

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

*Посвящается 90-летию Сибирского
Государственного индустриального университета*

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

*Труды Всероссийской научной конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
19 – 21 мая 2020 г.*

ВЫПУСК 24

ЧАСТЬ II

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Под общей редакцией профессора М.В. Темлянцева

**Новокузнецк
2020**

ББК 74.580.268
Н 340

Редакционная коллегия:

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

Н 340

Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения: труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, 19–21 мая 2020 г. Выпуск 24. Часть II. Экономические науки / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Сибирский государственный индустриальный университет ; под общ. ред. М. В. Темлянцева. – Новокузнецк ; Издательский центр СибГИУ, 2020. – 287 с. : ил.

ISSN 2500-3364

Представлены труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых по результатам научно-исследовательских работ. Вторая часть сборника посвящена актуальным вопросам в области экономических наук: теоретических и практических аспектов экономики организаций, отраслей, комплексов; теоретических и прикладных вопросов управления, комплексной безопасности и регионального развития; экономики труда, управления персоналом; бухгалтерского учета и финансов; стандартизации, сертификации, управления качеством и документоведения; инновационных технологий рыночного продвижения.

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

ISSN 2500-3364

© Сибирский государственный
индустриальный университет, 2020

І ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

УДК 656.5

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ

Пугачева Т.И.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Баранова Е.М.

*Тульский государственный университет,
г. Тула, e-mail: tanyushka_997@mail.ru*

В данной статье представлена обзорная информация по бережливому производству, содержащая историческую справку и основные понятия по теме. Рассмотрен один из многочисленных инструментов бережливого производства – кайдзен. Приведена практика использования в России данной методики.

Ключевые слова: бережливое производство, Тайити Оно, мудра, ценность, кайдзен.

В последнее время Россия претерпевает изменения на промышленных предприятиях. Это связано с появлением бережливого производства (БП) в середине XX века.

Бережливое производство - концепция управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. БП возникло как интерпретация идей производственной системы компании Toyota, которой руководил Тайити Оно – японский инженер и предприниматель. Он является основоположником данной концепции [1].

В Россию БП пришло в начале 2000-х, но даже спустя 20 лет, многие предприятия находятся только в самом начале пути стремления к такой системе управления, которая борется со всеми мудра (по-японски означает «потери»), это любая деятельность, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности для клиента).

Виды мудра, с которыми может справиться БП:

1. Технологическое отставание.
2. Складское хранение.
3. Длительность цикла производства.
4. Движение оборудования, сотрудников.
5. Перепроизводство.
6. Брак.
7. Излишние запасы.
8. Игнорирование кадров, инициатив и человеческих талантов.
9. Логистика.

БП полностью направлено на повышение ценности продукта для потребителя. Создание потока ценности – это главная задача на предприятии, с его помощью устраняются потери, простои и иные излишние затраты. В результате такой работы снижается себестоимость [2].

Одним из инструментов БП является кайдзен (по-японски означает «непрерывное улучшение»). Для нормальной и эффективной работы на производстве нужно создать соответствующие условия. Поэтому кайдзен состоит из 5 основных моментов:

1. Работа в команде. Все работники обязаны командно работать, достигая общей цели. Они должны делать все, что нужно для блага коллег и своего предприятия.

2. Персональная дисциплина. Самодисциплина, которая включает управление своим рабочим временем, уровнем качества работы, выполнение требований, соблюдение регламентов и др.

3. Моральное состояние. Сотрудникам нужно сохранять свой повышенный моральный дух. Руководство обязано внедрять систему результативной мотивации, создавать хорошие условия для работы, предусмотреть все моменты, связанные с обеспечением своих сотрудников всем необходимым.

4. Кружки качества. На предприятии организуют кружки качества, в которые входят работники разных уровней. Функционирование кружков качества позволяет сотрудникам при обмене информацией проводить оценку своих достижений и стремиться к более высоким результатам в своей работе.

5. Предложения по улучшению. Руководству необходимо дать возможность, чтобы каждый сотрудник мог вносить свои предложения, даже независимо от должности. Также абсурдные предложения должны приниматься и рассматриваться [3].

Кайдзен всё больше приобретает популярность в нашей стране. Как результат – высокая эффективность, производительность и конкурентоспособность.

Выше был описан лишь один из многочисленных инструментов БП, которые уже применяются в РФ. Но что сдерживает распространение инструментов концепции бережливого производства? В первую очередь, это нехватка информации (книг, семинаров, конференций), отсутствие российских специалистов, изнутри знающих особенности этой системы, способных возглавить процессы модернизации производственных систем в компаниях. Тем не менее интерес к теме БП растет. На многих предприятиях неоднократно проходят лекции, которые повышают интерес работников к стремлению избавиться от муда.

Например, на одном из предприятий N образовался отдел по оптимизации производства, в котором отобраны энергичные способные сотрудники с высшим образованием. Они проводят обучение специалистов основам экономики, методам управления производством, подходам к решению произ-

водственных проблем, а также методам анализа экономики предприятия. Работники данного отдела формируют список того, что важно улучшить. Далее проводится анализ предложений с точки зрения экономической целесообразности. После анализа, согласования с техническими руководителями, компания разрабатывает план внедрения. Анализируя многолетний опыт других компаний, изменения начинают себя оправдывать в течение нескольких лет.

Не каждый руководитель согласится на изменения устоявшихся алгоритмов в организации, будучи до конца неуверенным в конечном результате, однако при наличии грамотных специалистов в области системной инженерии, можно увеличить производительность предприятия в несколько раз. На начальном этапе необходимо запланировать работу с руководителями организации о пользе проведения анализа работы предприятия, в связи с этим очень важно рассмотреть возможность оценки эффективности, учитывая три параметра: цена, качество, время.

Библиографический список

1. Вумек Д.П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Д.П. Вумек, Д.Д. Джонс. – Пер.с англ., 2-е изд.. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 473 с.
2. Комаров С.Г. Опыт внедрения бережливого производства в России. Успехи в химии и химической технологии / Комаров С.Г., Попов И.В. – 2016, том XXX, №2. – С.24-25.
3. Ханафиева С. Насколько популярно бережливое производство в России // Эксперт Урал, 2007, №7 (270), С.32.

УДК – 334.72

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС

Карнакова П.А.

Научный руководитель: канд. экон. наук Нестерова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, email: polina.karnakova@mail.ru*

В работе изучено влияние антимонопольной политики Федеральной Антимонопольной службы России на субъекты малого и среднего предпринимательства. Также рассмотрены некоторые судебные прецеденты с участием антимонопольной службы.

Ключевые слова: малый бизнес, ФАС, антимонопольная политика, предпринимательство, экономика, конкуренция.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) — федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением антимонопольного законодательства.

Изначально, одним из основных мотивов создания такого рода федеральной службы является защита конкуренции. Именно эта функция ФАС должна обеспечивать защиту и поддержку малого бизнеса от неблагоприятного влияния крупных конкурентов, стремящийся заполнить своими товарами весь потребительский рынок. Более того, предшественник ФАС до 2004 года так и назывался – Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Однако, в последнее время наблюдается негативная тенденция вмешательства ФАС в дела малого и среднего бизнеса.

На 2019г. в России зарегистрировано 5,8 млн. субъектов МСП [1, С. 12], на которых работает 25,6 % занятых. Доля МСП в экономике России чуть больше 20 % от ВВП [2]. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к МСП установлены Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (209-ФЗ) и представлены на рисунке 1.

	Категория	Занятость на предприятии	Оборот предприятия, млн. руб.	«Критерий независимости происхождения»
1.	Микро-предприятие	до 15 человек	до 60	Доля участия в уставном (складочном) капитале не должна превышать 25 % для хозяйствующих субъектов, не являющихся малыми и средними предприятиями, иностранных юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также общественных и религиозных организаций.
2.	Малое предприятие	от 16 до 100 человек	до 400	
3.	Среднее предприятие	от 101 до 250 человек	до 1 000	

Рисунок 1 – Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к МСП

Развитию МСП не в последнюю очередь мешают административные барьеры, в том числе и преследования со стороны ФАС.

По данным Global Competition Review на 2015 год, ФАС России ежегодно возбуждает больше дел, чем все антимонопольные органы мира, вместе взятые. Заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы России подтверждает эту информацию в своём интервью [3], оправдывая такое положение общими формулировками о масштабах страны, неразвитой инфраструктуре и «тяжелом» советском наследии.

О том, что необходимо пересмотреть антимонопольную политику в отношении малого и среднего предпринимательства неоднократно отмечалось Правительством РФ (Поручения от 04.07.2013 № ДМ-П13-4698 [4], от 30.06.2014 № ДМ-П36-4825 [5], от 03.06.2014 № АД-П13-4090 и др.), а также в докладах Минэкономразвития (от 28.07.2014 № ДО5и-693), и бизнес-омбудсменом Б.Ю. Титовым в докладе Президенту РФ [6].

На рисунке 2 представлена доля малого и среднего предприниматель-

ства (МСП) в делах ФАС и реестре монополистов [7, С. 269].

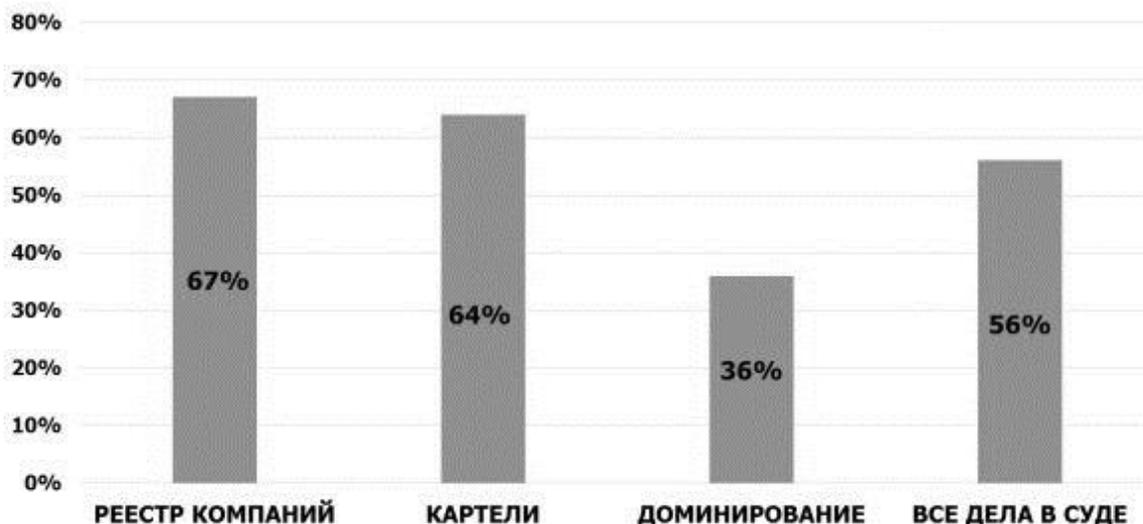


Рисунок 2 – Доля МПС в делах ФАС

Несколько лет назад случился следующий прецедент: ФАС предъявило обвинение Детской хореографической школе в Республике Тыва в доминирующем положении на рынке оказания платных хореографических услуг для детей дошкольного возраста на территории города Кызыла и злоупотреблении данным положением (дело № А69-2378/2015) [8].

В апелляционной инстанции антимонопольный орган ссылается на то, что поскольку МАОУ ДОД «Детская хореографическая школа» города Кызыла является единственным учреждением, осуществляющим свою деятельность на основании лицензии, с выдачей свидетельства по окончании обучения, иные субъекты не могут являться участниками рынка по оказанию платных хореографических услуг [9]. Существование такого беспочвенного дела дискредитирует антимонопольную службу и вряд ли может быть оправдано масштабами страны или ее непростым историческим опытом.

Есть также и другой нашумевший случай – так называемое «дело батут» (дело № А02-1449/2011), ставшее символом российской антимонопольной политики. Индивидуальные предприниматели Автономова Е.В. и Кошечкин И.С. были оштрафованы за согласованные действия путем установления и поддержания одинаковых цен в 50 руб. за услугу «прыжки на детских надувных батутах» в г. Горно-Алтайск. Однако, суд отменил решение антимонопольной службы. Касательно этой ситуации, высказался руководитель ФАС России А.Ю. Артемьев: «Это было правильное решение нашего территориального подразделения, потому что была пресечена одна из форм мошенничества. Если вы инспектор, вы приходите на главную площадь Горно-Алтайска и видите двух работников этих батутных контор, которые во весь голос договариваются о повышении цен, а в законе это прямо запрещено, что вы будете делать?» [10, С.12].

Несмотря на то, что многие необоснованные дела ФАС в отношении

малого и среднего предпринимательства признаются судом недействительными, судебные тяжбы для МСП могут быть связаны с большими денежными и временными затратами.

Библиографический список

1. Титов Д. И. Почему упало число малых и средних предпринимателей [Текст] / Д. И. Титов // Экономика и жизнь. – 2019. - №33 (9799). – с. 12-13.

2. Назарова К. В. Сбербанк оценил долю занятых в малом и среднем бизнесе [Электронный ресурс] // РБК. – 2019. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/22/07/2019/5d3594ee9a79478645ac1102> (дата обращения: 14.04.2020).

3. Федеральная Антимонопольная служба [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://fas.gov.ru/content/interviews/1124>, 2015 (дата обращения: 14.04.2020).

4. Правительство России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://government.ru/orders/selection/401/2915/>, 2014 (дата обращения: 14.04.2020).

5. Правительство России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://government.ru/orders/selection/401/13550/>, 2015 (дата обращения: 14.04.2020).

6. Уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей [Электронный ресурс] / <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/>, 2016 (дата обращения: 14.04.2020).

7. Ульянов А.С. Антимонопольное регулирование в России [Текст] / А. С. Ульянов. – Москва : Ridero, 2018. – 460 с.

8. Судебные и нормативные акты РФ [Электронные ресурсы] / Режим доступа: <https://sudact.ru/arbitral/doc/jcVgkXTdLJQp/>, 2015 (дата обращения: 14.04.2020).

9. Судебные и нормативные акты РФ [Электронные ресурсы] / Режим доступа: <https://sudact.ru/arbitral/doc/QcO8nSbXSTo5/>, 2016 (дата обращения: 14.04.2020).

10. Попов Е.В Глава ФАС Игорь Артемьев о малом бизнесе, железных дорогах и авиабилетах [Текст] / Е. В. Попов, Ю. А. Барсуков // Коммерсантъ. – 2015. - № 42. – с. 9-13.

ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Долгих Д.А.

Научный руководитель: канд. экон. наук Нестерова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, email: dmitr.dolgh2017@yandex.ru*

В статье рассмотрена роль малого бизнеса в экономике России. Кроме того, в статье раскрывается, что представляет собой малый бизнес и сама предпринимательская деятельность. Также выявлены сферы экономической деятельности, выступающие лидерами для организации малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, экономика, предпринимательская деятельность, малое предпринимательство.

Малый бизнес в современном мире является важной частью рынка и экономики в целом. В России малый бизнес – один из главных критериев роста уровня качества жизни, а также заполнения рынка товарами и услугами.

Субъектами малого предпринимательства являются следующие категории: коммерческие организации и потребительские кооперативы, внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц; физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; также фермерские хозяйства[1].

Критерий	Малое предприятие
Доходы	Не более 800 млн. р.
Численность сотрудников	Не более 100 человек
Доля участия других лиц в капитале	Не более 25 % в сумме – для государственных образований, религиозных и общественных организаций, 49 % в сумме - для обычных юридических лиц (в том числе и иностранных), а доля участия субъектов малого и среднего предпринимательства - не ограничена

Рисунок 1 - Критерии отнесения предприятий к малому бизнесу[2].

Для эффективного функционирования необходимы благоприятные условия, способствующие достижению экономической стабильности. Однако, экономика России не всегда располагала такими условиями. К примеру,

финансово – экономический кризис 2014 года был связан не только со снижением цен на нефть, но и со снижением курса рубля относительно доллара и евро (девальвацией).[3] Наблюдалось резкое падение доходов населения. Важная проблема для малого предпринимательства – его зависимость от потребительского спроса. На тот момент этот спрос был минимален. Естественно, малый бизнес нес огромные убытки [4, 5].

В данный момент все больше набирает обороты вирус под кодовым именем «COVID-19». Распространение данного вируса очень пагубно влияет на экономику в целом, в том числе и на малый бизнес [6]. У каждого бизнеса есть постоянные затраты. Это затраты, которые не зависят от величины объёма выпуска продукции, работ и услуг. И так как в настоящее время в стране введен режим самоизоляции, у владельцев кафе, салонов красоты, парикмахерских и т.д. нет возможности покрывать постоянные расходы, ведь их бизнес простаивает и не приносит прибыли.

Характерная особенность малого предприятия - высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества [7]. Это значит, что на малом предприятии не может быть избыточного оборудования или лишних запасов сырья. Данное обстоятельство - одно из самых важных факторов достижения рациональных показателей экономики в целом. В виду широкого распространения малых предприятий, предприниматели выбирают для себя наиболее выгодные направления развития деятельности, в которых предприятие будет способно конкурировать с другими организациями [8].



Рисунок 2 – Число малых предприятий по видам экономической деятельности [3]

Можно сделать вывод, что лидирующие позиции среди сфер деятельности малого бизнеса занимают торговля оптовая и розничная, обрабатывающие производства и сфера строительства.

Наименьшее число составляют предприятия в сфере добычи полезных ископаемых, деятельности в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений, а также в сфере образования.

Малый бизнес способствует расширению ассортимента и повышению качества товаров, работ, услуг; созданию дополнительных рабочих мест, сокращению уровня безработицы; активизации научно-технического прогресса путем разработки и внедрения инноваций [9].

Несмотря на все свои сильные стороны, количество малых предприятий уменьшается.

Данное явление связано, прежде всего с зависимостью от крупных предприятий, неустойчивостью положения на рынке, низким уровнем компетентности руководителей, повышенной чувствительностью к изменениям хозяйствования, высокой степенью риска, а также трудностью в получении финансовых средств [10].

Роль малых предприятий в современной жизни стремительно возрастает. Если в прошлом малые предприятия создавались как результат стремления открыть свое дело, то в настоящее время создание малых предприятий нередко иницируется крупными компаниями, которые поручают им вести отдельные виды производства или устанавливать тесные связи с рынком. [11]

Достаточно перспективным направлением в развитии малых предприятий во взаимодействии с крупным бизнесом является организация стартапов, однако данная сфера требует подбора работоспособного и креативного персонала, особых методов стимулирования, реализации активной маркетинговой политики, постоянной новизны и актуализации деятельности.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая, в ред. от 31 января 2016 г. // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Торосьян, Е. К. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие / Е. К. Торосьян, Л. П. Сажнева, Ж. Н. Зарубина — СПб: Университет ИТМО, 2016—130 с.

3. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб./ Росстат- М., Р76 2018—522 с.

4. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса: учеб. Пособие для бакалавриата и специалитета / под ред. Н. А. Продановой. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 275 с.

5. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] <https://ofd.nalog.ru> (дата обращения: 12.04.2020).

6. Влияние кризиса на малый бизнес. Кризис и малый бизнес [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.ustnn.ru/vliyanie-krizisa-na-malyi-biznes-krizis-i-malyi-biznes-krizis-.html> (дата обращения: 12.04.2020).

7. Кризис 2014 года анфас и профиль. Как «кислое состояние» перешло в поиск дна [Электронный ресурс] / Режим доступа: [https:// realnoevremya.ru/articles/123165-kak-krizis-2014-goda-izmenil-rossiyu](https://realnoevremya.ru/articles/123165-kak-krizis-2014-goda-izmenil-rossiyu) (дата обращения: 12.04.2020).

8. Деревщикова Е.О. Финансовый кризис 2014-2015 гг.: последствия и перспективы для России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://intjournal.ru/finansovuj-krizis-2014-2015-gg-posledstviya-i-perspektivy-dlya-rosiii/> (дата обращения: 12.04.2020).

9. Характерные особенности малых предприятий [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://vuzlit.ru/1167946/harakternye_osobennosti_malyh_pre_dpriyatij (дата обращения: 12.04.2020).

10. Малый промышленный бизнес в период экономического кризиса 2008-2009 гг. в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2011/09/2802> (дата обращения: 12.04.2020).

11. Калаева, З. З. Влияние кризиса на малый и средний бизнес в России / З. З. Калаева // Молодой ученый. — 2016. — № 2 (106). — С. 504-506. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/106/25370/> (дата обращения: 12.04.2020).

УДК 336.747.5:004

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ковынева В.Р., Трудорудо Т. С.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: 384209.00@mail.ru*

Роль и значение предпринимательской деятельности в экономике страны крайне важна, как для государства, так и для населения. Иначе говоря, сектор бизнеса – это ключевой элемент системы, который формирует экономическое и социальное развитие государства. Свою социальную задачу предприниматели выполняют с помощью создания рабочих мест, оплаты труда населения и при этом обеспечивая денежные поступления в государственные фонды и бюджет [3].

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, сектор бизнеса, национальный экономический интерес, институциональная структура, внешние угрозы, налоговое давление, уровень процентных ставок.

Однако не стоит исключать и другие положительные стороны развития предпринимательской деятельности в России – производство благ, столь необходимых для удовлетворения потребностей всех субъектов нашей страны.

Люди имеют различные потребности материального характера, которые могут быть удовлетворены при производстве товаров и услуг.

Анализируя динамику развития российского бизнеса, можно заметить интересный факт: в нашей стране существует огромное количество людей, которые занимаются или занимались предпринимательской деятельностью. Но, как правило, не всегда количество предприятий – это показатель объема их производства. Большая часть российских малых фирм ликвидируют свою деятельность через определенный промежуток времени [4]. Кроме того, мы имеем и другие проблемы, а именно, уход малого бизнеса в теневой сектор экономики, а также низкий уровень капитальных инвестиций, наблюдаемый и среди крупных предприятий.

Именно данная проблема вызывает вопросы о том, насколько текущие условия российской экономики стимулируют ведение предпринимательской деятельности? Причина столь большой актуальности данной проблематики, по нашему мнению, заключается в построении всей системы национальной экономики. То есть, если для бизнеса не созданы безопасные условия, то не будут безопасными условия и для всей экономики страны, что вредит в общем национальным интересам.

Среди наиболее важных элементов данного направления выступают национальные экономические интересы, к которым относятся: рост производительности труда и объема ВВП страны; интеграция национального финансового рынка с мировыми площадками; изменение структуры внешней торговли с целью снижения уровня «голландской болезни»; увеличение доли инновационной продукции в промышленном секторе за счет автоматизации и роботизации производства; снижение доли теневого сектора; повышение уровня безопасности ведения малого и среднего бизнеса [1].

На сегодняшний день, российская экономика столкнулась с многочисленными факторами, которые формируют риски для ведения предпринимательской деятельности. Так, к основным угрозам стоит отнести: дисбаланс в мировой экономике; колебания конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков; изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы; исчерпание экспортно-сырьевой модели развития; отсутствие притока иностранного капитала в корпоративную среду; несбалансированность бюджетной системы страны и региональный протекционизм; «провалы» в законодательной базе; отсутствие социальной защиты малых предпринимателей от различных внешних угроз; значительная доля теневой экономики, что связано с наличием криминальных организаций; недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики [2].

Для минимизации влияния данных угроз необходимо уделить достойное внимание таким процессам, как совершенствование институциональной структуры общества, структурным сдвигом в экономике в сторону производства конечного продукта, развитию человеческого потенциала на рынке труда, обеспечению инновационного прогресса, цифровизации экономики,

укреплению внешнеэкономических позиций России, росту инвестиций в основную капитал.

Предпринимательская деятельность столкнулась в России также и с внешними угрозами (санкциями); ограничивающим доступ к относительно дешевым финансовым ресурсам, а также другим направлениям бизнеса.

Решению проблем ведения предпринимательской деятельности в современной экономике России может способствовать ряд мер:

- снижение налогового давления, особенно касающегося социальных налогов;

- выход на приемлемые уровни процентных ставок;

- увеличение государственной поддержки с помощью национальных программ, реализация Национальных проектов;

- улучшение рыночной инфраструктуры;

- увеличение государственных тендеров и закупок прозрачного типа, обеспечивающих к ним доступ малого и среднего бизнеса.

С помощью этих мер и стабилизации уровня процентных ставок внутри денежно-кредитной системы, экономика России может получить новый виток для своего развития. Стоит заметить, что именно от их результатов и финансовой эффективности зависит объем экономики, реальные доходы населения, и государственный бюджет страны, а значит это первоочередная задача не только безопасности бизнеса, но и безопасности всей национальной экономики России. Актуальность решения этих проблем многократно возросла в условиях падения цен на нефть и пандемии коронавируса, захвативших и Российскую экономику в настоящее время.

Библиографический список

1. Ушачев И.Г., Аношина Ю.Ф. Экономика России. Актуальные проблемы и вызовы. – 2018. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32656761> (дата обращения: 16.03.2020).

2. Месилова А.Н., Куликова Е.С. Проблема теневой экономики в России // Бенефициар. – 2018. – №21. – С. 30-32.

3. Маркеева Е.А. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России // Наука через призму времени. – 2018. – №1 (10). – С. 91-94.

4. Черников А.Е. Правовые проблемы института предпринимательства и представительства в России // Современные научные исследования и инновации. – 2018. – №1 (81). – С. 79.

РОССИЙСКИЕ ТНК И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Федотова Е.В.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: 384209.00@mail.ru*

В статье рассматривается роль российских транснациональных корпораций на мировом рынке, а также основные проблемы, которые могут стать препятствием для дальнейшего развития российских компаний на мировом рынке.

Ключевые слова: экономический рост, транснациональные корпорации (ТНК), мировая экономика, транснационализация, глобализация.

Современная экономика активно развивается, для нее характерен процесс транснационализации. Под транснациональными корпорациями (ТНК) понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения результата — получения прибыли. Транснациональные корпорации (ТНК) являются основной ведущей силой, которая ведет к экономическому росту [1].

В России ТНК пока еще в стадии формирования и укрепления своих позиций. Правда, небольшое число компаний, аналогичных современным транснациональным корпорациям, сформировалось еще в Советском Союзе. Это «Ингосстрах», «Аэрофлот» и многие другие внешнеэкономические объединения. Так, современный «Ингосстрах» с его дочерними фирмами и ассоциированными компаниями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Финляндии, Германии, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших советских республик представляет собой российскую ТНК в финансовой сфере. Он активно расширяет свои партнерские отношения с российскими и зарубежными предприятиями, создав вместе с ними транснациональную страховую группу.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является гигантская организационно-хозяйственная структура ПАО «Газпром» - 100%-й монополист в добыче и экспорте газа, контролирующей 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающий около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. «Газпром» является самым крупным в России источником поступления конвертируемой валюты, экспортируя ежегодно газа на сумму от 6 до 7 млрд. долл. Деятельность этой компании простирается далеко за пределы национальных границ. «Газпром» имеет фирмы со своим участием в 12

странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности «Газпрома» стала Германия. Ценность германского рынка заключается в том, что через эту страну проходят все основные трансевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии. "Газпром" через совместное предприятие с дочерней компанией концерна "БАСФ" контролирует на германском рынке газа 12% продаж. В стратегию "Газпрома" входит активное участие в приватизационных процессах по продаже объектов газотранспортной системы в Чехии, Словакии, Венгрии, Австрии, Литве и Эстонии, приобретении пакетов акций ряда зарубежных компаний. Участие в данном процессе приводит к прямому выходу на зарубежных потребителей.

В нефтяной промышленности лидером является крупнейшая в России нефтяная компания «Лукойл», в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием «Лукойл» образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве [2].

Компании черной и цветной металлургии в целом успешно адаптировались к рыночным условиям и сохранили свой производственный и кадровый потенциал. Металлургическую промышленность России отличает высокая степень концентрации производства. Около 90 % продукции в черной металлургии производится девятью крупными компаниями, в цветной — пятью. Крупнейшие металлургические ТНК — в черной металлургии это компании «ЕвразХолдинг», «Северсталь», Новолипецкий металлургический комбинат, Магнитогорский металлургический комбинат, «Металлоинвест», «Мечел», в цветной металлургии — «Русский Алюминий», «Норильский никель», Уральская горно-металлургическая компания [3].

В наши дни базой создания российских ТНК становятся финансово-промышленные группы (ФПГ). В любой стране крупные корпорации - основа научно-технического прогресса и ускоренного развития экономики.

Финансово-промышленные группы, объединяющие юридических лиц, находящихся под юрисдикцией государств - членов СНГ, регистрируются как транснациональные ФПГ (ТФПГ).

Многие ТФПГ образовались путем объединения банков с промышленными предприятиями, которые не имели средств для финансирования инвестиционных проектов. Быстрый рост банковского капитала позволил наиболее мощным банкам создавать холдинги - банковские империи, по своим характеристикам соответствующие ТНК. Примером может служить ТФПГ «Интеррос». В рамках этой холдинговой компании выделяются три основных направления деятельности: финансовое, промышленное и медиа. В структурах группы «Интеррос» занято около 400 тыс. человек. Результат ее деятель-

ности оценивается приблизительно в 4 % российского ВВП и около 7% экспорта.

Следует обратить внимание, что перед российскими компаниями стоит несколько проблем на пути усиления присутствия в мировой экономике.

Во-первых, основные конкурентные преимущества российских компаний основаны на факторных условиях – наличии богатых природных ресурсов (в случае сырьевых ТНК) или же значительном населении страны (в случае компаний из сферы услуг – телекоммуникаций и банковского сектора). Если считать, что в пределах России еще возможны консолидации в нефтегазовой и металлургической отраслях, то на мировом рынке ресурсный сектор все в большей степени закрывается в настоящее время для прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ). Экспансии компаний сырьевого сектора также объективно препятствует сама структура мирового рынка. Большая и быстрорастущая доля ПЗИ сосредоточена в секторе услуг и производства, а не добычи и переработки ресурсов. Поэтому экспансия сырьевых ТНК ограничена.

Во-вторых, конкуренция за приобретение активов со стороны иностранных ТНК, финансово и технологически более подготовленных для борьбы на мировом рынке. Российские ТНК по уровню технологичности серьезно уступают мировым лидерам в своих отраслях.

В-третьих, имея слабую страновую и отраслевую диверсификацию, российские ТНК в случае неблагоприятной конъюнктуры могут быть сами поглощены западными конкурентами в обозримой перспективе.

Учитывая, что транснациональный потенциал компаний машиностроительной, энергетической, нефтехимической и некоторых других отраслей в России пока лишь формируется, было бы целесообразно на первоначальном этапе ориентировать их в сторону проникновения на рынки стран ближнего зарубежья, стимулируя этот процесс активной господдержкой.

Удачный опыт здесь дает развитие отношений с Арменией, которая передала российским акционерам несколько предприятий в оплату государственного долга. При этом несомненная российская выгода идет рука об руку с подъемом армянской экономики. И не случайно российские инвестиции в Армению сейчас резко возрастают.

Таким образом, развитие транснациональных корпораций оказывает большое влияние на экономику отдельных государств и развитие международных экономических отношений. Российские ТНК смогли завоевать значительную долю мирового рынка, оказывая влияние на международные экономические процессы. Российские корпорации способствуют продвижению интересов государства за границей, лучшему пониманию зарубежных рынков, экономической и политической ситуации в других странах.

Библиографический список

1. Деятельность ТНК в России. Российские ТНК // [Электронный ре-

сурс]: студенческая библиотека онлайн. Режим доступа: https://studopedia.ru/1_116460_vopros--deyatelnost-tnk-v-rossii-rossiyskie-tnk.html.

2. Российские НТК // [Электронный ресурс]: студенческая библиотека онлайн. Режим доступа: <https://studbooks.net/2236642/ekonomika/rossiyskie>

3. А.А. Рытик Роль и место российских ТНК в мировой экономике // [Электронный ресурс]: научный форум. Режим доступа: <https://nauchforum.ru/studconf/social/xiii/3851>.

УДК 657.478.8

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ОРГАНИЗАЦИЙ

Гребнева А.А.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: nastenka.grebneva01@mail.ru*

В данной статье рассмотрены способы снижения себестоимости продукции на предприятии, выявлены наиболее действенные пути реализации данной цели.

Ключевые слова: себестоимость, производственные затраты, повышение эффективности.

Каждое коммерческое предприятие функционирует для получения прибыли, стремясь ее максимизировать при определенных факторах. Один из методов повышения прибыли – снижение себестоимости продукции. Данная тема актуальна всегда: любой предприниматель будет искать всевозможные методы снижения себестоимости, поскольку она напрямую влияет на рентабельность компании.

Самыми эффективными способами снижения полной себестоимости продукции являются:

- увеличить масштабы производства продукции;
- повысить производительность труда работников;
- снизить производственные затраты;
- снизить затраты на сбыт продукции;
- уменьшить цены закупки сырья и материалов для производства;
- сократить технологические потери и производственный брак;
- оптимизировать производственные процессы.

Увеличение масштабов производства продукции – самый очевидный и действенный способ снизить ее себестоимость. Это связано с тем, что все производственные затраты компании можно отнести к переменным или постоянным. Переменные расходы меняются в определенной пропорции вме-

сте с динамикой объема производства: производство увеличивается - растут и затраты, производство уменьшается - затраты падают.

Типичные переменные затраты - расход сырья и материалов на выпуск продукции, зарплата производственных рабочих, расход энергоресурсов при работе производственного оборудования.

Постоянные расходы мало зависят от динамики производства, они необходимы вне зависимости от того, какой объем продукции выпущен в отчетном периоде (амортизация производственного оборудования, расходы на ремонт и содержание производственных помещений, расходы энергоресурсов для общецеховых нужд и т. п.) При росте объемов производства и продаж предприятие получает экономию на постоянной части себестоимости [1] и может улучшить свои финансовые показатели, такие как безубыточный объем продаж, запас финансовой прочности, операционный рычаг и др. [2].

Повышение производительности труда. Хорошей альтернативой является повышение эффективности работников. Реализацию данной альтернативы можно начать с увеличения квалифицированной рабочей силы: нанимать на работу только квалифицированных рабочих, поскольку они более производительны; реализовать программу обучения для существующих сотрудников, чтобы они могли овладеть новыми навыками и стать более профессиональными в своем деле.

Предприятия часто могут повысить эффективность, внедряя программы стимулирования, чтобы побудить работников работать усерднее и эффективнее [3]. Также можно вознаграждать работников, которые предлагают методы, повышающие эффективность производственного процесса.

Снижение производственных затрат. Во многих случаях наиболее значительные расходы, понесенные фирмой, связаны с зарплатой, выплачиваемой рабочим. Это означает, что снижение затрат на рабочую силу является важной мерой по сокращению расходов. Есть два возможных способа сделать это: платить своим работникам меньше или сделать их более эффективными в работе.

Можно уменьшить сумму выплат своим рабочим, наняв неквалифицированную рабочую силу по более низкой почасовой ставке. Однако замена квалифицированных работников неквалифицированным трудом снижает эффективность выполнения работы и часто увеличивает количество людей, которых необходимо нанять, и количество этапов, через которые проходит продукт до его завершения.

Уменьшение цены закупки сырья и материалов для производства. Материалы являются еще одной важной частью производственных затрат, связанных с производством. Когда большая часть производственных затрат связана с затратами на сырье, необходимо искать способы уменьшить эти затраты. Для начала стоит найти способы купить сырье по более низкой цене; покупать материалы в больших количествах, чтобы воспользоваться

скидками на оптовые закупки у поставщиков, либо искать более приемлемые условия договора и принимать решения о выборе партнера на основании ранга контракта [4].

Еще один способ снизить материальные затраты - использовать меньшее количество материалов в изготовлении продукции. Если можно уменьшить количество материала в производстве без существенного влияния на качество продукта, то таким образом можно запросто уменьшить материальные затраты.

Сокращение технологических потерь и производственного брака. Технологические потери - это безвозвратные отходы сырья и материалов, которые образуются в процессе производства продукции, перенастройке и наладке производственного оборудования, а также в процессе ремонта и проверки работоспособности этого оборудования. Причины производственного брака - недостаточная квалификация персонала, несоответствующее качество сырья и материалов, технические проблемы в работе оборудования [5].

Оптимизация производственных процессов. Оптимизация уровня производства означает определение количества ресурсов, при котором себестоимость продукции (на единицу) является минимальной. Поскольку все затраты не прямо пропорциональны уровню производства, необходимо определить уровень, при котором себестоимость единицы продукции достигает минимума. Проведение различного анализа затрат может помочь достичь оптимального уровня [6].

Также немалую роль в снижении себестоимости играет автоматизация производства. Несмотря на то, что изначально данный процесс довольно затратный, в будущем затраты на него оправдаются. Компании, как правило, используют полностью автоматизированные системы для улучшения качества производства и производительности. Для предприятий с большим объемом производства автоматизация является очевидным преимуществом, так как тратится меньше времени, работа более эффективна и практически отсутствуют ошибки.

Для того, чтобы создать единую среду для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-операций в масштабе предприятия можно внедрить современные автоматизированные системы поддержки управленческой деятельности, так называемые, ERP-системы, которые становятся все более популярными. Данная система позволяет менеджеру и собственникам бизнеса повысить конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность компании, за счет оптимизации и стандартизации бизнес-процессов с использованием лучших мировых практик и обеспечения прозрачности операционной и финансовой деятельности и применения IT-инструментов.

Использование ERP-системы предоставляет возможность управлять компанией на основе всегда достоверной и актуальной информации для принятия взвешенных решений.

Внедрение ERP-системы ведет к повышению контролируемости всех составляющих бизнеса и обеспечивает фундамент дальнейшего роста и развития компании. А это ведет к снижению себестоимости продукции и повышению прибыли компании.

Прежде всего для снижения себестоимости продукции следует грамотно минимизировать первоначальные затраты: предприниматель должен выбрать оптимальное решение совместно с учетом необходимых капитальных вложений и требуемых эксплуатационных расходов. Повышение производительности труда и снижение затрат играют главные роли в снижении себестоимости, - это довольно очевидно, но всё же требует рационального исполнения. За счет снижения себестоимости организация положительно влияет на свою конкурентоспособность, а спрос на ее продукцию растет. Также для лучшего функционирования компании можно изучать деятельность других организаций, перенимать их опыт, а впоследствии устранять неполадки в собственном производстве. Исходя из этого, можно сделать вывод, что главной целью снижения себестоимости производства продукции является поддержание конкурентоспособности компании на рынке сбыта и обеспечение необходимого ей для развития размера прибыли.

Библиографический список

1. Пути снижения себестоимости продукции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.profiz.ru/se/6_2018/snijaem_stoimost/
2. Нифонтов А.И., Черникова О.П. Методика многоуровневой оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства. 2014. № 3 (62). С. 52-60.
3. 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.
4. Нифонтов А.И., Кушнеров Ю.П., Черникова О.П. Оптимизация закупочной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства. 2015. № 4 (67). С. 35-43.
- 5 Сокращение затрат в производстве. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smallbusiness.chron.com/ideas-costreduction-manufacturing-594.html>.
- 6.Снижение производственных затрат в бизнесе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bizain.com/reduce-production-costs/>

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ

Ёлкина А.А.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: nastya.yolkina.aa@mail.ru*

В работе систематизированы факторы внешней среды организации, рассмотрены проблемы внешнего окружения деятельности компаний и разработаны пути решения выделенных проблем.

Ключевые слова: экономика, внешняя среда, конкурентоспособность, организация.

Актуальность данной проблематики довольно высока, поскольку внешняя среда организации представляет интерес для всех субъектов, участвующих в управлении. Менеджерам необходимо знать детали данного явления, чтобы иметь возможность принимать адекватные решения, которые помогут организации выйти на верный путь и приведут к лучшим результатам.

В современной экономике абсолютное большинство компаний представляют собой открытую систему, то есть наблюдается непрерывное взаимодействие и взаимосвязь компании с окружающей ее средой. С целью наиболее эффективного функционирования организаций необходимо оценивать не только потенциал и перспективы развития компании, но и определять влияние внешней среды на ее деятельность.

Под внешней средой организации понимаются факторы и условия, возникающие в окружающей среде, вне зависимости от деятельности какой-либо конкретной фирмы, но оказывающие определенное воздействие на её функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений. Внешние факторы или другие организации являются элементами внешней среды. Организация не контролирует, как будут формироваться элементы внешней среды.

Внешняя среда охватывает все общие факторы окружающей среды и специфические отраслевые факторы организации, которые делятся на группы прямого и косвенного воздействия (таблица 1). Менеджеры должны постоянно считывать сигналы из внешней среды, чтобы выявлять возникающие возможности и угрозы [1]. Внешняя среда предоставляет возможности для лидерства по росту и доминированию на рынке, а также создает угрозу устаревания продуктов, технологий.

Таблица 1 – Внешняя среда прямого и косвенного воздействия организации

Внешняя среда организации	
Прямое воздействие	Косвенное воздействие
Банки	Политические факторы
Поставщики	Состояние экономики
Потребители	Право
Инфраструктура	Природно-географические условия
Международный фактор	Рынок труда
Государственные и муниципальные организации	Научно-технический прогресс
Конкуренты	Социально-культурные факторы

Внешняя среда организаций является интегрированной, с динамично развивающимися характеристиками, включает в себя комплекс социальных, технологических, экономических, политических и правовых факторов, которые находятся вне контроля и накладывают свои ограничения на деятельности организации. Успешная деятельность предприятия зависит от умелого взаимодействия руководства компании с внешней окружающей средой и своевременного реагирования на изменения в этой среде, анализ и учет их влияния на организацию и бизнес в целом.

Можно сказать, что внешняя среда – это все факторы, которые находятся за пределами организации и имеют важность и влияние на принятие решений по бизнес-стратегии, которые организация не может контролировать, но влияние которых отражается на уровне целого комплекса финансово-экономических показателей [2].

Например, экономические факторы окружающей среды обычно включают такие элементы в экономике, как курсы валют и уровень заработной платы, статистику занятости, инфляцию, рецессию и т.д. Важно помнить об этих аспектах при изучении организаций, поскольку многие из них взаимосвязаны.

Чтобы добиться успеха и процветания, организации должны адаптироваться, использовать и соответствовать силам в своей внешней среде. Хотя тип, размер, область применения, местоположение, цель и сущность организации помогают определить внешнюю среду, в которой она работает, компания все равно должна соответствовать требованиям и непредвиденным обстоятельствам этой среды, чтобы выжить и двигаться вперед. Это, в первую очередь, касается того, как организации соответствуют сво-

ей внешней среде и как они приспособлены для решения задач и возможностей этой среды.

На основании изложенного, можно сделать следующие выводы:

1) необходимо определять элементы внешней и внутренней среды любой организации, которые могут заинтересовать или повлиять на сотрудника, акционера, предпринимателя;

2) нужно получить представление о том, как разрабатывать стратегии и тактики, которые помогут организации находить способы доминировать над элементами во внешней среде: например, сегменты рынка, заинтересованные стороны, лидерство в политических, социальных, экономических, технологических вопросах.

В настоящее время в области внешнего окружения организации существует большое количество проблем:

1. Нечувствительность организации. Организация затруднительно реагирует на изменения во внешней среде, навык приспособления развивается достаточно долго. Если компания теряет осведомленность относительно изменений внешней среды и осуществляет свою политику и практику «замкнуто», то такая политика со временем окажется устаревшей, так как всё чаще появляются новые изобретения, технологии, тактики ведения бизнеса и т.д.[3].

2. Многие действующие в организациях механизмы сбора информации устарели. Предприятия имеют крайне примитивные механизмы сбора информации, а другие не имеют их совсем, третьи же организации имеют механизм сбора данных только о внутренней среде [4].

3. Недостаточная осведомленность. Многие компании уделяют большое внимание сбору экономической информации, но часто игнорируют политические, психологические и социальные аспекты. Предприниматели могут не обращать внимание на информацию, не относящуюся к экономическим данным, что отрицательно влияет на действия руководства в разрешении поставленных задач.

4. Сбор информации о внутренней среде осуществляется более эффективно, чем о внешней; отсутствует современное обеспечение для данной области деятельности [5].

5. Руководители среднего уровня недостаточно осведомлены о внешней среде в целом.

Исходя из вышеизложенных проблем организации при взаимодействии с внешней средой, можно предложить следующие пути их разрешения.

1. Необходимы точные и подробные сведения о характеристиках управляемой системы (объекта). Если в процессе управления внешней средой имеются неточные или неполные сведения об особенностях управляемого объекта, то управление будет эффективным.

2. Существуют общие условия, обязательные для реализации любого эффективного управления внешним окружением, независимо от его вида:

а) управление будет эффективным, если оно целенаправленное. Должны быть четко сформулированы главные и промежуточные цели управления на определенный период времени. Если цели сформулированы неясно и неточно, то результат от данной деятельности будет крайне мал или будет отсутствовать в принципе;

б) управляющая система должна обладать реальным управленческим ресурсом, который позволит изменять состояние управляемой системы. Типичной ошибкой является назначение целей и принятие решений, не соответствующих возможностям управляющей;

в) между управляющей и управляемой системами должны существовать различные связи. Эти связи могут быть прямыми (директивное воздействие) и обратными (отклик, реакция системы на данное воздействие), но также стоит избегать лишних связей;

г) для эффективного управления взаимодействием с «общественностью» необходимо иметь представительную и адекватную систему критериев и показателей, которые позволят постоянно оценивать результаты деятельности [6].

Выявление проблем организации по управлению внешней средой означает привлечение внимания лиц, решающих проблемы, или руководителей среднего уровня к вопросам перестройки деятельности организации, что позволит ей достигать ее цели более эффективно. Эти вопросы следует рассматривать как входы в процесс формирования решений, т. е. как исходный материал, над которым должны работать специалисты, формирующие решение. Системы управления внешней средой не должны быть «нечувствительными». Нечувствительность организации определяется не только недостатком системы прямых и обратных связей, которые позволяют учитывать текущие и перспективные изменения в ситуации управления.

Для предприятия внешняя среда является источником ресурсов, необходимых для полноценного функционирования. Однако ресурсы внешней среды не бесконечны, ведь на них претендуют и другие организации. Внешняя среда характеризует общественные потребности, ограничения, связанные с влиянием на окружающую среду и возможности производства. Данные требования необходимо учитывать при формировании целей и путей их достижения.

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. Глушакова О.В., Черникова О.П., Стрекалова С.А. Как оценить эффективность реализации корпоративной стратегии // Экономический анализ: теория и практика. 2020. Т. 19. № 2 (497). С. 341-358.

3. Каретников Т. М., Каретников М. В. Конкурентоспособность фирм. – Челябинск, ЧГТУ, - 2006

4. Иванов Е.А. Внутренние и внешние факторы стратегии развития предприятия // Российское предпринимательство. — 2011. — № 6 Вып. 2 (186). — 82-87с.

5. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» №3 / 2002 Стратегическое поведение: от разработки до реализации. Коробейников О.П., Колесов В.Ю., Трифилова А.А. [электронный ресурс]: доступ с сайта <http://www.mevriz.ru>

6. Черникова О.П., Баранов П.П. Формирование экологической отчетности угледобывающих предприятий // Горный журнал. 2018. № 3. С. 82-85.

УДК 658.3

ПРОБЛЕМЫ ЛИДЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ

Кокорина А.Д.

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

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

Целью работы является выявление проблем лидерства в организации, рассмотрены значения понятия «лидер», выбраны методы эффективного руководства.

Ключевые слова: лидер, управление персоналом, руководитель, корпоративная культура, организационные проблемы.

Работа в любой организации держится на работниках. Персонал выполняет порученные ему функции, ответственен за исполнение задач и несет ответственность за результативность. Но также в любой организации должно быть лицо, которое будет контролировать эту работу, – лидер. Проблема лидерства в организации и ее влияния на формирование организационной культуры является актуальной, поскольку на смену прежнему поколению управленцев приходит новое, обладающее иным менталитетом, и, следовательно, необходимо применять другие методы формирования организационного поведения [1].

Управление – это искусство. Оно требует организаторских способностей, своеобразного таланта руководителя. Управляющий должен быть расчетливым, с трезвым умом, обладать даром предвидения, смелостью, решительностью, способностью пойти на риск, быть хорошим организатором, новатором, восприимчивым к новым идеям, иметь деловую хватку. Лидер должен уметь строить и регулировать взаимоотношения и психологический

климат в коллективе.

Оценка деятельности руководителя осуществляется по управляемости возглавляемой им организации, подразделения. Наиболее важными показателями управляемости являются:

- контроль по результатам;
- процент реализации принятых решений;
- способность руководителя контролировать мотивацию сотрудников организации [2, 3].

Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности. С одной стороны, лидерство рассматривается как наличие определенного набора качеств, приписываемых тем, кто успешно оказывает влияние или воздействует на других, с другой стороны, лидерство - это процесс преимущественно несилового воздействия в направлении достижения группой или организацией своих целей. Лидерство представляет собой специфический тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей.

Лидеры несут ответственность за обучение, развитие и обеспечение руководства для команды. Организационное руководство – это человек или группа людей, назначенных для управления и контроля над определенным бизнесом или организацией. Лидерство в организации задает тон корпоративной культуры, ожиданий компании и ее видения. В руководстве организации могут возникать различные проблемы лидерства, которые могут препятствовать эффективности и продуктивности организации.

Пять наиболее распространенных проблем, с которыми можно столкнуться в отношении руководителя и подчиненного:

1. Отсутствие руководства. Это одна из наиболее распространенных организационных проблем, и она проистекает из двух основных причин:

- лидер или лидеры редко обсуждают построенную стратегию на будущее, или они не в состоянии передать сообщение о стратегии всем членам организации;

- подчиненные не до конца осознают свою важность в развитии компании, надеясь на руководителей и коллег; отсутствие согласованности.

2. Сложность объединения нескольких личностей в сплоченную и единую команду. Это может быть огромной проблемой: люди сильно различаются, и разнообразие мнений, взглядов и опыта может создавать проблемы для работы в команде.

Если руководитель сможет заставить людей прийти к компромиссу и поддержать общие цели, совместная работа может привести к большому результату. Однако если лидеры остаются в стороне от командных споров и разногласий, не могут делиться информацией, отказываются сотрудничать в решении общих проблем или не обладают предпринимательским мышлением, эффективность компании будет снижаться.

3. Отсутствие изменений развития слабых мест в управленческой деятельности. Практически у каждого лидера за огромным количеством достоинств имеются и недостатки его управленческой деятельности. Однако не каждый лидер пытается их ликвидировать. Руководители должны постоянно работать над своими личными возможностями для улучшения работы всей компании.

4. Плохое общение и обратная связь. Одной из банальных проблем в отношении руководителя и подчиненного является недостаток общения. Когда в общении не хватает лидерства, работники остаются без направления и цели, теряют мотивацию для выполнения задач. Недостаток общения может проявляться в отсутствии устных слов или действий со стороны руководства.

Организационное лидерство, которое не предоставляет возможности подчиненным обеспечивать обратную связь, ограничивает их деятельность. Обратная связь дает «голос» работникам, поэтому они чувствуют, что играют роль в принимаемых решениях и общем успехе компании.

5. Недостаток осведомленности «внутренней жизни» компании. Создание надежной организации требует тяжелой работы и глубокого понимания культуры и среды, которая существует в бизнесе. Большинство руководителей очень занятые люди. К сожалению, в то время как они заняты, сосредотачиваясь на многих необходимых операционных решениях, они тем самым отдаляются от своих коллег, других работников предприятия.

Вследствие имеющихся проблем можно предложить следующие советы по преодолению проблем в руководстве:

1. Лидер должен вдохновлять подчиненных. Не стоит ожидать, что работники будут успешно работать, если руководитель недостаточно серьезно относится к своей работе. Руководитель – человек, на которого будут равняться. Также стоит понять психологию своих подчиненных и попытаться найти к ним индивидуальный подход.

2. Поощрение общения в команде. В некоторых организациях общение сотрудников сводится к минимуму, отсутствует корпоративная культура, многие люди, работая вместе, не знают друг друга. Стоит уделять большее внимание общению работников, дабы сплотить их. Например, с помощью проведения корпоративов и постановки общих задач.

3. Коммуникация между руководителем и подчиненным. Коммуникация играет решающую роль не только в преодолении трудностей в руководстве, но и в укреплении связей между сотрудниками. Управляющие должны общаться со своими подчиненными и направлять их при необходимости, важно оставаться в постоянном контакте.

Стоит помнить, что половина проблем исчезает при обсуждении. Порой нужно вместе обговорить, разобраться в проблемах и найти решения, которые принесут пользу не только организации, но и команде в целом. Руководители должны мотивировать своих подчиненных вместе обсуждать

проблемы лицом к лицу и разбираться между собой.

4. Лидер не обладает достаточными навыками, опытом. Как один из выходов - пройти курсы лидерства. Коучинг или менеджмент могут помочь раскрыть ваше восприятие лидерства, исследовать лучшие тенденции для руководства рабочими группами и попытаться применить их на практике.

Поведение лидера неотрывно связано с эффективностью работы организации, с корпоративной культурой, отношениями между работниками. Руководитель задает тон работы, является лицом, на которого будет равняться компания. От его решений зависит не только организаторская деятельность, но и существование компании в целом, а порой накладывается и ответственность за жизнь работников. Важнейшая функция лидерства заключается в управлении человеческими ресурсами, которое в интересах достижения организацией своих целей осуществляется в сотрудничестве с членами организации и через них.

Лидерство включает в себя гораздо больше, чем человек, который имеет титул лидера. Это социальный процесс, который позволяет людям работать вместе как сплоченная группа для получения коллективных результатов - результатов, которых они никогда не смогут достичь, работая индивидуально [4].

Лидер-руководитель управляет организационным поведением, в то же время организационное поведение формирует внутреннюю среду, в которой действует руководитель. Поэтому роль лидера в управлении поведением персонала в организации весьма значительна.

Библиографический список

1. Хусаинова Я.Р., Тюфякова О.П. Планирование карьеры на предприятии как инструмент для достижения стратегических целей предприятия // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов: материалы Международной научно-практической конференции. 2005. с. 199-201.

2. 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.

3. Анисимова Д.С. Стимулирование производительности труда на российских промышленных предприятиях // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/06/67583>.

4. Стрекалов С.В., Черникова О.П. Планирование карьеры работников горных предприятий // 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. 86-92.

II ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ, КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

УДК 332.142

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Желткова И.В

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Парпура О.А.

*Алтайский государственный аграрный университет,
г. Барнаул, e-mail: izheltkova@inbox.ru*

В данной статье были изучены основные теоретические аспекты социально-экономического развития Ключевского района Алтайского края. Рассмотрены вопросы развития сельского хозяйства, предпринимательства, уровня жизни населения, а также рынок труда и инвестиции района.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, демография, безработица, рынок труда, инфраструктура.

В настоящее время социально-экономическое развитие сельских районов зависит от различных факторов, которые, в свою очередь, оказывают большое влияние на экономику страны. Основа социально-экономического развития района – это улучшение демографической ситуации, совершенствование здравоохранения, укрепление здоровья населения, создание условий для здорового образа жизни. Поэтому данная тема является актуальной на сегодняшний день.

Целью данного исследования явилось изучение социально-экономического развития Ключевского района Алтайского края.

Основные задачи данной работы:

-изучить теоретические аспекты, необходимые для улучшения социально-экономического развития района;

-рассмотреть и исследовать потенциал социально-экономического развития района;

-предложить ряд мероприятий по улучшению социально-экономического развития района.

Для того чтобы исследовать социально-экономическое развитие Ключевского района Алтайского края, необходимо было изучить местоположение данного района. Ключевский район образован в 1924 году. Район находится в западной части Алтайского края в степной зоне. Общая площадь территории района составляет 304,3тыс. га. На севере район граничит с Ку-

лундинским и Благовещенским районами, на востоке - с Родинским и Волчихинским районами, на юге - с Михайловским районом Алтайского края и на западе - с Павлодарской областью Республики Казахстан.

Административно в структуру района входит 18 населенных пунктов, объединенных в десять поселений. В состав муниципального образования Ключевский район входят Ключевский, Васильчуковский, Северский, Новоцелинный, Новополтавский, Истимисский, Покровский, Зеленополянский, Каипский и Петуховский сельсоветы. Численность населения пяти поселений составляет до 1000 человек. Административный центр района - с. Ключи с численностью населения 8,6 тыс. человек [2].

Для исследования социально-экономической ситуации в районе рассмотрены инвестиции, уровень жизни населения, развитие предпринимательства, сельского хозяйства, рынок труда и другое.

Общая площадь территории района составляет 304,3 тыс. га. Основную часть земельного фонда Ключевского района Алтайского края занимает земли сельскохозяйственного назначения - 79,43 %, земли лесной фонда составляют 16,1%, на оставшиеся категории приходится около 4,5% земель. Район вполне благоприятен для возделывания районированных сельхоз культур. Однако, район вполне не устойчив и с легкостью изменяется при антропогенном вмешательстве. Это обусловлено тем, что почвы формируются в сухом климате, при высокой распаханности. Комплекс данных условий содействует формированию процессов опустынивания, деградации, дефляции, повторного засоления.

Главным компонентом экономики являются инвестиции - это основной инструмент развития территории. Инвестиции являются элементом, обеспечивающим эффективное функционирование финансово-кредитной системы национальной экономики [1].

По итогам 2018 года, объем инвестиций в экономику района за счет всех источников финансирования составил более 361 млн. рублей. Исходя из того, что район - аграрный, основными инвесторами в основной капитал являются сельскохозяйственные товаропроизводители, инвестиционная активность которых напрямую зависит от уровня рентабельности по итогам агрономического года. За прошлый год аграрии района инвестировали в приобретение 67 единиц техники и оборудования для проведения сельскохозяйственных работ более чем 146 млн.рублей [2].

Складывающаяся ситуация в экономике района не может не сказываться на уровне жизни наших жителей. По итогам 2018 года наблюдается снижение некоторых показателей потребительского рынка по крупным и средним предприятиям. Оборот розничной торговли по крупным и средним предприятиям составил 289,9 млн. рублей, темп роста к прошлому году составил 82,5 %. Платные услуги населению снизились на 16,6% и составили 83,4 млн. рублей. Наряду со снижением потребительского рынка необходимо отметить рост оборота общественного питания на 19,3% к уровню прошлого года.

Численность трудовых ресурсов Ключевского района за последние 10

лет сократилась на 3,3 тыс. чел. и составила в 2018 году 8,4 тыс. человек. Основную долю в структуре трудовых ресурсов составляют занятые в экономике - 89,9 %. За 2014-2018 годы численность работников организаций района сократилась на 969 человек. Основные причины - банкротство группы предприятий агрохолдинга ОАО «Ключевской элеватор». В 2018 году 4,2% населения в трудоспособном возрасте не имели занятия на организованном рынке труда. В 2018 году среднемесячная заработная плата работников района по полному кругу предприятий составила 17329 рублей, за пятилетний период заработная плата выросла на 16,6 %. В рейтинге сельских районов по уровню заработной платы наш район находится на 35 месте [2].

Развитие предпринимательства является одним из основных направлений работы администрации района. Позиции малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии района становятся более существенными. Экономическую деятельность на территории района осуществляют 532 хозяйствующих субъекта, включая КФХ.

В найме у субъектов предпринимательства трудится 48% от среднегодовой численности занятых в экономике района. На долю субъектов малого и среднего предпринимательства приходится около 30% валового продукта, более 65% пашни. При этом половину всего оборота общественного питания, розничного товарооборота в целом по району формируют субъекты малого и среднего предпринимательства. Каждая четвертая платная услуга оказывается субъектами малого предпринимательства. На долю субъектов малого предпринимательства приходится более 80 % в общем объеме инвестиций в основной капитал по району [2].

Одним из важных приоритетов работы государственной и муниципальной власти является обеспечение социальной стабильности, повышение качества и доступности социального обслуживания населения.

Имеющийся потенциал социально-экономического развития Ключевского района с учетом достигнутых в предыдущие годы результатов, складывающихся угроз и вызовов определяет миссию, приоритеты, цели и задачи социально-экономического развития Ключевского района на следующий год. Ключевской район как муниципальное образование реализует социально-экономическую политику, главной и конечной целью которой является улучшение жизни населения, включающее в себя высокий уровень доходов, возможность выбора сферы деятельности, наличие хорошего жилья, качественное и доступное здравоохранение и образование, возможность реализации собственного творческого потенциала.

И поэтому для того, чтобы улучшить социально-экономическое развитие района, необходимо провести ряд мероприятий:

- обеспечить сбалансированность и эффективность рынка труда;
- улучшить жилищные условия и повысить доступность жилья;
- осуществить развитие промышленности и сельского хозяйства;
- модернизировать коммунальную и энергетическую инфраструктуру;

-повысить эффективность деятельности органов местного самоуправления;

-совершенствовать системы управления муниципальными финансами и муниципальным имуществом.

В 2018 году администрацией района реализован план первоочередных мер по устойчивому функционированию бюджетной сферы, удержанию спада экономики и повышению эффективности бюджетных расходов. Усилия муниципальной власти были сконцентрированы на решении основных задач: поддержке экономического развития, консолидации всех сил, сохранении социальной стабильности.

Подводя итоги проведенного анализа, можно отметить, что для улучшения социально-экономической жизни населения Ключевского района Алтайского края необходима реализация жизненно важных задач по сохранению устойчивости всех отраслей экономики района, обеспечению бесперебойной работы и функционирования учреждений социальной сферы и предприятий жилищно-коммунального комплекса.

Библиографический список

1. Юзвович Л.И., Инвестиции: учебник для вузов / под ред. С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 2016. - 543 с.

2. Администрация Ключевского района Алтайского края [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://kluchialt.ru> (Дата обращения 03.04.2020)

УДК 336.747.5:004

ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛЬНЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ (САР)

Чирков А.С., Абдулина К.С.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: 384209.00@mail.ru*

В данной статье рассматриваются некоторые проблемы деятельности специальных административных районов (САР) в России; причины их образования; критерии получения статуса резидента; последствия для Российской экономики.

Ключевые слова: специальные административные районы, оффшоры, бизнес, резидент.

Создание специальных административных районов (САР) во многом явилось ответом на санкционные пакеты США и поддержку таких мер стра-

нами-партнерами США. Целый пакет законопроектов, внесенных в Госдуму одновременно, стал предметом жарких дискуссий при рассмотрении в первом чтении на пленарном заседании. Ключевыми законами выступают федеральные законы от 3 августа 2018 г. № 290-ФЗ «О международных компаниях» и № 291-ФЗ «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края», устанавливающие прямую связь между получением статуса международной компании и вхождением в правовой режим САР. Позже законопроекты были доработаны, причем некоторые в принципиальных формах, что сформировало базу нового явления в системе государственного регулирования экономики. Риск массового перетока хозяйствующих субъектов в САР из иных регионов РФ минимизирован двойным контролем на «вход»: при получении статуса резидента САР (критерии устанавливаются Правительством РФ) и при получении статуса международной компании (необходимость соответствия компании следующим критериям: статус резидента САР, ведение деятельности на территории нескольких государств, осуществление инвестиций на территории РФ).

По замыслу Минэкономразвития, специальные административные районы, целесообразно создавать на островах Русский во Владивостоке и Октябрьский в Калининградской области. Они должны составить конкуренцию зарубежным оффшорам, которые сейчас использует российский и международный бизнес, и привлечь в российскую юрисдикцию компании, зарегистрированные за рубежом. В эпоху санкций актуальность такой задачи очевидна. Однако, несмотря на консолидированную позицию правительства, концепция САР вызывает ряд вопросов. В частности, создание САР вновь предполагает введение особого административного управления, создание управляющей компании, выделение отдельного уполномоченного федерального органа исполнительной власти с функциями регулятора. Таким образом, опять речь идет о создании государственного оффшора и угрозе коррупционно-емкой нише. В мире государственные оффшоры уже, как правило, не практикуются.

Компании, желающие переместиться в условия новых российских САР, должны соответствовать четырём ключевым требованиям.

Во-первых, регистрация за границей не ранее 1 января 2018 года.

Во-вторых, компания, претендующая на получение российской регистрации, должна вести свою деятельность на территории России. При этом Центральный банк РФ настоял на исключении из списка разрешённых банковские, платёжные и другие финансовые услуги.

В-третьих, компания должна принять на себя обязательства по инвестициям внутри страны в размере не менее \$50 млн. в течение полугода. Территориальная принадлежность этих инвестиций никак не ограничивается, более того, компания может инвестировать в российскую экономику через «связанные» с ней структуры.

Ну и наконец, компания должна заключить специальный договор с управляющими структурами САР, которые будут координировать всю её де-

тельность с «пожеланиями» российских властей.

Есть проблемы и с целью создания САР. Для того, чтобы заинтересовать участников, предполагаются значительные административные послабления для участников:

□ возможность учреждения юридического лица в течение одного рабочего дня;

□ неприменение требования об обязательной репатриации валютной выручки;

□ упрощенная процедура ведения реестра участников.

При этом планируется специальный режим налогообложения для резидентов САР, включая налогообложение доходов, полученных в результате деятельности в России, освобождение водных и воздушных судов резидентов от транспортного налога и налога на имущество организаций. Также резиденты САР не будут признаваться валютными резидентами, что создаст возможность для резидентов САР без ограничений совершать расчеты в иностранной валюте; совершать сделки с валютными ценностями (например, сделки с внешними ценными бумагами); осуществлять внешнеторговую деятельность без ограничений, свойственных российскому валютному законодательству (репатриация).

В итоге САР будет предоставлять собой некую «тихую гавань» для безопасной работы резидентов на внешних мировых рынках. При этом российский бюджет будет получать с резидентов только НДС (причем по ставке 13%, а не 30% (для нерезидентов), как предусмотрено НК РФ) и страховые взносы. Тем не менее значимых налоговых поступлений от САР в бюджет практически не поступит.

Кроме того, авторы идеи не учли возможность миграции бизнеса в САР из других российских регионов, что может привести к значительным потерям региональных и федерального бюджета.

Не умаляя значимости САР, для успешного развития бизнеса необходимо сочетание многих факторов, среди которых:

□ доступность заемных средств;

□ наличие рынков сбыта;

□ платежеспособный спрос.

При создании САР можно было бы заложить точки экономического роста на отдельных территориях, где уже есть инфраструктура для ведения бизнеса. А для мобилизации заемных средств освободить от налогообложения выплату дивидендов резидентами оффшора в пользу как отечественных, так и иностранных компаний, инвестирующих в такие точки роста.

Библиографический список

1. РБК «Острова специального назначения»: Экономика::РБК
<https://www.rbc.ru/opinions/economics/14/06/2018/5b2252d59a7947533ae5010b>
2. «Эффективность российской альтернативы зарубежным оффшо-

УДК 640.41

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Федорова Ю.В.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Павлова А.В.

*Поволжская государственная академия физической культуры,
спорта и туризма,
г. Казань, e-mail: info@sportacadem.ru*

В данной статье дано определение понятиям «бизнес-процессы» и «автоматизация бизнес-процессов». Была выделена цель и задачи автоматизации бизнес-процессов в сервисной организации. В статье описываются преимущества, которые приносит автоматизация бизнес-процессов для предприятия сервиса в целом. Также были определены факторы, обуславливающие выбор того или иного инструмента автоматизации.

Ключевые слова: бизнес-процессы, автоматизация бизнес-процессов, автоматизация сервисной организации.

В настоящее время деятельность различных сервисных организаций связана с множеством производственных процессов. Из-за сложности управления данными процессами руководители предприятий испытывают реальные проблемы. Зачастую такие проблемы связаны с тем, что руководителям тяжело уследить за всеми бизнес-процессами организации, контролировать работу своих сотрудников и вовремя скорректировать их деятельность. Именно поэтому для сервисной организации необходим инструмент, позволяющий эффективно управлять его деятельностью.

Бизнес-процесс – это логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы производителя, создает ценность и выдает результат потребителю [2].

Автоматизация бизнес-процессов – это внедрение программно-аппаратных систем, частично или полностью выполняющих функции какого-либо производственного участка предприятия, позволяющих оптимизировать деятельность данной организации.

Главной целью автоматизации бизнес-процессов является повышение качества исполнения самого процесса. Автоматизированный процесс обладает более стабильными характеристиками, чем процесс, выполняемый вручную сотрудниками компании. Во многих случаях автоматизация бизнес-

процессов позволяет повысить производительность, сократить время выполнения процесса, уменьшить риск появления ошибок, снизить стоимость, увеличить точность и стабильность выполняемых операций [1].

Деятельность любого сервисного предприятия состоит из основных и вспомогательных бизнес-процессов. Таким образом, автоматизация бизнес-процессов также ведётся по двум направлениям.

Автоматизация основных бизнес-процессов в сервисной организации зачастую касается управления работой с клиентами и продажами.

Автоматизация вспомогательных бизнес-процессов в предприятии сервиса относится к таким бизнес-процессам, которые не создают добавленной стоимости продукта, предлагаемого предприятием (например, бухгалтерский учет, техническое обеспечение, информационное обеспечение, управление персоналом, документооборот).

Автоматизация бизнес-процессов в организациях сервиса позволяет решить следующие задачи:

- 1) обеспечение и управление основными и вспомогательными процессами предприятия;
- 2) уменьшение величины временных затрат на выполнение процедур, входящих в состав различных процессов;
- 3) управление персоналом предприятия и контроль выполнения сотрудниками поставленных задач;
- 4) повышение уровня надежности процесса за счёт уменьшения воздействия «человеческого фактора» на процесс;
- 5) повышение качества оказываемых услуг и, как следствие, уровня обслуживания клиентов.

Для сервисной организации в целом автоматизация бизнес-процессов несет ряд существенных преимуществ, к которым можно отнести эффективность обработки данных, увеличение скорости решения задач, автоматизирование рутинной работы, возможность одновременно решать несколько задач, уменьшение вероятности ошибок, рост согласованности и качества работы сотрудников и другие.

На сегодняшний день на рынке представлено большое количество инструментов автоматизации бизнес-процессов сервисных предприятий. При выборе того или иного программного обеспечения (ПО) для автоматизации необходимо обратить внимание как минимум на два основных фактора:

- 1) задачи, которые ПО призвано решать;
- 2) ресурсы, которыми обладает организация сервиса.

Стоимость того или иного программного продукта состоит из: стоимости программного продукта (коробки); стоимости внедрения (которая, в свою очередь, состоит из стоимости предполагаемых услуг консалтинговой компании по адаптации продукта и времени сотрудников на внедрение продукта); простота внесения изменений в настроенную модель [3].

В сервисных организациях автоматизация чаще всего касается управ-

ления взаимоотношениями с клиентами, а также документооборота. Примером автоматизации в предприятиях сервиса служит внедрение различных CRM-систем. Данные системы помогают обрабатывать информацию по конкретному клиенту, таким образом сервисное предприятие может наиболее эффективно взаимодействовать со своими клиентами.

Мы сделали вывод, что в деятельности любого сервисного предприятия существует множество бизнес-процессов, именно поэтому для организации эффективной работы каждого из них необходимо автоматизировать данные бизнес-процессы. Таким образом, автоматизация управления бизнес-процессами позволяет получать наиболее полную информацию для анализа бизнес-процессов, а также дает возможность качественно управлять предприятием и эффективно строить взаимоотношения с клиентами.

Библиографический список

1. Мирошниченко М.А., Останина Д.А. Информационные технологии как средства обработки информации и автоматизации бизнес-процессов в крупных корпорациях / М.А. Мирошниченко, Д.А. Останина // Научный журнал КубГАУ. – Краснодар: ФГОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина», 2016. – №119. – С. 264-273.

2. Торош О.И., Плучевская Э.В. Моделирование и автоматизация бизнес-процессов как основа эффективного развития предприятия / О.И. Торош, Э.В. Плучевская // Управление человеческими ресурсами - основа развития инновационной экономики. – Красноярск: ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», 2011. – №3. – С. 630-635.

3. Широкова Е.В. Анализ систем автоматизации бизнес-процессов и документооборота / Е.В. Широкова // Инновационные технологии в науке и образовании. – Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017. – С. 116-119.

УДК 339.13

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ АО «СИНАР»

Ведрова А.В.

Научный руководитель: канд. экон. наук Ефремкова Т.И.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк*

Цель статьи заключается в анализе конкурентной среды АО «Синар». В процессе исследования использованы такие методы анализа внешней сре-

ды, как: SWOT-анализ, PEST-анализ и анализ пяти сил Портера. С помощью данных методов были выявлены слабые и сильные стороны рассматриваемой организации, потенциальные угрозы и возможности, определено влияние макроокружения и микроокружения, проведена подробная качественная оценка влияния микроокружения на эффективность деятельности АО «Синар». Углубленный анализ позволил выявить наиболее значимых для предприятия стейкхолдеров.

Ключевые слова: АО «Синар», SWOT-анализ, PEST-анализ, пять сил Портера, конкурентная среда, макроокружение и микроокружение, влияние факторов на деятельность компании.

Для любого бизнеса важно «видеть» рычаги, которыми он может управлять – внутренние ресурсы компании, а также понимать факторы, находящиеся вне зоны воздействия – внешние угрозы.

Одним из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании является SWOT-анализ [1].

SWOT-анализ предполагает, что для успешного развития коммерческого проекта необходимо учитывать следующие характеристики:

- S (strengths) – сильные стороны. Это преимущества, ценности, уникальные навыки. За счет этого фирма увеличивает продажи, присутствие на рынке, чувствует уверенность в конкурентной борьбе;

- W (weaknesses) – слабые стороны. Недостатки, где и в чем вы проигрываете конкурентам. Эти характеристики тормозят рост прибыли, мешают развитию, тянут назад;

- O (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию. Например, повышение квалификации сотрудников и прочее;

- T (threats) – угрозы. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых вами решений.

SWOT предполагает на основе анализа ситуации составление списка сильных и слабых сторон организации АО «Синар», а также список угроз и возможностей, представленных в таблице 1.

В результате выявления слабых и сильных сторон организации относительно конкурентной среды, а также существующих возможностей и угроз АО «Синар» можно выделить следующие перспективы развития организации:

- увеличение доли рынка за счет открытия новых магазинов и повышения информированности потребителей о товарах.

- расширение брендов;

- разработку новых технологий развитие сервиса и стимулирования сбыта.

Для оценки перспектив развития организации необходимо определить влияние макроокружения и микроокружения, тенденции развития отрасли и

рынка. Одним из инструментов проведения подобного исследования является PEST-анализ. Результаты PEST-анализа организации представлены в табл. 2.

Таблица 1 – SWOT - анализ организации АО «Синар»

	Возможности и угрозы	
	Возможности	Угрозы
Сильные и слабые стороны	<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Улучшение материального благосостояния людей и изменение отношения к моде (повышение интереса). 2. Расширение номенклатуры продукции предлагаемой поставщиками (фурнитура, ткани) 	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост цен поставщиков. 2. Нехватка высококвалифицированного торгового и технического персонала на рынке труда.
<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие большого ассортимента 2. Системы скидок, карты постоянного покупателя. 3. Высокая репутация и положительный имидж организации. 4. Наличие веб-сайта 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение доли рынка, как за счет роста количества магазинов, так и в результате включения новых брендов (например, марка «Sono»). 2. Реализация маркетинговой стратегии, направленной на привлечение новых покупателей постоянных партнеров и др. 3. Вложение средств в обновление торгового зала (просторное помещение и места ожидания, заинтересуют потенциальных покупателей). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение конкурентоспособности предлагаемых швейных изделий за счет привлекательных ценовых предложений. 2. Совершенствование коммуникативной политики: реклама, фокусирующая внимание на сильных сторонах организации. 3. Повышение качества обслуживания клиентов
<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий уровень комфорта для потребителя (отсутствие хорошей парковки, ограниченное число видов принятия пластиковых карт для оплаты). 2. Недостаточное применение маркетингового подхода в формировании сбытовой политики организации. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совершенствование технологий продаж. 2. Привлечение постоянных клиентов, за счет индивидуального оповещения (sms-рассылка). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение квалификации персонала в вопросах качества обслуживания посетителей. Внедрение эффективной системы мотивации персонала. 2. Мониторинг конкурентов, потребителей и других факторов внешней среды для обеспечения гибкого реагирования на их изменения.

Таблица 2 – PEST-анализ внешней макросреды организации АО «Синар»

Политика	Экономика
<p>Развитие внешней политики России и международного сотрудничества.</p> <p>Учитывая важность проблемы защиты рынка легкой промышленности от незаконного импорта и контрафакта, Межведомственная комиссия Совета безопасности в конце 2010 г. провела заседание «О дополнительных мерах по борьбе с контрабандой и фальсификацией продукции легкой промышленности».</p> <p>Постановление Правительства РФ от 27 августа 2015 г. N 894 "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета организациям легкой промышленности на возмещение части затрат на обслуживание кредитов, привлеченных в российских кредитных организациях на цели формирования межсезонных запасов, необходимых для производства товаров легкой промышленности, в рамках подпрограммы "Легкая промышленность и народные художественные промыслы" государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности"</p>	<p>Уровень прогнозируемой инфляции на начало 2020г. составляет - около 3% [3].</p> <p>Рост основных внешних издержек для организации связан с увеличением цены на топливо, газ, электроэнергию в 2020 г. на 4% [4]; по сравнению с 2019 г. стоимость услуг ЖКХ выросла дважды — с 1 января и с 1 июля — из-за повышения НДС на 2% [5].</p> <p>Ожидается рост цен ориентировочно на 6-8% на ткани (шерсть, лен, хлопок, смесовые и д.р.), а так же на фурнитуру в среднем на 10-15% (пуговицы, тесемки, иголки, нитки молнии, установочное оборудование и т.д.) [6].</p>
Социальные факторы	Технология
<p>Изменение отношения к товару (внимание уделяется в первую очередь удобству и качеству, во вторую - цене).</p> <p>Улучшение материального благосостояния людей и изменение отношения к моде (повышение интереса)</p> <p>Низкая заинтересованность молодежи в работе на потоках основного производства, тяжелые условия и интенсивный труд (дефицит квалифицированных швей на рынке труда).</p>	<p>Применение современных достижений НТП для разработки новых технологий пошива верхней одежды</p> <p>Применение новых тканей использование в широких объемах полимерных материалов, красителей новых поколений.</p>

Таким образом, часть факторов оказывает положительное влияние на деятельность АО «Синар»: улучшение уровня жизни и материального благосостояния населения приводит к повышению спроса на продукцию, новые усовершенствованные технологии приводят к ускорению процесса производства, к новым идеям. Среди негативных факторов наибольшее влияние оказывает экономическая сфера (увеличение внешних издержек), ужесточение, законодательного и правового регулирования.

Для оценки микроокружения АО «Синар» воспользуемся моделью пяти сил конкуренции М. Портера [7], которая представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Модель пяти сил М. Портера АО «Синар»

Факторы	Содержание фактора	Влияние на организацию
1. Потребители	Мужчины и женщины от 30 лет, имеющие устойчивое финансовое положение.	Важными критериями при выборе являются соотношение качества и комфорта.
	Мужчины и женщины от 20 – 30 лет со средним уровнем дохода.	При выборе одежды опираются на актуальность продукции и соотношение цены.
	Дети школьного возраста	Влияние незначительно, выбор зависит от предлагаемых цен и скидок на товар.
	Юридические лица	Влияние значительное. Наблюдается спрос со стороны организаций - юридических лиц на пошив специальной одежды (офисной, МЧС и пр.)
2. Конкуренты	Оптовые (производители) и розничные организации, имеющие сходный ассортимент продукции: «Приз», «Северянка», «Avelon», «Бердчанка», «Malina», «People»	Рынок насыщен и ключевыми факторами успеха будут качество продукции и умеренная цена.
3. Поставщики	ЖКХ; ЧОП «Тайгер» (охрана); РА «Максимус» (реклама); ОАО «МТС» (телефония)	Организация работает с поставщиками длительное время, в течение 10 - 15 лет.
	ООО «Новотелеком» (Интернет); ОАО «БРЯНСКИЙ КАМВОЛЬНЫЙ КОМБИНАТ» (поставщики тканей); ОАО «ПРЯДИЛЬНО-НИТОЧНЫЙ КОМБИНАТ» им. С.М. КИРОВА (поставщик фурнитуры)	Конкурентная сила поставщиков высока, так как они могут влиять на потерю конкурентных позиций организации, регулируя цены, качество и условия поставок своих товаров.
4. Угроза появления новых конкурентов	Организации, потенциально способные войти в отрасль	В отрасли высоки барьеры: – жёсткие требования к величине капитала, необходимого для обеспечения высокой оборачиваемости, а также для закупки необходимых товаров и торгового оборудования; – жёсткие требования к уровню сервиса, высокой квалификации в области продаж, использованию современных информационных технологий; приверженность потребителей к определённым маркам. Возможные конкуренты опасны тем, что их обороты могут быть несопоставимы с оборотами АО «Синар».

Продолжение таблицы 3

Факторы	Содержание фактора	Влияние на организацию
5. Товары заменители	Ателье по индивидуальному пошиву, интернет – магазины	Влияние, оказываемое на организацию значительное, растет число потребителей желающих приобрести одежду по индивидуальному пошиву, точно по фигуре, по собственному эскизу. Увеличивается число интернет-магазинов, цены в них несколько ниже, чем в магазинах, покупателю нет необходимости тратить время на посещение магазина, ожидание в очередях в примерочную и при расчете на кассах.

Проведенный анализ «пяти сил Портера» свидетельствует о том, что наибольшее влияние на деятельность компании оказывают потребители и поставщики. Положительным фактором является сложность вхождения на рынок потенциальных конкурентов.

Библиографический список

- 1 SWOT-анализ [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф. дан – М.: Г Словарь маркетолога // calltouch.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.
- 2 Оксана Моторина, PEST анализ: разбираем подробно [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф. дан. – М. :// powerbranding.ru – 2017. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.
- 3 Минэкономики не исключило ускорения инфляции из-за ослабления рубля // www.rbc.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.
- 4 В ФАС назвали средний уровень роста тарифов ЖКХ в 2020 году // www.rbc.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.
- 5 Как Минэкономразвития предлагает повышать тарифы ЖКХ из-за роста НДС // www.rbc.ru. – 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.
- 6 Российский рынок хлопчатобумажных тканей вернулся к росту // www.indexbox.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.
- 7 Модель анализа пяти конкурентных сил Майкла Портера // powerbranding.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см +

рук. пользователя (1 л.); мышь.

8 АО «Синар» // calltouch.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.

9 АО «Бердчанка» // berdchanka.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.

10 ООО «Avelon» // avelon.su. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.

11 Фабрика одежды «ПРИЗ» // prizmoda.ru. – 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.); мышь.

УДК 338.2.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОМПАНИИ

Федорович Е.Е.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Коваленко Е.В.

*Омский государственный педагогический университет,
г. Омск, e-mail: eugenefedorovich1@mail.ru*

В статье рассмотрены теоретические предпосылки, а также представлены практические аспекты управления рисками компании. Описана современная методология с использованием техник и методов в процессе оценки рисков на основании интегрированной модели платформы COSO ERM.

Ключевые слова: риск, уровень риска, идентификация рисков, оценка риска, управление рисками, платформа ERM, методы анализа.

Каждая организация, в целях которой – получение прибыли, сталкивается в области операционной деятельности с внутренними и внешними рисками. Управление рисками компании происходит посредством принятых решений, в том числе влияющих на стоимость в сторону её уменьшения и увеличения либо её сохранения.

Риск – это производная часть в реализации цели в рамках увеличения стоимости бизнеса. Стратегические компании вовсе не ориентированы на полную минимизацию рисков и сведение их к нулю. Напротив, за счёт рационального управления ими во всех отделах и процессах производства, они стремятся достичь точки, в которой степень риска будет ни низкой, ни высокой, а достаточной для эффективного осуществления стратегически важных задач и целей. Такая точка является зоной оптимальности по принятию и контролю риска.

Для проведения оценочного анализа рисков процесс компании должен отвечать требованиям: возможность применения на практике, надёжность и устойчивость перед частыми изменениями, доступность для понимания [1].

Процесс, связанный с управлением рисками компании, характеризует-

ся их индивидуальностью и имеет ряд аспектов по его выработке, таких как сложность и количество, месторасположение региона, финансовые показатели. Тем не менее, все организации связаны общностью цели – добиться высокого уровня организации процесса по управлению бизнес-рисками, что является высшим уровнем по достижению зрелости в руководстве корпорацией и её развитии.

Согласно методологии и интегрированной модели концептуальных основ по управлению рисками организации (COSO ERM) процесс идентификации и оценочной аналитики риска подразумевает следующие шаги и определяет события, позволяющие свести уровень риска до желаемого (т.е. контрольные процедуры позволяют среагировать и сформировать «ответ на риск») [2]. Это позволяет организации сфокусировать внимание менеджмента на угрозах высокой степени и потенциально благоприятных возможностях. Оценочная деятельность в комплексе с ранжированием рисков по приоритетам компании определяет оптимальные зоны, в рамках которых последовательность действий обходится без тотального контроля (терпимость к ошибкам).

Первоначальным шагом оценки риска является его идентификация, по результатам которой формируется детальный список рисков, систематизированных по группам (стратегические; оперативные; финансовые; риски, соответствующие нормам регулирования и регламенту правил) и подгруппам (ликвидные риски, рыночные, кредитные и др.). Перечень рисков может быть составлен согласно отделам производства, функциям бизнеса, инвестиционным проектам и проектам с высоким показателем капиталоемкости). Таким образом, этот этап позволяет установить портфель рисков.

На стадии оценки рисков первоначально осуществляется разработка единого перечня рисков с критериями оценки для всех штатных единиц, корпоративных процессов, функций производства. Оценка шансов и рисков, как правило, происходит в зависимости от того, насколько существенно их влияние и какова вероятность их возникновения. Некоторые компании свидетельствуют о продуктивности оценивания риска благодаря дополнительным критериям, таким как скорость наступления и уязвимость.

В свою очередь, действия по оценке заключаются в установлении ранга каждого риска в системе производства (посредством матрицы существенности и вероятности, а также прочих дополнительных условий).

Данный этап проходит в две стадии:

- первоначальное измерение уровня контроля через степень риска по качественным параметрам с применением комплекса методов, к которым относятся анализ плановых данных (финансовых и операционных), интервью и кросс-функциональное взаимодействие подразделений, анкетирование (опросы), сопоставительный анализ на базе эталонных характеристик (бенчмаркинг), аналитика сценариев по вероятности;

- осуществление количественной оценки реестра рисков по уровню важности за счёт создания математических моделей вероятностей (например,

модель причинно-следственной связи (стохастическая модель), которая используется для оценивания валовой и чистой прибыли, а также реального движения денежных средств в ходе установленного горизонта времени при назначенных надёжных уровнях по вводу данных).

Рискам не свойственна изолированность. Организации едины во мнении, что управление рисками должно осуществляться с учётом их взаимодействия. Риски, которые по началу представляют собой простые элементы, могут не только обладать потенциалом к причинению ущерба, но и повлиять на возникновение возможностей в виду их связи с факторами, условиями или же с иными событиями [3].

Таким образом, компании придерживаются подхода к рассмотрению рисков в их целостности и интеграции с использованием таких техник, как матрица рисков в их взаимодействии, агрегированное распределение вероятностей, а также применение диаграммы «галстук-бабочка».

Ранжирование рисков по приоритетам – это система управлениями рисками методом сравнения их уровня с заведомо установленными целевыми уровнями и пороговыми значениями уровня существенности [4]. Рассмотрение риска таким образом осуществляется не только с точки зрения критериев субъективности (репутация, уязвимость, влияние на безопасность, быстрота наступления), но и с позиции финансовой вероятности и воздействия.

Результативные показатели факторов оценки риска в последствие становится базисом по фиксации процедур, которые обозначены как «ответ на риск», в процессе которых:

- определяются варианты по реагированию (принять, отклонить, распределить, предотвратить);
- проведение экономического анализа «затраты-выгоды»;
- осуществляется стратегическое реагирование;
- разработка плана действий, в том числе устанавливается порядок по реализации контрольной процедуры и методология по оценке их исполнения.

В следствие этого триггеры событий, являющиеся инициаторами в оценивании риска, могут быть однократными для компаний, к примеру, возникновение нового проекта, слияние актива, его приобретение или отчуждение либо масштабная реструктуризация. В то же время необходимо понимать, что основные риски из операционной группы характеризуются динамичностью и нуждаются в непрерывном отслеживании и их оценке, например, конкретные рыночные, производственные или финансовые риски. Результативные оценочные показатели служат предупреждением и требуют пересмотреть направления деятельности менеджмента в отношении рисков, возможностей и их воздействия на стоимость бизнеса в условиях изменившихся обстоятельствах.

Библиографический список

1. Афонин, П. Н. Методология управления рисками : учебное пособие

/ П. Н. Афонин, Д. Н. Афонин. — Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. — 260 с. — ISBN 978-5-4383-0120-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82256.html> (дата обращения: 17.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

2. Никулина, Н. Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Менеджмент организации» / Н. Н. Никулина, Д. В. Суходоев, Н. Д. Эриашвили. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 511 с. — ISBN 978-5-238-01547-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71231.html> (дата обращения: 17.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

3. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 159 с. — ISBN 5-238-01074-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/74876.html> (дата обращения: 17.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

4. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 544 с. — ISBN 978-5-394-02150-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85312.html> (дата обращения: 17.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

УДК 331.101.2

МУЗЫКАЛЬНОЕ ПРИВЕТСТВИЕ ДО НАЧАЛА РАБОЧЕЙ СМЕНЫ КАК ФАКТОР НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ

Воронова С.М., Петрик О.О.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Колпакова Н.П.

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

Статья посвящена проблематике нематериальной мотивации в условиях современного предприятия. На основе исследований выявлено влияние музыки на деятельность персонала, и музыкальное приветствие до начала рабочей смены отнесено к факторам нематериальной мотивации.

Ключевые слова: нематериальная мотивация, механизм нематериальной мотивации, рабочий настрой; музыкальное приветствие, эмоциональное состояние работника, работоспособность, производительность труда.

Цель любого предприятия – это достижение максимального возможного результата деятельности, получение прибыли, обеспечение конкурентоспособности. Эффективным средством здесь может оказаться качественно выстроенная, эффективная система мотивации сотрудников – неотъемлемая часть системы управления предприятием, особенно в условиях финансовых трудностей. Она способствует заряженности сотрудников на повышение производительности труда, и, как результат, оптимизации издержек предприятия, достижению поставленных целей, реализации миссии [1; 2].

Как известно, система мотивации состоит из двух частей: материальной и нематериальной. Чтобы действующая система мотивации была эффективной, ее материальная сторона должна постоянно дополняться нематериальной. Это обусловлено тем, что нематериальная мотивация занимает важное место в жизни людей и близка к высшим уровням потребностей человека – чувству уважения и признания, саморазвитию и реализации собственного потенциала. При реализации морально-психологических методов управления действенными инструментами в арсенале менеджерских приемов руководителей могут быть нематериальные стимулы.

В настоящее время вопросам нематериальной мотивации уделяется большое внимание в теории и практике менеджмента как за рубежом, так и в России. Им посвящены исследования ряда авторов, среди которых Громова О.Н., Макарова И.К., Колмыкова О.Ю., Конова И.В., Петрюкова К.А, Нестеренко К., Чуланова О.Л., Хрусталева А.В. и др. Однако ещё многие проблемы остаются не решенными, и в практике предприятий задействованы не все мотиваторы либо стимулы.

Механизм нематериальной мотивации таков: сотрудник при качественном исполнении своих обязанностей получает нематериальные блага, которые невозможно оценить в денежной форме (похвала, наградные документы, знаки отличия и др.). Эти блага направлены на повышение лояльности сотрудников; улучшение условий труда; поддержание благоприятного социально-психологического климата; формирование корпоративного духа и т.п. и служат инструментами, формирующими позитивный рабочий настрой, т.е. мотиваторами. Таким образом, подсистема нематериальной мотивации оказывает прямое влияние на трудовое поведение сотрудников организации.

Моральная мотивация в России имела место всегда, формы и содержание её были весьма разнообразны.

В России в приоритете комфортные условия для сотрудников, а также возможность развития, обучение за счет организации, социальный пакет (страховки, медицинское обслуживание, расходы на транспорт и мобильную связь, траты на питание и занятие спортом и др.). Кроме того, всё больший

интерес вызывают послабления в графике работы, такие как один день в неделю работать на дому, возможность сформировать «банк дополнительных выходных», кроме отпуска, праздников и субботы-воскресенья. Также практикуется такой способ неденежной мотивации, как публичное признание (лидеров поощряют туристическими поездками или ценными призами в конце года, а также делают подарки в виде сертификата в ресторан или в спорткомплекс, либо посвящают «герою» отдельную статью в корпоративной газете или на сайте организации).

За рубежом тоже большое внимание уделяется нематериальной мотивации.

Имея в виду, что жизнь не стоит на месте, время идёт, и всё меняется, необходимо разрабатывать новые подходы к мотивации персонала, которые следует направить не только на то, чтобы удержать персонал, но и способствовать его развитию, побудить его к активной и эффективной работе.

В связи с тем, что многие виды труда в наше время носят эмоциональный характер и требуют особого внимания, личной ответственности, возникает большая нагрузка на нервную и сердечно-сосудистую системы, кровообращение – в целом на человеческий организм и отражается на его функциях. Доказано, что одним из важных психофизиологических показателей повышения производительности труда является нормальное эмоциональное состояние работника. Эмоции глубоко захватывают организм человека. Положительные эмоции снимают симптомы утомления [3]. Ещё лучше, если эмоциональный фон подкреплён мотиваторами, обеспечивающими вдохновение [4].

Как показали наши исследования, одним из факторов формирования положительных эмоций является музыка.

Слово «музыка» в переводе с греческого языка означает – «искусство муз». Именно благодаря музыке можно получить разные эмоции, такие как радость, умиротворение, грусть, печаль. Музыка позволяет погрузить в воспоминания и принести вдохновение, ведь она является самой чувственной формой из других видов искусств. Наслаждаясь музыкой, человек испытывает положительные эмоции.

В производственных условиях, конечно, уместна функциональная музыка – музыкальные трансляции, организованные по специальной программе с целью активации работоспособности персонала. Ее основная задача – помогать трудящимся сохранять работоспособность в условиях наступающего и наступившего утомления. Некоторые ученые уверяют, что музыка не только не отвлекает, а, напротив, помогает сохранить тонус и сосредоточиться во время работы, сглаживая монотонный усыпляющий шум.

Исследованием влияния функциональной музыки на производстве также занималась Савенко А.А. [5]. С помощью опроса ей удалось выявить то, что у большинства рабочих функциональная музыка привела к снижению утомления, почти у трети состояния утомления не изменилось и лишь у нескольких человек оно возросло. Вместе с тем по полученным данным она

обнаружила значительное повышение показателей эмоционального настроения работников. Это говорит об эффективности использования функциональной музыки в борьбе с утомлением, и как следствие, для повышения работоспособности и улучшения качества трудовой деятельности.

На советских предприятиях музыка часто сопровождала трудовую деятельность работников. Под музыку народ шагал к проходной завода, музыка физкультминуток взбадривала уже успевший «заскучать» коллектив, под музыку работали на конвейерах. И это было не просто развлечение: использование функциональной музыки в производственной обстановке рекомендовалось специалистами научной организации труда для повышения работоспособности. Доказано и теорией, и практикой, что музыка должна быть специальная, соответствующая определённым требованиям.

Ученые из Корнельского университета (Cornell University, США) провели исследования и выяснили, что позитивная музыка на работе способствует поднятию командного духа в коллективе [6]. Участники эксперимента – члены каждой команды – оставались в отдельной комнате, и для них включали либо веселую музыку, либо произведения жанра heavy metal. В итоге выяснилось, что радостные мелодии нравятся больше, и реакция по выполнению определённых действий была одинаковой у членов команды в этом случае, нежели при прослушивании рок-музыки. Из этого ученые сделали вывод, что для поднятия командного духа и повышения сплоченности коллектива необходимо каждое утро включать на работе радостные песни.

Музыка позволяет также снять существующее напряжение перед началом рабочей смены. В зависимости от особенностей трудовой деятельности до начала рабочего дня/смены рекомендуется использовать «музыку вхождения в работу» – один из вариантов – марши, которых насчитывается более 9 групп, в каждой из них множество разновидностей. При этом, на наш взгляд, с целью обеспечения максимальной удовлетворённости сотрудников от услышанного и воодушевленного настроения их на работу можно периодически проводить опрос сотрудников и формировать банк пожеланий/заявок на музыкальные приветствия.

В ходе данного исследования по разработанным нами анкетам был проведен онлайн-опрос. В опросе участвовали различные категории сотрудников такие, как: руководители высшего звена, руководители среднего звена и рабочие одной из производственных компаний перерабатывающей промышленности, по заказу которой разрабатывался проект совершенствования нематериальной мотивации. На вопрос «Хотели бы Вы слышать музыкальное приветствие с момента появления на территории завода до начала рабочей смены?» положительно ответили более 50% респондентов; от 10 до 15% (в зависимости от категории опрошенных) затруднились ответить. Эти данные послужили основанием к тому, чтобы отнести музыкальное приветствие до начала смены к мотиваторам.

Как уже отмечалось, в зависимости от жанра музыка может оказывать

различное влияние на психоэмоциональное состояние человека в период труда. В нашем случае до начала рабочей смены.

Положительное влияние правильно подобранной музыки на организм заключается в том, что она:

- во-первых, вызывает положительные эмоции,
- во-вторых, повышает активность, стимулирует ритмику всех систем организма, особенно двигательной.

Если перед началом рабочей смены на 15-20 минут включить бодрые танцевальные композиции либо марши, это поднимет тонус и настроение работающих.

Что касается функциональной музыки, транслируемой в течение рабочего дня (смены), здесь необходимо учитывать кривую работоспособности, характерную для конкретного подразделения [5].

Реализация внедрения музыкальных приветствий перед началом рабочей смены потребует определённых организационных решений, среди них проведение соответствующей акустической разработки в рамках всего предприятия. Предприятие может пойти по пути создания собственной программы, для чего потребуются разработка своей фонотеки музыкальных произведений с учётом заявок сотрудников. Для этого, а также для корректного воспроизведения музыки организации нужен специальный работник, который будет заниматься составлением программы музыкального воспроизведения согласно составленному расписанию по дням рабочей недели [7].

Таким образом, в ходе проведенного исследования выявлено, что музыкальное приветствие до начала рабочей смены можно считать фактором нематериальной мотивации: оно положительно повлияет на результативность труда работающих.

Библиографический список

1. Власенко У.В. Кадровая стратегия предприятия в условиях турбулентности внешней среды // ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет». – 2017. – №7. – С. 87-90.

2. Ламихов Ю. Б. Система нематериальной мотивации на современных предприятиях // Общество: социология, психология, педагогика. – 2019 . – №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-nematerialnoy-motivatsii-na-sovremennyh-predpriyatiyah>

3. Мищенко А. А. Эмоциональная составляющая труда персонала в культурном пространстве организации // Вестник ТГУ. – 2013.– №6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/emotsionalnaya-sostavlyayuschaya-truda-personala-v-kulturnom-prostranstve-organizatsii>

4. Затонская А. В. Совершенствование системы мотивации руководителя с учетом его психотипа // Наука и молодежь : проблемы, поиски, решения : труды Всерос. науч. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, 17-19 мая 2016 г. / Сиб. гос. индустр. ун-т ; под общ. ред. М. В. Темлянцева.

– Новокузнецк : СибГИУ, 2016. – Вып. 20. – Ч. I : Гуманитарные и экономические науки. – 367 с. : ил. с. 236-241

5. Савенко А.А. Функциональная музыка как средство эффективизации трудовой деятельности // Гуманитарные научные исследования. 2015. – № 1. Ч. 2 : URL: <http://human.snauka.ru/2015/01/9228>.

6. Ученые: радостные песни на работе поднимают командный дух// Газета.ru. – 24.08.2016. – URL: https://www.gazeta.ru/science/news/2016/08/24/n_9034667.shtml.

7. Носкова О. Г. Психология труда : учеб. пособие / О. Г. Носкова; под ред. Е. А. Климова. – Москва : Академия, 2018.

УДК 342.553

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Лакушина Т.П.

Научный руководитель: канд. экон. наук Черноножкина Н.В.

*Омский государственный педагогический университет,
г. Омск, e-mail: tain2020@mail.ru*

Статья посвящена изучению проблемы правового регулирования в сфере организации предоставления государственных и муниципальных услуг. Автор анализирует стандартизацию муниципальных услуг не в связи с унификацией порядка формирования муниципальных заданий, а с точки зрения практического применения в деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: государственные услуги, качество услуги, государственная служба, местное самоуправление, профессиональная этика.

Качество предоставления государственных услуг определяет отношение граждан к власти. Известно, что эффективность деятельности органов государственного управления граждане оценивают на основе качества предоставления государственных услуг. В современной России понятие «качество предоставления государственных услуг» часто употребляют для характеристики степени удовлетворенности получателей услуги, этической составляющей деятельности органов государственного управления в процессе предоставления данной услуги.

Государственные услуги выступают одним из основных механизмов реализации прав и свобод человека и гражданина. Впервые функции государственных органов по оказанию государственных услуг были установлены Указом Президента Российской Федерации от 09.03.2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти». Регулирова-

ние процесса оказания государственных услуг и требования ко всем этапам процесса оказания услуги закреплены в Федеральном законе 210-ФЗ от 27.07.2010 г. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

В иерархии нормативных правовых актов, регулирующих сферу предоставления государственных и муниципальных услуг, прежде всего необходимо выделить Федеральный закон от 27.07.2010 №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». С даты публикации его первоначального текста, т.е. с 30.07.2010, в него неоднократно вносились изменения (закон имеет 37 редакций, последняя из которых подготовлена на основе изменений, внесенных федеральным законом от 01.04.2019 № 48-ФЗ). Это свидетельствует о том, что законодательство в данной сфере постоянно совершенствуется, федеральный законодатель стремится внедрить в деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления новые методы реализации их функций, обеспечить улучшение систем межведомственного взаимодействия, развитие электронных механизмов и, в конечном итоге, минимизировать или исключить необходимость личного обращения заявителей за предоставлением государственных услуг и перевести их в проактивный формат. В «Концепции стандартизации государственных услуг в Российской Федерации» отмечалось, что целью проводимой реформы государственного управления в Российской Федерации является повышение качества взаимодействия государства в лице его исполнительных органов и должностных лиц с гражданами и организациями. В документе закреплялось положение, что достижению этой цели будут способствовать соблюдение высоких этических стандартов при оказании государственных услуг и повышение ответственности органов власти за исполнение своих полномочий [3].

На современном этапе понятие «этика государственной службы» и «качество предоставления государственных услуг и их этической составляющей» стали важнейшими критериями оценки работы федеральных и региональных органов исполнительной власти. Однако, в этой сфере существует ряд проблем как теоретического, так и практического характера. Особенно недостаточно проработаны в современной отечественной науке вопросы этики предоставления государственных услуг.

Ряд услуг, оказываемых государственными и муниципальными учреждениями, стандартизирован на федеральном уровне, например, образовательные услуги. Если речь идет об услугах в сфере социального обслуживания, то федеральный законодатель обязывает субъекты Российской Федерации устанавливать региональные стандарты. На этом уровне, как отмечают авторы исследований, в силу отсутствия в федеральном законодательстве соответствующих норм или модельных рекомендаций, наблюдаются значительные отличия, как по наполнению, так и по структуре [2]. Если говорить о работе муниципалитетов, то согласно установленным правилам стандарты

разрабатываются отраслевыми (функциональными) органами администрации муниципальных образований соответствующего региона, к полномочиям которых отнесена функция и полномочия учредителя муниципальных бюджетных и автономных учреждений. Такой стандарт должен быть разработан и утвержден в течение месяца с момента включения той или иной услуги в перечень муниципальных услуг. Правила разработки стандартов тоже могут различаться.

Таким образом, можно наблюдать очевидное снижение уровня унификации в зависимости от уровня нормативного правового акта в правовой системе нашего государства, при сохранении функции инструментария, необходимого для решения управленческих задач. Весьма ценным, с точки зрения решения проблемы унификации муниципальных актов, совершенствования процесса правового регулирования на муниципальном уровне, восполнения, устранения и преодоления пробелов в праве, является предложение о создании банка модельных муниципальных правовых актов [1].

Мнение гражданина о качестве предоставления государственных услуг выявляется посредством использования [5]:

а) устройств телефонной связи;

б) терминальных и иных устройств, расположенных в территориальных органах федеральных органов исполнительной власти (при наличии технических возможностей), территориальных органах или региональных отделениях государственных внебюджетных фондов (при наличии технических возможностей), а также в многофункциональных центрах предоставления государственных и муниципальных услуг;

в) информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

В настоящее время происходит процесс становления системы мониторинга качества оказанных государственных услуг. В связи с этим наблюдаются неизбежные временные организационно-методологические трудности организации процесса контроля качества предоставления государственных услуг. В первую очередь следует обратить внимание на то, что в современной отечественной науке однозначного определения понятия и сущности качества предоставления государственных услуг до сих пор не имеется [4].

В заключение хотелось бы отметить, что предоставление государственных и муниципальных услуг населению является первичной функцией в деятельности органов государственного и муниципального управления. Согласно действующему законодательству под государственными услугами понимают услуги, предоставляемые человеку в месте его проживания или вблизи от него. Граждане желают получить высококультурное обслуживание, соответствующее правовым и этическим нормам, существующим на сегодняшний день в Российской Федерации [3].

Именно по качеству оказания публичных услуг граждане оценивают эффективность деятельности органов государственного управления и органов местного самоуправления. На сегодняшний день нет однозначного и

устоявшегося определения понятия «качество услуги». Граждане, обращаясь в органы государственного управления, зачастую встречаются с различными нарушениями, в том числе и с нарушениями норм профессиональной этики. В современных социальных условиях профессиональная этика должна объективно способствовать эффективному выполнению задач, поставленных перед государственными служащими. Именно в профессиональной этике государственных служащих конкретизируются моральные ценности, адаптируются этические принципы к такой специфической сфере деятельности, как оказание государственных услуг населению. Органы государственного управления несут ответственность за обеспечение предоставления этих услуг. Предоставление государственных и муниципальных услуг нуждается в дальнейшем совершенствовании [6].

На основе проведенного анализа можно утверждать, что на сегодняшний день необходимо:

- научное осмысление реально происходящих общественных процессов, выявление проблем и постановка новых исследовательских задач, позволяющих системно решать возникающие вопросы оптимизации этико-организационных условий предоставления государственных услуг населению;

- пристальное внимание вопросам формирования профессиональной культуры государственных служащих;

- усиление этической составляющей в процессе подготовки будущих специалистов государственного управления в высших учебных заведениях.

В целях становления современного конкурентоспособного государства, способного эффективно решать вопросы социально-экономического и общественного развития, необходимо формирование механизмов культивирования этических принципов и ценностей в системе государственной службы, которые будут служить оптимизации организационных условий и качества предоставления государственных услуг. Данная проблема нуждается в дальнейшем серьезном осмыслении и разработке.

Библиографический список

1. Безвесельная, З.В. Актуальные проблемы преподавания общественных дисциплин в экономическом вузе [Текст] // Гуманитарное образование в экономическом ВУЗе: Материалы V Междунар. научно-практ. Заочн. интернет-конференции, Москва, 20-30 ноября 2016 г. - В 2 томах. - Том 1. - М.:ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017. - С.66-70.

2. Большакова, Ю.М. Региональные аспекты исследования удовлетворенности государственными и муниципальными услугами в условиях сервисного государства [Текст] // Вопросы управления. - 2016.-№ 4 (22).-С. 45-51.

3. Братухин, С.Д. Проблемы предоставления государственных услуг в России [Текст] //Наука через призму времени. - 2017.- № 7(7).- С. 146-149.

4. Высылкова, Ю.С. Поведение государственных служащих: роль и

необходимость формирования в высшей школе [Текст] // Инновационные педагогические технологии: материалы IV Международной научной конференции (г. Казань, май 2016 г.). - Казань: Изд-во «Бук», 2016.- С. 141-143.

5. Николаева, М.А. Профессиональное образование государственных служащих в контексте управления будущим [Электронный ресурс] // Вопросы управления. - 2016 - Выпуск №3(40).- Режим доступа: <http://vestnik.uara.ru/ru/issue/2016/03/21/>.

6. Павлова, А.А., Джандарова, Р.Р. Требования к государственному служащему в системе государственного управления [Текст] // Политехнический молодежный журнал. - 2017. - № 6 - С. 1-12.

УДК 338.22

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Кирсанова А.И.

Научный руководитель: канд. экон. наук Черноножкина Н.В.

*Омский государственный педагогический университет,
г. Омск, e-mail: mailchnv@inbox.ru*

В статье рассматривается роль системы образования в общественной жизни общества. Описывается структура системы образования в Российской Федерации. Дается характеристика государственного регулирования системы образования на основе отечественного и зарубежного опыта. Автор обращает внимание на важность применения системного подхода к управлению на основе совершенствования нормативно-правовой базы государственного регулирования образовательной сферы.

Ключевые слова: система образования, модель управления, централизация, децентрализация, государственное регулирование.

В настоящее время образовательная сфера выступает не только как направление для обеспечения образования и культуры граждан, но и одной из ключевых экономических сфер, что обусловлено рядом функций, выполняемых данной сферой:

- Обеспечение квалифицированными кадрами другие экономические сферы;
- Стимулирование, создание и развитие новых технологий;
- Проведение научных исследований.

Система образования в России на протяжении многих лет подвергается реформированию с целью повышения качества и эффективности предостав-

ляемых услуг [2].

Структура системы образования в Российской Федерации включает в себя:

- общее и профессиональное образование;
- дополнительное образование;
- профессиональное обучение.

Элементы структуры образования описаны в п.2. ст. 10 Федерального закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», которые реализуются по уровням образования [1]. На современном этапе социально-экономического развития Российской Федерации непрерывно происходят изменения правовых, организационных и экономических основ системы образования. В государственном регулировании современной системы образования большое внимание уделяется качеству образования и инновационной деятельности. В соответствии со ст.3 Закона «Об образовании в Российской Федерации» современная государственная политика в сфере образования основана на таких принципах как: автономия образовательных организаций, информационная открытость и публичная отчетность, сочетание государственного и договорного регулирования отношений в сфере образования, непрерывность образования, демократический характер управления образованием.

Структура отечественной системы образования, как и модель ее государственного регулирования, существенно отличаются от зарубежных моделей. Системы государственного управления образованием различных стран имеют специфические отличия и характерные черты, обусловленные историко-культурными и социально-политическими особенностями того или иного государства.

Как показывает практика, существенные изменения, которые протекают в образовательной сфере, непосредственно связаны с административными реформами. На сегодняшний день в сфере государственного регулирования образованием существуют две модели управления – децентрализованная и централизованная.

Ярким примером государства, в котором используется децентрализованная модель управления образовательной системой, является Бельгия. Особенность бельгийского образования состоит в отсутствии профильного министерства на федеральном уровне. Здесь вопросы управления сферой образования регулируются службой по научным, техническим и культурным вопросам Бельгийского Правительства [5].

Централизованной моделью государственного управления активно пользуются более развитые государства, например, Германия. В этой стране в соответствии с требованиями законодательства, полномочиями по финансированию и контролю деятельности образовательных организаций наделяются субъекты федерации. Разработка государственной политики в сфере образования осуществляется постоянной конференцией министерств субъектов федерации и профильным федеральным министерством [5].

Значительный интерес вызывает модель государственного регулирования системы образования в США. Она отличается степенью своей диверсифицированности. Департамент образования США осуществляет контроль за эффективным использованием финансовых ресурсов. Кроме того, данная модель управления усиливает конкуренцию в системе образования, тем самым повышая спрос на качество оказываемых образовательных услуг [5].

Высокой степенью централизации характеризуется государственное регулирование системы образования во Франции. Но, иногда проявляется черта децентрализации, когда те или иные полномочия переходят от федеральных властей к местным.

В Южной Корее управление образованием сводится к государственному регулированию, однако регулирование системы образования всегда опирается на опыт государственного реформирования других стран. Корейская модернизация в сфере образования ведёт историю со второй половины XX века и её можно охарактеризовать как вестернизацию. Регулирование осуществляется через деятельность министерства образования Кореи, которое не обладает исключительной монополией на регулирование процессов образования от правительственной политики [6].

На протяжении последних лет реформы во многих странах продолжают, поэтому система образования должна соответствовать новым требованиям и идти в ногу со временем. Следует отметить, что в большинстве стран государство выстраивает образовательную систему как возможный источник доходов бюджета. Например, в США высокая доля ВВП обеспечивается научно-техническими новшествами. В Австралии введена плата на обучение в высших учебных заведениях с 1989 года в форме покрытия студентами 25% расходов на образование. В Австрии, в 2000 году долгие дебаты привели к введению платного обучения с одновременным расширением поддержки студентов из бедных семей. В таких странах, как США, Канада и Китай высшее образование – только платное [3].

Что касается современной системы образования в Российской Федерации, то, как известно, отечественная система образования децентрализована и регулируется Федеральным законом «Об образовании» [1].

Государственное регулирование осуществляется в рамках полномочий федеральных органов, органов государственной власти, а также органами власти субъектов Федерации и местного самоуправления. Федеральным органом исполнительной власти, который осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере науки и высшего образования является Министерство науки и высшего образования [4]. Региональное управление осуществляется исполнительными органами субъектов РФ. Как правило, это министерства, департаменты и главные управления. Что касается муниципального управления, то здесь государственное регулирование системы образования осуществляется через деятельность органов местного самоуправления. Они выступают в качестве управляющих органов как струк-

турные подразделения администрации муниципальных образований [5].

Таким образом, государственное регулирование образовательной системы для каждого государства организуется по-своему, учитывая культурные особенности, политическое устройство, экономическую составляющую. Общее заключается в том, что для каждого государства образовательная система – это источник квалифицированных кадров и новых технологий, необходимых для обеспечения благосостояния населения.

Анализ государственного регулирования системы образования в Российской Федерации позволяет сделать вывод о необходимости применения системного подхода к управлению на основе совершенствования механизмов применения отдельных правовых норм. Прежде всего, это касается обеспечения преемственности между уровнями среднего общего и высшего образования, вопросов модернизации образовательных учреждений и формирования четких критериев оценки качества образования.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/, свободный (дата обращения 24.03.2020).

2. Государственное регулирование образования в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vfmgiu-tourism.ru/vtoroe_vysshee_obrazovanie_menedjment_138/gosudarstvennoe_regulirovanie_obrazovaniya_v_RF_124/index.html (дата обращения 24.03.2020).

3. Зарубежный опыт реформ в образовании: аналитический обзор [Электронный ресурс] // Вестник ВГУ. – 2001. – № 2. – С. 116-124. – Режим доступа: <http://www.vestnik.vsu.ru> (дата обращения 19.03.2020)

4. Система образования в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gosuslugi.ru/situation/obtain_education/education_system_in_Russia (дата обращения 24.03.2020).

5. Челебий Р.А. Отечественный и зарубежный опыт государственного управления системой образования // Экономика и бизнес. – 2020. – №60. – С. 151-153.

6. Chan M.J. Korean national Educational System. Happy Campus university online publications portal (in Korean). Available at: <http://mybox.happycampus.com/wenli/1988553> (accessed 25.03.2020).

К ВОПРОСУ О РОЛИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ЖЕНСКИМ КОЛЛЕКТИВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Голыбина Н.С.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Иванова Е.В.

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

В статье уточнена сущность организационной культуры образовательной организации, выделен тип организационной культуры, обеспечивающий эффективное управление женским коллективом образовательной организации с учётом гендерного фактора.

Ключевые слова: женский коллектив, управление женским коллективом, организационная культура, менеджмент, образовательная организация.

Производственные отношения в сфере образования постоянно обогащаются в результате контакта его участников. Чтобы это взаимодействие было продуктивным, требуется всё большая организация и согласованность взаимодействия. Это вызывает развитие и усложнение механизмов, регулирующих взаимодействия между людьми. Соответственно на руководителя образовательной организации возлагается задача по обеспечению гармоничного согласования интересов всех участников образовательного процесса для достижения целей образовательной организации. При этом руководитель управляет коллективом, который в таких организациях, как правило, женский. У женского коллектива есть свои преимущества и недостатки. Для максимального использования плюсов и нивелирования минусов при управлении могут применяться различные инструменты. Одним из таких инструментов является организационная культура.

В современной литературе не существует единого мнения относительно трактовки понятия «организационная культура». Разные авторы дают различные формулировки, однако единой точки зрения не существует, да и вряд ли ее существование возможно, поскольку «организационная культура» – понятие сложное, многоаспектное, содержащее в себе ряд взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов, выделить которые не всегда возможно. Данное заключение базируется на исследовании толкований понятия «организационная культура» в работах отечественных и зарубежных авторов (таблица 1).

В рамках проводимого исследования определены следующие задачи: раскрытие сущности кадровой политики и эффективного управления персоналом образовательной организации; выявление социально-психологических особенностей управления персоналом в женском коллективе; раскрытие подходов к решению проблем управления конфликтами в женском коллективе

образовательной организации; обеспечение соответствия кадрового состава целям и потребностям образовательного учреждения. Для рационального решения обозначенных задач необходимо уточнить и конкретизировать используемое нами определение понятия «организационная культура». Поскольку ни одно из рассмотренных определений в достаточной степени не удовлетворяет нашим потребностям, мы будем придерживаться следующей формулировки:

Организационная культура образовательной организации – это система ценностей персонала, обеспечивающая успешность поведения организации во внешней среде. Это явление, неоднозначность которого проявляется в том, что выступая творением «рук человеческих», организационная культура рождается даже при отсутствии каких-либо действий со стороны руководства либо других контролирующих и регулирующих субъектов, – она формируется на базе человеческих отношений. В данном случае отношений между всеми участниками образовательного процесса.

Таблица 1 – Трактовка понятия «организационная культура» в работах отечественных и зарубежных исследователей

Автор	Содержание понятия «организационная культура»
К.Фрайлингер, И.Фишер	Феномен, заключающийся в том, что в организации негласно и без письменного фиксирования устанавливаются и соблюдаются специфические нормы, ценности и типичные модели поведения.
О. С. Виханский, А. И. Наумов	Набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий.
Э.Шейн	Набор приемов и правил решения проблемы внешней адаптации и внутренней интеграции работников, правил, оправдавших себя в прошлом и подтвердивших свою актуальность в настоящем. Эти правила и приемы представляют собой отправной момент в выборе сотрудниками приемлемого способа действия, анализа и принятия решений. Члены организации не задумываются об их смысле, они рассматривают их как изначально верные.
М. И. Магура	Система убеждений, норм поведения, установок и ценностей, которые являются теми неписаными правилами, определяющими, как должны работать и вести себя люди в данной организации.
К. М. Ушаков [5]	Набор представлений о способах деятельности, нормах поведения, набор привычек, писаных и неписаных правил, запретов, ценностей, ожиданий, представлений о будущем и настоящем, сознательно и бессознательно разделяемых большинством членов организации.

В силу своей социальной природы личность сильно подвержена влиянию организационной культуры. Вместе с тем личность оказывает воздействие на формирование и изменение самой организационной культуры. Организационная культура формируется внутри организации под влиянием ряда факторов, в том числе национальной культуры и традиций.

Организационная культура направлена на выработку единого стиля работы всех сотрудников, связанного с необходимостью повышения эффективности труда.

Современная модернизация российского образования выводит актуальность формирования организационной культуры в образовательных учреждениях на новый уровень. В существующих реалиях организационная культура образовательного учреждения (ОК ОУ) – это важнейшее условие успешности образовательного учреждения. Кроме того, это эффективный инструмент, при помощи которого возможна мобилизация субъектов ОУ на достижение общих целей, стимуляция инициативы, обеспечение взаимопонимания, общих коммуникаций и норм межличностных отношений, то есть эффективный инструмент управления организацией.

В работах российских ученых, посвященных проблемам образования, исследованы различные аспекты, характеризующие социально-педагогическую сущность организационной культуры (таблица 2).

Таблица 2 – Направления исследований аспектов социально-педагогической сущности организационной культуры в работах российских ученых

Автор	Исследуемый аспект сущности организационной культуры
Т. А. Антопольская [1]	Выявление методологических и теоретических оснований развития организационной культуры
В. А. Виноградова [3]	Механизмы изменения организационной культуры
Л. Е. Асадчих [2]	Обоснование педагогических условий формирования инновационной организационной культуры общеобразовательного учреждения
Е. С. Жерихов, И. В. Скрипичникова, А. В. Шакурова	Влияние образовательной культуры на эмоциональное благополучие ученика и социальную адаптацию личности
Р. М. Гайнутдинов, С. Н. Василевич, Л. Б. Малыгина	Организационная культура как фактор совершенствования сферы образования
М. Б. Гедиева, А. Б. Зайцев, Е. В. Люликова	Организационная культура, как условие формирования профессионального менталитета учителя

Однако, несмотря на всю теоретическую и практическую значимость проводимых исследований, вопросы поиска эффективных средств выбора оптимального типа организационной культуры, обеспечивающей качественное управление именно женским коллективом – остаются за пределами педагогического и управленческого анализа. А ведь подавляющее число коллективов образовательных учреждений являются именно женскими, обладающими своей спецификой, требующей адекватных средств воплощения миссии организации.

Существует целый ряд типологий организационной культуры. Однако, маловероятно, что существуют организации, в которых присутствует только один тип культуры. Поэтому подразумевается доминирующий тип культуры организации на определенном этапе её развития.

По мнению Р.Акоффа культуру организаций можно рассматривать как отношения власти в группе или организации (цит.по: [5, с. 119–120]). Таким образом, выделяются два параметра: степень привлечения работников к установлению целей в группе/организации и степень привлечения работников к выбору средств для достижения поставленных целей. Данные параметры позволяют выделить четыре типа организационной культуры (таблица 3), интерпретированные К.М. Ушаковым для анализа образовательных организаций [5].

Однако данная типология недостаточно хорошо отражает специфику деятельности образовательной организации, в ее рамках достаточно проблематично выделить актуальные переменные, поэтому для дальнейшего анализа организационной культуры образовательных организаций мы будем использовать типологию, разработанную К. Камероном и Р. Куинном [4]. Этот подход, основанный на противопоставлении «конкурирующих ценностей» носит системный характер и, с нашей точки зрения, является оптимальным для совершенствования системы управления образовательных организаций. В основе данной типологии – рамочный конструкт, базирующийся на следующих индикаторах эффективности организаций: «внутренний фокус и интеграция – внешний фокус и дифференциация» и «гибкость и дискретность – стабильность и контроль». Исходя из этого, выделяются четыре базовых типа организационной культуры (рисунок 1).

Семейная культура обуславливает «дружественное» место работы, где у сотрудников много общего. Школа похожа на большую семью. Делается акцент на долгосрочной выгоде личностного совершенствования сотрудников, придается особое значение высокой степени сплоченности коллектива и моральному климату. Школа поощряет коллективные формы работы, сотрудничество и согласие сотрудников.

Таблица 3 – Типы организационной культуры, интерпретированные К.М.Ушаковым для анализа образовательных организаций

Тип культуры	Особенности
Корпоративный	- традиционное управление с централизованной (линейной) структурой; - низкая степень привлечения сотрудников как к установлению целей, так и к выбору средств для их достижений; - редко встречается в образовательных организациях.
Консультативный	- высокая степень привлечения сотрудников к установлению целей, но низкая – к выбору средств их достижения; - может возникнуть, например, в попечительском совете школы.
«Партизанский»	- низкая степень привлечения сотрудников к установлению целей организации, но высокая – к выбору средств достижения поставленных целей; - часто встречается в образовательных организациях (творческие команды, проблемные группы, методические объединения).
Предпринимательский	- высокая степень привлечения сотрудников как к установлению целей, так к выбору средств их достижения; - относительно редко встречается в образовательных организациях.

1. Семейная - Гибкость и дискретность - Внутренний фокус и интеграция	2. Инновационная - Гибкость и дискретность - Внешний фокус и дифференциация
3. Ролевая - Стабильность и контроль - Внутренний фокус и интеграция	4. Результативная - Стабильность и контроль - Внешний фокус и дифференциация

Рисунок 1 – Базовые типы организационной культуры

Инновационная культура связана с динамичным и творческим местом работы. В долгосрочной перспективе школа делает акцент на приобретении и развитии новых образовательных подходов, технологий и методик. Успех означает разработку новых методических продуктов, предоставление учащимся новых образовательных услуг.

Результативная культура ориентирована на достижение образовательного результата, главная забота педагогического коллектива – четкое выполнение учебных и воспитательных задач. Перспектива стратегического развития школы связывается с решением поставленных задач и достижением поставленных целей. Стиль школы – жестко проводимая линия на достижение высокого образовательного уровня учащихся.

Ролевая культура – характеризует очень формализованное и структурированное место работы. Деятельностью педагогов управляют четкие правила и инструкции. Школу объединяет стремление сотрудников следовать разработанным правилам и официальной образовательной политике. Долгосрочные заботы школы состоят в обеспечении планомерности и стабильности образовательного процесса и всей школьной жизни. Успех определяется как стабильность школы и уклонение от всевозможных проблем. Администрация озабочена достижением предсказуемости изменений внешней ситуации и обеспечением гарантий долгосрочной профессиональной занятости сотрудников школы.

Женский коллектив, как правило, недостаточно иерархичен и держится на личных отношениях. Идеальный для женщины коллектив – тот, который построен по принципу семьи, поскольку женщины предрасположены проецировать семейные отношения в трудовые (у мужчин зачастую совершается обратное) и ожидать от коллег поддержки, понимания, эмоциональной теплоты.

Таким образом, знание ключевых закономерностей женской психологии и управления женским коллективом даст возможность руководителям и специалистам в области менеджмента эффективно осуществлять управленческий процесс. Определение типа организационной культуры – необходимый этап деятельности руководства организации. Он позволяет руководителю скорректировать свое поведение в отношении коллектива, дает возможность управлять изменениями в коллективе и, как следствие, может сыграть важную роль в стратегическом развитии организации.

Через внедрение организационной культуры семейного типа руководитель организации может устранить недостатки, свойственные женскому коллективу и тем самым обеспечить более эффективное взаимодействие всех участников образовательного процесса.

Использование семейной организационной культуры в управлении образовательной организацией снизит конфликтность в женском коллективе, повысит сплочённость и дружелюбие, взаимопомощь женщин-членов коллектива. В свою очередь, климат в коллективе отразится и на взаимоотношениях с учениками, будет способствовать повышению результатов образовательной деятельности, как у учеников, так и учителей.

Поэтому для руководителей, в чьем подчинении находятся женщины, важно не пытаться их переделать, а учесть особенности женского коллектива и использовать их на благо организации.

Библиографический список

1 Антопольская Т.А. Выявление методологических и теоретических оснований развития организационной культуры / Т.А. Антопольская, А.Н. Ходусов // Москва – 2012. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-osnovaniya-razvitiya-organizatsionnoy-kultury-uchrezhdeniya-dopolnitelnogo-obrazovaniya-detey/viewer>.

2 Асадчих Л.Е. Обоснование педагогических условий формирования инновационной организационной культуры общеобразовательного учреждения / Л. Е. Асадчих // Курск– 2010. – URL: <https://dlib.rsl.ru/viewer/01004600281#?page=3>.

3 Виноградова В.А. Механизмы изменения организационной культуры / В.А. Виноградова // Москва – 2003. – URL: https://rusneb.ru/catalog/000199_000009_002650363/viewer/.

4 Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн // Санкт-Петербург – 2001. – URL: http://ludmila-petrashko.com.ua/assets/files/kurs/Traning-CMP/Literatura/kameron_kuin_ok.pdf

5 Ушаков К.М. Развитие организации: в поисках адекватных теорий / К.М. Ушаков // Москва – 2004. – URL: <http://window.edu.ru/resource/158/41158/files/edu-director05.pdf>.

УДК 658.5

ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА

Сухонда М.А., Романенко И.В.

Научный руководитель: канд. экон. наук Лерман Е.Б.

*Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, e-mail: spwivr@gmail.com*

В статье рассмотрена сущность организационно-экономического механизма и рассмотрены основные принципы построения данного механизма.

Ключевые слова: механизм, организационно-экономический механизм, организация, экономика, управление, процесс, субъект.

Известный В настоящее время термин «механизм» используется в разнообразных выражениях и словосочетаниях, например, хозяйственный механизм, организационно-экономический механизм, рыночный механизм и так далее относительно объемов всего отечественного хозяйства или конкретных субъектов, производств или организаций. При этом ученые всевозможно разделяют эти термины и наполняют их разными смыслами [2, с.59]. Сущность всех механизмов и их главных составляющих всегда находится в прямой зависимости от различных обстоятельств, а также в непрерывном усовершенствовании.

русский экономист Б.А. Райзберг характеризует организационно-экономический механизм как совокупность организационных структур, определенных форм и методов управления, правовых форм, с помощью которых исполняются экономические законы, а также процедура воспроизведения [3, с.74]. С целью оценки результативной работы организационно-

экономического механизма определенной экономической отрасли подразумевается применение всех возможных способов и инструментов, влияние которых напрямую зависит от четко установленных государственных приоритетов и задач.

Цель организационно-экономического механизма – упорядочить процесс управления с помощью воздействия на объект управления.

Характер данного воздействия определяется такими особенностями современной экономики, как:

- ограничение государственного вмешательства в экономику;
- рыночное ценообразование;
- конкуренция производителя;
- многообразие форм собственности;
- неустойчивость развития рыночных отношений.

Экономические механизмы делятся на организационно-экономические механизмы открытого и закрытого типа. К открытому типу можно отнести: рыночный механизм ценообразования, механизм сбалансированности национальной и мировой экономики, финансовый механизм государства и предприятий. В свою очередь, механизмы закрытого типа характеризуются воспроизведением в новых условиях хозяйствования исходных экономических явлений, их еще называют мультипликативными механизмами, то есть это такие механизмы, у которых происходит чередование циклов экономического развития, или они связаны с сезонными колебаниями ценовой конъюнктуры на разные товары и услуги.

Организационно-экономические механизмы различаются тем, что естественное развитие всевозможных экономических процессов заменяется или же дополняется их регулированием и управлением. При всем этом качество работоспособности всего механизма определяет комплексный результат функционирования всех его звеньев в целом. Следует также отметить, что работоспособность каждого звена может иметь как положительное, так и отрицательное влияние на весь механизм по причине воздействия внешних и внутренних факторов.

Чаще всего в структуру экономических методов управления входят:

- организационно-производственное планирование;
- метод комплексных целевых программ;
- коммерческий расчет;
- система экономических регуляторов деятельности.

Главным же структурным элементом организационно-экономического механизма являются экономические субъекты. В процессе деятельности экономические субъекты взаимодействуют между собой, руководствуясь своими интересами. Результатом данного взаимодействия является достижение оптимального решения в результате согласования интересов субъектов посредством организационно-экономического механизма.

Ввиду того, что экономические интересы являются динамичной и подвижной категорией, экономические рычаги способны оказывать на них двойственное воздействие как стимулирующее, так и тормозящее. По этой причине во всех случаях следует предусматривать интегрирующее воздействие всех рычагов механизма управления.

Экономические рычаги можно рассматривать по разным уровням преимущественного воздействия. Так, категория заработной платы может использоваться как один из важнейших экономических рычагов, который действует на уровне личности работника. На уровне коллектива рычагом может быть прибыль, рентабельность предприятия, а на уровне общества - фондоотдача, окупаемость инвестиций, экологичность предприятия.

К основным методам и инструментам организационно-экономического механизма относят:

- нормативно-правовые;
- экономические;
- организационные;
- административные;
- информационные.

Главные цели и задачи данного механизма не должны быть в диссонансе с ключевым принципом согласования заинтересованностей объектов организационно-экономического механизма. Основополагающими принципами построения и усовершенствования организационно-экономического механизма определенного направления деятельности организации, являются [1, С.71]:

- целеустремленность - сходство механизма с целями деятельности и усовершенствованиями отрасли;
- системность - координация и налаженная связь всех составляющих механизма функционирования;
- более вероятное задействование потенциала отрасли;
- адаптивность – доступное восприятие всевозможных изменений внешней среды;
- совокупность улавливания всех разрешаемых задач;
- инновационность – направленность механизма на внедрение инноваций и обновления отрасли.

Факторами формирования организационно-экономического механизма является то, что влияет на объект, тем самым сохраняя или разрушая его. Особенности управляющей системы как «объекта подбора» определяют факторы, принимаемые во внимание при совершении действий по слиянию или же разделению ее элементов. Они могут быть внутрисистемными и внесистемными. Внутрисистемные факторы определяются особенностями объекта подбора. Организационно-экономический механизм деятельности определенной отрасли включает в себе различные общественные институты,

научно-исследовательскую составляющую и иные организации, которые помогают развиваться бизнесу и внедрять инновации в конкретное направление отечественной экономики [5, С.92].

Следует помнить, что все изменения, которые осуществляются в организационно-экономическом механизме деятельности отрасли, происходят под влиянием обстоятельств внешней среды. К обстоятельствам внешней среды относят [4, С.103]:

- направления усовершенствования мирового производства в определенной сфере;
- потребность в российских товарах на внутреннем и внешнем рынках;
- уровень международных взаимоотношений;
- перспективные направления и различные стратегия улучшения национальной экономики.

Исходя из вышесказанного можно выделить следующие отличительные особенности механизма по А.Ю. Чаленко [6]:

- организационно-экономический механизм не в состоянии существовать без самого процесса, так как он является его составной частью и направлен на выполнение только его процессных функций;
- сам же механизм не имеет собственного управления, он является обездвиженным и находится в ожидания управления процессом;
- соединение организационно-экономического механизма с управлением представляет внутреннее содержание процесса;
- ядром всего механизма является комплекс экономических и организационно-правовых методов;
- в процессе своего функционирования механизм должен реализовывать синергизм действия организационных и экономических методов;
- механизм должен строиться так, чтобы охватывать систему экономических и организационных отношений.

Деятельность определенной отрасли и действенность организационно-экономического механизма фиксируются в параметрах эффективности. Эти параметры подробно описывают работу всего хозяйственного механизма. Все единство этих параметров способствует выявлению проблем данного механизма, результативность используемых методов и параметров, сглаживающих определенную отрасль отечественной экономики [2, С.85].

Основные характеристики содержания организационно-экономического механизма деятельности отрасли определяются предназначением данной отрасли в национальной экономике и факторами внешней среды. Структурное представление и содержание организационно-экономического механизма функционирования является общей схемой и может быть применена как обобщенная модель механизма функционирования для всех отраслей национальной экономики.

Таким образом, можно отметить, что организационно-экономический механизм функционирования отрасли – это многообразная система, обладающая совокупностью взаимодействующих и связанных между собой субъектов, инструментов, методов и процессов воздействия, которые используются для получения того или иного результата на практике, с учетом соблюдения интересов разных сторон.

Библиографический список

1 Бородин А.И. Состав и структура организационно-экономического механизма стратегического развития предприятия /А.И. Бородин. – Москва, 2016. –306 с.

2 Жигайло В.В. Механизм взаимодействия государства и частного государственного партнерства / В.В. Жигайло. – Санкт-Петербург, 2017. –75 с.

3 Авкопашвили П.Т. Формирование организационно-экономического механизма системы корпоративного управления в промышленности / П.Т. Авкопашвили. – Новосибирск, 2016. – 148 с.

4. Голощапова Т.В. Сущность и содержание организационно-экономического механизма функционирования предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика», 2015.– Вып. 1. – С. 66-72.

5. Федорович В.О. Состав и структура организационно-экономического управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований / В.О. Федорович. – Новосибирск, 2016. – 134 с.

6. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Электронный ресурс] URL: [http://www. kapital-rus.ru/articles/article/176697](http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697) (дата обращения 29.11.2019)

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ ЮГО-ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Данильченко А.О., Усенко А.А.

Научный руководитель: канд. экон. наук Ефремкова Т.И.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: dan43211@mail.ru, alina.usenko7@mail.ru*

Рассмотрена инвестиционная привлекательность регионов юго-западной части Сибирского федерального округа на предмет эффективности вложений финансовых ресурсов в различные проекты на основе приведения рейтинга Национального рейтингового агентства и рассмотрения макроэко-

номических факторов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, рейтинг, регион, численность постоянного населения, заработная плата, уровень безработицы, стоимость и доступность сырья.

Одним из критериев успешной реализации проекта является инвестиционная привлекательность региона, в котором планируется осуществление проекта. Инвестиционная привлекательность региона во многом предопределяет будущее проекта: будет ли проект рекомендован к реализации и воплощен в дальнейшем в данном регионе.

В представленной работе рассмотрена инвестиционная привлекательность регионов юго-западной части Сибирского федерального округа, а именно Томской, Новосибирской, Омской, Кемеровской областей и Алтайского края.

Для формирования представления об инвестиционном климате регионов, проведем анализ материалов, представленных Национальным рейтинговым агентством (НРА) [1, 2].

Инвестиционная привлекательность региона определяется в рейтинге НРА как совокупность факторов, влияющих на целесообразность, эффективность и уровень рисков инвестиционных вложений на территории данного региона. В рейтинге НРА рассматриваются семь факторов региональной инвестиционной привлекательности:

- географическое положение и природные ресурсы;
- трудовые ресурсы региона;
- региональная инфраструктура;
- внутренний рынок региона (потенциал регионального спроса);
- производственный потенциал региональной экономики;
- институциональная среда и социально-политическая стабильность;
- финансовая устойчивость регионального бюджета и предприятий региона.

Для оценки перечисленных семи факторов инвестиционной привлекательности использовался набор из 55 показателей (2018 год) и из 56 показателей (2019 год).

Показатели, используемые в методике НРА для оценки факторов инвестиционной привлекательности региона, делятся на три группы: статистические показатели, опросы предпринимательского сообщества и экспертные оценки.

Шкала классификации регионов по группам инвестиционной привлекательности в методике НРА делится на три категории, среди которых категория «регионы с высоким уровнем инвестиционной привлекательности», категория «регионы со средним уровнем инвестиционной привлекательности», категория «регионы с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности». Каждая категория в свою очередь подразделяется на три уровня: первый, второй, третий.

Приведем рейтинг НРА по исследуемым регионам за 2018-2019 г. в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг НРА за 2018-2019 г.

Регион	Рейтинг 2018	Действие	Рейтинг 2019	Действие
Томская область	IC4	Подтвержден	IC4	Подтвержден
Новосибирская область	IC4	Подтвержден	IC4	Подтвержден
Омская область	IC6	Повышен	IC7	Понижен
Алтайский край	IC7	Подтвержден	IC7	Подтвержден
Кемеровская область	IC7	Подтвержден	IC6	Повышен

Таким образом, в Томской области рейтинг за рассматриваемый период не изменился. Томская область входит в категорию регионов со средним уровнем инвестиционной привлекательности (первый уровень).

Рейтинг Новосибирской области также остался на прежнем уровне. Новосибирская область входит в категорию регионов со средним уровнем инвестиционной привлекательности (первый уровень).

Рейтинг Омской области в 2018 году был повышен относительно уровня 2017 года – переместился в категорию регионов со средним уровнем инвестиционной привлекательности (первый уровень), а в 2019 году оказался понижен – категория регионов с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности (третий уровень).

Рейтинг Алтайского края остался на прежнем уровне. Алтайский край входит в категорию регионов с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности.

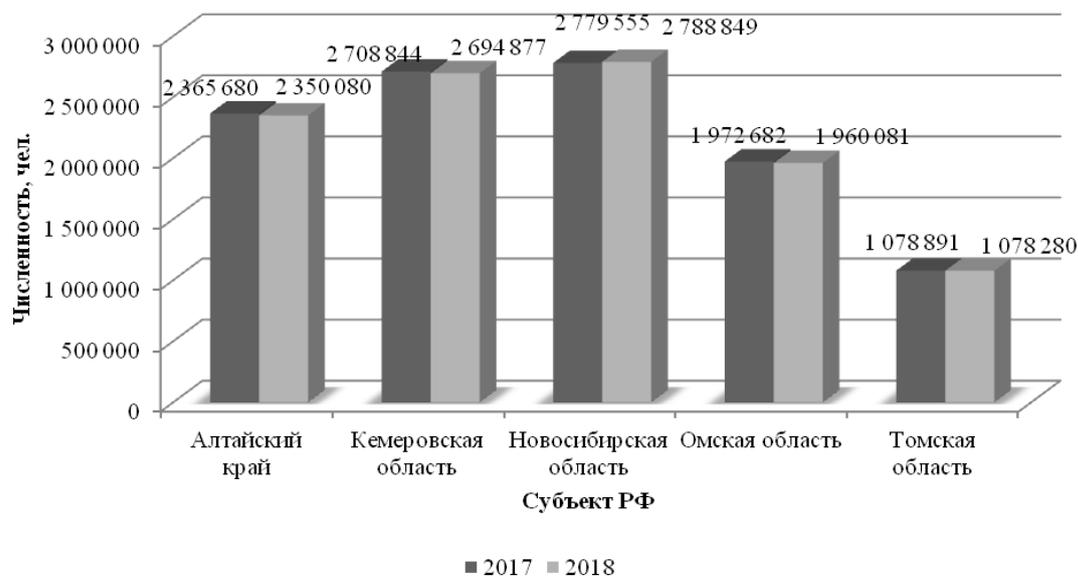
Рейтинг Кемеровской области в 2018 году не изменился. Кемеровская область входила в категорию регионов с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности (первый уровень). В 2019 году Кемеровская область перешла в категорию со средним уровнем инвестиционной привлекательности (третий уровень).

Рассмотрим макроэкономические показатели, характеризующие инвестиционный климат в экономике рассматриваемых регионов:

- уровень безработицы;
- среднемесячная заработная плата населения;
- стоимость и доступность сырья.

На рисунке 1 представлена численность постоянного населения по субъектам Российской Федерации на 1 января [3].

Численность постоянного населения Алтайского края, Кемеровской области, Омской области и Томской области за рассматриваемый период снизилась (на 0,06-0,66 %). Только в Новосибирской области численность постоянного населения увеличилась на 0,33 %.



Ри-

сунк 1 – Численность постоянного населения по субъектам Российской Федерации на 1 января

На рисунке 2 представлена численность безработных в возрасте 15 лет и старше по субъектам Российской Федерации [4].

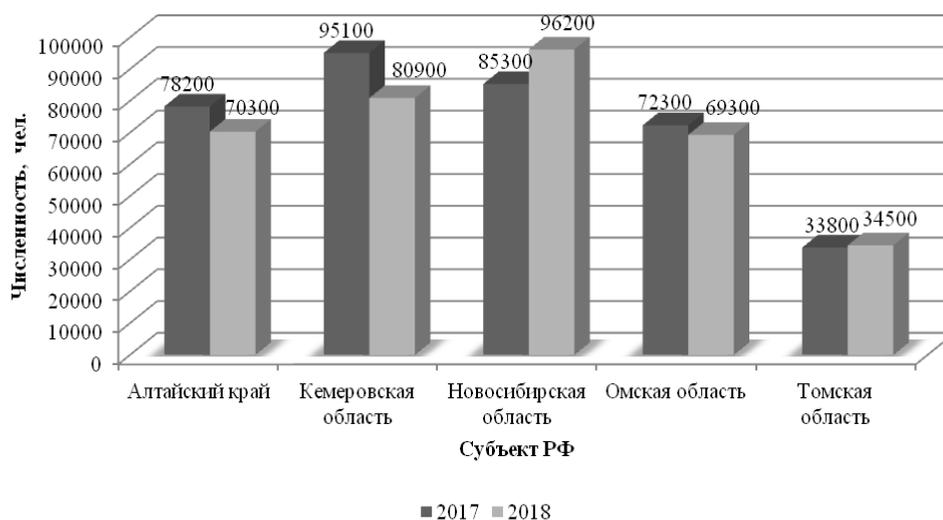


Рисунок 2 – Численность безработных в возрасте 15 лет и старше по субъектам Российской Федерации

Численность безработных увеличилась в Новосибирской и Томской областях (на 11 и 2 % соответственно); в Алтайском крае, Кемеровской области и Омской области уменьшилась (на 4-18 %). Увеличение численности безработных в Новосибирской области связано с увеличением постоянного населения.

В 2017 году заработная плата увеличилась во всех регионах, больше всего в Омской области (на 29 %).

В 2018 году заработная плата увеличилась только в Алтайском крае (на 30 %). В Кемеровской, Новосибирской, Томской, Омской областях заработная плата уменьшилась за год (на 9-22 % в зависимости от региона).

В 2019 году заработная плата за год увеличилась больше всего в Алтайском крае (на 36 %). В других областях также можно отметить увеличение заработной платы за год (от 25 до 32 %).

На рисунке 3 представлена среднемесячная заработная плата по регионам [5].

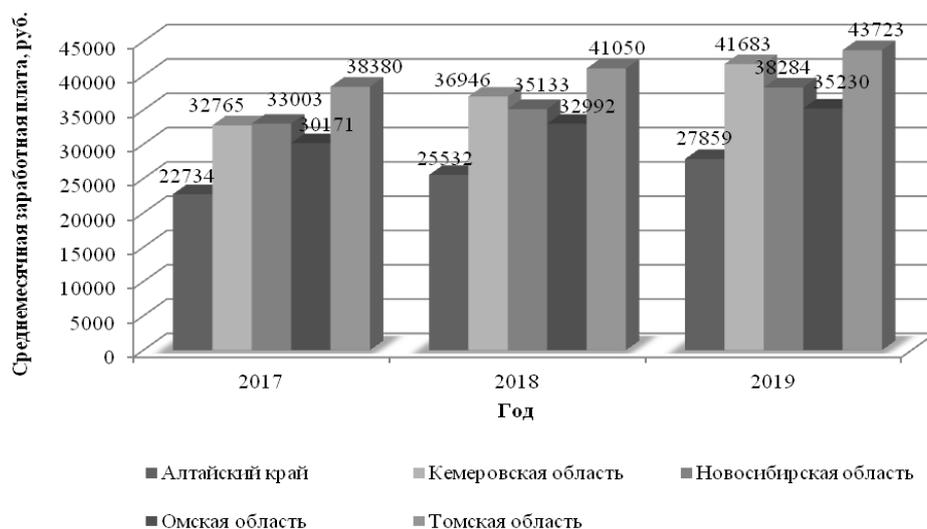


Рисунок 3 – Среднемесячная заработная плата по регионам

Таким образом, самая высокая среднемесячная заработная плата работников из рассматриваемых регионов в Томской области (43723 руб./мес.), самая низкая – в Алтайском крае (27859 руб./мес.) в 2019 году. В целом можно отметить динамику роста заработной платы в 2017-2019 годах во всех регионах.

Различие значений макроэкономических показателей в субъектах РФ связано с разным экономическим развитием каждого из них [6,7]. Подсчет средней заработной платы не отражает реального положения дел с заработными платами по стране, так как она рассчитывается исходя из заработной платы работников разного звена: управляющего и рабочего. Так, при увеличении ЗП руководителей разного уровня и при сохранении неизменной ЗП у обычных работников, статистика по средней зарплате показывает рост, что в реальности не соответствует росту зарплат работников низшего звена, так как у них она остается неизменной.

Одним из важных показателей, характеризующих уровень экономического развития региона и его инвестиционную привлекательность, является доступность энергетических ресурсов. В связи с этим рассмотрим виды энергетических ресурсов, потребляемых регионами.

Объединенное диспетчерское управление (ОДУ) энергосистемы Сибири управляет режимами десяти энергосистем ОЭС Сибири, восемь из которых расположены на территории Сибирского Федерального округа, две – на территории Дальневосточного Федерального округа. Операционная зона ОДУ Сибири охватывает двенадцать субъектов Российской Федерации: республики Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия; Алтайский, Забайкальский и Красноярский края; Иркутскую, Кемеровскую, Новосибирскую, Омскую и Томскую области [8].

В первой десятке регионов с самой доступной электроэнергией представлены почти все федеральные округа. Так, на первом месте оказалась Иркутская область. Отмечается, что там самая низкая цена электроэнергии – чуть более рубля за киловатт в час. Второе и третье места заняли Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа. Эти регионы – одни из лидеров по доходам населения. В большинстве регионов из первой десятки рейтинга цены на электроэнергию существенно ниже среднероссийской. В нижней части рейтинга оказались регионы, где стоимость электроэнергии выше среднероссийского показателя. Последние три места занимают Ивановская область, Адыгея и Калмыкия. Рейтинг составлен агентством РИА Рейтинг [9].

Места в рейтинге агентства РИА по доступности электроэнергии (всего 85 регионов) распределены следующим образом:

- Алтайский край – 78 место;
- Кемеровская область – 19 место;
- Новосибирская область – 11 место;
- Омская область – 50 место;
- Томская область – 15 место.

На рисунке 4 представлено потребление электроэнергии в регионах.



Рисунок 4 – Потребление электроэнергии в регионах, млн кВт·ч

Наибольшее потребление электроэнергии в размере 31755 млн.кВт-ч (2019 г.) наблюдается в Кемеровской области, что обусловлено сосредоточением в регионе значительного числа энергоемких производств (предприятия черной и цветной металлургии), наименьшее – 8322 млн.кВт-ч – в Томской области.

В 2018 году побит национальный рекорд по добыче угля – 439,3 млн. т (+6,8% к 2017 году). Объем добычи превысил верхнюю границу диапазона добычи [10]. Основная доля в добыче угля по Российской Федерации принадлежит Сибирскому федеральному округу (79,6% от общего объема). Доля Восточных регионов страны (Восточная Сибирь, Дальний Восток) в общем объеме добычи угля составила 29,4% (в 2017 году – 29,3%).

Основной объем потребления угля внутри страны приходится на тепловые электростанции и коксохимические заводы. Эти потребности сбалансированы и полностью удовлетворяются в основном за счет добычи коксующихся углей в Кузнецком бассейне [11].

Наиболее развитым регионом по добыче угля является Кемеровская область. Запасы угля в регионе: 635 млрд. т (общие запасы) [12].

Уголь, полученный в Кузнецком бассейне, экспортируется в 63 страны. Основные импортёры – Нидерланды, Турция, а также Япония и Южная Корея, которые сегодня являются крупнейшими потребителями российского угля.

На рисунке 5 представлена добыча угля в России в 2011-2018 гг. [13].

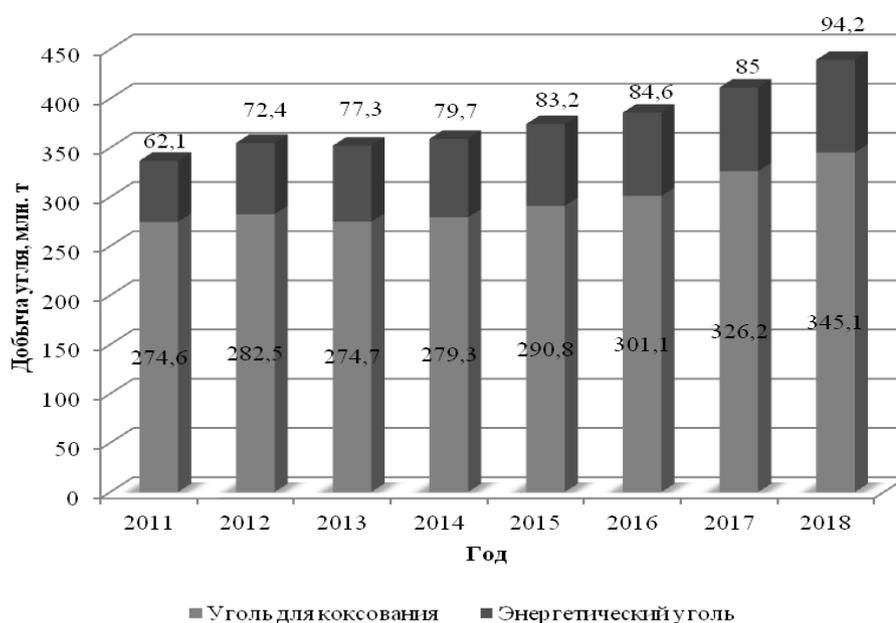


Рисунок 5 – Добыча угля в России в 2011-2018 гг.

Последние годы производство угля растет. Самой крупной отраслью (по численности рабочих и стоимости производственных основных фондов) топливной промышленности является добыча угля в России. Таким образом, из рассматриваемых регионов только Кемеровская область является местом

добычи угля и при этом здесь осуществляется самая масштабная добыча угля в России.

Подведя итог вышеизложенному, можно сказать, что Томская область и Новосибирская область являются лидерами среди рассматриваемых регионов. Несмотря на добычу угля (занимаемую почти 80% от общего объёма добычи в России), поставляемого на зарубежный и внутренний рынок, Кемеровская область не является регионом с высоким уровнем инвестиционной привлекательности.

Уровень потребления электроэнергии в Кемеровской области превышает в несколько раз потребление электроэнергии в других рассматриваемых регионах. Это неразрывно связано с наличием промышленных предприятий. Но по доступности электроэнергии Кемеровская область уступает Новосибирской и Томской областям.

Несмотря на рост среднемесячной заработной платы в Кемеровской области доходы населения в целом не изменяются.

Самый высокий уровень в рейтинге Национального рейтингового агентства из рассматриваемых регионов принадлежит Томской и Новосибирской областям. Омская область по инвестиционной привлекательности находится на среднем уровне из рассматриваемых регионов. Аутсайдерами рейтинга НРА являются Алтайский край и Кемеровская область – находятся в последней категории регионов по инвестиционной привлекательности.

По численности населения в свою очередь выигрывают Кемеровская и Новосибирская область. Из-за уменьшения численности населения в Алтайском крае и Кемеровской области наблюдается уменьшение и безработицы. Так, ввиду увеличения постоянного населения, происходит рост безработицы в Новосибирской области. В Томской области на фоне незначительного уменьшения населения отмечается более существенное увеличение количество безработных.

Анализ динамики макроэкономических факторов, среди которых численность постоянного населения, уровень безработицы, среднемесячная заработная плата населения, стоимость и доступность сырья подтвердил динамику рейтинга инвестиционной привлекательности регионов.

Библиографический список

1 Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России по итогам 2018 года // ra-national. – 2020. – URL: http://www.ra-national.ru/sites/default/files/analitic_article/IPR-6-06112018.pdf (дата обращения 20.04.2020).

2 VII ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2019 // ra-national. – 2020. – URL: [.http://www.ra-national.ru/sites/default/files/Obzor_Rating_Investment_Regions_VII_2020.pdf](http://www.ra-national.ru/sites/default/files/Obzor_Rating_Investment_Regions_VII_2020.pdf) (дата обращения 22.04.2020).

3 Численность населения // russia.duck.consulting. – 2020. – URL:

<https://russia.duck.consulting/maps/j31/2018> (дата обращения 25.04.2020).

4 Трудовые ресурсы // gks. – 2020. – URL: https://www.gks.ru/labor_force?print=1 (дата обращения 29.04.2020).

5 Рынок труда, занятость и заработная плата // gks. – 2020. – URL: https://www.gks.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения 02.05.2020).

6 Средняя зарплата в России по регионам в 2018 году // fincan. – 2020. – URL: http://fincan.ru/articles/16_srednyaya-zarplata-v-rossii-po-regionam-v-2018-godu/ (дата обращения 05.05.2020).

7 Средняя зарплата в России по регионам в 2019 году // fincan. – 2020. – URL: http://fincan.ru/articles/71_srednyaja-zarplata-v-rossii-po-regionam-v-2019-godu/ (дата обращения 08.05.2020).

8 Системный оператор единой энергетической системы // so-ups.– 2020. – URL: <http://so-ups.ru/> (дата обращения 10.05.2020).

9 Регионы с самой доступной электроэнергией // ria. – 2020. – URL: <https://ria.ru/20190902/1558145820.html> (дата обращения 11.05.2020).

10 Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // minenergo.gov. – 2020. – URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения 12.05.2020).

11 Потребление российского угля в долгосрочной перспективе // mining-media. – 2020. – URL: <https://mining-media.ru/ru/article/ekonomicheskoe/3196-potreblenie-rossijskogo-uglya-v-dolgosrochnoj-perspektive> (дата обращения 13.05.2020).

12 Регионы добычи угля: ТОП-7 // dprom.online. – 2020. – URL: <https://dprom.online/chindustry/regiony-dobychi-uglya-top-7/> (дата обращения 13.05.2020).

13 Добыча угля // minenergo.gov. – 2020. – URL: <https://minenergo.gov.ru/node/435> (дата обращения 13.05.2020)

УДК 339.5

РОЛЬ ГОЛЛАНДСКОЙ ОСТ-ИНДСКОЙ КОМПАНИИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Торопова А.И.

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Лебедева Т.Е.

*Нижегородский государственный педагогический
университет им. К.Минина,
г. Нижний Новгород, e-mail: torovanastia@yandex.ru*

В статье указаны основные исторические справки становления голландской Ост-Индской компании. Проанализирована ее деятельность в пе-

риод 1602-1700 годов. Особое внимание уделено влиянию компании на развитие международной торговли. Рассмотрены причины приостановления своей деятельности Ост-Индской компании.

Ключевые слова: Ост-Индская компания, Голландский капитал, инвестор, Амстердамская фондовая биржа.

Голландцы основали Ост-Индскую компанию в 1602 году. Устав новой компании давал ей право строить крепости, содержать войска и заключать договоры с азиатскими правителями. Таким образом, это был своеобразный военно-промышленный комплекс.

Компания быстро распространилась по территории всей Азии. Она не только утвердилась в Джакарте и остальной Голландской Ост-Индии, но и обосновалась вблизи Японии, будучи единственной иностранной компанией, которой было разрешено торговать там, вдоль Малабарского хребта в Индии.

Голландская Ост-Индская компания была очень успешной вплоть до 1670-х годов, когда ей пришлось столкнуться с большей конкуренцией со стороны Англии и других колониальных держав. Прибыль продолжалась, но компании пришлось переключиться на торгуемые товары с более низкой маржой [1].

Четвертая англо-голландская война 1780-1784 годов привела компанию к финансовому краху. Большая часть азиатских владений Ост-Индская компаний была передана британцам после окончания Наполеоновских войн.

Компания ввела ограниченную ответственность для своих акционеров, что позволило фирме финансировать крупномасштабные операции. Ограниченная ответственность была необходима, так как крах компании уничтожил бы даже самого крупного инвестора в компании, а тем более мелких инвесторов.

Хотя это нововведение навсегда изменило капитализм, существовали способы, при которых компания не смогла трансформироваться, что привело к ее падению. Капитал практически не изменялся за 200 лет существования самой компании, составив около 2,3 миллиона долларов.

Вместо того чтобы выпускать новые акции для привлечения дополнительного капитала, компания полагалась на реинвестированный капитал. Компания выпустила долг в 1630-х годах, увеличив соотношение долга и собственного капитала до двух. Так, в 1600-1700-х годах голландцы имели самую низкую стоимость капитала в мире [2].

Испания, Франция и другие короли не так смотрели на заимствования, и их процентные ставки оставались высокими. В результате голландской фискальной политики доходность голландских государственных облигаций упала с 20% в 1517 году до 8,5% к 1600 году и до 4% к 1700 году.

В то время голландцы имели не только самые низкие процентные ставки в мире, но и самые низкие процентные ставки в истории. Еще одним

интересным аспектом была дивидендная политика компании. Некоторые дивиденды выплачивались натурой, а не деньгами, и дивиденды сильно варьировались.

Ост-Индская компания в основном снабжала акционеров в течение нескольких лет, обеспечивая их продукцией, гвоздикой, специями или облигациями. Некоторые акционеры отказались их принять. Очевидно, акционеры хотят денег, а не товаров, и три британские компании, Банк Англии, Ост-Индская компания и Компания Южных морей, извлекли из этого урок и выплачивали только денежные дивиденды в течение 1700-х годов [3].

Ост-Индская компания преобразовала Амстердамскую фондовую биржу, вызвав ряд нововведений, таких как фьючерсные контракты, опционы, короткие продажи. Одной из проблем долгосрочного успеха Амстердамской фондовой биржи было то, что Ост-Индская и Вест-Индская компании были единственными важными акциями, которые торговались на Амстердамской фондовой бирже.

Америка в Амстердаме привлекала капитал, как это сделали Швеция, Франция, Англия, Россия, Саксония, Дания, Австрия и другие страны. Это обеспечило голландским инвесторам более высокую доходность, но не развило голландскую экономику так, как это могло бы быть.

В то время как объем британского и французского долга рос на протяжении 1600-1700-х годов, централизованный долг голландского правительства не существовал до тех пор, пока Нидерланды не стали Королевством при Наполеоне. Колониальные торговые компании 1600-1700-х годов вывели финансовый капитал на другой уровень, позволив тысячам людей инвестировать в тысячи судоходных предприятий и диверсифицировать риски.

После Наполеоновских войн голландцы не смогли диверсифицировать акции компаний и позволить другим воспользоваться преимуществами рынков капитала; они не смогли достаточно развить облигационную сторону рынка и расширить капитал Ост-Индской компании, а вместо этого предпочли заимствовать нагрузку, что привело к банкротству.

Таким образом, компания не смогла привлечь дополнительный капитал, когда это было необходимо, ограничить заимствования или финансировать капитальные расходы за счет сокращения своих дивидендов.

Библиографический список

1. История Востока в новое время: хрестоматия: [12+] / сост. В.Н. Садченко, Л.Н. Величко, А.Н. Птицын; Министерство образования и науки Российской Федерации и др. – Ставрополь: СКФУ, 2015. – 254 с.
2. Мантусов, В.Б. Мировая торговля в системе МЭО: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Мировая экономика» / В.Б. Мантусов; Российская таможенная академия. – Москва: Юнити, 2017. – 176 с.
3. Политология: учебник / С.В. Решетников, Н.А. Антанович, Н.П. Де-

нисюк и др.; под ред. С.В. Решетникова. – 8-е изд. – Минск: ТетраСистемс, 2013. – 524 с.

4. Щегорцов, В.А. Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: учебник / В.А. Щегорцов, В.А. Таран; ред. В.А. Щегорцов. – Москва: Юнити, 2015.

УДК 65.011.4 : 658.155

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ МИНИ-ЗООПАРКА

Шриро Ю.В.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Иванова Е.В.

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

В статье рассматривается решение задачи формирования оптимального состава животных при реализации проекта создания мини-зоопарка. Задача решена методом линейного программирования. Разработка проекта осуществлялась в рамках программы Профстажировки 2.0.

Ключевые слова: эффективное использование ресурсов, оптимизационная модель, линейное программирование, целевая функция.

Обеспечение предприятий ресурсами является одним из главных факторов функционирования предприятия. При этом в условиях рыночной экономики и конкуренции успешно функционируют те производители, которые не только обладают, но, прежде всего, эффективно используют свои ресурсы.

Проблема эффективности использования ресурсов охватывает все стороны деятельности организации и приобретает особую актуальность в связи с развитием интенсивных способов производства, ограниченностью отдельных видов ресурсов, сложностью привлечения дополнительных средств в определенных ситуациях. Эффективное и разумное использование ресурсов при реализации проектов не только позволяет значительно сократить финансовые затраты, но и способствует повышению конкурентоспособности предприятия. Оценка эффективности использования ресурсов при реализации проектов занимает основополагающее место, поскольку представляет собой действенный инструмент для информационно-аналитического обеспечения проекта [1].

В рамках программы Профстажировки 2.0 командой проекта, состоящей из студентов четвертого курса, обучающихся по направлению «Менеджмент», решалась задача максимизации эффективности использования

ресурсов при реализации проектов в условиях АО «ДОМ.РФ», АО «Банк ДОМ.РФ», Москва. Проект подразумевал строительство мини-зоопарка на территории площадью 9 га в одном из районов г. Москвы. Согласно условиям кейса, предложенного АО «ДОМ.РФ», в зоопарке могут присутствовать такие виды животных, как слоны, бегемоты, львы, носороги и жирафы. Требовалось определить оптимальное сочетание животных, которые принесут компании наибольший доход за 5 лет.

Исходные данные для решения кейса представлены в таблице 1.

В качестве дополнительных ограничений условиями кейса предусматривались следующие:

- 1) один посетитель посещает зоопарк один раз в год;
- 2) в одном вольере можно размещать только одно животное;
- 3) цена билета равна количеству животных в зоопарке, умноженному на 10, то есть при наличии трех животных в зоопарке цена билета составит 30 рублей, четырех – 40 рублей.

Таблица 1 – Исходные данные для определения оптимального сочетания животных в проектируемом мини-зоопарке

Вид животного	Стоимость, руб.	Посетителей в год, чел.	Падение интереса посетителей в год, %	Площадь вольера, га
Слон	700000	1400000	5	4
Бегемот	500000	500000	10	1
Лев	800000	2000000	0	3
Носорог	1200000	1000000	15	2
Жираф	1000000	1500000	20	5

Определение оптимального количества животных для максимизации прибыли зоопарка осуществлялось с помощью модели линейного программирования.

В общем виде задача линейного программирования ставится следующим образом:

максимизировать функцию (f) прибыли зоопарка

$$f = \sum_{j=1}^n c_j x_j$$

где x_j - число животных j -го вида;

c_j - прибыль, получаемая при содержании животного j -го вида.

При моделировании были введены следующие ограничения:

– максимальное количество животных каждого типа – данное ограничение было предусмотрено для обеспечения разнообразия животных в зоопарке;

– суммарная площадь зоопарка и площадь вольера для каждого вида животных;

– ограничение по максимальному суммарному падению интереса посетителей;

– целочисленность и неотрицательность переменных, то есть число животных каждого типа может принимать только целое значение и не может быть отрицательным.

Применительно к условиям кейса математическая постановка задачи приобрела вид:

Управляемые переменные:

x_1 – количество слонов;

x_2 – количество бегемотов;

x_3 – количество львов;

x_4 – количество носорогов;

x_5 – количество жирафов;

$$\left\{ \begin{array}{l} x_1 \leq 2; \\ x_2 \leq 2; \\ x_3 \leq 2; \\ x_4 \leq 2; \\ x_5 \leq 2; \\ 4x_1 + x_2 + 3x_3 + 2x_4 + 5x_5 \leq 9; \\ 0,05x_1 + 0,1x_2 + 0,15x_4 + 0,2x_5 \leq 0,2; \\ x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 \in Z; \\ x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 \geq 0. \end{array} \right.$$

Целевая функция имеет вид:

$$P = 13300x_1 + 4500x_2 + 19200x_3 + 8800x_4 + 14000x_5 \rightarrow \max.$$

По итогам решения оптимизационной задачи средствами MS Excel было выявлено, что оптимальным вариантом сочетания животных является приобретение двух бегемотов и двух львов. Данная комбинация животных обеспечит получение прибыли зоопарка в размере 47400 тыс. руб. в год.

На территории зоопарка будут представляться следующие виды услуг:

- индивидуальное посещение зоопарка;
- групповое посещение зоопарка;
- организация детских праздников и мероприятий.

Создание зоопарка принесет пользу потенциальным посетителям, так как произойдет расширение сфер проведения досуга, получения дополнительной возможности реализации социальных и воспитательных целей, а также местным органам власти, поскольку произойдет развитие инфраструктуры города и увеличение доходов местного бюджета.

Для запуска зоопарка требуется приобретение оборудования: уличные фонари, камеры, кассовые аппараты, турникеты, вольеры.

Инвестиционные затраты проекта представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Инвестиционные расходы проекта, тыс. руб.

Вид инвестиционных затрат	Сумма, руб.
Строительство зоопарка	800000000
Приобретение оборудования	7630000
Приобретение животных	2600000
Транспортировка животных	200000
Итого:	810430000

Численность персонала создаваемого зоопарка планируется в количестве 14 человек: директор, ветеринар, 2 менеджера, бухгалтер, куратор, 2 кассира, 2 сторожа, 2 единицы обслуживающего персонала, 2 дворника.

Текущие затраты проекта отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Текущие ежемесячные затраты на производственной стадии

Вид затрат	Сумма, руб.
<i>Производственные затраты</i>	
- корм для животных	206880
- электроэнергия	1538,16
- заработная плата работников	941000
- отчисления на социальные нужды (30%)	284182
- прочие расходы:	421818
<i>Управленческие и коммерческие расходы</i>	-
коммунальные услуги	25000
канцелярия	50000
услуги связи	84363,6
реклама	238000
Итого:	2252782

Оценка эффективности проекта строительства мини-зоопарка позволила сделать вывод о целесообразности его осуществления (чистая приведенная стоимость, NPV, составила 113594,22 тыс. руб., индекс доходности дисконтированных инвестиций, DPI, – 1,14 руб./руб., период окупаемости проекта с учетом дисконтирования, DPP, – 4 года 2 мес., бухгалтерская рентабельность инвестиций – 33,8%). Однако незначительное превышение внутренней нормы доходности, IRR, равной 21%, ставки дисконтирования, принятой в расчетах на уровне 15%, свидетельствует о недостаточном запасе финансовой прочности проекта.

Таким образом, задача максимизации эффективности использования ресурсов при реализации проекта по строительству мини-зоопарка успешно решена. В ходе реализации проекта также были разработаны устав проекта,

сводный план проекта, бизнес-план строительства мини-зоопарка, выявлены риски проекта и обозначены пути их предотвращения.

Библиографический список

1. Разумовская Е.А. Теоретические вопросы эффективности использования финансовых ресурсов корпоративного сектора / Е.А. Разумовская, Н.С. Богачева // IN SITU. – 2015. – № 1. – С. 56–59.

УДК 330.101.8

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ

Федорова А.В.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Курило А.Е.

Институт экономики КарНЦ РАН, г. Петрозаводск

Данная статья посвящена обзору и анализу последних изменений, произошедших в системе ценообразования строительной отрасли РФ. Приведены основные методические и нормативные документы в данной области, регулирующие порядок нововведений. Выделены ключевые тенденции развития системы ценообразования в экономике строительства. Рассмотренный материал может представлять интерес для практикующих специалистов в сфере стоимостного инжиниринга в строительстве, а также для органов власти и бизнес структур.

Ключевые слова: экономика строительства, ценообразование в строительстве, цифровое строительство, мониторинг цен строительных ресурсов, федеральная государственная информационная система, классификатор строительных ресурсов

Важным фактором развития экономики строительной отрасли в решении как социальных проблем, так и экономических являются государственные инвестиции в объекты капитального строительства. Строительная отрасль характеризуется уникальностью результата экономической деятельности, т.е. выпуском нестандартизированных продуктов, высокими издержками на измерение и контроль количества и качества оказанных услуг и использованных материалов. Соответственно, вместе с развитием системы государственных строительных заказов требуется качественная проработка методологических и методических подходов к системе инвестиционно-сметного проектирования в строительстве с учетом неоднородности территориальных условий и развития в регионах строительства. В этих условиях проблема построения содержательного экономического инструмента для определения оптимальной сметной стоимости строительства объектов является достаточно важной как для инвестора-застройщика, так и федеральных,

региональных органов власти при реализации ФЦП, поскольку эффективное освоение инвестиционных средств способствует устойчивому росту доходов инвестора-застройщика и позволяет результативно решать существующие в регионе социально-экономические проблемы.

С 2015 года строительная отрасль начала модернизироваться в вопросах формирования стоимости объектов на рынке строительной продукции РФ. Первые нововведения коснулись, прежде всего, законодательного закрепления ключевых понятий нормативно-правового регулирования ценообразования в строительстве в Градостроительном кодексе РФ, а именно в нем появилась статья 8.3 «Ценообразование и сметное нормирование в области градостроительной деятельности» [2]. Отметим, что ранее эти вопросы нигде не были определены, кроме отраслевых методических документов, которые, как правило, несли рекомендательный характер применения.

В результате, в последнее время была замечена зарождающаяся тенденция, направленная на создание единой сметно-нормативной базы РФ, целью которой является объединение баз расценок как для объектов капитального строительства, так и баз расценок для отраслевого строительства, а также постепенное исключение баз, разработанных субъектами РФ. Данные изменения постоянно отражаются в Федеральном реестре сметных нормативов, размещаемом и регулярно обновляемом на сайте Минстроя РФ. Так с 31.03.2020 г. введены в действие Федеральные единичные расценки (ФЕР 2020) и Государственные элементные сметные нормы (ГЭСН-2020), соответствующие базы редакции 2017 года были отменены приказом Минстроя РФ от 08.04.2020г. №195/пр [8]. Также в текущем году были введены укрупненные нормативы цены строительства (НЦС) в редакции 2020г. с соответствующей методикой их применения, которые используются для определения стоимости строительства на стадии технико-экономического обоснования будущих инвестиций.

Также в системе ценообразования за последнее время появились актуализированные редакции ранее существовавших методических документов по определению сметных цен на материалы, эксплуатацию машин и заработную плату [5-7], определяющих порядок расчета прямых затрат в строительстве, а также документы по применению сметных норм и расценок и др. Отметим, что, в результате анализа данных документов становится понятным, что их применение невозможно без совместного использования соответствующих статей ГрК РФ по вопросам ценообразования.

Если обращаться к вопросу методологии определения сметной стоимости объектов капитального строительства, то пока действующими методами на практике являются базисно-индексный метод, а также применяются расчеты по НЦСам для инвесторских смет. В данный период ведется активная работа по актуализации базисно-индексного метода – появилась новая база ФЕР-2020, расширилась номенклатура индексов по видам объектов строительства в разрезе субъектов РФ и отраслей. Ресурсный метод определения

стоимости, предусмотренный реформой ценообразования в отрасли как основополагающий и дающий более точный результат в определении стоимости строительства, пока невозможен к применению.

Отдельно выделим изменения, связанные с вопросом выполнения мониторинга стоимости строительных ресурсов, поскольку данные, полученные в результате этого процесса, используются для формирования индексов изменения сметной стоимости и текущих средних цен на ресурсы. Несмотря на то, что на практике данный процесс существует уже длительное время, методик, требований и форм отчетности по мониторингу цен строительных ресурсов до сих пор установлено не было. Система сбора и обработки этих данных выполняется без использования современных средств автоматизации, а сама процедура осуществляется региональными центрами ценообразования субъектов РФ при условии наличия их в субъекте.

Под мониторингом цен строительных ресурсов понимается сбор, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для формирования сметных цен строительных ресурсов и определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия. Приведенное выше понятие теперь закреплено в Постановлении Правительства РФ от 23.12.2016 N 1452 (ред. от 15.05.2019) «О мониторинге цен строительных ресурсов». Отметим, что данный документ вышел вместе с «Правилами мониторинга», в котором находят отражение обозначенные выше вопросы, ранее непроработанные [3].

Еще одним новым понятием в данном документе является понятие классификатора строительных ресурсов (КСР) – это систематизированный перечень используемых при строительстве объектов капитального строительства материалов, изделий, конструкций, оборудования, машин и механизмов, каждому из которых присвоен определенный код.

Данный классификатор предназначен для обеспечения информационной поддержки задач, связанных:

- с классификацией и кодированием строительных ресурсов для целей ценообразования в строительной отрасли;
- проведением мониторинга стоимости строительных ресурсов;
- обеспечением унификации, автоматизации расчета стоимости строительства объектов с применением прикладных программных продуктов [4].

Особенность этого классификатора в сравнении с ранее существовавшим состоит в том, что он гармонизирован с принятой классификацией продукции по видам деятельности в европейском экономическом сообществе, что способствует единообразию обозначения и унифицированному применению строительных ресурсов.

Центральной темой в изменении системы ценообразования в строительной отрасли РФ является ее цифровая трансформация. Основные положения отражены в проекте стратегии Минстроя РФ по развитию строитель-

ной отрасли Российской Федерации до 2030 года [1].

Изменения, прежде всего, связаны с развитием государственных информационных систем в строительной отрасли. Так, например, уже успешно функционируют такие системы, как ФГИС ЖКХ и ФГИС ЕГРЗ - единый государственный реестр заключений.

Система, на которую возложена функция создания цифровой платформы ценообразования в отрасли, является ФГИС ЦС - федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве.

Вместе с этим Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 27.12.2019) был дополнен соответствующими статьями, определяющими данный характер изменений - ст. 57.5 «Информационная модель объекта капитального строительства», ст. 57.2 «Федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве» и ст. 57.6 «Классификатор строительной информации».

Согласно этим положениям система ФГИС ЦС должна решить задачу осуществления автоматизации мониторинга стоимости ресурсов по всей территории РФ. Однако, из-за существующей проблемы малой ее наполняемости данными (по оценкам ее заполнение отмечается в 12%) от производителей строительных ресурсов система не может полноценно работать и пока делает невозможным применение ресурсного метода определения стоимости строительства, основанного на использовании текущих цен на ресурсы.

Если говорить еще об одном связанном вопросе - определение стоимости строительства, основанной на конкурсной основе, то в дополнение к положениям, определённым в Федеральном законе от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 04.04.2020, с изм. от 09.04.2020) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (статья 110.2), вместе с Постановлением Правительства РФ от 04.02.2015 N 99 (ред. от 20.03.2020) «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг...» в 2020 году добавилось принципиально новое понятие – смета контракта [9].

Данное понятие, а также регламентирование этого вопроса отражено в приказе Минстроя России от 23.12.2019 N 841/пр «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта...». Основным моментом, который изменил существующий ранее порядок, состоит в том, что на проектной стадии при определении НМЦК используются нормативы, находящиеся в Федеральном реестре сметных нормативов, а при заключении и выполнении контракта – определяющим документом уже является смета контракта. По своему содержанию смета контракта должна отражать наименования конструктивных решений (элементов), комплексов (видов) работ, их цены на единицу измерения и общую стоимость с учётом объемов работ.

При осуществлении закупки работ путем проведения конкурентных способов определения подрядчиков смета контракта составляется заказчиком на основании размещенного в единой информационной системе в сфере

закупок проекта сметы контракта посредством указания цены каждого конструктивного решения, вида работ с учетом пропорционального снижения начальной (максимальной) цены контракта участником закупки, с которым заключается контракт [9].

Последние тенденции, которые можно выделить в системе ценообразования в строительстве состоят в создании и развитии единой государственной сметно-нормативной базы, обеспечении государственного мониторинга цен строительных ресурсов и формировании информационной цифровой платформы, обеспечивающей возможность оперативного определения экономически обоснованной стоимости строительства на разных этапах жизненного цикла объекта капитального строительства и инвестиционного процесса [1].

Таким образом, проведя анализ последних изменений в системе ценообразования в строительстве, можно отметить, что основные направления всех изменений носят характер восстановления системы государственного централизованного управления данным процессом для объектов, финансирование которых осуществляется с привлечением средств бюджетной системы РФ.

Библиографический список

1. Проект стратегии развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года.
2. Федеральный закон от 03.07.2016 N 369-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 14 Федерального закона Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
3. Постановление Правительства РФ от 23.12.2016 N 1452 (ред. от 15.05.2019) «О мониторинге цен строительных ресурсов» (вместе с «Правилами мониторинга цен строительных ресурсов»).
4. Приказ Минстроя России от 02.03.2017 N 597/пр (ред. от 05.12.2019) «О формировании классификатора строительных ресурсов».
5. Приказ Минстроя России от 4 сентября 2019 г. № 517/пр «Об утверждении Методических рекомендаций по определению сметных цен на материалы, изделия, конструкции, оборудование и цен услуг на перевозку грузов для строительства».
6. Приказ Минстроя России от 4 сентября 2019 г. № 515/пр «Об утверждении Методических рекомендаций по определению сметных цен на затраты труда в строительстве».
7. Приказ Минстроя России от 4 сентября 2019 г. № 513/пр «Об утверждении Методических рекомендаций по определению сметных цен на эксплуатацию машин и механизмов».
8. Приказ Минстроя России от 8 апреля 2020 г. № 195/пр «О признании утратившими силу некоторых приказов Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации».

9. Приказ Минстроя России от 23.12.2019 N 841/пр «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта...».

10. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция)».

11. Постановление Правительства РФ от 04.02.2015 N 99 (ред. от 20.03.2020) «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг...».

УДК 622.6

АКТУАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ (мнение выпускников)

Сидоров А.Н., Харитонов А.Р.

Научный руководитель: канд. филос. наук, доцент Мальцева С.М.

*Нижегородский государственный педагогический
университет им. К.Минина,
г. Нижний Новгород, e-mail: sidorovan@std.mininuniver.ru,
maltsewasvetlana@yandex.ru*

Достижение высокого уровня занятости – одна из основных целей макроэкономической политики государства. В данной статье рассматривается сложное социально-экономическое явление – безработица. На основе анализа специальной литературы дается определение безработицы, описываются ее виды и классические причины её образования. Новизна работы связана с полученными в ходе опроса эмпирическими данными, позволяющими в некоторой степени охарактеризовать современный уровень безработицы в России и выявить наиболее часто называемые ее причины с точки зрения недавних выпускников вузов.

Ключевые слова: безработица, производственные возможности, причины безработицы, виды, Россия, рынок труда, показатели.

Безработица – это явление в экономике, при котором некоторая часть населения, имеющего трудоспособность, становится избыточной на рынке труда. Это такая ситуация, при которой происходит дисбаланс соотношения спроса и предложения на рабочую силу [1]. Для России такие явления нестабильны, и постоянно, под влиянием множества факторов, ситуация изменяется. При таких скачках очень часто происходят массовые сокращения как количества предложений, так и объемов производства.

Безработица на современном этапе является следствием развития рыночной экономики. Большое количество предприятий приносит малую прибыль, имеет низкую производительность труда и избыточное количество кад-

ров. Также важной проблемой является сдерживание структурной перестройки экономики, сокращение капиталовложений из-за риска потери средств вкладчиками. В России сложилась скачкообразная система занятости, для которой характерен постоянный рост инвестиций. Одним из множества факторов также являются множественные нарушения, связанные с распадом СССР и отсутствием сотрудничества со странами Восточной Европы [2].

Безработица является очагом подавления мотивации людей, как следствие не даёт проявить себя во время профессиональной деятельности. Последствиями такого влияния из-за отсутствия удовлетворенных потребностей является материальная и психологическая недостаточность, стресс. Общее состояние экономики, её эффективность можно определить с помощью показателей по уровню безработицы. На данном этапе повсеместно повышаются требования к квалификации производственных сил, сокращается возможный потенциал трудоустройства инициативной молодежи. Одним из главных показателей является трудоустройство только что окончивших обучение специалистов учебных заведений [3]. Чтобы чётко видеть картину на рынке труда, необходимо знать содержание понятия безработицы – достигшей трудоспособного возраста части населения страны и не имеющей работы, находящейся в её поиске в момент определенного периода времени [4]. Количество безработных подсчитывается различными органами и институтами. К нетрудоспособному населению относятся:

- лица, не достигшие трудоспособного возраста;
- лица, находящиеся в специальных учреждениях (местах заключения, психиатрических клиниках);
- лица, выбывшие из состава рабочей силы (пенсионеры, инвалиды и т.п. [5].

Для оценки последствий безработицы, необходимо рассмотреть ее различные виды, влияющие на экономику страны.

Виды безработицы:

- *фрикционная безработица* – временная безработица в момент перехода людей из одной организации в другую [6];
- *институциональная безработица* – зависящая от правовых норм, устройства рынка рабочей силы, факторов, влияющих на ее спрос и предложение;
- *добровольная безработица* – часть трудоспособного населения, не желающая работать;
- *технологическая безработица* – зависит от научно-технического прогресса;
- *структурная безработица* – безработица в момент структурного преобразования экономики, происходящая под влиянием научно-технического прогресса [7];
- *региональная безработица* - в результате разницы между спросом и предложением рабочей силы на определённой территории;

- *сезонная безработица* – зависит от сезонных колебаний в объеме производства;

- *частичная безработица* – когда трудящиеся работают только часть рабочего времени;

- *скрытая безработица* – при наличии формального рабочего места, но без фактической занятости.

Традиционно в качестве наиболее частых причин безработицы называют:

- избыток предложения среди кадров;
- установление ставок заработной платы выше равновесного уровня;
- вытеснение труда капиталов в эпоху научно-технической революции;
- отсутствие высокого платежеспособного спроса;
- структурные сдвиги в экономике [6];
- спад экономики, стагнация, депрессия;
- увеличение издержек производства из-за увеличения минимальной оплаты труда;

- изменения в экономике, касающиеся сезонных колебаний [8].

Все вышеперечисленные причины могут вызвать серьезные макроэкономические последствия. Из-за высокой безработицы падают доходы населения, затем происходит сокращение сбережений, которые являются источником инвестиций; последние же дают государственному бюджету налоговые поступления. Безработица затрагивает множество социальных групп, поэтому она является не только явлением экономическим, но и социально-экономическим [9]. К социально-экономическим последствиям безработицы относят: социальный пессимизм; психологическую напряженность; рост преступности.

Для России не характерно снятие ограничений, касающихся административной, правовой, экономической сфер. Данные ограничения являются главным препятствием, которое мешает свободно продавать производственную силу. К таким явлениям относится отмена прописки, развитие рынка жилья, устранение монополизма государственной собственности, регулирование занятости в различных слоях населения [10, 11].

Другими популярными мерами по сокращению безработицы являются:

- расширение вакансий рынка труда;
- проведение и организация общественных работ;
- введение поощрений для частного предпринимательства;
- профессиональная подготовка по дефицитным специальностям;
- гибкий график для рабочих;
- информирование населения о возможности трудоустройства;
- проведение ярмарок вакансий, дней открытых дверей;
- введение государственной защиты работников [12].

Существует три вида государственной политики борьбы с безработицей:

- социальная политика – оказание помощи безработным, для поддер-

жания их жизненного уровня;

- макроэкономическая политика – использование денежно-кредитных и бюджетно-налоговых мер для сокращения безработицы;

- политика в сфере занятости – создание новых рабочих мест, переподготовка кадров, центров по трудоустройству.

В связи с актуальностью проблематики трудоустройства после выпуска из учебного заведения был проведен опрос с целью выяснить мнение об основных причинах безработицы выпускников средних и высших учебных заведений. Аудитория, участвующая в опросе, – это выпускники средних и высших учебных заведений.

Изучив социальное положение респондентов (пол, возраст, образование, профессия), также причины незанятости, способы поиска работы и требования к желаемой работе, получили следующие сведения:

1) количество опрошенных составило 50 человек, из них 30 девушек и 20 парней, 26% в возрасте 16-18 лет, 74% – 19 лет-24 года;

2) среди опрошенных работает 21%, не работающие 79%;

3) имеют стаж работы менее одного года 28%, более одного года – 12% и не имеют стаж вообще 60%;

4) искали работу самостоятельно 57%, с помощью знакомых 11%, по объявлению 10%, через центр занятости 7% и не искали вообще 15%;

5) причиной их безработицы является: увольнение 14%, не хотят устраиваться по желанию 13%, не могут найти подходящую работу 73%;

6) из тех, кто не может найти работу: 34% из-за низкой заработной платы; из-за условий труда – 6% и не могут найти работу по специальности из-за отказа работодателя – 33%;

7) успешное трудоустройство зависит: от связей – 64%, от квалификации и образования – 29% и работать нелегально – 7%;

8) причины отказов работодателей: нет опыта работы – 43%, недостаточный уровень образования – 21%, не взяли после прохождения собеседования – 17%, отсутствие умений и навыков – 19%.

Таким образом, большинство опрошенных имеют высшее образование, предпочитают работу с высокой заработной платой. Большинство респондентов считают, что для хорошего трудоустройства нужны связи, работодатели чаще всего в работе отказывают из-за недостатка опыта.

В настоящее время в России сложилось довольно тяжелое положение с решением проблемы, касающейся безработицы. Конечно, выходы существуют, но для преодоления проблем необходимо принимать решения, иначе безработица станет глобальным явлением в России на рынке труда; это возможно решить путём создания нормативных документов, касающихся положения не только производственных сил, но и работодателей. В таком случае необходимо ввести какие-либо санкции, касающиеся работодателей, с целью привлечения бизнеса к социальной ответственности. В таком случае, при увольнении и расторжении договора по инициативе работодателя организа-

ции будут обязаны, по новым поправкам в Трудовом кодексе, решать вопросы относительно трудоустройства на новое рабочее место. Данные проведенного опроса показали, что выпускники не чувствуют своей защищенности при попытке трудоустроиться, а на ключевые позиции при приеме ставят не нужную квалификацию, а личные связи и опыт работы. Производственные силы, находящиеся под риском увольнения, должны более интенсивно защищаться государством, что даст гарантию устойчивости ситуации на рынке труда. При дальнейшем развитии области защиты работников государством безработица должна постепенно снижаться, что будет гарантом эффективности данной политики.

Библиографический список

1. Аброскин, А.С., Зайцев, Ю.К., Идрисов, Г.И. Экономическое развитие в цифровую эпоху [Текст] / А.С. Аброскин, Ю.К. Зайцев, Г.И. Идрисов // Влияние развития на уровень безработицы: материалы научных конференций. – Москва: Дело, 2019. С.63-65.
2. Ахапкин, Н.Ю. Динамика и структурные изменения российского рынка труда в условиях «войны санкций» [Текст] / Н.Ю. Ахапкин, //Российский экономический журнал.- 2018.- №2.- С.38-45.
3. Борисова, Е.К. Безработица и ее динамика в России [Текст] / Е.К. Борисова // Современные научные исследования и инновации. - 2013.- № 4.- С. 15.
4. Бояхчян, Р.А. Каждый четвертый выпускник российского вуза не трудоустроен [Текст] / Р.А. Бояхчян // Экономика и менеджмент инновационных технологий.- 2017.- № 10.- С. 4.
5. Вон, С.М. Безработица: её причины и последствия [Текст] / С.М. Вон, // Молодой ученый.- 2016.- №17.1.- С. 71-76.
6. Даньшина, Д.Н. Проблемы безработицы в Российской Федерации [Текст] / Д.Н. Даньшина // Молодой ученый.- 2016.- №6.6.- С. 64-66.
7. Казанцева, М.В., Безработица как социальное явление: проблемы и пути их решения [Текст] / М.В. Казанцева, Н.А. Олекшевич // Гуманитарные научные исследования.- 2014.- № 6.- С. 29.
8. Кайзер, К.А. Оценка государственной политики занятости [Текст] / К.А. Кайзер // Экономика и менеджмент инновационных технологий.- 2013.- № 5.- С. 7.
9. Курносова, Е.А. Анализ тенденций и особенностей безработицы в России [Текст] / Е.А. Курносова // Вестник Самарского Государственного университета.- 2015.- №8.- С.70.
10. Мальцева, С.М. Гедонистический образ жизни в современном обществе потребления [Текст] / С.М. Мальцева, О.О. Кубышева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2018.- № 8 (34).- С. 237-241.
11. Мальцева, С.М. К вопросу об эволюции прав и свобод человека /

С.М. Мальцева, Л.В. Гнетова А.А. Бушуева [Текст] // Современные исследования социальных проблем. - 2019.- Т. 11. № 5-2.- С. 90-95.

12. Мальцева, С.М. Социологическое исследование выявления предпочтений молодежи по трудоустройству [Текст] / С.М. Мальцева, А.Е. Булганина, С.В. Булганина, К.В. Белоусова // Наука и бизнес: пути развития.- 2019.- № 3 (93).- С. 89-92.

УДК 622.6

КОМБИНИРОВАННАЯ ОПЛАТА ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Золотопупова Д.Ю.

Научный руководитель: Калюкина К.Е.

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

В данной статье рассматривается комбинированная система оплаты труда в современных условиях и её виды, раскрывается суть комиссионной комбинированной системы оплаты труда на примере компании «Avon».

Ключевые слова: оплата труда, тарифная, бестарифная и смешанная (комбинированная) системы оплаты труда, система «плавающих» окладов, комиссионная система, дилерская сеть.

Как следует из статьи 129 Трудового кодекса, оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд. Система оплаты труда (СОТ) работников организаций, не финансируемых из бюджета (как коммерческих, так и некоммерческих), фиксируется в коллективных договорах, соглашениях, локальных нормативных актах организаций и в трудовых договорах. Такой порядок установлен статьей 135 ТК РФ. [1]

Выбор системы оплаты труда – важный шаг для любой организации. Эта система должна быть достаточно простой и ясной, чтобы каждый работник видел зависимость между производительностью и качеством своего труда и получаемой заработной платой.

При оплате труда работников могут применяться различные системы: тарифная, бестарифная, смешанная.

Тарифная система – это способ расчёта заработной платы, исходя из дифференциации сумм вознаграждений работникам в зависимости от их категории.

Бестарифная система – это форма начисления заработной платы, которая не предусматривает установления оклада или тарифной ставки.

Смешанная (комбинированная) система – система оплаты труда, кото-

рая одновременно имеет признаки тарифной и бестарифной систем.

К числу смешанных систем можно отнести систему «плавающих» окладов, комиссионную форму оплаты труда, дилерский механизм.

Система «плавающих» окладов подразумевает пересчёт оклада ежемесячно в зависимости от результатов работы за прошлый период.

Комиссионная система. В данном случае работник может рассчитывать на процент от прибыли компании в целом или от каждой единицы выработки. Данную СОТ часто используют в страховых компаниях.

Дилерская сеть. При этой СОТ работник должен продать определенное количество товаров или услуг, которые он приобретает у компании за собственный счёт. Соответственно, разница между ценой закупки и продажи и будет заработной платой. [2]

Более подробно в рамках данной статьи рассмотрим комиссионную систему на примере компании «Avon».

«Avon» – косметическая компания, придерживающаяся модели прямых продаж. «Avon» производит косметические товары, включающие средства для ухода за кожей, парфюмерию и декоративную косметику. Кроме этого, под маркой «Avon» распространяются производимые сторонними компаниями товары для дома и модные аксессуары: бижутерия, часы, обувь, посуда, сувениры, детские товары и продукты питания. Всего компания ведёт торговые операции в 57 странах, кроме того продукция распространяется ещё в 18 странах.

Стоимость любого товара состоит из затрат на его производство, транспортировку, хранение и рекламу. Затраты на рекламные мероприятия – это немалая часть, входящая в стоимость готового продукта. Однако компания «Avon» не занимается широкомасштабными рекламными действиями, поскольку в этом нет необходимости.

Вся нагрузка по распространению товара ложится на сотрудников «Avon» – специально подготовленную команду из Представителей, руководство над которыми осуществляют Координаторы. Зарплата Координатора «Avon», Представителя и прочих сотрудников заложена в стоимости продукции. Это те средства, которые потребовались бы на раскрутку бренда в СМИ и прочих источниках. Компания «Avon» избрала этот путь продвижения товаров за его эффективность, доказанную впоследствии многолетней практикой.

Прямой покупатель – это человек, который приобретает продукцию со скидкой, экономит на покупках, не переплачивая посреднику за услуги. Его еще называют дисконтным покупателем.

Координатор – партнер компании «Avon» с официальным оформлением, деятельность которого направлена на построение своего собственного бизнеса онлайн в партнерстве с компанией.

Будучи Координатором, сотрудник «Avon» получает комиссионное вознаграждение, зависящее от объёма продаж и количества Представителей его группы. Если сотрудник постоянно набирает Представителей в свою

группу, обучает и помогает им, то его заработная плата увеличивается из месяца в месяц. По сути, Координатор – это менеджер по набору персонала.

Выплата комиссионных производится по окончании каждой кампании, которая длится 3 недели. Всего в году 17 кампаний, то есть выплата вознаграждения – 17 раз в год. Кроме прямых комиссионных за объёмы продаж группы, компания выплачивает сотруднику бонусы за активную работу. [3]

Таким образом, заработная плата Координатора «Avon» складывается из трёх составляющих:

- доход от личных продаж – до 31% от суммы покупки;
- доход от продаж группы – от 6% до 12% с закупок каждого представителя;
- бонусы и премии от «Avon» за активную работу.

В компании «Avon» существует следующая градация уровня вознаграждения в зависимости от продаж (таблица 1).

Таблица 1 – Уровни вознаграждения в зависимости от продаж

	Уровень вознаграждения	Суммарные продажи первых трех поколений, руб	Продажи личной группы, руб	Количество контрагентов	Сбалансированные продажи, руб.
K1	Vip-представитель	10 000			
K2	Младший координатор	20 000			
K3	Координатор	37 000			
K4	Старший координатор	57 000			
K5	Ведущий координатор	87 000			
L1	Младший лидер	120 000	100 000	1K1	
L2	Лидер	160 000	120 000	1K2	
L3	Старший лидер	230 000	150 000	2K2	
L4	Ведущий лидер	330 000	200 000	2K2+1K3	
M1	Младший менеджер	550 000	250 000	1K2+3K3	
M2	Менеджер	800 000	320 000	1K3+3K4	
M3	Старший менеджер	1 200 000	450 000	1K4+3K5	
M4	Ведущий менеджер	2 000 000	600 000	1L2+3L1	
D1	Вице-директор	3 500 000	750 000	1M1+2L4	2 100 000
D2	Директор	6 700 000	900 000	1M2+2M1	4 400 000
D3	Ведущий директор	11 000 000	1 100 000	1D1+2M4	4 800 000
D4	Премиум директор	16 000 000	1 300 000	3D1	6 400 000
D5	Vip-директор	22 000 000	1 600 000	2D1+1D2	9 100 000

Такой вид дохода рассчитан на бизнес-ориентированных людей. Сотрудник выполняет определённые должностные обязанности и получает дополнительные полномочия и неограниченные возможности заработка.

В современных условиях комбинированная система оплаты труда имеет преимущества для людей, предпочитающих гибкую форму дохода, такая система стимулирования позволяет повышать эффективность труда, обладает достаточным мотивационным эффектом.

Разработка и внедрение новой схемы оплаты – очень важное для компании мероприятие, требующее согласованности действий всех руководителей и топ-менеджеров. Главная цель такой работы – отладка механизма справедливой зарплаты. Если компании удастся сделать это, проблемы с текучестью, неудовлетворенностью и низкой результативностью персонала по большей части будут решены.

Библиографический список

1. ТК РФ Статья 129. Основные понятия и определения (в ред. Федерального закона от 30.06.2006 N 90-ФЗ).
2. rabortniks.ru / Работа и закон: Права работников и работодателей / Смешанная система оплаты труда [Электронный ресурс]. URL: <http://rabortniks.ru/smeshannaya-sistema-oplaty-truda/>.
3. AVON.ru / Сайт регистрации представителей [Электронный ресурс]. URL: http://avon187.ru/business/kak_doljen_pomogat_koordinator.htm.

УДК 352.075

РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Рюмочкин О.В.

Научный руководитель: канд. филос. наук, доцент Соколова В.Ф.

*Западный филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Калининград, e-mail: vera_sokolova@inbox.ru*

Рассмотрено понятие «эмоциональная компетентность», описана роль эмоциональной компетентности в деятельности работников муниципального учреждения, приведены данные пилотного исследования эмоциональной компетентности студентов направления «Государственное и муниципальное управление».

Ключевые слова: эмоциональная компетентность, эмоциональный интеллект, эмоциональный менеджмент, муниципальное учреждение.

Понятие эмоциональной компетентности, под которой понимают набор определенных навыков, связанных с эмоциональной сферой, совсем недавно вошло в научный обиход и стало особенно активно использоваться

в сфере управленческой деятельности. Сегодня говорят даже об особом виде управления, учитывающем эмоции в работе организации, так называемом, эмоциональном менеджменте.

Деятельность работников муниципального учреждения напрямую связана с общением с людьми, и, естественно, для эффективного выполнения возложенных на них задач им необходимо уметь оперировать той информацией, которая содержится в эмоциях, управлять собой и поведением других людей. Степень такого умения называют эмоциональным интеллектом (EQ).

Процесс принятия решения также в значительной степени подвержен эмоциональному воздействию. Как бы рационально работники муниципального учреждения не подходили к принятию решения, они выбирают либо то решение, которое их больше радует, либо то, которое меньше всего пугает.

В качестве модели эмоциональной компетентности рассматривают владение следующими навыками:

- 1) умение осознавать свои эмоции;
- 2) умение осознавать эмоции других;
- 3) умение управлять своими эмоциями;
- 4) умение управлять эмоциями других [1, С. 34].

Для определения уровня эмоциональной компетентности работников муниципальных учреждений-студентов 1 курса заочной формы обучения направления «Государственное и муниципальное управление» Западного филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации проведено пилотное социологическое исследование, в котором приняли участие 24 человека – 10 мужчин и 14 женщин.

Студентам были заданы вопросы о том, как они оценивают свои навыки по осознанию и управлению, как своими эмоциями, так и по осознанию и управлению эмоциями других людей.

Оказалось, что подавляющее большинство респондентов (76 %) не умеют распознавать свои эмоции, не могут понимать и тем более, вербально определять свои чувства. Опрашиваемые практически не отслеживают невербальные послания своих партнеров по взаимодействию и не придают значения (87 %), не задумываются о чувствах другого человека, считая, что не уместно в рабочей ситуации обращать на это внимание (91 %).

Схожая картина наблюдается и в ответах на вопросы по умению управлять своими эмоциями и эмоциями партнеров по общению. Считают, что могут управлять своими эмоциями в рабочих ситуациях 31% респондентов, а управлять эмоциями других могут 12% опрошенных студентов.

Следует отметить, что показатели ответов по владению навыками распознавания своих чувств и чувств партнеров по деловым коммуникациям были выше у респондентов женского пола. Это соответствует выводам других исследователей и связано с особенностями женского восприятия.

Практически все респонденты признали, что для того, чтобы быть успешными в профессиональной деятельности, им необходимо развивать эмоциональную компетентность.

Эмоциональную компетентность можно развивать, нарабатывая соответствующие навыки осознания и управления как своими, так и чужими эмоциями. Для этого, кроме самостоятельно изучения данного вопроса, образовательная программа направления «Государственное и муниципальное управление» в Западном филиале Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации предусматривает ряд соответствующих учебных дисциплин и тренингов для будущих работников государственных и муниципальных учреждений.

Эмоциональная компетентность работника муниципального учреждения позволит ему выявлять и преодолевать негативные чувства как свои, так и других людей; опознавать и преодолевать агрессию и враждебность в отношениях с людьми; общаясь вербально и не вербально, наблюдать, понимать и интерпретировать поведение и отношения между людьми; обсуждать острые проблемы в позитивном эмоциональном настрое; посредничать и улаживать отношения между конфликтующими сторонами.

Библиографический список

1. Шабанов, Сергей. Эмоциональный интеллект. Российская практика / Сергей Шабанов, Алена Алешина. – 7-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. – 432 с.
2. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э Макки. – М.: Альпина Паблишерз, 2012

III БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК 336

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.

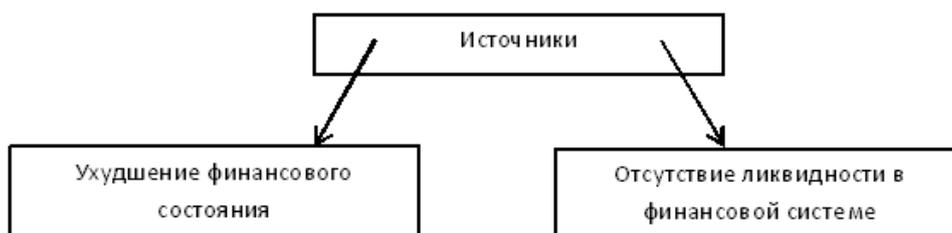


Рисунок 1 – Источники дефицита ликвидности

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 главной 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 при-

быльности 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]. URL<https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-sistemy-upravleniya-riskom-likvidnosti-v-kommercheskom-banke>.

2 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>.

3 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-bankro-tstva-kreditnyh-organizatsiy>.

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.

УДК 336

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:sabanovaln80@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.

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). [Электронный 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-okazyvayushchie-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.

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

Балобина Ю.А., Жукова Ю.С.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: vupno.violetta@mail.ru, alice1998z@mail.ru,
drv2010@yandex.ru*

В данной статье изложены основные меры поддержки для населения от Банка России в период коронавируса. Описан комплекс мер, направленных на поддержание российской экономики и платёжеспособного спроса населения. Обозначены сроки реализации этой политики. Выделены категории населения и бизнеса, подходящие под категории поддержки.

Ключевые слова: банк РФ, политика вовремя коронавируса, кризис 2020, низкие цены на нефть.

В условиях начавшейся кризисной ситуации в России, которая обусловлена двумя существенными факторами - резким падением цен на нефть из-за развалившегося соглашения ОПЕК+ и пандемией коронавирусной инфекции - роль Банка России и принимаемых им мер по сглаживанию негативных последствий, существенно возрастает. Будут ли введены меры по сохранению достигнутого уровня инфляции и стабильности финансового сектора, поддержанию внутреннего спроса, сохранению работоспособности (и рабочих мест) реального сектора - это первое. И второе - насколько эффективны будут действия регулятора.

Вследствие всего этого Центробанк Российской Федерации принял решение в настоящих условиях реализовать комплекс мер для поддержания способности финансового сектора предоставлять необходимые ресурсы экономике, чтобы защитить интересы пострадавших от пандемии и производить доступность платежей для населения, а также для адаптации финансового сектора к ограничительным мерам по борьбе с эпидемией.

Был разработан следующий комплекс мер Банком России:

1. Меры по защите интересов граждан, пострадавших от распространения пандемии, и по обеспечению доступности платежей для населения.

На сегодняшний день ситуация, сложившаяся из-за пандемии коронавирусной инфекции, является всеобщей проблемой населения. Политика повышения цен на продукты питания и услуги затронула все категории населения без исключений. Для сохранения потребительского спроса Банком России был принят ряд мер, предполагающих улучшить сложившуюся ситуацию. В условиях развития пандемии коронавируса необходима поддержка потребителей финансовых услуг и снижение рисков для их будущего финан-

сового благополучия.

Банк Российской Федерации рекомендует кредитным организациям не устанавливать макропруденциальные надбавки, пени и штрафы в отношении указанных кредитов до 30.09.2020г. Если есть официальное подтверждение наличия коронавирусной инфекции, то не увеличивать резервы по кредитам у этих заёмщиков.

2. Меры по поддержке кредитования малого и среднего бизнеса.

Сложившаяся ситуация с самого начала предполагала сильнейший удар по малому бизнесу. Это обусловлено снижением покупательской способности граждан, соответственно, и снижением спроса на предоставляемые малым бизнесом товары и услуги. Далее следует политика тотального сокращения затрат на предприятиях малого бизнеса, а именно снижение заработной платы сотрудников, предоставление отпусков за счёт самих работников или сокращение персонала. У большинства предприятий малого и среднего бизнеса есть заемный капитал и, следовательно, ежемесячные обязательные платежи. Банк РФ разработал меры, позволяющие стабилизировать ситуацию на рынке малого и среднего бизнеса.

В начале режима самоизоляции был составлен перечень отраслей, пострадавших от пандемии коронавируса. Сейчас этот список пополняется смежными или новыми отраслями, так как малый бизнес не может самостоятельно справиться со сложившейся ситуацией.

Банк России расширяет программу рефинансирования кредитов малым и средним предпринимательским структурам. (МСП). Помимо инструмента, направленного на ограничение процентных ставок по кредитам заёмщикам, вводится новый инструмент с лимитом рефинансирования в 500 миллиардов рублей в целях поддержания объёмов кредитования МСП. По обоим инструментам с 23.03.2020г. процентная ставка Банка России установлена в размере 4 %.

3. Меры по поддержке ипотечного кредитования.

Ипотечное кредитование относится к списку обязательных платежей граждан, размеры ежемесячных платежей зависят от условий банка и суммы ипотеки.

С целью поддержания доступности ипотечного кредитования в условиях, когда банки временно останавливают снижение ставок, Центробанк Российской Федерации уменьшил значения надбавок к коэффициентам риска по ипотечным кредитам, а также кредитам на финансирование по договору долевого участия в строительстве, предоставленным с 01.04.2020 г.

4. Меры по поддержке потенциала финансового сектора по предоставлению ресурсов экономике.

Изменения внешних условий, а также давления на внутренний спрос в результате пандемии могут привести к снижению доступности финансовых ресурсов для реального сектора. Для поддержания кредитования, Банк России:

- предоставляет право кредитным и не кредитным финансовым учреждениям, применяющим нормативные акты Центрального банка Российской Федерации, в отношении бухгалтерского учёта, долевых и долговых ценных

бумаг, приобретённых до 01.03.2020г. года, отражать в бухгалтерском учёте по справедливой стоимости на 01.03.2020г., а долговые ценные бумаги, приобретённые с 01.03.2020г. по 30.09.2020г., отражать по справедливой стоимости на дату приобретения. Данные меры будут действовать до 01.01.2021г.

5. Меры по снижению регуляторной и надзорной нагрузки на финансовые организации.

Надзор за финансовыми организациями осуществлялся всего по строго определенным правилам, также организации предоставляли отчёты в штатном режиме. Для этого необходимо присутствие работников в офисах.

С учётом изменений в организации работы в финансовых организациях, перевода большей части сотрудников на удалённую работу Банк России считает необходимым временно снизить регуляторную и надзорную нагрузку, в первую очередь ограничить мероприятия, требующие личного присутствия сотрудников в офисах, увеличить сроки на предоставление отчётности, снизить количество несрочных запросов в финансовые организации. Итак, Банк России на время режима самоизоляции прекращает проверку и надзор за финансовыми предприятиями, а также увеличивает срок действия бухгалтерских отчётности.

6. Меры по снижению нагрузки на российские акционерные общества.

Центробанк Российской Федерации подготовил предложения по внесению изменений в корпоративное законодательство. Данные изменения позволят адаптировать к текущей ситуации требования по срокам, а также форматам раскрытия информации, проведению корпоративных действий, поддерживая при этом необходимый уровень защиты интересов акционеров [1].

В целях предоставления гражданам возможности бесперебойно покупать продовольствия и лекарств в Интернете без посещения магазинов, а также поддержки онлайн-торговли Банк России работает над вопросом установления предельных комиссий по эквайрингу при осуществлении оплаты картами онлайн-покупок, добавляют в Центральный банк.

Также Банк России прокомментировал ситуацию с возможной инфляцией в стране, связанной с введением чрезвычайной ситуации и безвозмездных выплат гражданам. Суть комментария Банка России заключается в невозможности сдерживания существующего уровня инфляции при безвозмездных выплатах населению из резервного фонда РФ.

Сложившаяся ситуация в экономике России в период коронавируса требует принятия серьёзных и проработки стратегии дальнейшего развития.

В целом, меры, принятые Центральным банком Российской Федерации по поддержке граждан, экономики и финансового сектора в условиях пандемии коронавирусной инфекции при полной их реализации являются эффективными.

Библиографический список:

1. Информационное сообщение Банка России от 20.03.2020 "Банк России утвердил меры по поддержке граждан, экономики и финансового сектора в условиях пандемии коронавируса" от 20 марта 2020 года

АНАЛИЗ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Балонина К.А.

Научный руководитель канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк 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 работа в каждом коммерческом банке строится по-своему, её результативность обеспечивается при соблюдении требований организации. К ним относятся: оперативность, конкретность, систематичность, объективность.

Анализ баланса банка начинается с предварительного этапа. На этом этапе осуществляется чтение баланса и подготовка к аналитической работе. Производится структурирование отдельных статей баланса, а именно группировка статей актива и пассива в соответствии с заданными критериями, далее проверяется соответствие отдельных групп статей актива и пассива по срокам, видам затрат и их источникам, категориям контрагентов, а также соблюдение требований банка России и внутренних правил банка. После этого производится расчет оценочных и нормативных показателей, необходимых для анализа, которые отражаются в сводных таблицах. В зависимости от целей и выбранных методов анализа форма и состав таблиц могут быть различны, поэтому необходимо рассмотреть наиболее эффективные формы наглядного изображения полученных данных. [1]

Второй этап называется самоанализом. На этом этапе рассчитываются рассчитанные показатели объемов, структуры и динамики, составляется взаимосвязь анализируемых показателей и подготавливается заключение на основе результатов аналитической работы.

Последний является заключительным этапом, когда различные эксперты привлекаются для оценки результатов анализа и выработки рекомендаций по улучшению и 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 моделей, предназначенных для решения задач оптимизации. Эти модели относятся к различным аспектам банков. Основными из них являются: модель поведения потребителей, модель возможного поведения конкурентов, модель ценообразования, модель оптимизации организационной структуры 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.

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: sabanova1n80@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 привлекательность 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 depo-

зитных 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. Лаврушин 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 (дата обращения: 11.03.2020).

УДК 334.723.6

ВЛИЯНИЕ ГОСКОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РФ

Бобко К.И., Михеев П.А.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: soldat4000@mail.ru, drvv2010@yandex.ru*

В данной статье рассматривается влияние деятельности госкорпораций на экономику Российской Федерации посредством изучения законодательных актов, официальных финансовых отчетностей корпораций. На основании данных анализов сделаны выводы об эффективности работы госкорпораций и их влияние на экономику страны.

Ключевые слова: госкорпорация, ФЗ «О государственных корпорациях», финансовая отчетность, «Ростех», «Газпром».

Госкорпорация – это организационно-правовая форма некоммерческих организаций. Государственная корпорация признается не имеющая членства некоммерческая организация, на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций, каждая корпорация создается в соответствии с федеральным законом.

На данный момент насчитывается 8 ключевых государственных корпорации на территории РФ. Ранее их насчитывалось намного больше, но они были расформированы по указу президента Российской Федерации. Стоит так же отметить, что большая часть государственных корпораций завершили 2018 год с прибылью, однако доходы и расходы таких предприятий мало учитываются и не отражены в бюджетной отчетности государства.

Рассматривался законопроект о том, что госкорпорации должны отчитываться государству о своем развитии, он был принят, но вступит в силу только 1 января 2021 года.

До того, как закон вступит в силу, госкорпорации отчитываются о своей деятельности следующим образом: в соответствии с действующим законодательством высший орган государственной корпорации (совет директоров) утверждает долгосрочную программу деятельности и развития или другой документ о долгосрочном планировании. Следует предусмотреть выпол-

нение производственных, инвестиционных и финансовых показателей. Но сейчас в законах о государственных корпорациях нет единообразия в отношении отчетов о деятельности госкорпораций. Можно только отметить что:

- для некоторых госкорпораций годовой отчет должен включать отчет об осуществлении программы мероприятий;

- в законах об Агентстве страхования вкладов (АСВ) и Фонда поддержки реформы жилищно-коммунального хозяйства не указываются документы по долгосрочному планированию, как указано в пояснительной записке проекта. Поправки правительства дадут совету директоров АСВ полномочия утверждать стратегию развития, а наблюдательному совету фонда следует разработать долгосрочную программу деятельности и развития.

- Закон о Внешэкономбанке (ВЭБ РФ) гласит, что наблюдательный совет госкорпорации утверждает стратегию развития, но в параграфе годового отчета об исполнении не говорится. Поправки предлагают уточнить это и предписать, чтобы годовой отчет ВЭБ.РФ, помимо финансовой отчетности, также включал отчет о реализации стратегии развития.

Таким образом можно говорить о том, что отчетность ведется, но она далеко не всегда отражает реальную ситуацию того, как идет распределение денег внутри, после того как они попали в госкорпорацию.

Корпорация «Ростех» является «мозговым центром» для многих производств, она создает патенты, новейшие технологии для различных видов продукции и также для оборонной отрасли РФ, она не создает продукт в чистом его виде, а только его конкретную составляющую по заказу того или иного предприятия.

Однако если просмотреть отчетности этой корпорации за период с 2014 по 2018 года, то наблюдается нехватка данных о том, каким образом распределяются денежные средства, выделенные на заказ. На официальном сайте корпорации указаны только общие данные, которые не позволят подробно провести анализ деятельности и выявить недостатки (рисунок 1).

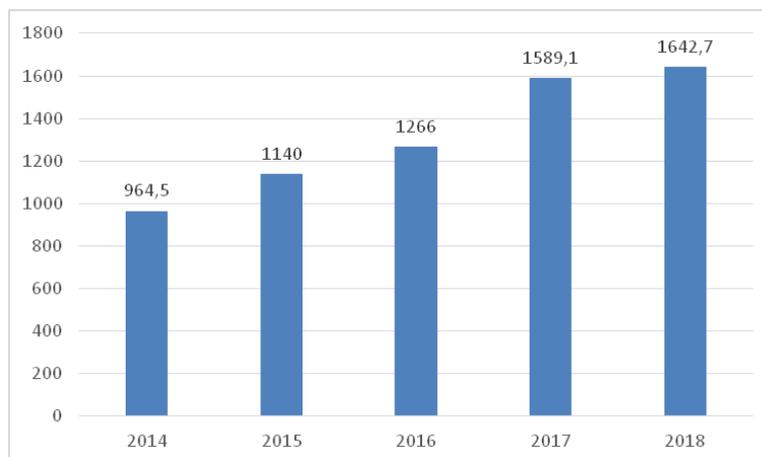


Рисунок 1 - Консолидированная выручка корпорации «Ростех»

Как видно из рисунка 1, можно говорить о том, что у корпорации с каждым годом идет увеличение выручки – за 5 лет она выросла на 70,3% (964.5 млрд. руб. в 2014г. и 1642.7 млрд. руб. в 2018г.).

Также наблюдается и рост прибыли в этот период, данные о динамике представлены на рисунке 2

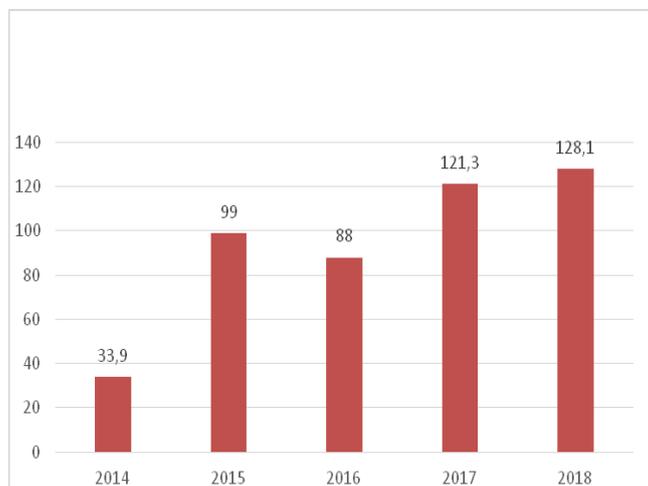


Рисунок 2 - Консолидированная чистая прибыли корпорации «Ростех»

На рисунке 2 видно, что в период с 2014 по 2018 год прибыль увеличилась на 277,8% (33.9 млрд. руб. в 2014г и 128,1 в 2018 году.)

В корпорации «Ростех» есть единая система казначейства, созданная для того, чтобы автоматизировать процессы:

- перераспределения средств на межхолдинговом уровне
- осуществления контроля за исполнением бюджетов организаций корпорации на уровне корпорации
- выявления и оценивания финансовых рисков Группы и т.д.

Данная система оставляет много вопросов, так как многие операции происходят внутри корпорации и многие операции по перераспределению денежных средств останутся в тени.

Помимо этого, данная система позволяет находить наиболее выгодные банковские кредиты в случае, если выделенных на заказ средств не хватает.

Эту программу можно использовать также и для других более мелких предприятий, т.к. это явно бы сократило число рабочих, необходимых для функционирования предприятия, что позволило бы направить денежные средства туда, где они необходимы, но ей пользуются только госкорпорации.

Тем не менее, немаловажным фактором является то, что корпорации могут запросить дополнительные средства на выполнение тех или иных заказов/программ у государства, и как правило, государство им не откажет, т.к. от этого зависит успешность выполнения этого заказа.

В 2019 году в федеральный бюджет поступило 589 млрд рублей от нефтегазовых предприятий. Из-за того, что не все крупные государственные корпорации перечисляют 50% своей прибыли в бюджет в соответствии с

МСФО, как того хочет Министерство финансов РФ, российский бюджет теряет средства. Если обязательство по переводу 50% прибыли по МСФО в качестве дивидендов было обязательным, то в этом году бюджет получил бы дополнительно 129 млрд рублей от Газпрома, 29 млрд рублей от Сбербанка, 27,3 млрд рублей от Транснефти и 38,15 млрд рублей от ВТБ. Однако из года в год Министерство финансов не получало эти деньги. Оказывается, государственные компании избегают выплаты дивидендов инвесторам и держателям акций по нескольким причинам. Например, «Газпром» ссылается на дорогостоящую инвестиционную программу, которая позволила выплатить акционерам в 2017 году 20% прибыли и около 25% в 2018 году.

Так, по итогам 2018 года Газпром планирует использовать 1496 трлн рублей в рамках инвестиционной программы – это на 16,97% больше, чем первоначально предполагалось для его бюджета (1279 трлн рублей). Из этой суммы 984,26 млрд. рублей было выделено на проекты капитального строительства (рост на 185,84 млрд. рублей), 84,81 млрд. рублей (увеличение на 43,82 млрд.), назначен на приобретение внеоборотных активов.

Рассматривая займы, можно отметить, что по итогам 2018 года АО «Газпром» планировало занять 7,7 млрд долларов. Это на 1,5 млрд долларов больше изначальных проектировок, эти деньги были направлены на проект «Сила Сибири», расширение газотранспортной системы в направлении «Северного потока 2» и «Турецкого потока», строительство терминала по приему СПГ в Калининградской области.

Инвестиционные программы «Газпрома» имеют плохую репутацию среди инвесторов, из-за того, что они в большинстве случаев негативно воспринимают рост инвестиционных ресурсов программы «Газпрома», поскольку понимают, что отдача от этих инвестиций будет под вопросом, а свободный денежный поток (или дивиденды) уменьшится в результате роста инвестиций.

Таким образом, рассматривая приведенные графики, отражающие данные об инвестиционной программе «Газпром», можно отметить, что увеличение инвестиционной программы в конце года уже стало традицией.

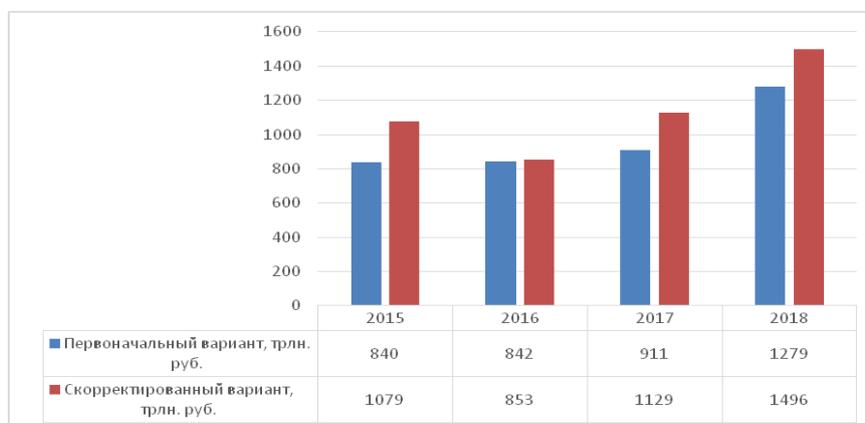


Рисунок 3 – Динамика изменения инвестиционной программы «Газпром»

Из рисунка 3 видно, что инвестиционная программа, например, в 2017 году составляла 911 млрд. рублей была утверждена и увеличилась до 1,128 млрд. рублей в сентябре.

По всем этим причинам положение инвестиционной программы не обусловлено инфляцией или форс-мажорными обстоятельствами, а также не ускорит радикальный ввод в эксплуатацию экспортных трубопроводов. И необходимость его увеличения, соответственно, вызывает вопросы в целесообразности.

Таким образом причинами неэффективного функционирования госкорпораций являются: недостаточная проработка правовой поддержки деятельности госкорпораций; не установлены критерии оценки результатов, полученных государственными компаниями, на основании заявленных целей и задач; не установлены ответственные лица и степень их ответственности за неспособность достичь целей и задач и, соответственно, степень ответственности за разницу между фактическими и целевыми показателями производства и т. д.

Подводя общий итог, хочется отметить отрицательное влияние госкорпораций на экономику страны, большое количество денег «протекает» через эти корпорации и уходят в «финансовую черную дыру» без возможности возврата. Государственные корпорации на самом деле являются организациями, объединяющими коммерческие и государственные функции, которые, строго говоря, не существуют ни в одной стране мира.

Библиографический список.

1. Официальный сайт «Ростех» <https://rostec.ru/investors/>.
2. Официальный сайт «Газпром» <https://www.gazprom.ru/investors/>
3. Валерий Зубов, Владислав Иноземцев «Почему государственные корпорации так неэффективны» <https://www.rbc.ru/opinions/economics/28/09/2015/560923639a79472a14442d47>.
4. Анна Гальчева «правительство заставит госкорпорации отчитываться о развитии» <https://www.rbc.ru/economics/08/08/2019/5d4be0779a79477ed64a3575>.
5. Макарова, О.А. Акционерные общества с государственным участием. Проблемы корпоративного управления: монография / О.А. Макарова. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 211 с. - (Актуальные монографии). - ISBN 978-5-534-00938-5. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <http://biblio-online.ru/bcode/451111>.

КТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ВЫИГРЫВАЕТ ОТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ?

Выпно В.В.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: drv2010@yandex.ru*

В данной статье рассматривается влияние процесса глобализации на развитие мировой системы. Сделан всесторонний обзор исследований в сфере глобализации и её влияния в промышленно-развитых и развивающихся странах. Изучено место и показатели России в мировом процессе глобализации.

Ключевые слова: глобализация, глобальная экономика, индекс глобализации, промышленные страны, развивающиеся страны, рынок, торговля.

Объективным процессом развития мирового сообщества является глобализация, посредством которой происходит формирование сложной многоуровневой системы общественно-экономических отношений. В рамках данного феномена наблюдается значительное усиление политических, социально-экономических, информационных и культурных взаимосвязей стран всего мира [1].

В промышленно развитых странах растет неопределенность в отношении того, означает ли глобализация больше возможностей или больше риска. Растущий популизм является прямым последствием этого развития. Тем не менее, который год исследования этого феномена показывают: если измерять реальный валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения, промышленно развитые страны по-прежнему являются главными победителями растущей глобализации, и при этом развивающиеся экономики отстают.

Главный вопрос исследований, какое влияние оказывает рост глобализации в период между 1990 и 2016, на реальное (то есть с учётом инфляции) ВВП на душу населения в 42 странах? Этот показатель был выбран потому, что он более значим для благосостояния граждан, чем ВВП экономики в целом.

Отправной точкой для расчета роста благосостояния, связанного с глобализацией, является индекс глобализации KOF. Индекс уровня глобализации стран мира (KOF- Index of Globalization) создан в 2002 году в Швейцарском экономическом институте (KOF Swiss Economic Institute) при участии Федерального Швейцарского технологического института (Swiss Federal Institute of Technology). Индекс позиционируется как комбинированный показатель, который позволяет оценить масштаб интеграции той или иной страны в мировое пространство и сравнить разные страны по его компонентам. В дополнение к показателям экономической взаимосвязанности, он также включает информацию о социальной взаимосвязанности и о том, насколько политически интегрирована страна с миром. Данные могут ис-

пользоваться для составления индекса глобализации для каждой страны и каждого года с оценками от 0 до 100. Чем больше точек в индексе, тем больше взаимосвязей в этой стране с другими странами в мире. В таблице 1 показана глобализация, измеренная таким образом для отдельных стран. А на рисунке 1 показаны изменения в индексе глобализации для отдельных стран за период 1990–2016 гг.

Таблица 1 – Индекс глобализации за 2016 год.

Рейтинг	Страна	Индекс	Рейтинг	Страна	Индекс
1	<u>Ирландия</u>	91.32	22	<u>Болгария</u>	63.70
2	<u>Нидерланды</u>	91.06	23	<u>Италия</u>	63.23
3	<u>Бельгия</u>	85.62	24	<u>Польша</u>	62.57
4	<u>Швейцария</u>	83.11	25	<u>Словения</u>	62.50
5	<u>Дания</u>	77.26	26	<u>Новая Зеландия</u>	62.43
6	<u>Швеция</u>	76.53	27	<u>Румыния</u>	61.61
7	<u>Австрия</u>	75.50	28	<u>Южные Штаты</u>	60.73
8	<u>Великобритания</u>	74.87	29	<u>Латвия</u>	59.99
9	<u>Финляндия</u>	72.72	30	<u>Греция</u>	59.73
10	<u>Венгрия</u>	72.40	31	<u>Чили</u>	58.89
11	<u>Канада</u>	71.69	32	<u>Израиль</u>	57.55
12	<u>Норвегия</u>	70.92	33	<u>Япония</u>	51.83
13	<u>Португалия</u>	70.81	34	<u>Южная Африка</u>	50.72
14	<u>Эстония</u>	70.72	35	<u>Турция</u>	48.37
15	<u>Чехия</u>	70.20	36	<u>Россия</u>	46.53
16	<u>Франция</u>	70.18	37	<u>Южная Корея</u>	46.34
17	<u>Словакия</u>	66.46	38	<u>Мексика</u>	44.05
18	<u>Германия</u>	66.29	39	<u>Китай</u>	40.92
19	<u>Испания</u>	65.98	40	<u>Бразилия</u>	38.73
20	<u>Литва</u>	64.96	41	<u>Аргентина</u>	34.67
21	<u>Австралия</u>	64.82	42	<u>Индия</u>	30.93

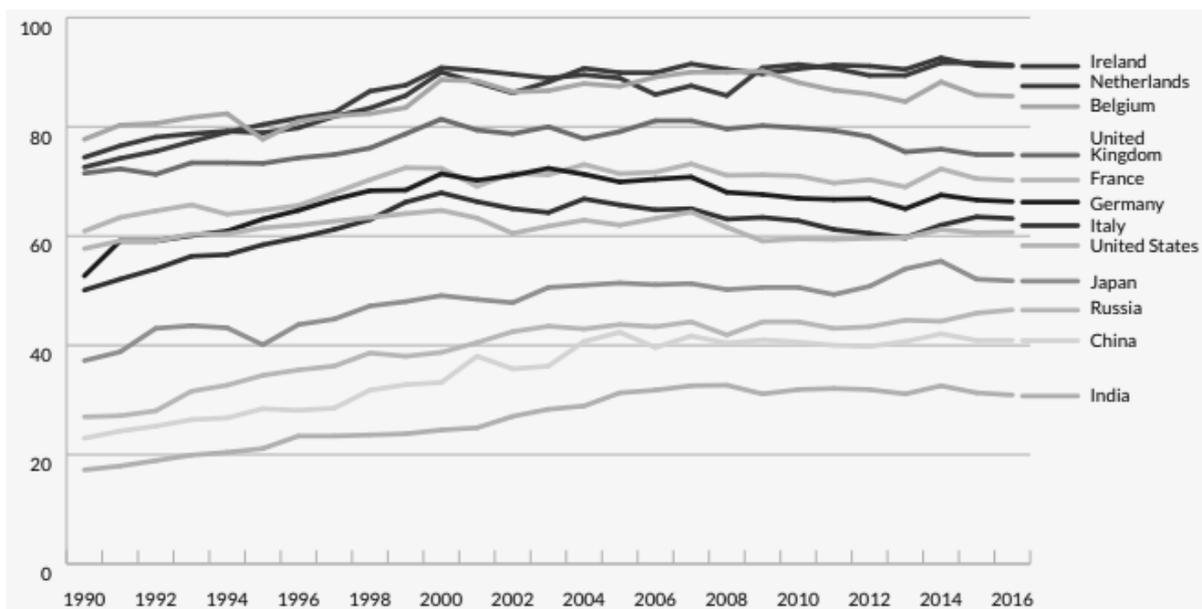


Рисунок 1 – Изменения в индексе глобализации для отдельных стран за период 1990–2016 гг. [2]

Согласно индексу глобализации, Ирландия и Нидерланды являются наиболее глобализованными странами, тогда как Индия и Китай занимают места в нижней части рейтинга. Причинами этого является тот факт, что их открытие для мировой экономики началось позже по сравнению со многими промышленно развитыми странами. Кроме того, по-прежнему существует много барьеров для входа на рынок и торговли, и соответствующий внутренний рынок играет важную роль.

На следующем этапе используется регрессионный анализ для расчета влияния роста глобализации на рост реального ВВП на душу населения. Расчеты сводятся к результату в отношении периода с 1990 по 2016 год в 42 рассматриваемых странах.

Последний шаг – сравнить фактическое изменение реального ВВП на душу населения в период с 1990 по 2016 год с показателями гипотетического развития.

За исследуемый период реальный ВВП на душу населения рос в среднем примерно на один триллион евро в год в результате растущей глобализации во всех 42 обследованных странах. Это примерно соответствует экономическому выпуску таких стран, как Мексика или Южная Корея. Во всех рассмотренных странах изменение ВВП на душу населения является положительным. Тем не менее, показатели значительно отличаются в тех или иных странах.

Больше всего выигрывают швейцарцы: в Швейцарии ВВП на душу населения в результате растущей глобализации рос в среднем на 1910 евро в год в период между с 1990 по 2016 гг. В Индии, которая занимает последнее место по росту благосостояния, связанного с глобализацией, этот показатель

вырос в среднем всего 20 евро в год. Китай (80 евро в год) также продемонстрировал рост ниже среднего.

По сути, есть три причины, по которым прирост ВВП на душу населения в результате растущей глобализации сильно различается:

- во-первых, абсолютная величина прироста, вызванного глобализацией, зависит от того, насколько высоким был ВВП на душу населения. Если бы ВВП начался с уровня 1000 евро, то увеличение дохода на десять процентов привело бы к увеличению ВВП на 100 евро. Если ВВП начался с уровня 10000 евро и увеличился всего на два процента, то увеличение на 200 евро – это больший прирост в абсолютном выражении;

- вторым важным влияющим фактором является изменение глобализации в течение анализируемого периода: чем больше растет индекс глобализации в течение этого периода, тем выше темпы роста за счет глобализации. Страны, которые уже имеют высокий балл по индексу (например, Бельгия), имеют мало возможностей для дальнейшего развития глобализации;

- наконец, время завоеваний в индексе глобализации также играет важную роль. Если страна увеличивает свою оценку по индексу только в последний год рассматриваемого периода, то эта страна может добиться роста, вызванного глобализацией, только в этом году. В отличие от этого, если в первом году отчетного периода страна повышает уровень глобализации, то это приводит к повышению ВВП на душу населения, который можно поддерживать в течение всех последующих лет, генерируя прирост доходов от глобализации каждый год.

Основной причиной таких низких темпов роста в развивающихся странах является низкий начальный уровень ВВП на душу населения в начальной точке измерения. Развивающиеся страны, такие как Китай и Индия, только находились в самом начале кривой роста в 1990 году и, таким образом, продемонстрировали худшие результаты в абсолютном выражении, чем промышленно развитые страны, которые в то время уже были более глобально связаны между собой.

Россия менее интегрирована с международным сообществом, чем большинство других стран в исследовании. Уровень ее глобализации остается относительно стабильным с 2002 года. Результаты в индексе глобализации и три субиндекса для России представлены в таблице 2.

В итоге результаты этого исследования позволяют сделать три основных вывода:

- 1) события последних лет показывают, что замедление или даже изменение глобальной взаимосвязанности между странами оказывает негативное влияние на экономический рост. Усилия по экономической изоляции, выраженные, например, протекционистскими мерами, предпринимаются за счет снижения экономического благосостояния граждан;

Таблица 2 – Результаты в индексе глобализации и субиндексы России

Индекс	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Общий индекс	27	27	28	32	33	35	36	36	39	38	39	41	43
Экономический	10	10	10	11	11	13	13	14	17	17	12	14	17
Социальный	38	38	38	43	45	47	49	50	53	51	66	70	71
Политический	67	68	71	83	85	87	89	90	88	89	90	91	92
Индекс	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общий индекс	43	44	43	44	42	44	44	43	43	45	44	46	47
Экономический	17	19	18	19	15	19	20	18	19	21	21	23	24
Социальный	72	71	72	71	71	71	67	67	68	68	68	68	68
Политический	92	92	92	93	93	93	93	93	92	92	92	92	92

2) промышленно развитые страны по-прежнему получают наибольшую выгоду от глобализации, поскольку растущая глобализация генерирует для них самый большой прирост ВВП на душу населения в абсолютном выражении. В абсолютном выражении разрыв в доходах между промышленно развитыми странами, с одной стороны, и развивающимися странами, с другой, фактически увеличился. Это растущее неравенство в доходах представляет риск для мировой экономики, поскольку оно может привести к более громким призывам к протекционистским мерам в развивающихся странах, которые имеют отрицательный результат от глобализации. Это окажет негативное влияние на все страны, в частности страны-экспортеры, такие как Германия;

3) растущая популярность критически важных для глобализации партий и политиков во многих западных промышленно развитых странах частично объясняется тем, что благами глобализации пользуются не все граждане страны. Это развитие также может привести к росту протекционизма.

И всё же, какие меры необходимо предпринять по итогу исследования? Одним из нынешних истолкований глобализации является неравномерное распределение выгод от глобализации между промышленно развитыми и развивающимися странами, а также внутри государств. Поскольку в промышленно развитых странах на душу населения в течение длительного времени наблюдаются более высокие экономические показатели, абсолютные выгоды от глобализации также значительно выше, и развивающимся странам трудно их догнать. Так, происходит увеличение разрыва между бедными и богатыми странами, а также внутри стран – между бедными и богатыми группами населения, в связи с неравномерным распределением позитивных

результатов глобализации.

В промышленно развитых странах эксперты Bertelsmann Stiftung также видят необходимость обеспечения того, чтобы очевидные и ощутимые преимущества глобализации распределялись таким образом, чтобы в них участвовали все граждане. «Мы можем видеть из данных, что глобализация приносит нам существенный прирост благосостояния», - говорит Юнгблут [3].

Однако, если мы отвернемся от глобализации, мы пойдем по неверному пути. Наоборот: именно развивающиеся страны, достигшие пока только низкого или среднего уровня в индексе глобализации, еще имеют большой потенциал для получения выгод от глобализации. Тем самым они могут генерировать соответственно высокие эффекты роста, вызванные глобализацией. Вот почему важно, чтобы развивающиеся страны стали лучше интегрированными в мировую экономику. В то же время в промышленно развитых странах необходимо шире распространять преимущества глобализации, чтобы не потерять общественное признание открытого общества.

Библиографический список

1. Романов М. И. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ФЕНОМЕН МИРОВОГО РАЗВИТИЯ / М. И. Романов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2018. — № 07 (73). — С. 112—116. — URL: <https://research-journal.org/economical/globalizaciya-kak-fenomen-mirovogo-razvitiya/> (дата обращения: 17.03.2019.). doi: 10.23670/IRJ.2018.73.7.025

2. Study EN: Globalization Report 2018 // [Электронный ресурс]/URL: https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/MT_Globalization_Report_2018.pdf.

3. Industrialized Countries are the Winners of Globalization // www.bertelsmann-stiftung.de // [Электронный ресурс]/URL: <https://www.bertelsmann-stiftung.de/en/topics/latest-news/2018/juni/industrialized-countries-are-the-winners-of-globalization/>.

УДК 338.465.2

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В МНОГОКВАРТИРНОМ ДОМЕ

Выпно В.В., Жукова А.О.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, vypno.violetta@mail.ru, alice1998z@mail.ru
drv2010@yandex.ru*

Вопрос регулирования тарифов и нормативов потребления коммунальных услуг для населения имеет исключительно важное социально-

экономическое значение, затрагивает интересы всех граждан. Тарифная политика государства должна основываться на соблюдении баланса экономических интересов организаций коммунального комплекса и потребителей услуг ЖКХ.

Ключевые слова: ЖКХ, МКД, методика, дифференцированный подход, тарифы, расчеты, оплата жилья.

Содержание и обслуживание многоквартирных домов не является однородным по качеству и по характеристикам, поэтому трудоемкость их обслуживания различна, следовательно, и стоимость жилищно-коммунальных услуг должна быть дифференцирована. Действующая система расчетов с потребителями по жилищно-коммунальным услугам не отражает различия жилищных услуг, их потребительских и технических качеств. В настоящее время применяются усредненные тарифы в городах и регионах, которые не учитывают индивидуальные качества многоквартирного дома. Необходимо выявить четкий механизм определения стоимости фактически потребленных жилищно-коммунальных услуг в многоквартирном доме на основе дифференцированного подхода, базирующегося на определении трудоемкости и стоимости жилищных услуг не только для конкретного дома, но и для отдельных квартир.

В целом экономически обоснованный тариф (Т) определяется по формуле:

$$T = S + П, \quad (1)$$

где S – себестоимость услуг;

П – прибыль, размер которой устанавливается в зависимости от согласованного «Заказчиком» и «Подрядчиком» уровня рентабельности.

Переход на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг, предусматривающий поэтапное приближение оплаты услуг населением к экономически обоснованному уровню, обеспечивающему полное возмещение издержек, требует установления дифференцированных ставок оплаты жилья в зависимости от потребительских качеств жилого дома.

В настоящее же время параметры качества жилья практически не оцениваются.

Поэтому с целью учета качества жилищного фонда, которое весьма тесно коррелирует с затратами на его обслуживание, на переходном периоде было рекомендовано при определении уровня оплаты жилья использовать коэффициенты (K1, K2, K3, K4 ... – с возможной их корректировкой в каждом населенном пункте в зависимости от типа застройки и других местных условий).

В качестве параметров, характеризующих тип благоустройства МКД, применяются показатели, установленные конструктивными и техническими характеристиками МКД, степени его благоустройства, этажности, состава

общего имущества и иными требованиями в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации [а].

Таким образом, для определения ставок оплаты жилья для жилых домов, имеющих различные потребительские качества, достаточно определить себестоимость и экономически обоснованный тариф для жилых домов, принятых за базу, и применить соответствующие коэффициенты, что значительно упрощает процедуру расчета.

Величина экономически обоснованного тарифа оплаты жилья в МКД на 1 кв. м общей площади квартиры (ЭС) составит:

$$\text{ЭОТ} = (S + П) \times K, \quad (2)$$

где K – коэффициент благоустройства жилого дома.

При этом плату за лифт, следует выделять из всего перечня жилищных услуг.

Одной из проблем, вызывающих недовольство и многочисленные жалобы граждан, является необходимость оплачивать содержание лифта гражданами, проживающими на первых этажах и лифтами не пользующимися. Вторым поводом для жалоб является необходимость оплачивать лифт не пропорционально числу лиц, проживающих в квартире, а пропорционально площади квартиры.

Следует внести изменения в расчёт и вычислять плату за лифт с квартиры за месяц (ПЛ) следующим образом:

$$\text{ПЛ} = \frac{P_{\text{срл}}}{12} \times k, \quad (2)$$

где $P_{\text{срл}}$ – расходы на содержание и текущий ремонт лифта в МКД за календарный год, руб.;

k – количество человек проживающих в квартире.

Действующий расчет взноса на капитальный ремонт отражен в Приказе Минстроя РФ от 25.09.2018 N 454 [1].

Вносимые изменения в расчет взноса за капитальный ремонт предполагают формирование фонда капитального ремонта путем расчета взносов исходя из стоимости зданий и нормы амортизации, т.е. определение годовой нормы амортизации через срок полезного использования здания, начисление амортизации линейным методом, использование восстановительной стоимости здания, в рамках региональной программы создание фонда на капитальный ремонт для конкретного МКД.

Расчет взноса за капитальный ремонт для собственников МКД:

$$K_i = \frac{N_a \times BC}{S} : 12, \quad (4)$$

где BC – восстановительная стоимость;

S – сумма капитального ремонта на 1 м^2 .

Расчет взноса за капитальный ремонт для собственника МКД:

$$E_i = \frac{K_i}{N}, \quad (5)$$

где N – срок реализации региональной программы капитального ремонта, годы.

Конкретный платеж с каждой квартиры определится как взнос на 1 м^2 от общей площади квартиры, принадлежащей собственнику и умноженный на площадь квартиры.

Расчет размера платы за коммунальные услуги по водоснабжению и ОДН отражен в Приложении 2 действующего Постановления Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 [2].

Вносимые изменения в расчет платы за водоснабжение предполагают дифференцирование платежа за водоснабжение путем внедрения коэффициента, величина которого варьируется в зависимости от объема потребленной воды, введение дополнительных элементов в формулу расчета, таких как: дневное, ночное или иное установленное время суток, влияющее на величину платежа, изменение порядка установления усредненных тарифов органами государственной власти субъектов РФ путем передачи данных полномочий муниципальным образованиям.

Расчет размера платы за водоснабжение для собственника МКД:

$$P_i = V_j \times T_{кр} \times K_d, \quad (6)$$

где V_j – объем потребленной за расчетный период в i -м МКД воды, определенный по показаниям индивидуального или общего (квартирного) прибора учета в i -м МКД;

$T_{кр}$ – тариф (цена) на коммунальный ресурс, установленный в соответствии с законодательством РФ;

K_d – дифференцированный коэффициент за потребление.

Вносимые изменения в расчет платы за ОДН предполагают установление в МКД отдельного счетчика для определения конкретного потребления ресурсов на ОДН, использование в расчетах не площадь помещений, принадлежащую собственнику МКД, а численность проживающих человек.

Расчет размера платы за ОДН для собственника МКД:

$$V_{одн} = \frac{V}{N} \times n, \quad (7)$$

где V – фактическое потребление ресурсов по отдельному счетчику для общедомовых нужд;

N – общая численность проживающих человек в МКД;

n – количество проживающих человек в одной квартире.

Расчет размера платы за ОДН для собственника МКД без использования ИПУ:

$$V_{\text{одн}} = N \times n, \quad (8)$$

где N – норматив потребления соответствующего вида коммунального ресурса для квартир без ИПУ;

n – численность проживающих человек в МКД.

Предложенный дифференцированный подход при расчёте платы за каждую жилищную услугу позволит определить стоимость для каждой жилой единицы, в зависимости от потребительских качеств жилья, при сохранении соответствия количества и качества услуг. Социально-экономический эффект может быть получен в виде повышения удовлетворенности потребителей, улучшения качества предоставляемых услуг, сокращение сроков их выполнения.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 (ред. от 13.07.2019, с изм. от 02.04.2020) "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_114247/.

2. Приказ Минстроя России от 27.06.2016 N 454/пр (ред. от 18.01.2017) "Об утверждении методических рекомендаций по установлению минимального размера взноса на капитальный ремонт" [Электронный ресурс] URL: <https://base.garant.ru/71458692/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/>.

УДК: 336.743:004

БИТКОИН: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТЫ

Гавринева Н.С.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Чернованова Н.В.

*Волгоградский государственный аграрный университет,
г. Волгоград, e-mail: nataliagavrineva@gmail.com mailto:ch25nv@mail.ru*

В статье рассматривается новое для экономики явление - криптовалюта. Проводится анализ факторов, влияющих на курс криптовалюты биткоин.

Ключевые слова: электронные деньги, криптовалюты, биткоин, котировка, инфляция.

Биткоин - это цифровые деньги. Физически этой валюты не существу-

ет, есть только специальные реестры, в которых ведется учет (журналы блокчейны).

Биткоины отличаются от обычной валюты тем, что реестры хранятся не централизованно в банках и платежных системах, а одновременно на всех компьютерах, которые заняты биткоинами. Любой человек может посмотреть все операции со всеми биткоинами за всю историю.

Обычную валюту выпускает государство. Очень опосредованно она связана с запасами золота, но по факту она не связана ни с чем - сколько государству нужно, столько оно и напечатает.

Биткоины не связаны с каким-то одним государством. Новые единицы биткоина появляются в процессе того, как компьютеры в этой платежной сети обслуживают нужды этой же самой сети.

Криптовалюта позволяет переводить деньги под псевдонимом и без участия банков. Это актуально для сделок с людьми и компаниями из стран вне СНГ.

Для переводов и оплаты услуг используют биткоин-кошельки. В них хранятся цифровые ключи, необходимые для транзакций. Если вы потеряете приватный ключ, то деньги пропадут навсегда. Их нельзя вернуть, позвонив в банк. У системы биткоинов нет ни единого центра, ни регулятора.

Криптовалюта биткоин - достаточно новое явление, которое обладает уникальными характеристиками, отличающими её от иных валют и других биржевых активов [1]:

1. Необратимость. После подтверждения транзакция не может быть отменена. Ни при каких обстоятельствах. Никто не может вмешаться в процесс.

2. Анонимность. Ни транзакции, ни учетные записи не связаны с какими-либо сущностями реального мира. Вы получаете биткоины на так называемый адрес, который представляет собой случайную строку примерно из 30 символов. Как правило, проследить поток транзакций можно, но адрес вовсе не обязательно должен быть хоть как-то связан с реальной личностью пользователя.

3. Скорость и глобальный охват. Информация о транзакции распространяется в сети почти мгновенно и подтверждается через пару минут. Поскольку весь процесс происходит в глобальной компьютерной сети, ваше физическое местоположение не имеет никакого значения. Нет разницы, отправляете вы биткоин своему соседу или кому-то на другом континенте.

4. Защищенность. Баланс биткоинов зафиксирован в криптографической системе с открытым ключом. Только владелец частного ключа может отправлять криптовалюту на другие адреса. Криптография и магия больших чисел делают эту схему почти неуязвимой для взлома.

5. Дерегулированность. Это программное обеспечение, которое доступно каждому. Установив его, вы можете получать и отправлять биткоины или другие криптовалюты

Цена биткоина всегда отличалась огромной волатильностью. Так, в 2009 году биткоин стоил одну тысячную доллара (1 доллар за 1,309.03 BTC), его никто не брал в расчет.

В ноябре 2013 года курс взлетел до \$1242 за одну монету, однако и так же легко упал до \$ 600 к концу года (на 48,3%). В 2017 году произошел сильный подъем популярности биткоинов. Курс биткоина в 2017 вырос от \$ 800 до \$ 15000, т. е. цена повысилась в 19 раз. В 2018 году цена биткоина, как и его популярность, стала постепенно падать, и в ноябре 2018 года 1 биткоин стоил \$ 6742.

На рост и падение цены криптовалюты воздействуют следующие факторы: экономические, технические и медийные.

1. Валюта биткоин в настоящее время находится в стадии инфляционного расширения. Это связано с тем, что майнеры не закончили добычу монет. С каждым годом количество этой криптовалюты будет расти, но темпы роста снизятся. Инфляционный процесс биткоина и государственной валюты отличаются. Количество биткоинов не может превысить определенного значения потому, что заранее задана системой и поэтому после колебаний в сторону увеличения или падения инфляция биткоина достигнет нуля. Про государственную валюту так сказать нельзя [3].

2. Технические факторы - это факторы, обусловленные устройством системы, которые усложняют добычу и операции с биткоинами. Можно отнести к техническим факторам различные ограничения в использовании биткоина.

Ужесточение нормативного регулирования влияет на оборот биткоинов. Люди избавляются от биткоинов в первую очередь потому, что криптовалюта не имеет такого широкого распространения как государственная валюта.

Законодательное ограничение использования криптовалюты также можно отнести к техническим факторам. Правительства и руководства центральных банков пока не могут классифицировать биткоин и выработать стратегию работы с ним, поэтому иногда самым простым решением бывает запрет на него.

3. Так как биткоин является молодой валютой, то значительно влияют на курс факторы медийного характера или фундаментальные новости [2].

Спрос на криптовалюту подвержен сильным колебаниям и во многом обусловлен ожиданием рынка по поводу дальнейшей стоимости, поэтому всевозможные новости о безопасности рынка биткоин, обсуждения введения нормативного регулирования криптовалюты могут существенно повлиять на его волатильность.

Подводя итог вышесказанному, можно заключить, что в России биткоины пока что не легализованы, но и не запрещены. Понятия «криптовалюта», «виртуальная валюта» не прописаны в законе. Центробанк и Росфинмониторинг предостерегали от использования биткоинов.

Пока обращение биткоинов не регулирует правительство, их не могут продавать банки и другие компании. Криптовалюта существует в мире лихих девяностых. Их можно покупать у частных лиц, в интернет-обменниках или на торговых биржах.

Курс биткоина подвержен колебаниям по ряду различных причин. Часто такое положение дел только отпугивает потенциальных пользователей системы. Однако скачки курса являются нормальным явлением для молодой валюты, нестабильность биткоина дает возможность рынку развиваться и достигнуть стадии зрелости.

В долгосрочной перспективе, трейдинг биткоин преобразится и станет похож на торговлю любой другой валютой на бирже, поэтому волатильность не является негативной характеристикой биткоина, ведь чем больше колеблется курс валюты, тем большую привлекательность он представляет для трейдеров.

Библиографический список

1. Брюхов, О.В. Биткоин и его развитие в современной экономике / О.В. Брюхов // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. - 2016. - № 2. - С. 189-195.
2. Власов, А.В. Криптовалюты как новый вид электронных денег / А.В. Власов // Гуманитарные и социальные науки. - 2017. - № 6. – С. 3.
3. Иванова, И. Bitcoin: противоречия и инвестиционные перспективы / И. Иванова // Forex club. - 2014. - №4.

УДК 336.767

БАНКИ КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛИ РЫНКОВ ОБЛИГАЦИЙ

Григорьева В.П.

Научный руководитель: Сабанова Л.Н.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail:sabanovaln80@mail.ru*

В настоящее время рынок ценных бумаг развивается быстрыми темпами. Особое место в этом развитии играет рынок корпоративных облигаций. Основными игроками на этом рынке являются коммерческие банки, что требует от надзорных органов решение новых проблем и развития банковского законодательства.

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 услы-

шать, 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 бумага-

ми, 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 гарантировать 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 бу-

дуг 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 обеспечить банкам диверсификацию активов. Может возникнуть 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 спорной, а ценовое страхование затруднено. Существует риск того, что многие линии андеррайтинга могут быть затронуты в случае замедления темпов развития экономики. В результате некоторые надзорные органы ограничивают участие банков в этой деятельности. Этот бизнес ограничен лицензированными компаниями по цен-

ным бумагам. Андеррайтинг лучше всего оставить иностранным банкам, поскольку их большая «сила размещения» обусловлена их более 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).

5. 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:331.2

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА И УЧЕТА ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гришанова А.А.

Научный руководитель: Ганчина Т.А.

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск

Данная статья посвящена вопросам расчета и отражения в бухгалтерском учете расчетов по начислению основной и дополнительной заработной платы. Вопрос важен как для сотрудников организации, так и для работодателей в плане планирования расходов на оплату труда в составе себестоимости. В статье приводятся практические примеры из хозяйственной деятельности ООО «ОПТАН» (город Саранск).

Ключевые слова: основная и дополнительная заработная плата, тор-

говля, отпуск, пособие по временной нетрудоспособности, оплата труда

Заработная плата выступает в качестве важнейшего источника доходов любого наемного рабочего, являясь порой, в существующей российской экономике, единственным источником существования как самого сотрудника организации различной формы собственности, так и членов его семьи. В этой связи правильность расчетов заработной платы и ее своевременное и правильное отражение в системе бухгалтерского учета организации играет важное значение как для конкретного сотрудника организации, так и для любого работодателя. Тем более, что размер заработной платы всех сотрудников организации или предприятия образует в совокупности расходы на оплату труда, которые в некоторых случаях занимают значительный удельный вес в себестоимости продукции, работ и услуг (от 20 до 55 %). В этой связи их внимательный расчет и точный учет должны способствовать поиску резервов снижения данной категории расходов хозяйствующего субъекта, тем самым сокращая себестоимость продукции, работ или услуг, и как следствие, приводит к повышению конкурентоспособности данной организации и ее продукции как на внутреннем рынке, а при благоприятном варианте – и на внешних рынках.

Важным моментом данной статьи представляется изучение видов заработной платы. Классически считается, что необходимо выделять основную и дополнительную заработную плату. Основная заработная плата – рассчитывается на основе определения заработка по тарифам, окладам, сдельным расценкам, ставкам и по другим показателям, применимым для определения трудового вклада сотрудника в общее дело и расчета заработка за проработанное время, сопряженное с выполнением каких-либо полезных действий в отношении своего работодателя, отличных от брака продукции. В качестве дополнительной заработной платы следует принимать оплату труда в адрес наемных работников за время, которое они фактически не отработали, но которое все равно будет приносить им некий доход или другой вариант заработка за данное непроработанное время, поскольку подобные обстоятельства предусматриваются в соответствии с законодательными нормативными документами РФ, в частности, оговариваются в Трудовом кодексе РФ [6].

Основные виды основной и дополнительной оплаты труда представим с использованием таблицы 1 [2, С. 103].

В отношении ООО «ОПТАН» (г. Саранск) применяется, в большей степени, окладная разновидность начисления основной заработной платы. Так, в соответствии с табелем учета рабочего времени за январь 2020 года, бухгалтер Бобрецова О.А. отработала за данный период:

- 17 рабочих дней;
- 136 часов;
- оклад бухгалтера – 22 350 руб.

Таблица 1 – Основная и дополнительная заработная плата в аналитическом разрезе

Основная заработная плата	Дополнительная заработная плата
Оплата за отработанный временной промежуток	Оплата ежегодных оплачиваемых отпусков
Оплата труда по окладу	Оплата пособия по временной нетрудоспособности
Оплата труда по сдельным расценкам	Оплата пособия по беременности и родам
Оплата труда при бригадном подряде	Оплата пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет
Оплата труда по КТУ	Оплата сокращенных часов работы подростков
Оплата труда при аккордном варианте работы	Оплата перерывов в работе кормящих матерей
	Оплата простоев не по вине сотрудника
	Оплата учебных отпусков
	Оплата часов отсутствия работников, привлеченных к выполнению государственных обязанностей
	Оплата работникам-донорам

Применительно к вопросу отражения начисления заработной платы в бухгалтерском учете отметим, что поскольку ООО «ОПТАН» по ОКВЭД относится к сфере оптовой торговли, то основные начисления доходов в пользу наемных рабочих будут отражаться с использованием счета 44 «Расходы на продажу», как и большинство расходов данного субъекта хозяйствования в плане текущего характера их осуществления. Таким образом, при отражении в учете ООО «ОПТАН» начисления заработной платы бухгалтеру Бобрецовой О.А. сделана запись в январе 2020 года:

Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - 22 350 руб.

Если затронуть коммерческие организации сферы услуг, то особенность начисления заработной платы этой группы состоит в применении двух основных счетов учета затрат: 20 «Основное производство» (для сотрудников, выполняющих основные трудовые обязанности по профилю работы организации) и 26 «Общепроизводственные расходы» (для остальных сотрудников, включая управление, бухгалтерию, снабженцев, продавцов и прочий персонал).

Более интересным представляется процесс расчета и учета сумм дополнительной оплаты труда в ООО «ОПТАН», поскольку каждый вид данного начисления в пользу сотрудника организации имеет свои алгоритмы вычисления и своеобразно отражается в учетной системе хозяйствующего субъекта. Обратим внимание на два основных вида дополнительной оплаты труда – начисление отпускных и пособий по временной нетрудоспособности, порядке их расчетов и отражений в учете по данным ООО «ОПТАН».

Ежегодный оплачиваемый отпуск может получить сотрудник, который трудится в организации не менее 6 календарных месяцев, причем размер отпусков по Трудовому кодексу РФ минимально должен составлять 28 календарных дней в году. Часто работодатели коммерческого сектора экономики предоставляют отпуск сотрудникам частями, например, 14+14 дней. Важно, чтобы в течение календарного года минимальный размер отпуска был работником закрыт, а не погашен за счет материальной компенсации от работодателя.

Для расчета сумм, приходящихся на оплату очередных отпусков применяется схема расчета, включающая два основных этапа [1, С. 97]:

1) исчисление среднедневного заработка сотрудника для расчета суммы отпускных (частное от деления совокупного дохода сотрудника за 12 месяцев, предшествующих месяцу предоставления отпуска, на 12 и еще на 29,3); причем, 12 – количество месяцев в году, а 29,3 – усредненное число дней в любом месяце в течение календарного года;

2) расчет окончательной суммы дохода за отпуск (произведение количества дней отпуска на среднедневной заработок сотрудника, рассчитанный в процессе этапа 1).

Так, юрисконсульт ООО «ОПТАН» Калининцев В.В. был в очередном отпуске сроком на 14 календарных дней с 11 по 24 ноября 2019 года включительно. Его годовой доход в совокупности, принимаемый за базу для расчета отпускных, составил за ноябрь 2018-октябрь 2019 – 435 тыс. руб.

Методику и последовательность расчета отпускных Калининцева В.В. представим с использованием таблицы 2.

Таблица 2 – Расчет отпускных юрисконсульта ООО «ОПТАН» Калининцева

Показатель	Совокупный доход за 12 предыдущих месяцев	Среднемесячное значение заработка	Среднедневной заработок для расчета отпускных	Сумма отпускных
Расчет и значение	435 000	$435\,000 / 12 = 36\,250$	$36\,250 / 29,3 = 1\,237,20$	$1\,237,20 \times 14 = 17\,320,80$

При этом данная операция нашла следующее отражение в учете ООО «ОПТАН»:

Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - 17 320,8 руб.

Пособие по временной нетрудоспособности выплачивается сотруднику, который предъявил в подтверждение факта временной нетрудоспособности и отсутствия в этот период на рабочем месте больничный лист, специальным образом оформленный в лечебном учреждении [4, С. 128].

Относительно пособия по временной нетрудоспособности следует выделить следующие важные факты:

1) для расчета среднедневного заработка используется алгоритм: совокупный доход за два полных календарных года, предшествующих году не-

трудоспособности, делится на количество календарных дней в этом периоде (обычно, это 365+365=730 календарных дней);

2) первые 3 дня данного пособия начисляются и оплачиваются за счет работодателя, а начиная с 4 дня болезни – за счет средств Фонда социального страхования РФ;

3) идет прямая привязка оплаты пособия в зависимости от общего трудового стажа сотрудника:

- до 5 лет – 60 %;
- от 5 до 8 лет – 80 %;
- свыше 8 лет – 100 %;

4) имеют место максимальные предельные ограничения по оплате суммы данного пособия, которые устанавливаются нормативными актами РФ: в 2017 году – 755 000 руб., в 2018 году – 815 000 руб., в 2019 году – 865 000 руб. [3, С. 91].

Так, менеджер по работе с клиентами ООО «ОПТАН» Батеряков Д.Р. был на больничном с 15 по 26 ноября 2019 года. Его совокупный доход за 2017 год составил 382 346 руб., за 2018 год – 413 852 руб. Общий стаж работы – 9 лет 7 месяцев (это означает оплату пособия по временной нетрудоспособности в размере 100 % - коэффициент 1).

Расчет среднедневного заработка для расчета данного пособия выглядит следующим образом: $(382\,346 + 413\,852) / (365+365) = 1\,092,05$ руб. Поскольку предельные суммы для выплаты пособия не превышены, то за основу для расчета его размера принимается именно сумма в размере 1 092,05 руб.

Для расчета размера пособия по временной нетрудоспособности воспользуемся данными вспомогательной таблицы 3.

Таблица 3 – Определение размера пособия по временной нетрудоспособности менеджеру по работе с клиентами Батерякову Д.Р.

Период	Дней	Процент	Средний за- работок	Среднее пособие для расчета	Сумма по- собия
15.11.19-17.11.19	3	100	1 092,05	1 092,05	3 276,15
18.11.19-26.11.19	9	100	1 092,05	1 092,05	9 828,45
Итого	12	-	-	-	13 104,60

При отражении размера пособия по временной нетрудоспособности Батерякова Д.Р. в бухгалтерском учете ООО «ОПТАН» были сделаны следующие корреспонденции счетов:

– отражен размер пособия за первые три дня болезни:

Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - 3 276,15 руб.;

– отражен размер пособия за 4-12 дни болезни:

Дебет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», суб-

счет «Расчеты с Фондом социального страхования РФ»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - 9 828,45 руб.

В итоговом выражении, общий размер пособия Батерякова Д.Р. составил 13 104,60 р. (3 276,15 + 9 828,45).

Остальные случаи возникновения основной и дополнительной заработной платы встречаются в практике работы ООО «ОПТАН» относительно редко, в этой связи подробного их рассмотрения в рамках изложения материала не предусмотрено.

В заключение хотелось бы отметить, что ООО «ОПТАН» исходя из специфики своей деятельности имеет ряд особенностей в порядке бухгалтерского отражения начисления заработной платы в ее основном и дополнительном разрезе. Относительно порядка отражения и расчета данных самостоятельных решений может присутствовать не так много, поскольку указанное направление жестко регламентировано нормативными документами. Соответственно, ООО «ОПТАН» действует в рамках действующего реального законодательства РФ при расчете «больничных», отпускных, других пособий и начислений.

Библиографический список

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет. учебник и практикум для среднего профессионального образования/ О.А. Агеева. - Москва: Издательство Юрайт, 2020.- 273 с.- (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-08720-8. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://biblio-online.ru/bcode/452529> (дата обращения: 05.03.2020).

2 Алексеева Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда : учебное пособие для вузов/ Г.И.Алексеева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 214 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-12686-0. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://biblio-online.ru/bcode/448048> (дата обращения: 05.03.2020).

3 Алисенов А. С. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. С. Алисенов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 464 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-05596-2. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433900> (дата обращения – 05.03.2020).

4 Воронченко Т. В. Бухгалтерский учет. В 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Воронченко. - 2-е изд. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 354 с.- (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-12141-4. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://biblio-online.ru/bcode/446903> (дата обращения: 05.03.2020).

5 Дмитриева И. М. Бухгалтерский учет : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Дмитриева. — 5-е изд., пе-

реаб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 325 с.- (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-02641-2. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433270> (дата обращения – 05.03.2020).

6 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ТК РФ) [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. - [М., 2020]. – Режим доступа. - [http:// www.garant.ru /law/12038291-000.htm](http://www.garant.ru/law/12038291-000.htm) (дата обращения – 05.03.2020).

УДК:331

ВАРИАНТЫ ОЦЕНКИ ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Емелина К.Ю.

Научный руководитель: Камдин А.Н.

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск

Данная статья посвящена рассмотрению различных вариантов оценки готовой продукции на промышленном предприятии. Для оперативного и эффективного учета и контроля итогов основной деятельности хозяйствующего субъекта каждая организация в лице своих руководящих сотрудников указывает в учетной политике правила учета и, в частности, название и сущность методов по учету готовой продукции. Вариативность данных вопросов представлена в нормативных актах и рекомендациях Министерства финансов РФ.

Ключевые слова: готовая продукция, выпуск продукции, фактическая производственная себестоимость, нормативная (плановая) себестоимость.

Важным участком учетного процесса любого коммерческого субъекта хозяйствования, а в особенности, крупного промышленного предприятия, выступает учет выпуска и продажи готовой продукции. От того, как эффективно построен учет и контроль на данном участке учета, зависит активность предприятия на рынке, и, в конечном итоге, результативность основной производственной деятельности, выраженная в таких показателях деятельности, как: прибыль, рентабельность и общая эффективность.

Основным нормативным документом, определяющим термин «готовая продукция», выступает ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [3]. В соответствии с данным документом готовая продукция – это часть материально-производственных запасов (МПЗ), предназначенных для продажи, конечный результат производственного или технологического процесса, законченная обработкой и соответствующая всем предъявляемым нормам и стандартам.

В таблице 1 приведем трактовки готовой продукции различными учеными-экономистами.

Таблица 1 – Трактовки готовой продукции различными учеными-экономистами

Автор	Трактовка
Бабаев Ю.А. [1]	Готовая продукция – это итоговый этап технологического процесса, элемент оборотных активов организации, прошедший все стадии обработки и соответствующий всем требованиям как внутри субъекта хозяйствования, так и со стороны внешних контрагентов
Кондраков Н.П.	Готовая продукция – это полностью готовые к использованию продукты или промежуточные элементы, прошедшие техническую стандартизацию, и либо учтенные в месте хранения, либо переданные покупателю или заказчику
Федосова Т.В.	Готовой считается продукция, прошедшая все этапы обработки и доработки, принятая отделом технического контроля, в соответствии с документами оприходованная в организации или переданная на сторону для продажи

По нормам Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [2] в нашей стране разрешается производить оценку готовой продукции по одному из следующих вариантов:

- фактическая себестоимость;
- нормативной (плановой) производственной себестоимости;
- по прямым статьям затрат.

В частности, фактическая себестоимость выпущенной готовой продукции складывается из совокупности следующих экономических элементов:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие расходы.

В основе формирования нормативной себестоимости готовой продукции лежит система норм и нормативов по расходованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Чаще всего, данный вид оценки напрямую связан с функционированием системы нормативного хозяйства организации. Важный компонент нормативной системы – сметы (плановые, текущие, сводные и т.д.).

Представим с помощью рисунка 1 перечень основных видов оценки готовой продукции, применяемых коммерческими организациями РФ.

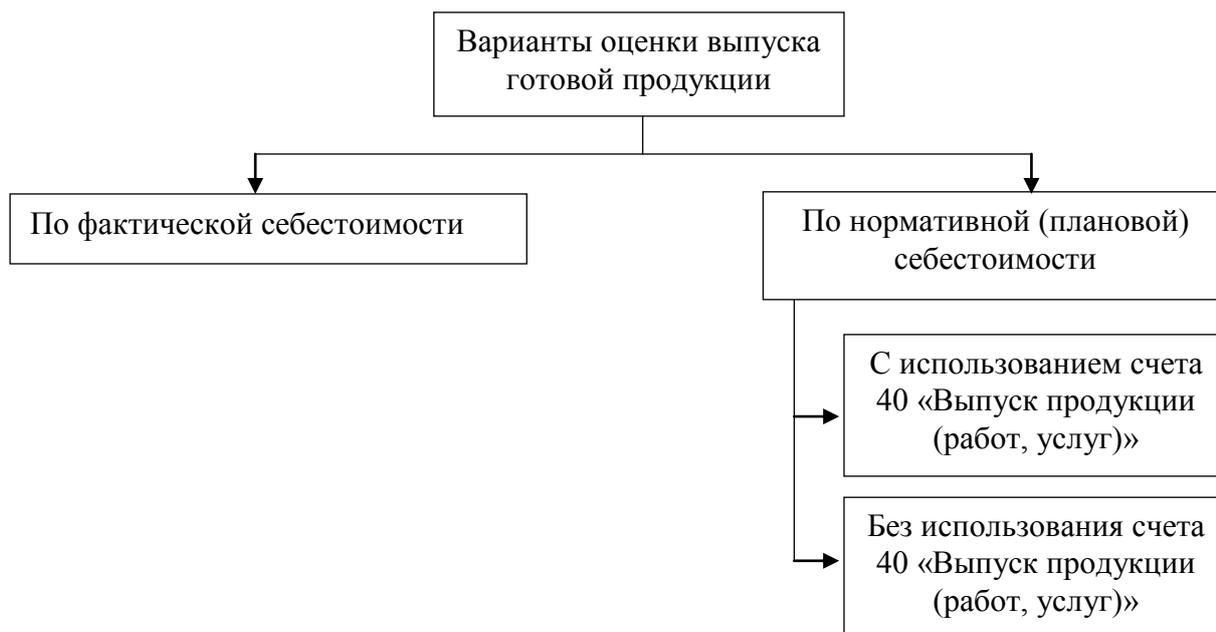


Рисунок 1 – Вариативность видов стоимостного измерения выпущенной готовой продукции

Каждый субъект хозяйствования прописывает в учетной политике для целей бухгалтерского учета вариант стоимостного измерения выпуска продукции, и кроме того, дает дополнение, применяется или нет счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». При отрицательном варианте ответа оценка готовой продукции и ее учет проводится только исходя из счета 43 «Готовая продукция» по фактической производственной себестоимости (аналитика организуется по каждому виду выпускаемых изделий). В текущем отчетном периоде в учете делается запись на сумму принятой на склад готовой продукции по учетным ценам:

Дебет 43 «Готовая продукция»

Кредит 20 «Основное производство» (23 «Вспомогательные производства»).

Именно такой метод стоимостного отражения и учета готовой продукции применяется в ООО «Саранскабель».

По окончании отчетного периода в ООО «Саранскабель» по данным информации об объемах незавершенного производства (НЗП) формируют свод стоимостного измерения НЗП, а затем бухгалтерская служба ООО «Саранскабель» формирует расчет фактической себестоимости сданной на склад готовой продукции. При этом, используется следующее правило расчета: стоимость выпущенной готовой продукции = незавершенное производство на начало периода + сумма произведенных расходов за период – незавершенное производство на конец периода.

Если фактическая себестоимости оприходованных готовых изделий превышает их оценку по учетным ценам, то стоимостное выражение превы-

шения фиксируется записью:

Дебет 43 «Готовая продукция» Кредит 20 «Основное производство».

Если имеет место экономия (учетная оценка выше фактической) производится та же самая запись (Д 43 К 20), но формируется сторнировка части суммы по документу.

При применении данного вида оценки, и в частности, в ООО «Сарансккабель», сальдо изделий на конец периода отражается в стоимостном выражении по фактической себестоимости производства. Подобная оценка применима и к готовой продукции при ее отражении в бухгалтерском балансе по итогам календарного года.

Оперируя Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» может использоваться коммерческими организациями в двух основных случаях:

- сбор информации о совокупных расходах на изготовление изделий, работ и услуг;
- выявление и отражение в учете несоответствий фактической и нормативной себестоимости.

Схема записей по счету 40 должен выглядеть так:

1. Дебет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»

Кредит 20 «Основное производство» – на сумму фактической себестоимости выпущенной продукции (сданных работ, оказанных услуг);

2. Дебет 43 «Готовая продукция»

Кредит 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» – на величину нормативной себестоимости продукции (сданных работ, оказанных услуг).

Отклонение фактической себестоимости от нормативной по изделиям (работам, услугам), изготовленным в отчетном периоде, рассчитывается по следующему правилу: дебетовый оборот по счету 40 минус кредитовый оборот по счету 40. При этом, отклонение в данном направлении может быть двух основных типов:

- экономия (превышение нормативной себестоимости над фактической);
- перерасход (нормативная себестоимость ниже фактической в периоде).

При этом, перерасход в этой ситуации отражается в бухгалтерском учете дополнительной записью (Дебет 90 «Продажи» Кредит 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»). Если имеет место экономия, то производится такая же запись, как и в случае перерасхода, но запись будет сделана сторнировочная.

Это важное обстоятельство, которое необходимо обязательно учитывать при построении учетной политики субъекта хозяйствования для целей бухгалтерского учета (применять, либо не применять нормативный метод учета).

Резюмируя все вышесказанное, необходимо заметить, что способ стоимостного измерения готовой продукции напрямую отражаются в сумме сальдо готовых изделий, отражаемом в разделе II «Оборотные активы» статьи «Запасы» баланса организации.

Библиографический список

1 Бабаев Ю. А. Теория бухгалтерского учета: учебник / Ю. А. Бабаев. – М.: Проспект, 2016. – 255 с.

2 Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2020] – Режим доступа. – <http://base.garant.ru/12112848/> (дата обращения: 02.04.2020).

3 Приказ Минфина РФ от 9.06.2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учет «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2020] – Режим доступа. – <http://base.garant.ru/12121087/> (дата обращения: 02.04.2020).

УДК 331

ПОРТФЕЛЬНЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

Золотопупова Д.Ю.

Научный руководитель: Сабанова Л.Н.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: sabanovaln80@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.

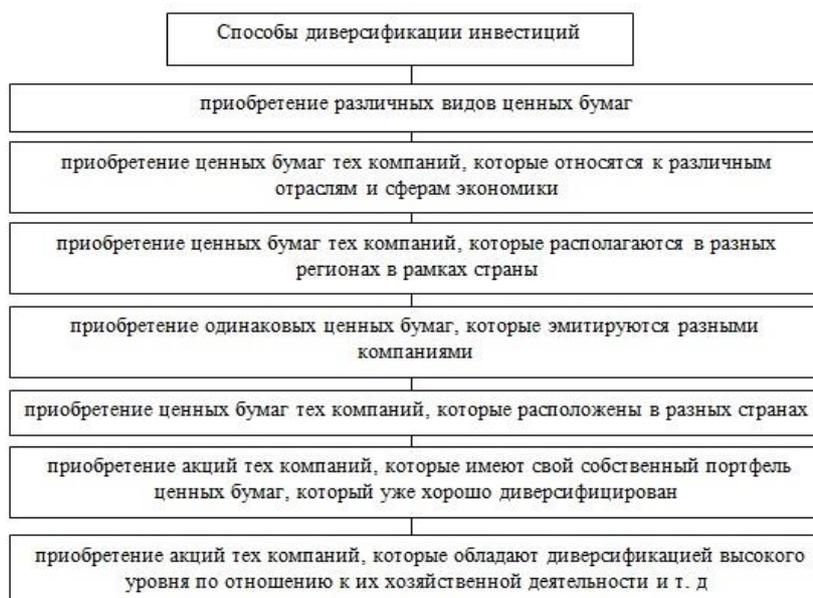


Рисунок 2 – Способы диверсификации инвестиций

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.



Рисунок 3 – Способы и методы управления инвестиционными рисками

Из общего объема выделяют 10 компаний, выплачивающих максимальные дивиденды в процентах относительно текущей цены акций. Перечень компаний выявляется из промышленного индекса Доу-Джонса. Из по-

лучившейся 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 допустим для банка, 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/mechanizm-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>.

ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Ионова В.В.

Научный руководитель: Камдин А.Н.

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск

В статье приводятся такие термины, как себестоимость и калькулирование себестоимости, представлены основные методы учёта затрат и калькулирования себестоимости в отечественной практике. Кроме того, рассмотрена организация учета затрат на производство и калькулирования себестоимости на примере строительной компании в лице ООО «Монолит Плюс».

Ключевые слова: учёт затрат, себестоимость строительных работ, калькулирование, строительная отрасль, статья калькуляции, элемент затрат.

Строительная отрасль занимает особое место в системе народного хозяйства как бывшего СССР, так и в условиях реалий рыночной экономики современной России. Важность данного направления деятельности трудно переоценить, поскольку в ходе осуществления строительно-монтажных работ население обеспечивается необходимыми местами для комфортного проживания, а коммерческие и некоммерческие структуры, государство – важными объектами инфраструктуры для осуществления своей основной уставной деятельности (офисы, складские помещения, производственные помещения, мосты, дороги, сооружения различной сложности и т. д.).

В целях поддержания высоких темпов развития строительно-монтажных работ (СМР) в условиях всех негативных тенденций современной России (снижение темпов экономического развития, общая эпидемиологическая обстановка) строительной отрасли требуется повышение эффективности и достоверности учетной системы на предприятиях, в особенности учета затрат СМР и обоснованного расчета их себестоимости.

Совокупная величина затрат на осуществление СМР, формирующая использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов в условиях технологического процесса, образует их себестоимость.

В рамках отечественной и зарубежной научной системы бухгалтерского учета применяются разные определения себестоимости продукции, работ и услуг.

В таблице 1 приведем трактовки различных ученых относительно формулировок термина «себестоимость».

Под калькулированием себестоимости СМР понимается определенный порядок группировки затрат в зависимости от конкретных условий технологического процесса, обеспечивающий определение ее фактической себесто-

имости и необходимую информацию для контроля за процессом формирования себестоимости.

Таблица 1 – Вариативность термина «себестоимость» среди ученых

Автор	Трактовка
Бабаев Ю. А. [1]	Себестоимость продукции, работ, услуг – это стоимостное измерение затрат по основной деятельности в краткосрочном периоде в целях изготовления и продажи изделий (работ, услуг).
Коршунов В.В. [2]	Себестоимость представляет собой денежное соизмерение израсходованных в ходе технологического процесса факторов производства: исходных и человеческих ресурсов, основных средств и прочих расходов на выпуск и продажу продукции, работ и услуг.
Сергеев И. В., Веретенникова И. И. [2]	Калькулирование себестоимости – приоритетный процесс, определяющий степень потребления ресурсов, имеющихся в наличии у организации.

Калькуляция – один из основных показателей отчета по себестоимости, выражающей затраты технологического процесса и на реализацию единицы конкретного вида продукции, работ или услуг в денежной форме.

Калькуляция составляется на все виды изделий, работ и услуг выпускаемых, выполняемых и оказываемых предприятием, и определяет экономическую выгодность производства, вскрывает резервы экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Под методом учета затрат на производство понимают систему приемов отражения производственных затрат для определения фактической себестоимости продукции, выполненных работ или оказанных услуг.

Строительные организации сами выбирают, каким методом им лучше вести учет, опираясь на особенности основной деятельности в виде осуществления СМР и характер возводимых объектов: типовые или нетиповые проекты, сроки возведения и ряд других факторов.

Основные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости представим с использованием рисунка 1.

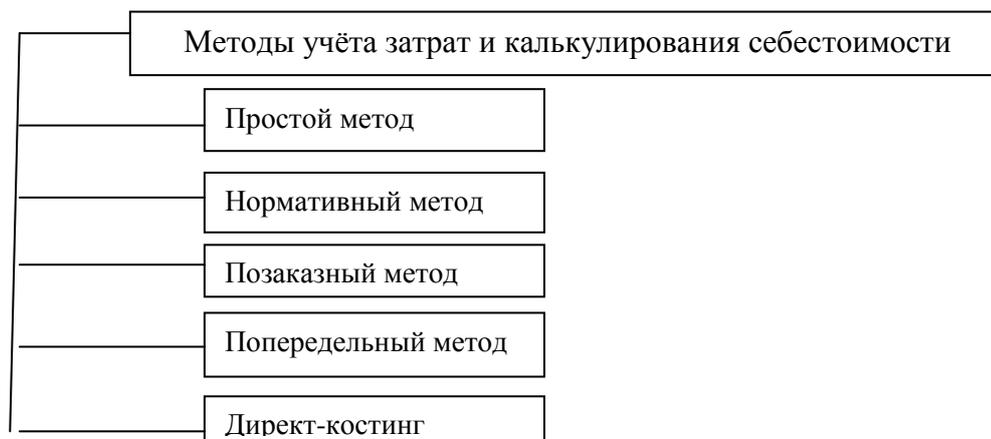


Рисунок 1 – Методы учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ и услуг

Обязанность по ведению бухгалтерского учёта в ООО «Монолит Плюс» возложена на главного бухгалтера (ч. 3 ст. 7 Федерального закона «О бухгалтерском учёте» [3]). Бухгалтерский учёт и, в частности, калькулирование себестоимости СМР ведётся с использованием автоматизированного программного продукта «1С: Бухгалтерия 8.3».

Относительно практических аспектов ведения учета затрат и калькулирования себестоимости СМР в ООО «Монолит Плюс» следует отметить, что при применении классических элементов затрат (материальных расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие расходы), имеются особенности калькулирования, связанные с видом экономической деятельности. В частности, применяется специфическая группировка статей калькуляции, характерная для организаций строительного направления. Среди специфических статей и подстатей калькуляции в ООО «Монолит Плюс» выделяют следующие:

- содержание рабочих машин и механизмов;
- амортизация оборудования и строительной техники;
- аренда рабочих машин, оборудования и строительной техники;
- затраты на страхование законченного или незаконченного строительного объекта.

ООО «Монолит Плюс» использует метод учёта затрат в виде сокращенной себестоимости или метод «директ-костинг». В основе его применения лежит распределение затрат в зависимости от изменения в связи с изменением/не изменением объемов основной деятельности – на постоянные и переменные. Данный метод предполагает, что напрямую в себестоимость СМР относят только переменные затраты (материалы, оплата труда сдельщиков – каменщики, маляры, штукатуры, крановщики и другие). При этом, постоянные расходы (амортизация, оплата труда повременщиков и окладников, прочий расход материалов, другие прочие расходы) не относят при калькулировании на себестоимость СМР, а сразу списываются на счет 90 «Продажи».

В ООО «Монолит Плюс» для учёта затрат и калькулирования себестоимости СМР в разрезе экономических элементов и калькуляционных статей применяется счёт 20 «Основное производство» (активный, калькуляционный).

Дебетовый остаток по счету 20 «Основное производство» показывает остаток незавершенных СМР (начатых, но не законченных в отчетном периоде). Дебетовый оборот по данному счету отражает совокупность затрат на осуществление СМР ООО «Монолит Плюс» в отчетном месяце, а по кредиту счета – сданные объемы СМР, списанные на счет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж».

Для определения стоимости сданных объемов СМР необходимо использовать следующее правило:

объем законченных и сданных СМР = незавершенный объем СМР на начало периода + сумма осуществленных затрат за период – незавершенный

объем СМР на конец периода.

В процессе осуществления строительной деятельности имеют место управленческие расходы, которые в ООО «Монолит Плюс» учитывают на счёте 26 «Общехозяйственные расходы» (активный, собирательно-распределительный). Данные расходы косвенные, условно-постоянные и предназначены для отражения и контроля расходов по обслуживанию строительной деятельности и управления ею. Основным критерий их возникновения в ООО «Монолит Плюс» – попадание в смету расходов и точный контроль за ее выполнением.

Возникающие расходы по осуществлению СМР отражаются в учете ООО «Монолит Плюс» с использованием следующих корреспонденций счетов:

Дебет 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы»

Кредит 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и других.

В итоговом варианте себестоимость СМР формируется в ООО «Монолит Плюс» на счете 20 «Основное производство» в разрезе элементов затрат и статей калькуляции. Поскольку организация применяет метод «директ-костинг», то часть косвенных расходов со счета 26 «Общехозяйственные расходы» сразу переходит на счет 90 «Продажи», тем самым образуется усеченная себестоимость.

Таким образом, строительные организации, в частности, ООО «Монолит Плюс» имеют ряд особенностей в организации учета затрат и калькулирования себестоимости, а именно:

– специфичные статьи калькуляции, характерные именно для строительной отрасли;

– для учета данного направления используются два основных счета: 20 «Основное производство» и 26 «Общехозяйственные расходы».

В заключении отметим, что учёт затрат на производство СМР – это сложный процесс, требующий постоянного контроля и непосредственно влияющий на финансовый результат деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Бабаев Ю. А. Теория бухгалтерского учета: учебник / Ю. А. Бабаев. – М. : Проспект, 2016. – 255 с.

2. Иневатова О. А., Шилова В. Р. Затраты на производство: сущность понятия и его отличительные особенности // Молодой ученый. – 2016. – № 30. – 205-208 с. – URL <https://moluch.ru/archive/134/37645/> (дата обращения: 02.04.2020).

3. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2020] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 02.04.2020).

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Исмаилов П.А.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Коваленко Е.В.

*Омский государственный педагогический университет,
г. Омск, e-mail: paha-tihij@mail.ru*

В настоящей научной статье рассмотрено понятие основных средств организации, показаны особенности анализа основных средств.

Ключевые слова: основные средства, объекты основных средств, анализ основных средств, учетная политика предприятия.

Объекты основных средств составляют фундаментальную основу различной хозяйственной организационной деятельности, результатом которой является чаще всего готовый продукт, реже – выполненная услуга или работа. Как известно, на долю основных средств приходится основной вес во всей сумме капитала управляемого субъекта. Задачи, которые должен решить в своей деятельности хозяйствующий субъект, напрямую зависят от количества основных средств, а также их стоимости, качества и эффективности использования. В общем, можно отметить, что основные средства составляют большую часть суммы основного капитала субъекта.

Рациональный и качественный анализ основных средств является необходимым условием для обеспечения сохранности данного вида активов, а также позволяет формировать достоверную бухгалтерскую отчетность и принимать на ее базе обоснованные управленческие решения. Основные средства являются достаточно важным объектом учета и поэтому требуют особого внимания в организации надзора и контроля их наличия и сохранности.

С теоретической точки зрения актуальность данной темы подтверждается тем, что вложения во внеоборотные активы, в первую очередь, в основные средства, инновационные технологии, а также нематериальные активы, считаются важным условием для развития предприятия, главным образом, его имущественной базы. Грамотное вложение во внеоборотные активы позволит улучшить техническую и материальную базы производственно-хозяйственного процесса организации.

Рассматривая актуальность с практической стороны, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в секторе российской экономики, касательно инвестиционной активности, прослеживается негативная динамика. Износ основных средств в отечественных предприятиях варьируется от 60 до 70 процентов. База основных средств изнашивается быстрее, чем происходит её амортизация. Не говоря уже о быстром моральном устаревании оборудования, которое в среднем составляет 5 лет и менее. Если основные

средства будут с амортизированы как подобает, то товар получится не востребован на рынке, так как он будет гораздо дороже, чем зарубежный аналог. Обязательным условием является высокая конкурентоспособность на внутреннем и глобальных рынках. Не является ни для кого секретом, что наши соотечественники предпочитают иностранные товары, а не отечественные, по большей части предпочтения эти обоснованные, что тоже в значительной степени влияет на окупаемость основных средств и выход на международный рынок. Процессы реинвестирования в промышленности народного хозяйства продолжаются уже более десяти лет. Выход Российской Федерации на передовой уровень возможен только в том случае, если появится тенденция интенсивного вложения капитала в субъекты, показывающие наиболее эффективные технологии производства, которые не наносят вред экологии, выпускают инновационный продукт. Обязательным условием является и высокая конкурентоспособность на любом из мировых рынках.

Исследование данной темы было бы невозможным без изучения теоретических разработок проблем учета всех вложений во внеоборотные активы в трудах отечественных и зарубежных коллег, таких как: Л.Т. Гиляровская, И.Е. Глушаков, Т.Ю. Дружиловская, А.В. Зонова, Н.А. Лытнева и др.

Основные средства (ОС) организации считаются ресурсом, который составляет производственный потенциал компании, ресурсом, характеризующим её способность производить продукцию, конкурирующую на действующем рынке. Основные средства играют главную роль в производственном процессе экономического субъекта, так как они отражают определенные резервы, способные гарантировать прирост продукции в будущем периоде. Данные резервы выявляются в ходе экономического анализа. Безопасность итогов экономического анализа в большей степени определяется надежностью начальной информации, которая создается в системе всего бухгалтерского учета. К наиболее значимым характеристикам внеоборотных активов для целей рассмотрения и принятия управленческих решений относятся их оценка и классификационные признаки [6, С. 47].

Задачи анализа – найти лучшие решения для данного предприятия на основе его потребностей. При этом средства не должны простаивать и должны оставаться в сохранности.

В любой организации существует немало документов, из которых можно почерпнуть информацию для проведения этого анализа. Например, документы, которые касаются планов предприятия, технические расчёты, ведомости движения материальных средств, технические паспорта оборудования, бухгалтерский баланс и т.д.

Амортизация не является источником финансирования, но по факту является таковой, так как фактически у организации есть возможности её использовать. Есть возможность страхования ОС для обеспечения безопасности капиталовложений.

В качестве основных задач анализа основных средств организации

можно выделить соответствие состава, величины, технического уровня основных средств потребности организации в данных средствах, выявления выполнения плана их обновления, роста и выбытия, исследование технического состояния технического состояния основных средств, машин и оборудования, определение воздействия использования основных средств на объем продукции.

Благодаря отчислениям на амортизацию налоговая база уменьшается, то есть государство стимулирует предприятие вкладывать деньги в организацию. И это влияет на вывод учредителями средств из компании, они в итоге получают больше при укрупнении производства, чем при уплате большей суммы налогов с прибыли.

Анализ основных средств может быть проведен в соответствии с несколькими направлениями, разработка которых в комплексе дает возможность оценить динамику, структуру, а также эффективность использования инвестиций и основных средств. В разных отраслях будет разное соотношение состава основных средств, например, в фирме, занимающаяся инновационными разработками, в составе основных средств оборудование будет составлять большую часть, а зданий будет меньший процент. А в розничной торговле у торговой фирмы здания, наоборот, будут составлять большую часть и значительно меньшую часть – оборудование. Поэтому расходы на амортизацию будут больше и это тоже нужно учитывать и, по возможности, избегать нерациональных вложений.

Выбор решаемых аналитических задач и основных направлений анализа может быть определен, согласно потребностям населения. Инвестиционный анализ и анализ структурной динамики основных средств организации представляют собой содержание структурного анализа. Оценивание эффективности применения основных средств, а также затрат, связанных с их эксплуатацией, принято относить к управленческому анализу. Тем не менее, не существует четкой границы между разными видами анализа основных средств.

При проведении анализа основных средств и их обеспеченности можно понять, насколько фирма стабильна. Ни для кого не секрет, что фирма более стабильна, если привлечённые деньги на покупку основных средств не превышают собственные вложения, так как у фирмы при изменении конъюнктуры рынка остаётся большее количество вариантов манёвра, чем у фирмы, у которой есть значительные кредиторские обязательства. Поэтому методика анализа основных средств деятельности предприятия направлена на выбор наиболее эффективного варианта их использования.

В соответствии с этим, наиболее важными особенностями анализа основных средств являются:

- 1)нацеленность на перспективу;
- 2)вариантность решения по применению основных средств.

Так, перспективный анализ основных средств представляет собой главный вид анализа инвестиций, которому предшествует анализ основных средств,

имеющихся на балансе, а также анализ эффективности их использования.

Качество проведения анализа основных средств предприятия зависит от того, насколько достоверной является информация, то есть, отлаженность системы бухгалтерского учета, качество постановки бухгалтерского учета, а также точность отнесения объекта к учетной классификационной группе.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Международные стандарты финансовой отчетности / О.А. Агеева. - М.: Бухгалтерский учет, 2018. - 464 с.
2. Бакаев, А.С. Основы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / А.С. Бакаев. - М.: Бухгалтерский учет, 2018. - 240 с.
3. Бакина, С. И. Самоучитель по бухгалтерскому учету и налогообложению. Основы теории и практики / С.И. Бакина. - М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2015. - 504 с.
4. Беликова, Т. Н. Все об учете и отчетности индивидуального предпринимателя / Т.Н. Беликова. - М.: Питер, 2016. - 160 с.
5. Беликова, Тамара Учет и отчетность в малом бизнесе. Бизнес-курс для руководителя малого предприятия / Тамара Беликова. - М.: Питер, 2016. - 128 с.
6. Бородина, В.В. Документирование в бухгалтерском учете / В.В. Бородина. - М.: Форум, 2018. - 686 с.
7. Букина, О. А. Азбука бухгалтера. От аванса до баланса / О.А. Букина. - М.: Феникс, 2015. - 320 с.
8. Бухгалтерский академический словарь. - М.: Московская Финансово-Промышленная Академия, 2018. - 656 с.
9. Бухгалтерский учет / Е.П. Козлова и др. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 576 с.
10. Бухгалтерское дело. - М.: ИКЦ "МарТ", МарТ, 2017. - 304 с.

УДК 336.717.061

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Климашина Ю.С., Ходырева Е.Н.

*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

компания 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 эмитента 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 сотрудникам в установленный срок;
- эмитент 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 необходимы, 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 предоставля-

ли 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 Междунар. 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:331

МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ КАК МЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬЯМ С ДЕТЬМИ

Колесникова Т.Д.

Научный руководитель: Козлова И.В.

*Национальный исследовательский Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск*

В статье рассмотрено понятие материнского (семейного) капитала как меры государственной социальной поддержки семьям с детьми, проживаю-

щим в Российской Федерации, также проанализированы условия предоставления данной денежной выплаты в соответствии с законодательством Российской Федерации. Особое внимание уделяется Посланию Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 15 января 2020, в рамках которого предложены существенные изменения, уже принятые на законодательном уровне страны. Также в статье приведена оценка эффективности материнского (семейного) капитала с точки зрения стимулирования рождаемости в РФ. Показана социальная значимость материнского (семейного) капитала как наиболее важного института, целью которого является решение проблемы демографической ситуации в Российской Федерации.

Ключевые слова: материнский (семейный) капитал, демография, социальная поддержка, рождаемость, уровень жизни, социальная политика, субсидия, направление расходования средств.

На сегодняшний день в Российской Федерации к одной из наиболее важных проблем относят демографический кризис в стране.

Рассматривая данную проблему с исторической точки зрения, нужно отметить тот факт, что демографический кризис стал зарождаться ещё в 20 веке. Именно в этот период времени в государстве периодически происходили различного рода социальные потрясения, в результате которых происходило снижение численности населения.

В 1992 г. смертность стала превышать рождаемость, но к 2002 г. уровень смертности все же снизился и стал ниже уровня рождаемости. По данным статистики численности населения страны, демографическая ситуация в России восстановилась только к 2009 году.

В результате анализа проведенной статистики было выявлено, что семьи не желали рождения ребенка, так как перед населением стоял ряд проблем, являющихся барьером для появления в семье малыша. К таким причинам можно отнести:

- низкий уровень жизни;
- трудности с приобретением жилья;
- получение образования на платной основе и др. [4].

На основе вышеизложенного материала с учётом выше обозначенных проблем, Федеральным Собранием было принято решение о том, что в стране необходимо ввести разработанную программу материнского (семейного) капитала, главной целью которой является повышение рождаемости.

Материнский (семейный) капитал – это государственная поддержка семей, направленная на увеличение уровня рождаемости детей в стране.

По официальным данным программа «Материнский (семейный) капитал» в России вступила в силу 1 декабря 2007 года. Программа была разработана на 10 лет, но поскольку с её введением были заметны положительные результаты в росте численности населения, срок её действия был продлен до 2021 года.

Следует отметить, что по результатам действия программы в 2013 году было зафиксировано, что уровень рождаемости в России превысил уровень смертности в первый раз за последние 20 лет.

Таким образом, на основании данной программы семьи, у которых появлялся второй, третий и последующий ребенок в период с 2007 г. по 2026 год, имеют полное право в соответствии с законодательством РФ получить материнский (семейный) капитал. Необходимо отметить, что данная программа обратной силы не имеет, то есть если второй или последующий ребенок был рожден до 2007 г., то семья не может воспользоваться правом на получение сертификата.

Стоит сказать о том, что одним из глобальных событий, произошедших в новом 2020 году, является послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию 15 января 2020 г., в котором было предложено внести изменения и дополнения в программу Материнского (семейного) капитала.

Наряду с этим необходимо отметить следующее, что 15 января 2020 года в своём послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации огласил не только нововведения, касающиеся программы, но и озвучил факт того, что программа материнского (семейного) капитала будет продлена, и как минимум до 31 декабря 2026 года.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что действия программы материнского (семейного) капитала на настоящем этапе недостаточно. Поэтому, чтобы укрепить поддержку российских молодых семей, необходимо внести новые поправки по материнскому (семейному) капиталу, которые, как было отмечено президентом, должны действовать уже с 1 января 2020 года, в отношении тех семей, которые имеют право на получении субсидии в соответствии с законодательством РФ.

Перспективу для решения данной проблемы открывает тот факт, что на первого ребенка, родившегося в семье в период с 1 января 2020 по 31 декабря 2026 года, будет выдан материнский (семейный) капитал в размере, который установлен на сегодняшний день, а именно при учете индексации сумма выплаты субсидии составляет 466 617 руб. Такая же сумма до сегодняшнего дня выплачивалась государством при рождении второго или последующего ребенка [8].

Из послания Президента следует сделать вывод, что размер установленной выплаты недостаточен для поддержания российских семей, поэтому субсидия будет увеличена ещё на 150.000 руб., но при условии рождения второго ребёнка в вышеобозначенный период.

Таким образом, для семей, в которых на свет появились два ребёнка общая сумма материнского (семейного) капитала будет составлять 616 617 руб. В последующие годы в связи с индексацией сумма будет корректироваться. Стоит отметить, что если в семье уже есть второй ребёнок, то сумма субсидии должна выплачиваться в новом размере.

Субсидия представляет собой государственную поддержку, в качестве

социальных мер семьям, имеющих детей. Они имеют право на данную выплату при условии, что ребенок был рожден (усыновлен) в период действия данной программы. Кроме вышеуказанного, существует ещё ряд условий, установленных законодательством РФ, которые необходимо соблюдать при реализации права на материнский (семейный) капитал, к ним следует отнести следующие:

- возможность реализации права на материнский (семейный) капитал предоставляется гражданину РФ только один раз. Срок, когда можно обратиться в соответствующие органы, с заявлением на получение субсидии не ограничен законом. В соответствии с законодательством РФ заявление можно подать в любое время по истечении двух лет и шести месяцев ребенка в отношении которого действует материнский капитал. Исключение составляет, когда средства материнского (семейного) капитала направлены на погашение жилищных кредитов;

- материнский (семейный) капитал каждый год индексируется Правительством РФ, а, следовательно, изменяется его сумма, но при этом если сертификат уже был выдан, то указанная в нем сумма измениться не может. Начиная с 2015 г. и до 2020 г. Правительство «заморозило» сумму индексации субсидии, которая составляла 453 036 рублей [8];

- гражданин, имеющий право на получение материнского (семейного) капитала, может получить его в любое время после рождения ребенка, так как в законодательстве предусмотрено, что срок его действия не ограничен;

- при использовании средств материнского (семейного) капитала, его получатели не облагаются налогами на доходы физических лиц, но ведь если учитывать главу 23 Налогового кодекса РФ, то все граждане России обязаны сами вести учёт своих доходов и расходов, а, следовательно, вовремя подавать декларации и платить налоги. Но прежде чем со всей определенностью утверждать данный факт, необходимо учитывать, что граждане РФ могут получить материнский капитал двух видов:

- а) субсидия, которая полагается каждой семье России, в которой появился ребенок в соответствии с ФЗ от 29 декабря 2006 года № 256 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [3];

- б) выплаты от региона, которые полагаются многодетным семьям и устанавливаемые властями субъектов РФ. При принятии закона о мерах государственной поддержки семьи, у которой родился ребенок, власти внесли корректировку в ст. 217 Налогового кодекса РФ, где прописано, с каких доходов гражданам можно не платить налог. Так, в НК РФ появился пункт 34, в котором указано, что лица, воспользовавшись материнским (семейным) капиталом, освобождаются от уплаты налога на данный вид дохода. С появлением регионального материнского капитала в Правительстве был поднят вопрос о его налогообложении, так как в статье 217 Налогового кодекса РФ говорилось только о дополнительных мерах, которые выделяются из федерального бюджета страны семьям, у которых появился ребенок, но про

местный капитал ничего указано не было. Региональный капитал установлен далеко не во всех субъектах страны и до 2008 г. местные власти самостоятельно решали вопрос о налогообложении такой выплаты. 29 ноября 2008 года был принят ФЗ № 205, существенно изменивший ситуацию. Такой закон внес поправки в Налоговый кодекс РФ, и с того времени не облагается налогом не только материнский капитал, который выплачивается из государственного бюджета, но и суммы семейного капитала, которые выделяются субъектами РФ. С 2008 г. получив сертификат на материнский капитал, владелец не облагается налогом, независимо от его вида;

- сертификат действителен, только при наличии документа, удостоверяющего личность его получателя;

- законодательство не ограничивает граждан в получении дубликата, если изначально выданный сертификат был утерян или испорчен. Для этого владельцу сертификата необходимо обратиться в органы ПФР, где следует написать заявление о утрате данного документа [8].

Материнский (семейный) капитал можно потратить только на установленные законом цели и на определенных условиях. Распоряжаться им на свое усмотрение нельзя. Но можно выбрать, на какую из возможных целей его направить. Еще можно выбрать несколько целей и распределить сумму между ними.

Для каждого способа есть свои правила и условия, в которых стоит разобраться заранее. Например, на первоначальный взнос по ипотеке материнский капитал можно использовать сразу после рождения или усыновления второго ребенка. А при покупке квартиры без ипотечного кредита придется ждать, пока ребенку исполнится три года.

Жилищный вопрос стоит у молодых семей на первом месте. Поэтому законодатель разрешил потратить материнский (семейный) капитал на улучшение жилищных условий. Материнский (семейный) капитал можно использовать так:

- оплатить им часть цены при покупке квартиры или дома;
- внести как первоначальный взнос при покупке в кредит;
- оплатить уже имеющийся ипотечный кредит (как основной долг, так и проценты);

- направить на строительство (реконструкцию) дома или участие в жилищном или жилищно-строительном кооперативе.

Если жилищный вопрос решен, то есть еще один хороший вариант потратить средства материнского капитала – оплатить образование детей. Оплачивать таким образом можно любую ступень образования, включая дошкольное (например, частный детский сад). Главное, чтобы ребенку на момент начала учебы еще не исполнилось 25 лет. Кроме того, можно оплатить проживание в общежитии при образовательном учреждении или питание в детском саду. Вы можете оплатить образование не только того ребенка, после рождения которого вам выдали сертификат на материнский (се-

мейный) капитал, но и других детей, рожденных как раньше, так и позже.

Еще одна возможность использовать материнский капитал – направить средства для формирования накопительной пенсии матери ребенка. Это отдельная от страховой пенсия. Чтобы воспользоваться таким вариантом, необходимо будет написать заявление в ПФР или негосударственный пенсионный фонд.

Правом получать материнский (семейный) капитал в виде ежемесячных выплат обладают только те семьи, в которых дети родились после 1 января 2018 года, и только если у семьи небольшой доход (закон «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей» от 28.12.2017 № 418-ФЗ).

Доход должен быть не больше 1,5 прожиточного минимума на каждого члена семьи (имеется в виду прожиточный минимум, установленный в регионе). Обращаются за получением таких выплат сразу после рождения ребенка, но не позднее 1,5 лет.

В аспекте проблематики нашего исследования не стоит оставлять без внимания наиболее важную на сегодняшний день проблему, которая уже затрагивалась не раз – получение быстрого и эффективного лечения матери и ребенка. Причина заключается в том, что в настоящее время перед семьей стоит острый вопрос оплаты лечения матери и ребенка, так как с каждым годом возрастает как показатель больных, так и стоимость лечения. Хотелось бы отметить, что такая болезнь, как онкология, не щадит никого, и в России несчитанное количество детей, которые имеют это смертельное заболевание.

Безусловно, государство выделяет огромные суммы на оборудование для лечения, на операции детям, различные льготы на лекарственные препараты, но для этого приходится ждать годами, а такая болезнь развивается за краткосрочный период. И тогда семьи обращаются за помощью в различные телевизионные программы для сбора средств на лечение и операции, также и волонтеры не остаются в стороне, но как показывает практика это всего лишь часть помощи.

Вся проблема медицинской помощи заключается в том, что она оказывается не во всех медицинских учреждениях, и за очень большие суммы в соответствии с этим большинство семей не в силах обеспечить своим детям подобное лечение [7].

Даже при наличии льгот на бесплатные медицинские услуги, как говорилось ранее и выделение денежных средств от государства на лечение больных проблема не решится, так как такие операции производятся в порядке очереди, что является долговременным процессом.

Несмотря на все вышеуказанные сложности, спустя некоторое время государственные власти всё-таки пришли к выводу, что использование средств на лечение, реабилитацию детей просто необходимо.

В итоге рассмотрения данного вопроса несколько лет назад в перечень использования средств субсидии вошла дополнительная цель, на которую можно потратить деньги материнского капитала – на реабилитацию и лечение

ребенка. Но нововведение имеет нюансы, так как средства можно потратить только на лечение ребенка-инвалида, и на его реабилитацию. То есть, средства сертификата используются на детей, имеющих особые потребности.

К сожалению, оно не включает получение средств на операцию детей за счет материнского (семейного) капитала. В связи с этим на сегодняшний день законодательством РФ запрещается использовать средства материнского (семейного) капитала на оплату операции либо лечения в медицинских учреждениях, исключение в данном случае составляет адаптация и реабилитация детей-инвалидов.

Целью создания программы «Материнский (семейный) капитал» является повышение рождаемости в стране и, как следствие этого, снижение уровня смертности. С введением данной программы значительно изменилась демографическая ситуация в стране, так как цель программы «Материнский (семейный) капитал» состояла в увлечении рождаемости. Право на дополнительную меру государственной поддержки возникает при рождении или усыновлении ребенка.

Обобщая все вышесказанное, приходим к следующему выводу, что программа «Материнский (семейный) капитал» является незаменимой поддержкой российских семей, при получении которой они могут быть спокойны за будущее своих детей.

Библиографический список:

1 Конституция Российской Федерации: федер. закон [от 12.11.1993г. № 237-ФЗ (ред. от 21.07.2014)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2 О государственной социальной помощи: федер. закон [от 17.07.1999 г. № 178 (ред. от 07.03.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3 О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей: федер. закон [от 29.12.2006 г. № 256 (ред. от 07.03.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4 Корнеева И. Л. Семейное право: учебник и практикум для СПО / И. Л. Корнеева. – М. : Юрайт, 2016. – 361 с.

5 Коршунов Н. М. Семейное право: учеб. пособие для вузов / Н. М. Коршунов – М. : ИНФРА-М, 2015. – 334 с.

6 Крашенинников П. В. Семейное право: учеб. / П. В. Крашенинников – М. : Статут, 2016. – 270 с.

7 Официальный сайт «Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации» – [Система «Интернет»] – <https://rosmintrud.ru>

8 Официальный сайт «Пенсионный фонд России» – [Система «Интернет»] – <http://www.pfrf.ru>

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 также проведен анализ состояния 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 доходных 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, – 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, – связаны с покупкой у контрагентов 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, по-

сколькx 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.

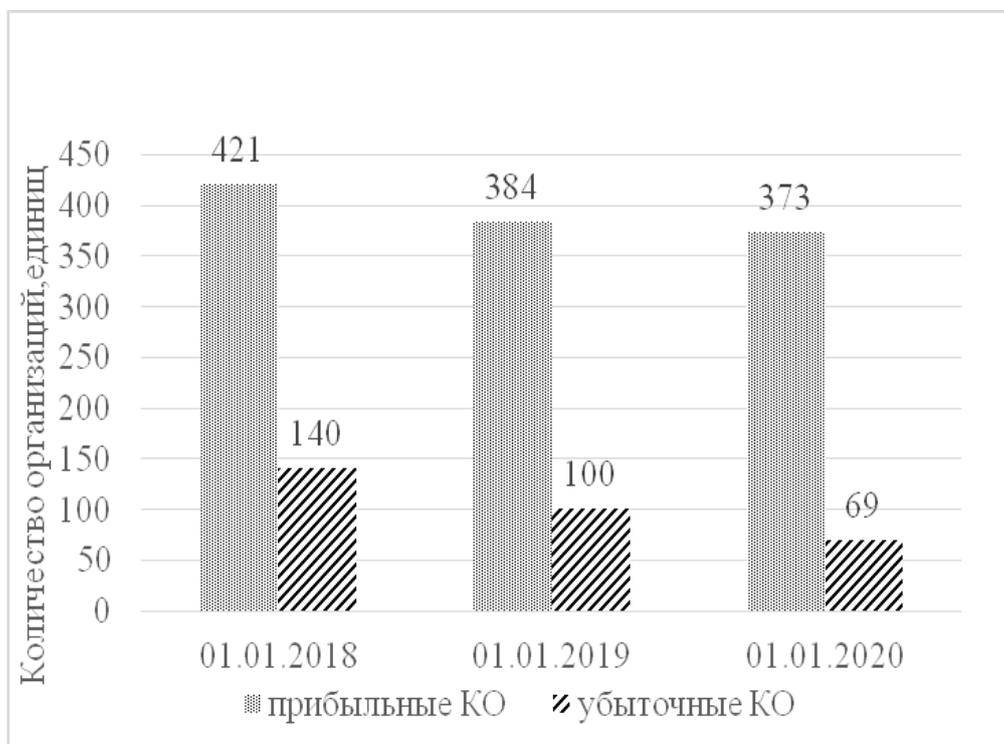


Рисунок 1 – Структура коммерческих банков по финансовым результатам

Исходя из рисунка 1 за исследуемый период, можно отметить, что 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.



Рисунок 2 – Движение средств на рынке МБК

Теперь проанализируем, с какими контрахентами на рынке МБК отечественные кредитные организации предпочитают сотрудничать.

Рассмотрим объемы межбанковского кредита и операций РЕПО между банками резидентами и нерезидентами (рисунок 3).

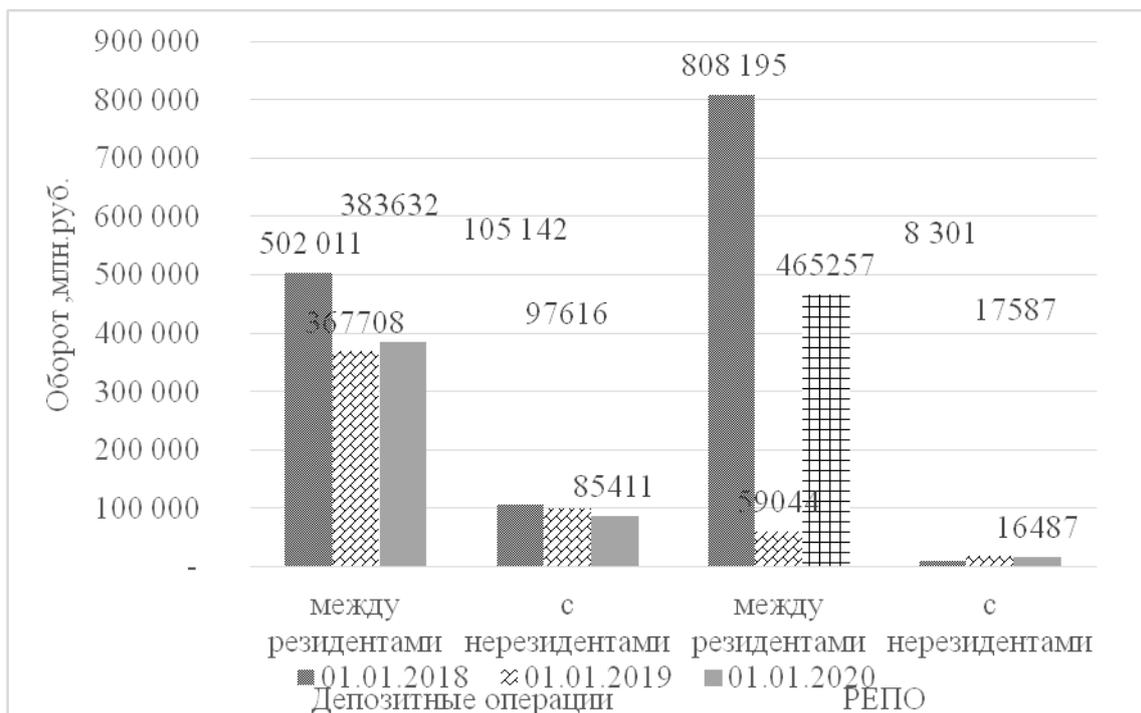


Рисунок 3 - Показатели среднего дневного оборота рынка межбанковских кредитов (депозитов) и операций РЕПО

Исходя из данных рисунка 3 можно заключить, что средневенной 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 иностранным банкам. В целом все показатели имеют нестабильную динамику.

Таким образом, на рынке МБК наблюдается отрицательная тенденция, поскольку происходит уменьшение количества участников, рассчитывать в вопросе межбанковского кредита приходится отечественным банкам лишь на банки – резиденты, при этом 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).

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*

Кредитование физических лиц является одной из самых важных операций коммерческих банков, одновременно с этим она и одной 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 элементов структуры 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 отрицательно сказывается на возможности банка по реальной оценке фактического финансового состояния заемщика и увеличивает риски банка. С другой стороны сам клиент не может полностью удовлетворить свои 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.

С течением времени данная система развивалась и становилась все более надежной за счет добавления в методику оценки все новых показателей и алгоритмов 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 об 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, изменение 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 иметь негативные последствия 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 содержать 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 условий имеет преимущества для обеих сторон 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 отрицать 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 альманах. 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 «ГревцовПаблицер», 2008. - 464 с.

4 Национальное бюро кредитных историй «НБКИ». [Электронный ресурс.] Режим доступа <http://www.nbki.ru/>

УДК:331

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО (ПЕРСониФИЦИРОВАННОГО) УЧЕТА В СФЕРЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Маштаков Н.В.

Научный руководитель: Скрыбина О.В.

*Национальный исследовательский государственный
университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск*

В статье рассмотрено государственное регулирование системы индивидуального (персонифицированного) учета, принципы и цели индивидуального учета, проанализирована деятельность сотрудников Пенсионного фонда РФ, осуществляющих контроль за правильностью представления застрахованными лицами, страхователями сведений, составляющих содержание индивидуального (персонифицированного) учета. Особое внимание уделяется рассмотрению участников процесса организации индивидуального (персонифицированного) учета, их правового статуса, обязанностей и прав в отношениях с другими лицами, принимающими участие в организации индивидуального учета. Также в статье приведены основные задачи, которые решает система индивидуального учета, показано, как современные технологии влияют на ее развитие.

Ключевые слова: индивидуальный учет, трудовые пенсии, застрахованные лица, обязательное пенсионное обеспечение, страхователи, страховщики, индивидуальные сведения, страховые взносы, социальные услуги.

Развитие экономических отношений в РФ привело к ликвидации устоявшихся элементов контроля за соблюдением пенсионного законодательства и достоверностью данных, представляемых при назначении пенсий, к несопоставимости информации о страховых взносах, трудовом стаже и иных данных о застрахованных лицах с финансовой обязанностью, а именно, уплачиваемыми взносами в Пенсионный фонд РФ (ПФР). В целях соответствия двух направлений в 2002 году была учреждена система индивидуального (персонифицированного) учета. В связи с реформированием пенсионной системы РФ значимость системы индивидуального учета увеличивается, что способствует упрощению порядка и ускорению процесса назначения

трудовых пенсий застрахованным лица.

Для того чтобы квалифицировать систему индивидуального (персонифицированного) учета в сфере обязательного пенсионного обеспечения, следует определить ее сущность, специфику деятельности, цели и принципы организации учета, но, в первую очередь, следует начать с теоретического определения. Под индивидуальным (персонифицированным) учетом следует понимать организацию сбора и обработки информации о застрахованных лицах в органах ПФР в целях реализации их прав в системе обязательного пенсионного страхования на получение социальных услуг и социальной поддержки в соответствии с государственной социальной политикой [1]. Сотрудники учреждения осуществляют учет информации о стаже и заработке граждан в целях реализации социальной политики в системе обязательного пенсионного страхования РФ.

Организация и развитие персонифицированного учета способствует предоставлению социальных услуг в более динамичной прогрессии за счет развития современных технологий.

Организация индивидуального учета актуальна и необходима для всех возрастных категорий, поскольку с ее помощью учреждения ПФР осуществляют социальное обслуживание. Независимо от положения в обществе и финансового обеспечения в периоды трудовой деятельности, каждый человек должен осознавать, что, будучи в престарелом возрасте, он не останется в бедственном и беспомощном положении.

Всю информацию, которую предоставляют граждане РФ, сотрудники ПФР отражают в системе индивидуального (персонифицированного) учета. Сведения, составляющие основу формирования индивидуальной базы застрахованных лиц, необходимы для проведения мероприятий по расчету и предоставлению всех видов социальных услуг.

Не стоит забывать, что сведения индивидуального учета занимает важное место как в материальной обеспеченности застрахованных лиц, так и в работе органов системы обязательного пенсионного страхования. Для ее регулирования и эффективного использования осуществляется документальная и камеральная проверки. Они проводятся в соответствии с образцами проверок расчетных ведомостей взносов плательщиков в ПФР. Их проведение устанавливает категорические предписания для всех учреждений по вопросам, касающимся точности отражения сведений о стаже и трудовом заработке работников в системе индивидуального (персонифицированного) учета. Подобные проверки осуществляются сотрудниками ПФР в обязательной и систематической форме.

Формируя систему индивидуального учета, ПФР основной задачей видит предоставление возможности гражданам реализовать свои права на получение пенсии [2]. В процессе реализации системы органами Пенсионного фонда РФ были сформулированы основные цели, достижение которых способствовало осуществлению государственной политики в сфере обязатель-

ного пенсионного страхования.

Одной из основных целей является преобразование правовой среды и нормативных предписаний в сфере обязательного пенсионного страхования. Эта цель является системообразующей для устройства индивидуального (персонифицированного) учета, она регулирует процесс по назначению пенсий застрахованным лицам.

В первую очередь, создание индивидуального (персонифицированного) учета необходимо для комплексного хранения индивидуальных сведений застрахованных лиц, иными словами, он осуществляется в целях реализации и совершенствования пенсионного законодательства Российской Федерации. Организация сбора и обработки предоставляемых сведений способствует процессу назначения трудовых пенсий.

Технологический аспект системы персонифицированного учета позволяет ускорить процедуру назначения пенсий застрахованным лицам. Организация индивидуального учета необходима в целях упрощения порядка предоставления социальных услуг и предусматривает сбор и обработку индивидуальных сведений застрахованных лиц, что может мотивировать их в заинтересованности уплаты страховых взносов в отделения Пенсионного фонда Российской Федерации [3].

Наряду с целями, индивидуальный (персонифицированный) учет как система имеет свои принципы, на основе которых и строится ее деятельность, осуществляемая сотрудниками отделениями ПФР. основополагающим принципом системы индивидуального учета является федеративный характер и единство в сфере обязательного пенсионного страхования. Этот принцип предусматривает возможность реализации системы персонифицированного учета на всей территории Российской Федерации и предоставления социальных услуг в каждом отделении ПФР, находящемся в субъектах РФ.

Еще один из принципов системы индивидуального учета - доступность индивидуальных сведений о застрахованных лицах, которые находятся в ведении органов ПФР, сотрудники которых осуществляют реализацию прав граждан на получение социальных выплат и услуг в области обязательного пенсионного страхования [4].

Исследуя цели и принципы организации индивидуального (персонифицированного) учета, можно определить его участников. Одной из сторон предстает орган Пенсионного фонда РФ [5]. Отделения Пенсионного фонда РФ выступают в качестве страховщиков, обеспечивая своевременное принятие и обработку индивидуальных сведений, представленных застрахованными лицами и страхователями, а также хранение этих сведений в целях организации индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования.

Сотрудники Пенсионного фонда РФ осуществляют контроль за правильностью представления застрахованными лицами, страхователями сведений, составляющих содержание индивидуального (персонифицированного)

учета. Помимо этого, обязанностью страховщика является консультирование застрахованных лиц и страховщиков по технологиям организации индивидуального (персонифицированного) учета, порядку заполнения форм и представления сведений. Пенсионный фонд РФ обязан использовать данные индивидуального (персонифицированного) учета для назначения накопительной пенсии, а конкретнее, предоставлять негосударственным пенсионным фондам информацию для ее назначения.

Следующим участником организации индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования предстает застрахованное лицо. Застрахованное лицо регистрируется в системе индивидуального учета. В случае несоответствия сведений, отраженных в системе учета, граждане имеют право обратиться с заявлением в суд, с целью добиться изменений указанных сведений.

Застрахованное лицо получает содержащиеся в его индивидуальном (персонифицированном) учете сведения в доступном режиме [6]. Гражданам не нужно обращаться непосредственно в отделения Пенсионного фонда, они могут использовать данные индивидуального учета с помощью информационной системы «личный кабинет зарегистрированного лица».

Страхователь в области обязательного пенсионного страхования выступает в качестве третьего участника. Страхователем является работодатель, правомочный требовать от работника при приеме на работу документа (в бумажной и электронной форме), подтверждающего его регистрацию в системе индивидуального (персонифицированного) учета.

Страхователь вправе вносить изменения, дополнять и корректировать переданные им данные о застрахованных лицах, по согласованию с органом Пенсионного фонда РФ. Страхователь передает застрахованному лицу, работающему у него по трудовому договору, копию сведений, переданных им в отделения Пенсионного фонда РФ для организации индивидуального (персонифицированного) учета.

Анализируя концепцию индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования, необходимо упомянуть, что осуществление этой системы затрагивает возможности современных технологий, что и подтверждается принципами ее организации. Рациональное использование индивидуального учета требует грамотности застрахованных лиц не только в области социального обеспечения, но и ее компьютеризации. Совершенно очевидно, что организация индивидуального (персонифицированного) учета полезна, ее использование ускоряет процедуру и порядок осуществления социальной помощи застрахованным лицам. В настоящее время в области социального обеспечения организация индивидуального (персонифицированного) учета крайне важна, она используется для обработки сведений застрахованных лиц, необходимых им для получения пенсии по трудовой деятельности. В связи с развитием современных технологий в формировании информационной базы заинтересованы сами

страхователи, с ее помощью учреждения системы обязательного пенсионного страхования создают и контролируют осуществление выплат.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – № 237.

2. Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования: федер. закон : [от 01.04.1996 г. № 27-ФЗ (ред. от 01.04.2019)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Об основах обязательного социального страхования: федер. закон : [от 16.07.1999 г. № 165-ФЗ (ред. от 03.08.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: федер. закон : [от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ (ред. от 11.12.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Уксусова Е. Е. Рассмотрение судами споров, связанных с пенсионным обеспечением: учеб. пособие / Е. Е. Уксусова – М. : НИЦ ИНФРА, 2018. – 82 с.

6. Коровкин В. В. Пенсионная система индивидуальной капитализации: учеб. пособие / В. В. Коровкин – М. : НИЦ ИНФРА, 2017. – 496 с.

УДК 336.774

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

Мамедова Л.С.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: lana.mamedova.1997@mail.ru, drvv2010@yandex.ru*

В статье раскрывается состояние рынка микрофинансирования в создавшемся положении, обусловленным короновирусной инфекцией COVID-19. Деятельность МФО затруднилась из-за режима самоизоляции и ряда ограничительных мероприятий в деятельности хозяйствующих субъектов. Это привело к приостановке работы в ряде регионов отделений микрофинансовых организаций.

Ключевые слова: микрофинансирование, кредит, банк, кризис, кредитный рынок.

Как известно, распространение COVID-19 оказало негативное влияние

на развитие всех отраслей отечественной экономики. Создавшаяся в стране эпидемиологическая обстановка коснулась и рынка микрофинансовых организаций (МФО). Они оказались в числе тех организаций, которым запретили осуществлять деятельность в период пандемии. В начале это привело к панике на микрофинансовом рынке, так как «заккрытие офлайн-офисов и простой в работе не только негативно повлияли на отлаженный механизм деятельности компаний, но и лишил клиентов МФО возможности получить необходимые в период кризиса средства, а также погашать задолженность по уже полученным займам» [5].

В этих условиях МФО обратились с просьбой в правительство оценивать микро-финансовую деятельность как пострадавшей от коронавируса. Они выступили с просьбой о включении МФО в список тех отраслей отечественной экономики, которые получают от государства налоговые льготы.

Это, по сути, очень важный вопрос для МФО. Ведь их клиенты – это та часть населения, которой потребуются финансовые средства в связи с временной потерей работы.

Как и другие сектора российского бизнеса, микрофинансовый рынок также ощутил отрицательные эффекты от распространения новой коронавирусной инфекции. Эксперты считают, что снижение доходов граждан в связи с возникшими экономическими проблемами окажет влияние на деятельность микрофинансовых организаций. В этой связи более половины долгов граждан могут стать проблемными.

Ухудшение платежеспособности граждан в создавшейся ситуации неизбежно. По словам генерального директора международной финансовой корпорации «Занмер» Романа Макарова, «в этой ситуации еще более уязвимы микрофинансовые организации, выдающие длинные Installments-займы. Изменение экономических условий произошло так быстро, что банки и МФО вынуждены менять скоринговые модели в тот момент, когда рецессия практически наступила», - считает Р.Макаров [3].

Положение payday loans-компаний в этом отношении несколько лучше, так как в силу выдачи краткосрочных займов они имеют возможность своевременно внести изменения в скоринговые модели.

В условиях создавшегося положения актуальность приобретает вопрос, в каких отраслях или в какой отрасли «работает потенциальный заемщик».

Эксперты считают, что рынок МФО пополнится новыми заемщиками банков, так как в условиях кризиса банки одними из первых примут необходимые меры для ужесточения кредитной политики.

МФО действительно столкнутся с ростом спроса со стороны той части населения, которая ранее могла рассчитывать на банковское кредитование. Ожидается, что по итогам текущего года количество заявлений на получение микрозаймов вырастет не менее чем на 20%. Ожидается также, что микрофинансовые организации повысят требования к заемщикам и «количество одобренных займов в 2020 году снизится не менее чем на 10% [3].

В ряде регионов перед МФО в создавшейся ситуации возникли некоторые трудности. Из-за коронавируса местные власти не предоставляют им возможность выдавать займы в отделениях, руководствуясь указами губернаторов. Дело в том, что микрокредитные компании, выдающие займы только в точках продаж, в условиях карантина лишены такой возможности, согласно нормативным актам, принятым законодательными органами нескольких регионов. В Крыму, Удмуртии, Красноярском крае, в Саратовской и Тульской областях закрылись торговые центры и непродовольственные магазины, где и находились отделения МФО. В Крыму запрещена работа ломбардов, в Красноярском крае введен режим самоизоляции.

Руководители микрофинансовых организаций уверены, что в местах, где не введен специальный режим, работу нужно продолжать. В связи с этим они обратились в Банк России для обсуждения данного вопроса с представителями местных властей.

Кроме того, к руководителям названных регионов с письмом обратилась также саморегулируемая организация (СРО) «Единство» [2]. В письме подробно излагается необходимость создания условий для деятельности МФО, ссылаясь на тот факт, что Президент России «призвал регионы действовать выборочно и не применять жесткие ограничения без необходимости» [3]. Кроме того, внимание руководителей регионов было уделено социальной значимости микрофинансирования в создавшийся трудный период – возможность населения воспользоваться финансовыми услугами должна быть сохранена.

В период коронавирусной инфекции МФО тоже обязаны соблюдать режим удаленной работы. «Полномочия властей субъектов Федерации на время пандемии максимально расширены и сказать, где заканчивается эта граница полномочий, пока невозможно», - считает юрист одной из МФО [5].

Согласно данным Центрального Банка, на 27 марта текущего года в России действовало 1733 микрофинансовые организации. В 2019 году 63 % займов было оформлено в отделениях МФО, в то же время доля офлайн-выдач растет. Продолжает сокращаться количество ломбардов и, если на 28 марта работало около 80 % ломбардов, ко 2 апреля – осталось не более 10% [4]. В создавшейся ситуации Ассоциация развития ломбардов приняла решение обратиться с просьбой в Центральный Банк для предоставления им необходимого документа, который бы разрешал ломбардам «финансировать граждан на неотложные нужды».

Сегодня коронавирус COVID-19 внесен в список заболеваний, представляющих особую опасность для здоровья людей. В связи с этим Банк России принял необходимые меры по поддержке граждан, экономики и финансов в условиях пандемии. Банк России, в частности, «рекомендует микрофинансовым организациям, кредитным потребительским кооперативам реструктурировать задолженность, не начислять пени и штрафы по кредитам (займам), предоставленным заемщикам – физическим лицам, в случае предоставления заявления и официального подтверждения о наличии коронави

русной инфекции у такого заемщика» [7].

Кроме того, Банк России советует микрофинансовым организациям до 30 сентября 2020 года, если заемщиком будет нарушено обязательство по договору, не предъявлять взыскания на недвижимое имущество, если будет представлено официальное подтверждение о наличии коронавирусной инфекции.

Время, когда люди оказались в самоизоляции, стало очень трудным для многих в денежном вопросе. Решить материальные вопросы в период коронавируса не представляется возможным. И именно в этой обстановке наиболее доступной и удобной является получение микрокредитов онлайн. То есть в такой трудной ситуации на помощь людям приходят МФО.

Ни для кого не секрет, что МФО выдают займы под большой процент, нежели банки. Но эти организации единственные, которые идут навстречу студентам, пенсионерам, женщинам в декретном отпуске, которые находятся у банков в черном списке.

Библиографический список

1. О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка: Федеральный закон от 13.07.2015 № 223-ФЗ // СПС «Консультант плюс», 2017.

2. Электронный ресурс.- Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/10/04/2020/5e90134b9a79478eac8a0caa>.

3. Электронный ресурс.- Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/03/04/2020/5e8719bf9a794781acac2700>.

4. Электронный ресурс.- Режим доступа: <https://rg.ru/2020/04/04/cb-raziasnil-mikrofinansovym-organizaciiam-kak-rabotat-s-zaemshchikami.html>.

5. Электронный ресурс.- Режим доступа: <https://www.banknn.ru/novosti/mikrofinansovye-organizacii-poluchili-razyasneniya-centrobanka-po-rezhimu-raboty-vo-vremya-pandemii-id147941>.

6. Электронный ресурс.- Режим доступа: <https://www.advgazeta.ru/ag-expert/advice/ustranivshim-ot-pandemii-kreditnye-kanikuly/>.

УДК 622.6

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Балобина Ю.А., Жукова Ю.С.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шипунова В.В.

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

В данной статье изложены основные этапы формирования финансовой системы Российской Федерации от становления Киевской Руси до современной России. Затронут экономические, политические и исторические аспекты данной темы. Дана оценка каждому историческому периоду и рекомендации

по текущему положению финансовой системы РФ.

Ключевые слова: финансовая система России, экономика, финансы, этапы развития.

Финансовая система – это совокупность финансовых отношений, характеризующийся четкой взаимосвязью между собой, причем каждая из сторон отношений формирует и использует фонды денежных средств на различные цели. В этом значении финансовая система страны включает следующие крупные сферы: финансы предприятий, учреждений, организаций; финансы домохозяйств; государственные финансы; страховые финансы; финансовые рынки.

Финансовая система Российской Федерации начала свое формирование в период становления Киевской Руси, когда происходило объединение земель, прокладывание пути «Из варяг в греки», обозначения Киева, как столицы Киевской Руси. С IX по XVII век зарождались предпосылки формирования единой централизованной системы управления страной.

В XVIII веке при правлении Петра I была создана первая финансовая система, в которой находились министерство финансов, государственное казначейство, государственный контроллер. Министерство финансов занималось только государственными доходами. Государственное казначейство ведало государственными расходами. Государственный контроллер обеспечивал ревизию всех счетов.

В период дворцовых переворотов 1725 -1762 годов экономическое, политическое, финансовое состояние страны было в упадке из-за резкой и некомпетентной смены власти. Дальнейшее формирование финансовой системы было связано с периодом правления Екатерины II. За время ее правления восстановилась финансовая система, утвердился на законодательном уровне государственный бюджет, были законодательно утверждены банки (манифест «об учреждении московского и петербургского банков»), создан государственный ассигнационный банк.

Далее в эпоху бурного развития капитализма в России (конец XIX - начало XX веков) наблюдалась щадящая налоговая политика, а именно налоги были щадящими. Такая политика стимулировала предпринимателей к получению максимальной прибыли. Налоговые поступления составляли около 60 % доходов государственного бюджета. При этом бюджет был профицитным, а Россия – одной из крупнейших, ведущих держав мира.

Революция уничтожила старую экономическую систему. В период с 1917 по 1925 годы фактически в стране происходило устранение денежного обращения, поскольку ходили самые разные денежные знаки. С января 1920 года в стране не существовало банков. Обстановка начала меняться с началом проведения в середине 1921 года новой экономической политики (НЭП). В стране было необходимо восстановить кредитно-денежную систему с целью возобновления товарно-денежных отношений.

В это же время разваливается установленная финансовая и налоговая система. Формируется система денежного коммунизма и наблюдается децентрализация эмиссии денег.

В течение 1925 - 1992 годов формировалась командно-административная система, которая была направлена на стабилизацию экономической ситуации в СССР путём ликвидации неравенства, но при этом руководство должно было вестись из единого центра. Существенная значимость предавалась огосударствлению народного хозяйства. Также правительство устанавливало планы для предприятий, которые должны были выполняться.

Период с 1992 года – переходная модель финансовой системы Российской Федерации. Данная модель дала предприятиям финансовую свободу. В этот период значительно увеличилось число небанковских посредников, формируется рынок ценных бумаг, а также возрождаются негосударственные страховые фонды.

На сегодняшний день финансовая система РФ сталкивается с новыми трудностями, связанными с девальвацией рубля, экономическими санкциями со стороны других стран, медленными темпами развития экономики, низкими ценами на нефть и другими. Данные факторы прямо или косвенно оказывают влияние на все сферы финансовой системы страны. И для того, чтобы последствия этих проблем не были глобальными, необходимо своевременно предпринимать меры, способствующие развитию финансовой системы России и нормализации ситуации внутри государства.

При таких обстоятельствах необходимо разрабатывать и внедрять новые проекты и мероприятия, направленные на уменьшение, а также окончательную ликвидацию нарушений в области бюджетной дисциплины на всех уровнях; создания эффективной системы реагирования на структурные изменения экономики. При имеющемся дефиците федерального бюджета необходимо разумно реструктуризировать затраты, а также усилить контроль за эффективностью использования бюджетных ассигнований, от чего в конечном счёте зависят условия функционирования организаций, приоритетных отраслей, а значит, уровень развития экономики страны. При уменьшении реальных доходов населения правительство обязано уделять особое внимание социальной сфере.

Россия на данном этапе оказалась в сложной экономической и политической ситуации, но не стоит забывать о тех природных и, самое главное, человеческих ресурсах, которыми богата наша страна. Следует использовать преимущества, которыми владеет Россия, и не стараться копировать опыт других стран, функционирующих в совершенно других условиях.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ от 20.02.2010 №12 – Ст. 6
2. Приказ Министерства России от 01.10.1997 г. №118 «Методические рекомендации по реформе предприятий и организаций».

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Гребнева А.А.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: 384209.00@mail.ru*

В данной статье рассматриваются проблемы использования криптовалюты в Российской экономике. Дан краткий обзор криптовалют по уровню капитализации, отношение к криптовалюте со стороны властных структур, а также попытки введения в законодательное русло обращения криптовалюты.

Ключевые слова: криптовалюта, деньги, рынок, платежное средство, угрозы, цифровые валюты.

Мир цифровых валют за последние годы сильно разросся, и уследить за каждой из них просто нереально. Одни из них постепенно уходят, заменяются другими, а некоторые разветвляются, предоставляя пользователям возможности заработка и анонимной оплаты товаров и услуг. При этом, владельцы криптовалют могут осуществлять денежные переводы полностью анонимно, но некоторые системы расчетов позволяют подписывать контракты, а это значит, что цифровые валюты можно смело использовать в качестве альтернативы реальным деньгам.

Несмотря на все эти характеристики, основным преимуществом всего электронного рынка является независимость от государственных структур, развитие горизонтальных связей между субъектами рынка.

Согласно рекомендациям FATF (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), криптовалюты являются разновидностью виртуальной валюты.

Виртуальная валюта – это цифровое представление ценности, которое не имеет статуса законного платежного средства ни в одной из юрисдикций. Она не эмитируется и не гарантируется ни одним государством и выполняет свои функции только по соглашению пользователей виртуальной валюты внутри сети.

Виртуальная валюта отделена от фиатной (национальной) валюты, которой являются монеты и бумажные деньги, назначенные законным средством платежа, обращаемые и обычно используемые и принимаемые в качестве средства обмена в стране-эмитенте, а также отделена от электронных денег, которые являются цифровым представлением фиатной валюты.

Виртуальные валюты могут быть как децентрализованными, так и централизованными. Централизованные валюты имеют единый орган управления, который эмитирует валюту, обеспечивает централизованный платеж-

ный реестр и имеет право на вывод валюты из обращения.

Криптовалюта – децентрализованная виртуальная валюта, основанная на математических алгоритмах и защищенная методами криптографии. Выпуск и обращение криптовалют осуществляется на основе технологии распределенных реестров.

На текущий момент существует более 1300 криптовалют (совокупная капитализация ежегодно растет и в настоящее время составляет более 597 млрд долларов). Благодаря таким положительным характеристикам как анонимность, децентрализованность и быстрота совершения операций криптовалюта обрела популярность в преступном мире, хотя на первоначальном этапе, никто не понимал как ей пользоваться. Также на данный момент времени люди используют криптовалюту ради избежания налогообложения, т.к. над ней не установлен контроль государственных финансовых систем. Биткоин занимает первое место по рыночной капитализации (259,6 млрд долларов), далее идет Ethereum (72,9 млрд долларов), Bitcoin Cash (57,8 млрд долларов), Ripple (46 млрд долларов) и другие. Большинство криптовалют созданы на основе подходов, реализованных в протоколе Биткоин (за некоторыми исключениями, в том числе Ripple) [1].

В России про криптовалюту заговорили в 2014 году. Конечно, были те, кто знал про нее раньше, но именно в 2014 на это явление обратили внимание российская пресса и провластные структуры.

Так, в конце января 2014 года Центробанк выпустил предостережение, в котором говорилось, что выпуск и обмен биткоина очень опасен и сравним с финансированием терроризма. В феврале Генпрокуратура заявила, что правоохранительные органы вместе с Центробанком России взялись за борьбу с криптовалютами, а вернее с правонарушениями, связанными с их использованием. Надзорное ведомство провело совещание по вопросу деятельности в РФ анонимных платежных систем. В нем приняли участие зампред ЦБ Дмитрий Скобелкин, руководители профильных департаментов регулятора, а также представители ФСБ, МВД и сами прокуроры. Какие конкретно действия было решено предпринять в области регулирования биткоинов, не уточнялось [3].

Позже глава ФСКН Виктор Иванов упомянул биткоин, с помощью которого, по его мнению, наркомафия рассчитывается с поставщиками. В. Иванов призвал найти «противоядие» против биткоина.

Запретительные намерения властей продолжали набирать обороты. Сначала Минфин предложил штрафовать россиян за использование биткоина на 50 тысяч рублей, затем - и вовсе ввести уголовное наказание за выпуск криптовалюты.

Но стали звучать и другого рода мнения. Например, летом 2015 года появилась информация о том, что Центробанк стал более лояльным к криптовалюте и, быть может, даже разрешит некоторые операции с биткоинами. Поддержал биткоин и глава Сбербанка Герман Греф, который выступил про-

тив запрета криптовалюты в России, отметив, «что это точно не то, что нужно запрещать», а в 2016 году признался, что даже имеет вклад в биткоинах [2].

Следует ли людям рассматривать биткоин как актив, пользоваться им как расчетным средством? Пока экономисты дают отрицательный ответ на этот вопрос.

Криптовалюта нестабильна, волатильна, никем не регулируется, не гарантирует защиту инвестора, подвержена экстремальной волатильности и крайне привлекательна для мошенников. Перспективы виртуального заработка могут быть столь же воздушными, как и сама валюта. Поэтому каждый, кто инвестирует в биткоин или осуществляет транзакции с криптовалютами, обязан в первую очередь учитывать риски, чтобы принять необходимые меры. Только комплексный подход поможет эффективно защитить средства.

Из-за явных угроз, которые криптовалюта может потенциально причинить экономике России, ЦБ РФ определяет криптовалюту как денежный суррогат. Исходя из этого, криптовалюта не может являться законным платежным средством на территории России, то есть допускается право владения криптовалютой, но исключается право на транзакции. Попыткой создать благоприятные условия как для криптовалютной деятельности, так и для регулирующей деятельности государственных органов, явился принятый в третьем чтении проект федерального закона № 419059-7 «О цифровых финансовых активах», который введен в действие с 1 октября 2019 года [4]. Законопроект регулирует особенности обращения цифровых финансовых активов и регламентирует выпуск токенов. Согласно данному законопроекту, криптовалюту относят к виду цифрового актива, который не является денежным средством в прямом смысле, а скорее расценивается как некое имущество [1]. Эти шаги показывают, с какими сложностями сталкивается цифровизация, тем не менее пробивая себе дорогу.

Библиографический список

1. ЦБР «Обзор по криптовалютам, ICO (Initial coin offering) и подходам к их регулированию» // http://www.cbr.ru/Content/Document/File/36009/rev_ICO.pdf (дата обращения: 06.10.2019).
2. «История криптовалюты в России» // <http://kordon.org.ua/istoriya-kriptovalyut-v-rossii-ot-surrogata-do-glavnogo-slova.html> (дата обращения: 06.10.2019).
3. «ЦБ РФ и полиция будут вместе бороться с биткоинами» <https://info.sibnet.ru/article/367422/> (дата обращения: 06.10.2019).
4. Принят в окончательном третьем чтении проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» // <https://smart-lab.ru/blog/527381.php> (дата обращения: 06.10.2019).

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 продвижение, 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, по-

сколькx случае неплатежеспособности любого из клиентов группы А финансовая устойчивость компании может серьезно пострадать [3].

Группа В – менее важные дебиторы – 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, АВС-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 // Меж-

дународный 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 657.1

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Яковлева А.И.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Гринавцева Е.В.

*Липецкий государственный технический университет,
г. Липецк, e-mail: anna.yakovleva.1996@bk.ru, alenagrnavceva@mail.ru*

В основе деятельности любой торговой организации лежат операции, связанные с движением товаров. В связи с этим для принятия эффективных управленческих решений в части покупки, продажи, хранения товаров торговые организации заинтересованы в создании адекватной учетно-аналитической системы товарных операций. В статье рассмотрены вопросы, касающиеся формирования учетно-аналитической системы товарных операций в организациях торговли, ее основных элементов, выполняемых ими функций и значения данной системы для организаций данной сферы деятельности.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, финансовый (бухгалтерский) учет, управленческий учет, налоговый учет, аудит, контроль.

Управление организацией в современных условиях усложняется, и для того, чтобы данный процесс был эффективен, руководству необходимо постоянно контролировать все аспекты ее деятельности. Особенно это актуально для торговых организаций, так как именно они очень чутко реагируют на кризисные экономические явления, характеризующиеся снижением благосостояния населения, что, в свою очередь, влияет на спад продаж. В периоды экономического роста торговые организации сталкиваются с необходимостью повышения своих конкурентных позиций на рынке. Высокий уро-

вень конкуренции обуславливает необходимость внедрения новых, более совершенных, подходов в управлении. Одним из таких подходов является применение новейших учетно-аналитических систем. В широком плане учетно-аналитическая система представляет собой сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях. Под учетно-аналитической системой в узком смысле понимается система, базирующаяся на бухгалтерской информации, включающей оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации [1].

Целью данной статьи является изучение современных особенностей учетно-аналитической системы товарных операций в торговых организациях. В настоящее время выделено два подхода к определению сущности учетно-аналитической системы:

1) как самостоятельная информационная структура экономического субъекта;

2) как важнейший элемент более емкой учетной системы.

В соответствии с первым подходом учетно-аналитическая система является совокупностью учетных и аналитических возможностей, направленных на более детальную обработку данных оперативного управленческого учета.

Второй подход указывает на то, что учетно-аналитическая система рассматривается в рамках стратегического управленческого учета. Исследователи, являющиеся приверженцами второго подхода, считают, что управленческий учет необходим для формирования экономических данных на краткосрочный период времени, а стратегический учет – на перспективу.

Кувалдина Т.Б. и Лапин Д.Р. отмечают, что определение учетно-аналитической системы впервые было представлено в исследовании И.П. Ульянова и Л.В. Поповой еще в 196 году, по результатам которого было доказано, что данная система является неотъемлемым элементом обеспечения учета на предприятии и инструментом, обеспечивающим высокую аналитичность использованной информации в процессе деятельности предприятия [2].

В соответствии с исследованием Кувалдиной Т.Б. и Лапина Д.Р. наполнение модели учетно-аналитической системы сегодня может выражаться в двух аспектах: учетно-отчетная, аналитическая и подсистема аудита, а также учетная, аналитическая и контрольные подсистемы [2].

Полагаем, что, если изучать учетно-аналитическую систему на уровне любой организации, то в нее должна входить учетно-отчетная, аналитическая и контрольная подсистемы, так как аудиту подлежат не все предприятия, а аудит по собственной инициативе в настоящее время в нашей стране недостаточно распространен. В связи с этим, можно сказать, что подсистема аудита может являться элементом учетно-аналитической системы лишь на внешнем уровне, т.е. на уровне отрасли и государства в целом.

Торговые организации осуществляют множество торговых операций.

К ним относятся приобретение, продажа (мелкий опт, крупный опт, розница, продажа в рассрочку), хранение и прочие операции (сдача в аренду крупного торгового оборудования, ремонт, модернизация и восстановление). Для того, чтобы эффективно руководить товарными операциями, организации нужно владеть полным объемом всей необходимой информации (например, о товарных остатках на складе а различных аналитических разрезах, товарообороте, закупленных товарах, потребности организации в товарах и т.д.). Для этого необходимо внедрять учетно-аналитическую систему, которая бы позволяла работникам организации получать интересующую их информацию для учета, проведения анализа и осуществления контроля [3]. Элементы учетно-аналитической системы торговой организации в общем виде представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Учетно-аналитическая система торговой организации

Полагаем, что главная цель создания учетно-аналитической системы на уровне любого экономического субъекта – это обеспечение информацией его персонала, что, в свою очередь, направлено на формирование эффективных управленческих решений. Данные учета занимают в ней важнейшее место. Как видно на рисунке 1, учет является основой данной системы, и базовым инструментом для обработки финансовой информации.

Финансовый (бухгалтерский) учет ведется на основе принятых в России федеральных законов, главным из которых является Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также положений по бухгалтерскому учету, методических указаний, инструкций и т.д. Управленческий учет проводится по внутренним правилам, принятым в конкретной организации, на основе ее специфики деятельности, а также управленческих целей и задач. Налоговый учет осуществляется в соответствии с российским налоговым законодательством, основой которого является Налоговый кодекс РФ [1].

На основе финансового и управленческого анализа формируется представление о состоянии организации, и от глубины проводимого анализа зависит его объективность.

Аудит и контроль направлены на оценку соответствия фактических показателей плановым, а при обнаружении расхождений – на выявление причин, повлиявших на них. Внешние контрольные процедуры, проводящиеся руководством организации, позволяют определить эффективность самой учетно-аналитической системы в целом.

Рассматривая учетно-аналитическую систему торговой организации в разрезе функций, которые осуществляют ее элементы, отметим, что очень важной такой функцией является правильное отображение информации, необходимой для учета, в частности, оформление первичных бухгалтерских документов. Документы торговой организации по учету товаров делятся на две группы: документы по поступлению товаров и по их выбытию. К первым относятся, в частности, акты о приемке товаров, об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, товарные накладные, накладные на внутреннее перемещение товаров и т.д. Ко вторым относятся акты о порче, бое, ломе ТМЦ, о списании и т.д. Информация по товарным операциям содержится в финансовой (бухгалтерской) отчетности торговой организации. В бухгалтерском балансе формируется строка 1210, в отчете о финансовых результатах – строки 2110 и 2120, а в статистическом отчете (форме №ПМ-торг) – строки 03 и 04 [3].

Таким образом, можно сказать, что учетно-аналитическая система современных организаций – это совокупность систем учета (бухгалтерского, управленческого и налогового), анализа (финансового и управленческого) и контроля и аудита. В основе данной системы лежит учетная подсистема, в которой формируется учетная информация. Наибольшую детализацию информации для принятия финансовых решений позволяет дать управленческий учет. Однако, говоря о торговых организациях, можно отметить тот факт, что только представители среднего и крупного бизнеса внедряют управленческий учет и инициируют проведение аудита в случае, если он для них не является обязательным в соответствии с законодательством. Внедрение системы управленческого учета для любого экономического субъекта – это затраты как на подключение необходимого программного обеспечения, так и на персонал, который будет в нем работать. Применение управленческого учета изменит всю привычную используемую систему учета, в связи с чем появится внутрифирменное сопротивление и организационные конфликты. Поэтому российские организации очень осторожно подходят к этому вопросу. В целом учетно-аналитическая система играет огромную роль для торговых организаций.

Библиографический список

1. Богатырев И.А. Особенности функционирования системы учетно-

аналитического обеспечения торговых организаций [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 20.03.2020).

2. Кувалдина Т.Б., Лапин Д.Р. Учетно-аналитическая система экономического субъекта: настоящее и будущее // Учет. Анализ. Аудит. 2015. №5. С. 16-26.

3. Нгуен Т.Х. Формирование учетно-аналитической системы информации в управленческом учете // Инновационный центр развития образования и науки [Электронный ресурс]. URL: <http://izron.ru> (дата обращения 20.03.2020).

IV ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЫНОЧНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

УДК659.127

СТРАТЕГИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ HR-БРЕНДА НА РЫНКЕ ТРУДА

**Барановский Д.К., Костина А.О., Ковальков А.С., Федяков Д.Г.,
Тайкараев А.М., Пирцхелиани Н.С.**

**Научные руководители: канд. техн. наук, доцент Лашкова Е.Г.,
канд. экон. наук, доцент Прохно Ю.П.**

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

Рассмотрено понятие HR-бренда, определено значение HR-бренда для торговых сетей. Проанализирован HR-бренд торговых сетей, представленных в г. Новокузнецке. Построена карта восприятия торговых сетей и даны рекомендации для совершенствования HR-бренда торговой сети «Мария-Ра», действующей в г. Новокузнецке.

Ключевые слова. HR-бренд, торговые сети, восприятие HR-бренда, продвижение HR-бренда.

В современном мире каждая компания сталкивается с сильной конкуренцией. Современные технологии не стоят на месте и постоянно совершенствуются, именно поэтому компании ведут борьбу за высококвалифицированных специалистов. Наличие компетентных сотрудников играет важную роль не только в работе и производительности, но и в формировании бренда компании.

Большинство компаний не всегда и не в достаточном количестве уделяет внимания этому фактору, в результате чего возникает текучесть кадров, это приводит к снижению производительности, что в свою очередь влияет на рейтинг компании. Чтобы избежать данной проблемы, фирме, в первую очередь, нужно установить причинно-следственные связи. Выяснить, что именно не устраивает сотрудников, какой фактор формирует их нежелание работать и перейти в фирму конкурентов. Необходимо собрать достаточно информации для решения проблемы, после чего приступать к ее устранению [1].

Очень часто в таких ситуациях помогает наличие корпоративных ценностей компании. Если сотрудник понимает не только цель своей работы, но и компании в целом, это дает ему ощущение причастности и повышения своей значимости. Чтобы данный механизм работал, он должен основываться на заранее выбранной стратегии, соблюдать и поддерживать ее ценности. Именно поэтому разработка стратегии компании играет одну из ключевых

ролей в эффективной работе компании.

Помимо выбора стратегии важно понимать, с помощью каких инструментов будет осуществляться разработка стратегии. Необходимо создать и определить критерии ее контроля и исполнения сотрудниками фирмы. После соблюдения всех условий можно будет наблюдать и анализировать ее эффективность на рынке HR-бренда [2].

HR-бренд - это индивидуальный образ, который характеризует компанию в сфере работы с персоналом. Имидж компании как работодателя создан из положительных отзывов и впечатлений настоящих и бывших сотрудников.

Стратегия HR-бренда необходима для того, чтобы компания определилась с реестром необходимых новых работников, а также выбрала методики по поддержанию сотрудников, которые трудятся в организации.

Целью данной работы было определить маркетинговые инструменты, которые будут способствовать формированию положительного HR-бренда торговой сети «Мария-Ра» на рынке г. Новокузнецка.

Была составлена программа маркетингового исследования, целью которого являлась оценка восприятия HR-бренда торговой сети «Мария-Ра» на основе вторичной информация, представленной в сети Интернет [3,4,5], и разработка инструментария для анализа собранной информации.

Был проведен сравнительный анализ информации о следующих торговых сетях: «Магнит», «Мария-РА», «Лента», «Пятерочка», «Ярче», «Монетка».

По результатам маркетингового исследования была составлена карта восприятия торговых сетей в г. Новокузнецке (рисунок 1).



Рисунок 1 – Карта восприятия торговых сетей в г. Новокузнецке

В городе Новокузнецке мало компаний, которые развивают свой HR-бренд, связано это с наличием ошибочного мнения, что продвигать нужно только бренд для покупателей. Однако это не так, зачастую мнение о компании составляется, по отзывам работников, по развитым социальным сетям, в

которых видна жизнь трудового коллектива. HR-брендинг - это комплекс мероприятий, направленный на улучшения позиций работодателя на рынке труда. Именно улучшение позиций работодателя на рынке труда ведет к повышению лояльности потенциальных сотрудников, а также клиентов.

Анализ сайтов вышеозначенных торговых сетей, социальных сетей и сайтов, где были представлены отзывы настоящих и бывших работников показал, что на данный момент HR-бренд «Мария-Ра» слабо развит, и требует повышения лояльности со стороны потенциальных работников. Из-за отсутствия развитого HR-бренда возникают проблемы: недоверие потенциальных соискателей к компании; низкие позиции на рынке труда; низкий имидж бренда в целом.

В качестве рекомендаций следует предложить следующее: на сайте организации, торговой сети «Мария-Ра» в большей степени представлять жизнь трудового коллектива организации. Страницы торговой сети «Мария-Ра» присутствуют в социальных сетях «Инстаграмм», «ВКонтакте». Однако и там основные сообщения направлены на покупателей, это месседжи о скидках, акциях, новых поступлениях товаров, предоставляемых услугах. В меньшей степени присутствует информация о внутренней деятельности коллектива и не освещаются коммуникации, которые осуществляются с коллективом торгового предприятия. Необходимо увеличивать количество постов и отзывами и интервью с работниками, так как это будет увеличивать доверие к организации. Будет способствовать формированию положительного HR-бренда торговой сети «Мария-Ра» и как следствие притока в организацию более квалифицированного и лояльного персонала. Это, в свою очередь, повысит доверие к торговой сети и со стороны потребителей и будет работать на имидж торговой сети «Мария-Ра» в целом.

Библиографический список

1. Хапенков В.Н. Организация рекламной деятельности.[Текст]: учебное пособие - М: Издательский центр «Академия», 2005. - 228с.
2. Лашкова Е. Г. Организация и проведение коммуникационных кампаний: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / Е. Г. Лашкова, А. И. Куценко. [Текст]: учебное пособие – Издательский центр «Академия», 2014. - 272 с.
3. Официальный сайт компании «Мария-Ра». [Электронный ресурс] <http://www.maria-ra.ru/>.
4. Официальный сайт «НН RU». [Электронный ресурс] <https://novokuznetsk.hh.ru/>.
5. Официальный сайт «Лента». [Электронный ресурс] <https://lenta-catalog-tovarov.ru/novokuznetsk.php>.

ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ СИБИРСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОЙ РЫНОК

Меркулов И.М.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: merkul.223@mail.ru*

В данной статье рассматриваются проблемы продвижения сибирской продукции на мировой рынок; дан обзор вопросов, связанных с продвижением: сырьевой характер продукции, высокий уровень концентрации сырьевых товаров, слабость логистической базы, необходимость создания и продвижения региональных брендов. Также будет рассмотрена ситуация, характеризующая особенности экспорта товаров в регионе в настоящее время и мероприятия для его дальнейшего роста.

Ключевые слова: экспорт, отечественное производство, мировой рынок, региональные бренды, экспортный рынок Сибири, сибирские товары, логистика.

Выдвижение продукции из Сибири - комплексная задача, решение которой требует слаженного взаимодействия региона и государства. Продукция отечественного производства уже сейчас успешно занимает рыночные ниши, где она может реализовывать конкурентные преимущества. Экспортеров из Сибири не так много, а денежноемких – совсем единицы: авиакомпания «Сибирь», Новосибирский завод химконцентратов, «ВПК-Ойл», «Эпм-Новэз», «Салек» (уголь). В Сибири вообще не так много компаний, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью, однако при этом наибольшее количество из них базируется в Новосибирске.

С точки зрения развития несырьевого экспорта это происходит потому, что внешнеэкономическая деятельность в Сибири не столь прибыльна. Существует не так много конкурентных товаров, с которыми можно выходить на зарубежные рынки с уверенностью в их успехе. Исключения на сегодняшний день составляют сельскохозяйственные продукты, в частности, из Алтайского края. Есть мнение, что зарубежные потребители готовы платить за экологически чистую продукцию, которая в среднем стоит дороже обычной. Отчасти это правдивое суждение, но здесь кроется множество нюансов. Например, в Китай поставлять качественную муку готовы не только из Сибири, но и из других стран. Рынок оказывается гораздо более насыщенным, чем его себе представляют сибирские предприниматели, не готовые к такому масштабу конкурентной борьбы.

Если не рассматривать сырьевые товары, которые экспортируются государственными корпорациями или крупным бизнесом, то на первом ме-

сте по объемам стоит древесина и все, что с ней связано - этот сегмент является основным драйвером роста на экспортном рынке Сибири. Экспорт древесины не требует больших вложений, можно обойтись малыми инвестициями в производство и обеспечить прибыльное функционирование на рынке. Динамично развивается экспорт продуктов питания, подстраиваясь под требования азиатских потребителей.

Если разнести понятия объема финансовых операций и количества игроков, то в Сибири несколько десятков компаний занимают до 80% денежного оборота ВЭД (внешнеэкономической деятельности). В частности, Новосибирской области «Сибирский антрацит» и Новосибирский завод химконцентратов экспортируют продукции на десятки миллионов долларов, создавая все вместе тот самый объем всего экспортного рынка в Новосибирской области. В Омской области одна только компания «Газпромнефть» занимает почти 95 % всего внешнеторгового оборота ВЭД в регионе, все остальные компании составляют оставшиеся 5 % рынка. Кузбасс также понятен - десяток крупнейших угольных и металлургических компаний составляют те же 90 % ВЭД региона.

Для того, чтобы экспорт из Сибири рос, на данный момент государство обеспечивает ресурсную систему поддержки экспорта. Прежде всего, это различные финансовые инструменты поддержки продвижения экспортной продукции на внешние рынки, например, субсидирование процентных ставок по кредитам экспортно-ориентированных производственных компаний, субсидирование экспортных перевозок.

Большую роль в продвижении продукции, в том числе и на мировой рынок играет логистика и особые экономические зоны. Новосибирск обладает практически уникальным месторасположением с логистической точки зрения, и город все больше используется в качестве крупного перевалочного хаба, в том числе для туристических целей. Но все это не может заработать на полную мощность без внедрения на территории региона режима особой экономической зоны.

При желании организовать свое производство на территории промышленно-логистического парка (ПЛП) резиденты должны оплатить все пошлины на ввозимое оборудование, что частично наносит удар по бюджету компании. В том же Татарстане резидентов освободили от уплаты таможенных платежей и сэкономленные средства идут на развитие производства. Именно поэтому в таких экономических зонах нет нужды в привлечении резидентов, они сами хотят там размещаться. Поэтому при рассмотрении места дислокации своего производства компания выберет скорее дальний Восток, в который сейчас активно инвестирует Федеральный Центр, или Подмоскovie, где также расположены особые экономические зоны, нежели Новосибирскую область.

Продвижению сибирской продукции на мировой рынок способствует также создание и продвижение региональных брендов. Это не новые бренды конкретных компаний – это объединение под единым «зонтом» той продук-

ции, которая может быть характерна для конкретного региона. То, что обладает или может обладать конкурентным преимуществом по сравнению с другими регионами. Региональные бренды позволят компаниям, чья продукция будет соответствовать позиционированию бренда, уменьшить расходы на продвижение своей продукции на внешние рынки, создать синергетический эффект для таких товаров.

Если Алтайский край, например, будет продвигать себя как туристический кластер - «русскую Швейцарию», как уникальное место производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции, так, чтобы в других странах знали, что все что родом из Алтая - это экологично, натурально и качественно, то такая продукция должна стоить дороже. Тогда можно легче нивелировать то удорожание стоимости товара на логистику, которое есть у алтайской продукции, так как выход на крупные рынки происходит через морские порты РФ и Прибалтики.

Конкуренцию можно перевести из ценовой области в конкуренцию восприятия бренда. Поэтому покупатель не будет задавать вопрос, почему он должен платить за алтайскую продукцию больше, чем, например, за украинскую или товары из других регионов России, близких к морским портам, где логистика гораздо дешевле [1].

Примером хорошего регионального или странового бренда может быть швейцарский сыр или шоколад, японские автомобили, немецкая техника и другие - все это, как правило, стоит дороже, чем у конкурентов, но потребитель готов платить за тот самый бренд. Возвращаясь к сибирскому федеральному округу, в области сельскохозяйственной продукции, продуктов питания можно создавать общесибирский бренд - MADE IN SIBERIA или FROM SIBERIA. То же мороженное, подаренное нашим президентом председателю КНР, было родом из Новосибирска - и это не случайно. Это знак качества.

Сибирская продукция нуждается в проактивном и креативном продвижении. Важно использовать для этого весь спектр разнообразных возможностей, предлагаемых мировым рынком, ориентироваться на лучшие практики и примеры.

Библиографический список

1. Новосибирская область как бренд: что делать для развития экспорта // rbc.ru URL: [https:// www.rbc.ru/nsk/13/10/2017/59df3a069a7947a 10f 5a0 ad4](https://www.rbc.ru/nsk/13/10/2017/59df3a069a7947a10f5a0ad4) (дата обращения: 20.10.2019).

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА УСЛУГИ ФОТОСТУДИЙ

Власова А.А., Хазанова В.В., Булганина А.Е.,

Мухина Е.С., Ротанова В.А.

Научный руководитель: канд. пед. наук. доцент Мухина М.В.

*Нижегородский государственный педагогический
университет им. К.Минина,
г. Нижний Новгород, e-mail: vlasova-nastia@mail.ru*

В статье показаны результаты маркетингового исследования, проведенного в январе 2020 года с целью изучения спроса на услуги фотостудий и разработки рекомендаций по продвижению. Выборка составила 49 человек, нижегородцев, разного возраста и пола. В ходе исследования выявлены предпочтения потребителей при выборе услуг студийной фотосъемки: по тематике, времени проведения, ценам, декору студии, оборудованию и другим параметрам.

Ключевые слова: спрос, потребители услуг, фотостудии, опрос.

Развитие цифрового формата избавило от необходимости тратить время на получение снимков. Достаточно нажать кнопку автоматической камеры, смартфона или «умных» часов и снимок готов! На второй план отошли профессиональные навыки. Пример – огромная популярностью техники съемки – «селфи», ранее именовавшийся автопортретом.

Фотография, в течение времени, пережила значительную трансформацию. Из сложного процесса, связанного с владением дорогостоящей техникой – съемочными аппаратами, доступными лишь немногим, и кропотливым трудом по обработке фотоматериалов, требовавших специальных помещений и дорогостоящих химических реактивов, она превратилась в рутинное занятие.

Потребность в профессиональных услугах фотографах не исчезла. В первую очередь, профессиональные навыки востребованы в таких отраслях как: реклама; художественная и техническая фотография; мгновенная фотография на документы. Не всем доступна профессиональная техника, позволяющая получать высококачественные снимки. Не все владеют искусством построения сюжета, постановки освещения. В некоторых жанрах обязательным условием является студийная съемка. Поэтому, профессиональные услуги фотографов до сих пор востребованы [2].

Цель: анализ деятельности фотостудий и уровня спроса на них среди населения Нижегородской области [1]. Задачи:

1. Провести маркетинговое исследование по такому виду услуг, как аренда фотостудии и оборудования;
2. Выявить уровень спроса на эти услуги среди населения Нижегородской области;

3. Определить спектр необходимых услуг в фотостудии;
 4. Получить достоверную информацию о требованиях к фотостудиям.
- Маркетинговое исследование

На данный момент в Нижнем Новгороде приблизительно 100 фотостудий, что говорит о высокой конкуренции, поэтому необходимо выяснить потребности населения Нижегородской области для успешной конкурентной борьбы на рынке фотосалонов [1]. Данное исследование проводилось среди населения Нижегородской области в январе 2020 года, средний возраст респондентов от 18 до 23 лет, в основном среди студентов. Всего в опросе приняло участие 49 человек. Большинство опрошенных – лица женского пола, около 71,4%; 28,6% – мужчины.

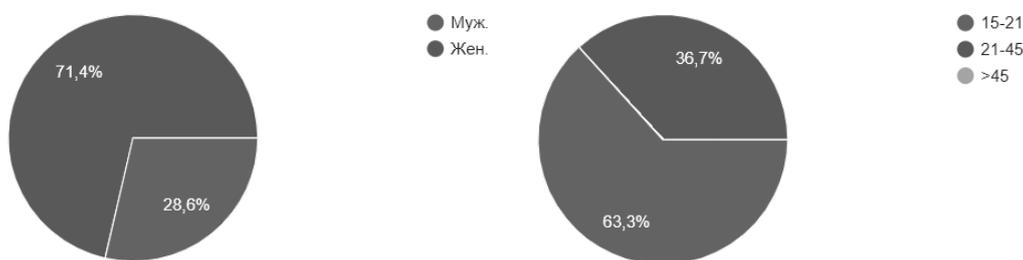


Рисунок 1 – Половозрастной состав участников опроса

Результаты опроса следующие. Примерно половина (57,1 %) респондентов пользуется услугами фотографов. Для 73 % опрошенных важно разнообразие декора, 12,2 % – затрудняется ответить, для 14,3 % неважно разнообразие декора (рисунок 2).

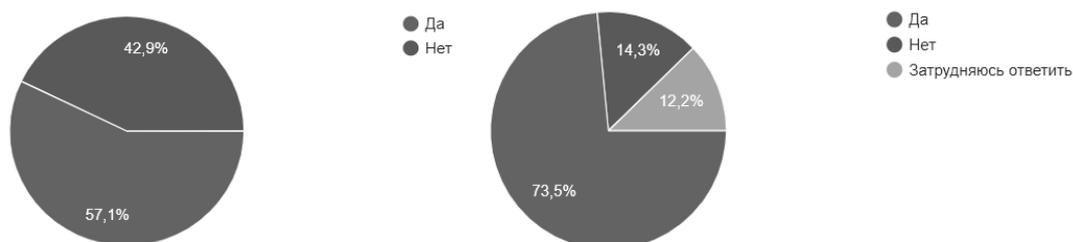


Рисунок 2 – Пользование услугами фотографа и важность разнообразия декора в фотостудии

Наиболее предпочтительные обстановки в студии: лофт (61 %) и помещение студии в светлых оттенках (54,5 %), реже тематический декор (6,8 %). Наиболее востребованные типы съемок: портрет (56,5 %) и тематическая съемка (45,7 %). Наименьшим спросом пользуется семейная съемка (21,7 %), что видно из рисунка 3.

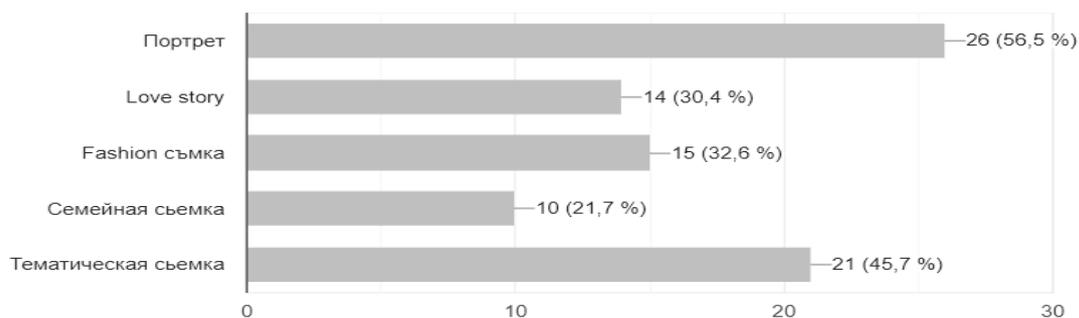


Рисунок 3 – Предпочтения по типу фотосъемки

Нужно отметить, что 51 % опрошенных удобнее проводить фотосессию в вечернее, 44 % – в утреннее и дневное время, т.е. в любое время услуга пользуется спросом. Меньше 1000 рублей за съемку готовы отдать 27,1% опрошенных, 35,4 % от 1000 до 1500 рублей, 33,3% от 1500 до 3000 рублей, больше 3000 рублей – 4,2 % (рисунок 4).

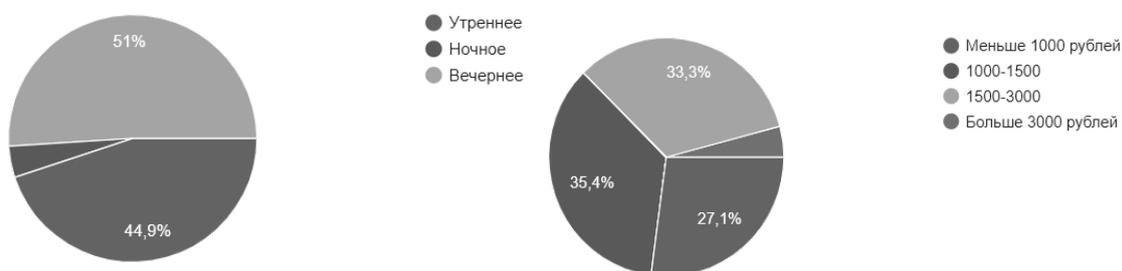


Рисунок 4 – Предпочтения по времени фотосъемки и оптимальной цене за услуги фотографа

Около 46,9 % готовы потратить меньше 1000 рублей за аренду фотостудии для съемки, 53,1 % от 1000 до 3000 рублей, однако, никто из респондентов не готов отдать больше трех тысяч рублей. Для 81,6 % опрошенных важно оборудование в студии, а для 18,4 % нет (рисунок 5).



Рисунок 5 – Оптимальные цены за аренду фотостудии и важность наличия профессионального фотооборудования в ней

В ходе опроса выявлено, что для 65,3 % респондентов важно наличие гримерной в фотостудии, для 32,7 % это не имеет значение, 2 % опрошенных считают, что гримерная не нужна вовсе. Половина (54,5 %) опрошенных лю-

дей готовы воспользоваться услугами стилиста при наличии денежных средств, 13,6 % опрошенных воспользуется услугами стилиста при съемке, а 31,8 % готовы создать свой образ самостоятельно (рисунок 6). При этом 71,1 % людей интересуют услуги стилиста-визажиста, для 26,1 % – это неважно, 2,2 % не хотят пользоваться данной услугой.

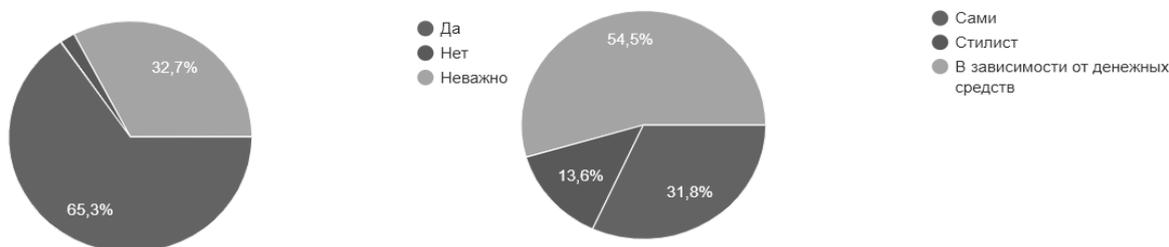


Рисунок 6 – Необходимость гримерной в фотостудии и способы создания образа для фотосессии

При ответе на вопрос: "При аренде фотостудии хотели бы вы пользоваться услугами штатного фотографа", мнения разделились практически пополам. 55,1 % респондентов хотят пользоваться услугами штатного фотографа, 44,9 % – нет, т.е. потребители услуг сначала выбирают фотографа, а потом рассматривают студии для проведения фотосессии (рисунок 7).

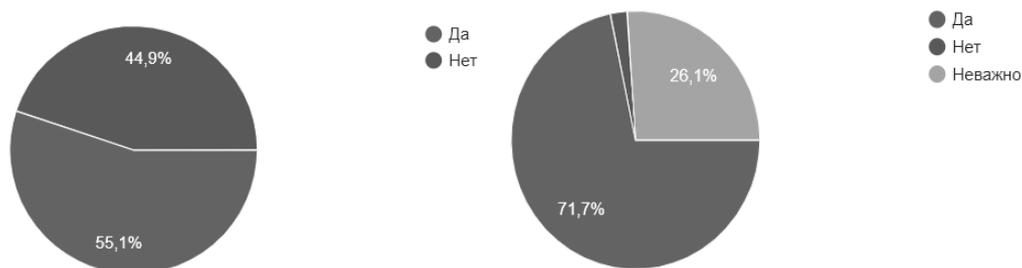


Рисунок 7 – Спрос на услуги стилиста-визажиста при съемке в фотостудии и наличия штатного фотографа

Вывод

Таким образом, при проведении исследования выявлено, что спрос на услуги фотостудии в Нижнем Новгороде средний (в основном, услугой пользуются женщины), необходимость в стилистах-визажистах и штатных фотографов в фотостудиях есть, но люди не готовы много тратить денег на данную услугу. Респонденты также отметили, что в фотостудиях необходимы гримерная и специализированное фотооборудование.

В целом, люди готовы потратить за услуги фотографа от 1 – 3 тысяч рублей, а за аренду фотостудии не больше 3 тысячи рублей.

Рекомендации по результатам исследования

Фотостудиям для повышения конкурентоспособности необходимо проводить как можно чаще различные PR-акции, скидки, розыгрыши для

привлечения клиентов и увеличение спроса на данный вид услуги [3]. В фотостудиях можно организовывать школы по базовым навыкам фотографирования для молодежи. При снижении стоимости на услуги фотографа, стилистов и аренды студии будет расти спрос на услуги студийной фотосъемки.

Библиографический список

1. Булганина С.В., Булганина А.Е. Маркетинговое исследование спроса на услуги фотостудий // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 1 (35). С. 119-123.

2. Мухина М.В. Совершенствование процесса обучения специалистов сервисных направлений в НГПУ имени Козьмы Минина // В сборнике: Наука и образование: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно-практической конференции . Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С. 111-113.

3. Мухина М.В., Плетнева А.С., Пачурин Г.В. Исследование путей повышения конкурентоспособности предприятия // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-4. С. 891-896.

УДК 339.9

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Волбуева С.И.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк*

В данной статье рассмотрены основные факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность страны. Проанализированы индикаторы инвестиционной привлекательности Российской Федерации. Выделены проблемы, существующие в современных условиях, а также определены задачи, решение которых позволит в дальнейшем увеличить объем инвестиций в Российскую экономику.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, оценка инвестиционной привлекательности, проблемы российской экономики.

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества.

Актуальность использования иностранных капиталовложений в экономике России сегодня очевидна. Стремление к открытости экономики,

повышению конкурентоспособности национального производства, завоеванию доверия на мировом рынке, участию в международном финансовом обмене обуславливает необходимость создания условий для привлечения иностранных инвестиций.

Основной причиной, почему российские компании нуждаются в иностранных инвестициях, заключается в том, что в нашей стране очень сильно сократились, а на некоторых предприятиях стали полностью отсутствовать государственные инвестиции, что было поддержкой для большинства крупных отраслевых предприятий.

Инвестиции предполагают получение дохода в будущем, а также возможность получения большей прибыли. В этих условиях каждое предприятие самостоятельно ищет на рынке пути инвестирования и выбирает их направление.

Иностранные инвестиции приносят в российский бизнес не только денежные средства, но и новые технологии, менеджмент, трудовой потенциал, различного рода разработки и т.д. Все это позволяет вовлекать российские компании на мировые рынки, участвовать в международном обмене опытом, товарами, навыками и т.д.

Тенденция роста иностранного капитала в стране продолжается и по сегодняшний день. Однако в структуре иностранных инвестиций преобладают портфельные инвестиции – это вложения капитала в экономические активы с целью извлечения прибыли и диверсификации рисков. Как правило, это вложения в ценные бумаги и другие активы, где не требуется непосредственного участия инвестора в их управлении. Экономическому росту в большей степени отвечали бы прямые инвестиции – это приобретение доли уставного капитала организации, что дает инвестору право принимать участие в ее деятельности и влиять на принятие важных решений.

Также надо отметить, то, что российские компании очень часто являются иностранными инвесторами для других стран. Значительная часть капитала нашей страны уходит на развитие бизнеса в других странах мира. С одной стороны такой характер движения капитала вызван объективными факторами развития международного разделения труда, интернационализацией производства. С другой стороны, это движение не должно быть односторонним, важно найти баланс между экспортом и импортом капитала.

Проблема привлечения инвестиций в экономику России всегда была ключевым вопросом и для власти всех уровней, и для бизнес-сообществ.

Для характеристики инвестиционных процессов, протекающих в Российской Федерации, в экономической науке и практике в последние годы широко применяется такая экономическая категория, как инвестиционная привлекательность.

Инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инве-

стиции. Следует отметить, что базовой характеристикой инвестиционной привлекательности страны является инвестиционный потенциал – способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей валового внутреннего продукта, реализуемой посредством использования инвестиционных факторов экономического роста [1].

Однако возникает вопрос: как оценить привлекательность той или иной страны для инвесторов? Наиболее известной и часто цитируемой комплексной оценкой инвестиционной привлекательности стран мира является рейтинг журнала *Euromoney*, на основе которого дважды в год (в марте и сентябре) производится оценка инвестиционного риска и надежности стран. Для оценки используется девять групп показателей: эффективность экономики; уровень политического риска; состояние задолженности; способность обслуживания долга; кредитоспособность; доступность банковского кредитования; доступность краткосрочного финансирования; доступность долгосрочного ссудного капитала; вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Значения этих показателей определяются экспертно либо расчетно-аналитическим путем. Они измеряются по 10-балльной шкале и затем взвешиваются в соответствии со значимостью того или иного показателя и его вклада в итоговую оценку. Следует отметить, что методические подходы для составления данного рейтинга и состав показателей оценки постоянно пересматриваются авторами в зависимости от изменения конъюнктуры мирового рынка.

В 2018 году Российская Федерация находилась на 43 месте в списке самых конкурентоспособных стран. Она набрала 65,6 балла из ста, и «прыгнула» сразу на две строчки вверх в сравнении с 2017 годом [2].

Низкую инвестиционную привлекательность российской экономики связывают с ее сырьевой структурой, слабостью институтов, в том числе судебной системы, высокими рисками, коррумпированностью. В последние годы – боязнью санкций и как следствие – замораживанием активов. В этих непростых условиях требуются значительные усилия, как со стороны государственных структур, так и местных органов власти для повышения инвестиционной привлекательности российской экономики.

На конец 2019 года доходность по российским ОФЗ (облигациям федерального займа) была одной из самых привлекательных на мировом фондовом рынке.

На сегодняшний день субъекты Российской Федерации применяют широкий спектр экономических инструментов, помогающих созданию благоприятного инвестиционного климата на всех уровнях государственной власти. Многие субъекты федерации разработали и воплощают в жизнь на своей территории межрегиональные программы государственной поддержки инвестиционной деятельности. Широкое распространение получили такие меры, как освобождение от уплаты в бюджет федерации налогов на прибыль имущество при определенных условиях, предоставление беспроцентных ссуд и гарантий местных органов власти, снижение налога на поддержание

жилого фонда, отсрочка по налоговым и арендным платежам, и др. Эти льготы предоставляются на основе принятых нормативно-правовых актов на областном, краевом и республиканском уровнях [3].

Для повышения инвестиционной привлекательности и удержания финансовых средств на территории страны необходимо вести четко организованную, грамотно продуманную инвестиционную политику, обратить внимание на проблемы инвестирования отдельных регионов. Главной целью региональной инвестиционной политики является привлечение и удержание капитала, способствующего социально-экономическому развитию территории, повышению уровня и качества жизни населения. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

Расширить сектор государственно-частного партнерства. Необходимо развивать сотрудничество между органами государственной власти и бизнесом. Государственно-частное партнерство является одним из главных путей развития инвестиционной деятельности.

Реализовать территориальный инвестиционный потенциал регионов. Необходимо сформировать некую «визитную карточку» по каждому отдельно взятому региону для привлечения инвестиционных средств.

Принять актуальные меры по снижению инвестиционного риска во всех регионах и России в целом.

Стимулировать экономическое, социальное, культурное развитие каждого региона.

Шире внедрять инновации и новые технологии, стимулировать инновационную деятельность в экономике.

Сформировать эффективную систему мер государственного воздействия на инвестиционную привлекательность регионов с учетом особенностей развития отдельных территорий (муниципальных образований).

В ряде регионов создать зоны особого статуса, в которые будут привлекаться отечественные и зарубежные инвесторы. Необходимо создание свободных экономических зон (территорий с льготным таможенным, валютным и налоговым режимом, поощряющий приток нового капитала из-за рубежа) и технополисов (научно-производственных комплексов, где воедино сливаются все различные научно-исследовательские процессы) в регионах, имеющих высокий интеллектуальный потенциал и хорошее инфраструктурное обустройство.

Решение данных проблем заметно оживит инвестиционную сферу российской экономики, послужит мощным толчком развития экономики многих регионов и муниципальных образований.

Библиографический список

1. Головина О.Д., Воробьева О.А., Поляков Ю.Н. Оценка инновационного развития регионов: европейский опыт // Менеджмент: теория и прак-

тика. 2013. № 1-2. С. 24-30.

2. Рейтинг конкурентоспособности стран мира 2018 // basetop.ru
URL: <https://basetop.ru/10-samyih-konkurentosposobnyih-stran-mira-2018/> (дата обращения: 20.10.2019).

3. Лазаренко Л.Е., Габрильянц А.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-1. – С. 56-58; URL: <http://top-technologies.ru/ru/article/view?id=34184> (дата обращения: 22.10.2019).

УДК 339.13

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К УСТАНОВКЕ ВИДЕООБОРУДОВАНИЯ

**Груздева К. Е., Хазанова В.В., Булганина А.Е.,
Голубев А.А., Челноков А.С.**

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Смирнова Ж.В.

*Нижегородский государственный педагогический
университет им. К.Минина,
г. Нижний Новгород, e-mail: bulganina555@mail.ru*

В статье показаны результаты маркетингового исследования, проведенного в феврале 2020 года с целью изучения спроса на услуги по установке видеооборудования. В ходе исследования выявлены предпочтения потребителей при выборе данных услуг и основные требования к ним.

Ключевые слова: спрос, потребители услуг, установка видеооборудования, опрос.

Последние разработки в сфере производства видео- и аудиозаписывающей аппаратуры сделали большой скачок в уменьшение размеров устройств, что позволяет производить монтаж даже в самых необычных местах. Стремление человека обезопасить себя от угроз с внешней стороны, исходящей от других людей, была всегда, но теперь можно без труда добыть доказательства нападения или акта вандализма, так как нарушитель даже не заметит камеры. Также развитие твердотельных накопителей и беспроводной связи позволяет обойтись без громоздких серверов обслуживающей аппаратуры и человека, следящего за ней и правопорядкам, и вся записанная информация отныне может храниться на маленькой micro SD карте или передаваться на компьютер по wi-fi в дом. Столь сложный процесс слежки может осуществляться жильцом одного дома, но порой жильцы сами не знают, какую технику они хотят, и не осведомлены в правильности установки аппаратуры с юридической точки зрения и практической. Именно для этого мы и нужны им. В качестве потребителей данных услуг выступают жильцы част-

ных и многоквартирных домов, а также фирмы, которым в силу специфики необходим монтаж оборудования.

Анализируя степень конкуренции можно отметить [2, 4, 5], что в Нижнем Новгороде работают 15 фирм по установке видеоборудования, но мониторингом скрытых систем занимаются единицы из них, также большая часть занимается непосредственно оказанием охранных услуг. Цель маркетингового исследования: анализ деятельности фирм монтажа медиа аппаратуры и спрос на услуги по установке видеоборудования среди населения Нижегородской области. Задачи: 1) провести маркетинговое исследование по такому виду услуг, как установка скрытой видео аппаратуры; 2) выявить уровень спроса среди населения Нижегородской области; 3) Определить спектр необходимых и востребованных функций; 4) получить информацию о криминогенной обстановке и уровнях опасности по мнению заказчиков; 5) провести опрос и сделать выводы по его результатам.

Маркетинговое исследование проведено в январе 2020 года в г Нижний Новгород и Нижегородской области. В нем приняло участие 25 человек, проживающих на территории Нижегородской области. Большинство респондентов – лица женского пола, 56 % – женщины и 44 % – мужчины. Опрошенные в среднем в возрасте от 18 до 40 лет, что показано на рисунке 1.



Рисунок 1 – Определение пола и возраста респондентов

По результатам опроса выяснилось, что больше 2/3 респондентов являются жителями города Нижний Новгород, т.е. 68 % являются постоянными жителями города и 32 % жители области. При этом большая часть опрошенных проживают в многоквартирных домах (84 %), а в частном доме проживают только 16 %, людей проживающих в многоквартирных домах видно, что 32 % всех опрошенных людей снимают квартиру (рисунок 2).



Рисунок 2 – Место проживания в Нижегородской области

Лифт является местом большого числа краж и покушений на людей, поэтому он относится к тем местам, которые попадают под видео наблюдение. Из результатов опроса получено, что у большинства опрошенных отсутствует лифт, таких людей 56 %, но остальные (44 %) имеют в своем доме лифт, поэтому попадают в группу риска. Из данных по безопасности места проживания 76 % опрошенных не ждут серьезной опасности от своего места проживания, но 24 % считают район/квартал вполне опасным и криминальным (рисунок 3). 60 % опрошенных людей не сталкиваются в своем доме с жильцами, которые могут причинить вред имуществу, при этом 40 % встречают такие действия от жильцов дома.

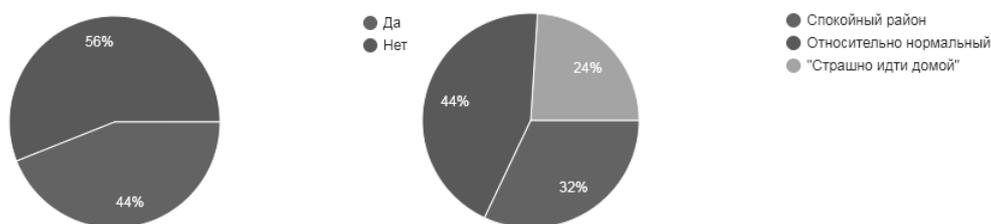


Рисунок 3 – Наличие лифта в доме и оценка респондентами уровня опасности их района проживания

Из полученных показателей можно сделать вывод (рисунок 4), что большинство людей положительно относятся к видеосъемке на улице (за вариант «отлично» проголосовало 48 %), нормально внутри своего подъезда (за вариант «терпимо» проголосовало 48 %), и негативно внутри своей квартиры (за оба отрицательных варианта проголосовали 68 % опрошенных).

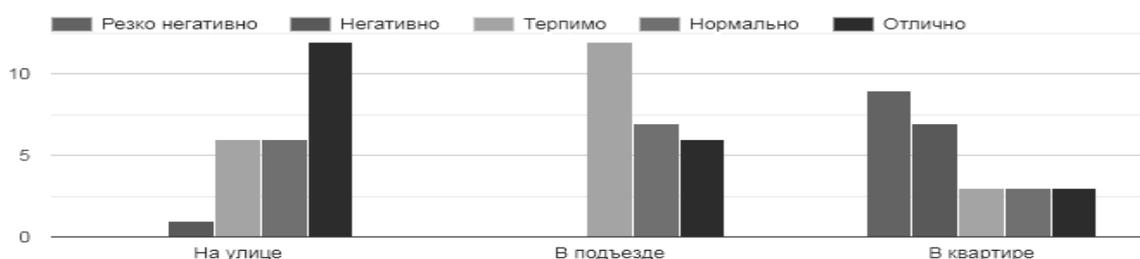


Рисунок 4 – Мнение респондентов о наблюдении за ними в разных местах

Состав семей опрошенных имеет следующую градацию по численности: 24 % – по 3 или 5 членов семьи, 20 % – 2 члена семьи, 12 % – по 1 или 4 членов семьи и 4 % – по 7-8 членов семьи. Поставленная камера в подъезде (даже если это муляж) значительно снижает угрозу различных аморальных действий от злоумышленников на подсознательном уровне. Желание 76 % опрошенных поставить ее в своем подъезде является хорошей тенденцией. Мнения по вопросу важности звукового сопровождения видео разделились, но большинство – за наличие данной функции 48 % . Хотя это и является

средней тратой, но при рассмотрении различных нарушений наличие звуковой дорожки в видео способствует понятию контекста происходящего. Скрытая камера без звука и жучок, имеющий микрофон для записи, – в приоритете у большинства, поскольку стоят меньше (по 20 % каждая), чем открытая камера (60 %). Данная камера является более хорошим психологическим демотиватором для преступника, что может объяснить выбор респондентов (рисунок 5).

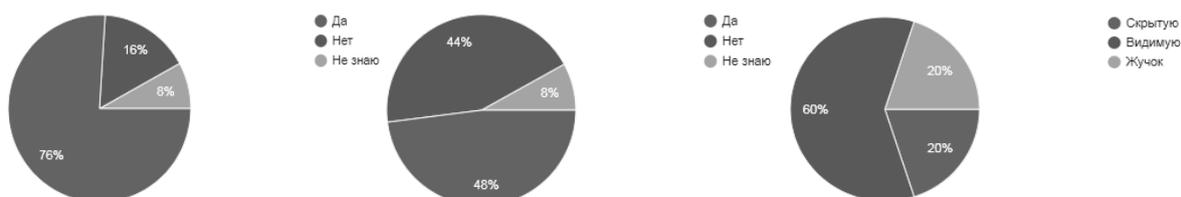


Рисунок 5 – Готовность респондентов поставить камеру в подъезде и необходимость функции звукозаписи в камере и тип модели

Выявляя предпочитаемый способ хранения и передачи информации, большинство опрошенных выбрало IP камеру – 54,2 %, такие виды хранения и передачи информации набрали меньший процент, но не намного – 50 %. IP через беспроводное подключение передает запись на твердотельный накопитель (будто компьютер), что является крайне удобным, так как нет необходимости прокладывать большое количество проводов (рисунок 6).

Почти половина опрошенных (48 %) готовы установить видеоглазок. По мнению большинства респондентов (а именно 40 %), 3 камеры являются наиболее оптимальным решением для обеспечения полного наблюдения на их территории. Следующим вариантом является 4 камеры (за это вариант проголосовало 16 % опрошенных). По вопросу о необходимости наблюдения за маломобильными людьми и детьми, которые могут попасть в чрезвычайную ситуацию, мнение респондентов разделилось поровну – по 40 % за и против и 20 % не определилась. Не все люди могут позволить себе содержать постоянную няню для данных групп людей, по этой причине вариант такого наблюдения зачастую имеет место быть (рисунок 7).



Рисунок 6 – предпочитаемый способ хранения и передачи информации

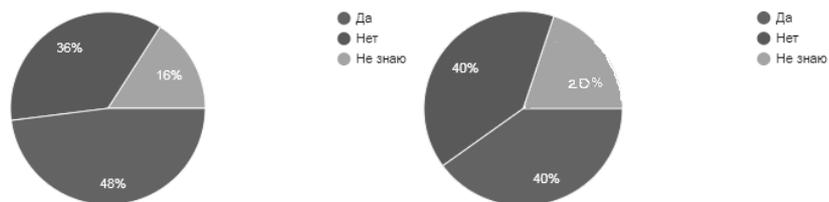


Рисунок 7 – Готовность респондентами поставить видеоглазок в двери и необходимость наблюдение за маломобильными людьми (пенсионерами с болезнями) и детьми

Большинство опрошенных предпочитает заходить в офис фирмы для заказа рассматриваемых услуг (60 % от всех голосов) и 36 % предпочитает дистанционное оформление услуг (онлайн через сайт). Эта информация говорит нам о том, что для компаний по установке видеооборудования необходим полноценный офис с поддержкой вебсайта (так как за него проголосовало 28 %). Самый действенный способ продвижения услуг [1, 3] – реклама через социальные сети (48 % голосов), реклама через видеохостинги (32 %), а также газеты (28 %) и ТВ (24 %). Наименее действенным является реклама через брошюры и подкидывание их в почтовый ящик (по 20 % каждая), что видно из рисунка 8.

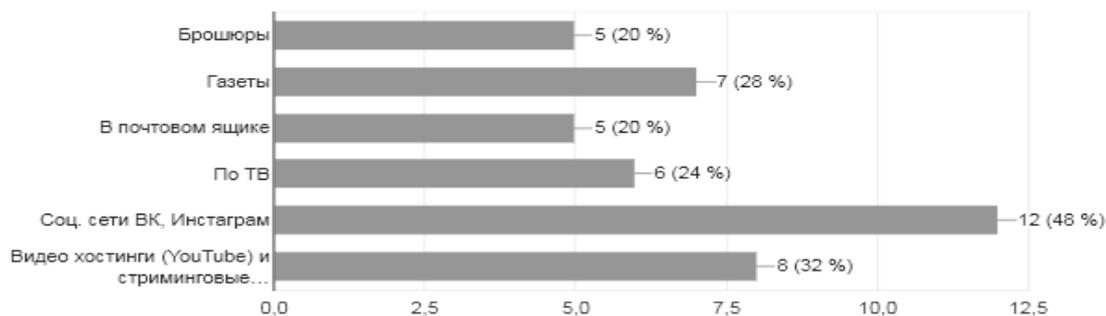


Рисунок 8 – Инструменты продвижения услуг

Оплата услуг: в основном у респондентов пользуется спросом наличный (44 %) и безналичный (40 %) расчет на месте, реже рассрочка – 4 %. Предоплата интересна 36 % респондентов. Большая часть опрошенных людей предпочитает (рисунок 9), когда монтаж оборудования осуществляется в выходной день (40 % респондентов), но также они могут принять мастера и в любой другой день недели (36 %).

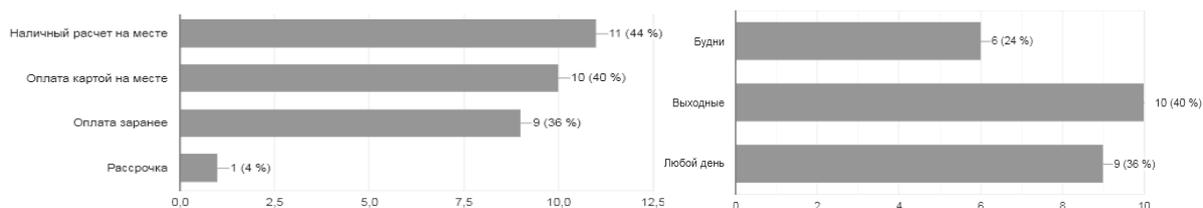


Рисунок 9 – Способ оплаты и предпочитаемый день установки оборудования

Выводы. На основе проведенного маркетингового исследования, можно отметить, что около 75 % нижегородцев готовы были бы поставить в свой подъезд или во двор IP камеру открытого типа без звука (3-4 штуки) и при этом позитивно и нейтрально к ней относиться. Большая часть опрошенных считает окружающую их обстановку нормальной и не требующей излишних мер. Организациям по установке видеоборудования необходим офис, где будет осуществляться оформление заказов с семидневной рабочей неделей, а продвижение услуг необходимо осуществлять через социальные сети, рекламу видеохостинга, а также газеты, буклеты и периодические издания.

Библиографический список

1. Воронцова Ю.С., Булганина С.В. Интернет реклама, как помощник эффективного маркетингового продвижения предприятия на рынке // В сборнике: Инновационные технологии управления сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина. 2015. С. 76-78.

2. Жулькова Ю.Н., Арташина И.А., Дудина В.Ю. Жилищная политика развития региона: кластерный подход и управление затратами // Нижний Новгород, 2016.

3. Мухина М.В. Совершенствование процесса обучения специалистов сервисных направлений в НГПУ имени Козьмы Минина // В сборнике: Наука и образование: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С. 111-113.

4. Мухина М.В., Плетнева А.С., Пачурин Г.В. Исследование путей повышения конкурентоспособности предприятия // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-4. С. 891-896.

5. Смирнова Ж.В., Мухина М.В. Роль вебинаров в подготовке специалистов в сфере ЖКХ: эффективный опыт обучения специалистов в сфере ЖКХ // Вестник Мининского университета. 2015. № 4 (12). С. 23.

УДК 336.7

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЙНИНГА КРИПТОВАЛЮТ

Какушкина А.А., Шаманина Е.И.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шаманина Е.И.

*Государственный университет управления,
г. Москва, e-mail: anastasiya.kakushkina2000@mail.ru, shamanina_ei@mail.ru*

В статье рассмотрены сущность майнинга, действующие механизмы и способы его осуществления, определены перспективные направления его

развития. В работе сделан акцент на техническую сторону вопроса; рассмотрены современные способы майнинга и виды используемого для добычи криптовалют оборудования. Проанализированы факторы, влияющие на дальнейшее развитие и потенциальную прибыльность майнинга.

Ключевые слова: майнинг, цифровые финансовые активы (ЦФА), криптовалюта, биткоин, блокчейн, транзакции, хеш.

Современные финансовые технологии принципиально изменили традиционное денежное хозяйство. Одной из наиболее ярких форм «новых» денег сегодня стали криптовалюты, в связи с чем стремительное развитие получили сопутствующие им технологии.

С финансовой точки зрения криптовалюта представляет собой зашифрованный нерегулируемый цифровой финансовый актив, который используется в качестве аналога традиционной валюты. При этом привлекательность криптовалют заключается в децентрализации и прозрачности системы [1].

Для осуществления транзакций с использованием криптовалют не требуется открытие счета в банке, денежные переводы обрабатываются в сети блокчейн, представляющей собой распределенную базу данных, состоящую из «цепочки блоков» (устройства хранения блоков не подключены к общему серверу, база данных позволяет контролировать достоверность транзакций в отсутствие надзора со стороны финансовых регуляторов). Сегодня сеть блокчейн объединяет три основных типа криптовалют: биткойны, альткойны и токены [2].

Вместе с тем, практическое применение и использование криптовалют в качестве полноценного средства платежа во многом зависит от политики конкретного государства. Так, например, страны Евросоюза рассматривают биткойны в качестве универсального договорного средства, при этом ряд азиатских стран принял биткойны официально (Япония) или ограничил их использование до полного запрета на владение криптовалютой (Китай) [3].

Что касается России, то отношение к цифровой валюте в нашей стране еще не сформировалось окончательно. При этом можно отметить, что Банком России рассматривается возможность создания собственного аналога биткойна (цифровой валюты под контролем государства). Первым шагом на пути к этому стала проработка данного вопроса на государственном уровне, а именно подготовка российского законопроекта о цифровых финансовых активах (ЦФА). Первая редакция законопроекта была ориентирована в большей степени на определение цифровых активов и почти не содержала правил их обращения (принята в первом чтении в 2018 году). Работа по уточнению законопроекта ведется до сих пор и главным вопросом по-прежнему остается необходимость включения цифровой валюты в контур государственного регулирования [4].

В отличие от эмиссионного выпуска валют, организуемого центральными банками различных стран, цифровые валюты создаются в виде компь-

ютерного алгоритма, который распространяется среди всех участников электронной системы.

В свою очередь, участники системы – это относительно узкий круг лиц, которые подключены к системе, запускают алгоритмы и занимаются добычей цифровой валюты. Система устроена таким образом, что участники сначала запускают алгоритм, который должен найти уникальный код — «хеш», а впоследствии участники, которые смогли найти хеш, получают определенное количество цифровых активов. Учитывая, что система прозрачна остальные участники легко могут проверить и признать добычу цифрового актива.

Вместе с тем, сама добыча цифровых активов является достаточно кропотливой и дорогой. Что касается инвестиционной привлекательности майнинга, то она зачастую обусловлена довольно высоким вознаграждением, которое майнер получает за свою работу.

Механизм майнинга криптовалют.

Итак, майнинг криптовалюты представляет собой определенный вид деятельности, в рамках которого участники системы (майнеры) осуществляют проверку транзакций в криптовалюте, а также создают новые блоки в сети на основе технологии блокчейн. Каждый раз, когда выполняется транзакция с использованием криптовалюты, майнер отвечает за обеспечение подлинности информации и обновление цепочки блоков с помощью транзакции.

Одновременно в ходе проверки транзакций майнеры стараются предотвратить проблему «двойных расходов», в рамках которой владелец цифрового актива может незаконно потратить его дважды.

По итогам проверки транзакций майнер получает вознаграждение. Вместе с тем, можно заметить, что не всем майнерам, проверяющим транзакции, будет выплачено вознаграждение, чтобы его получить майнеру необходимо выполнить две задачи: проверить транзакции и первым угадать хеш.

Таким образом, процесс майнинга включает в себя конкуренцию с другими участниками системы при решении сложных математических задач с помощью криптографических хеш-функций, связанных с блоком, содержащим данные транзакции. В свою очередь, сеть автоматически изменяет сложность задач в зависимости от скорости их решения [5].

Основные способы майнинга.

1. CPU майнинг – это центральный процессор вашего компьютера (на сегодняшний день является маломощным элементом майнинга). При этом для выполнения определенных типов алгоритмов майнинга центральный процессор вполне способен справиться с поставленными задачами, особенно если это современный мощный процессор.

2. GPU майнинг – это видеокарты для компьютерных игр. В данном случае майнинг с помощью графического процессора основан на расчетах, выполняемых видеокартами. Такой способ майнинга показывает более высокую скорость благодаря своей способности выполнять параллельные вы-

числения и решать несколько задач одновременно.

3. FPGA и ASIC майнинг – это специализированные интегральные схемы, представляют собой специальный тип чипов, имеющих существенные отличия. При использовании FPGA пользователь может запрограммировать микросхему на выполнение вычислительной работы, а впоследствии перепрограммировать для решения других задач. ASIC – изначально спроектированы и запрограммированы заводским производителем и подходят для решения одной конкретной задачи. Конкурентным преимуществом данного способа майнинга является энергоэффективность и возможность объединения множества чипов на одной плате, что удешевляет конструкцию и делает устройство более надежным [6].

4. Майнинг в пулах – это объединение майнеров в пулы или общий узел совместного майнинга. Так, по мере роста популярности биткойна все большее количество майнеров присоединяются к сети, и отдельным пользователям становится сложнее справиться в одиночку с решением сложных алгоритмов. В майнинг-пулах несколько пользователей объединяют силы хэширования и впоследствии разделяют доход пропорционально затраченным усилиям.

5. Облачный майнинг – это процесс добычи криптовалюты с использованием удаленного центра обработки данных. Такой способ майнинга значительно экономит затраты на приобретение оборудования и электроэнергию, а также время на детальное изучение сложных алгоритмов, необходимых для эффективной работы. В данном случае компании-производители сдают свое оборудование в аренду пользователям. Пользователь облачного майнинга регистрирует и покупает долю вычислительной мощности центра обработки данных и получает выплаты пропорционально приобретенному или арендуемому оборудованию [7].

Данный вид майнинга продолжает сейчас оставаться в тренде. Ввиду изменчивости рынка, многие инвесторы не рискуют делать существенные вложения в майнинг. В данном случае прогнозы развития облачного майнинга выглядят более позитивными, поскольку затраты пользователей существенно сокращаются.

Также можно выделить мобильный майнинг, который подразумевает добычу криптовалюты через мобильное устройство с помощью приложений. В свою очередь, такой способ применим только в контексте добычи молодых валют с минимальной сложностью сетей.

Перспективы развития майнинга криптовалют.

По итогам 2019 года отдельные финансовые эксперты невысоко оценивали перспективы развития майнинга криптовалют, ссылаясь на общую стагнацию рынка криптовалют (применительно к добыче цифровых монет на различных видах оборудования).

Однако, несмотря на имеющиеся проблемы и некоторую стагнацию в данной отрасли, добыча криптовалюты по-прежнему остается одним из самых популярных способов заработка на просторах всемирной паутины.

Доказательством актуальности подобного вида дохода можно назвать постоянное обновление специализированного софта и появление новых сервисов, ориентированных на добычу виртуальных денег.

В свою очередь, проанализировать потенциальную прибыльность майнинга можно с учетом следующих факторов [8]:

- постоянный и многократный рост сложности сетей топовых монет;
- перспективы увеличения уровня капитализации рынков в целом и самых популярных валют, в частности;
- активность развития платформ, специализирующихся на различных видах добычи цифровых активов;
- стоимость оборудования для майнинга и перспективы его продажи в случае прекращения добычи монет;
- планы развития ведущих производителей оборудования для майнинга;
- правовой статус криптовалют и как следствие майнинга в разных странах, а также законодательные инициативы и изменения в данной области;
- тарифы на электроэнергию.

Кроме того, нельзя не отметить, что важную роль в развитии криптовалюты играет состояние мировой финансовой системы в целом. И здесь, в первую очередь, идет речь о перспективах интеграции цифровых денег в реальную жизнь в качестве полноценного платежного инструмента.

Все вышеперечисленные факторы оказывают непосредственное влияние на актуальность, целесообразность майнинга, его окупаемость и доходность. При этом каждый инвестор должен понимать, что инвестиции – это всегда риск.

Индустрия криптовалют продолжает оставаться непредсказуемой отраслью, но при этом высокодоходной при определенных обстоятельствах. На рынке появляются новые способы майнинга, совершенствуется оборудование, а также расширяются возможности инвесторов благодаря облачному и мобильному майнингу. Данные обстоятельства позволяют предположить, что потенциал добычи криптовалют на сегодняшний день не исчерпан и продолжит развиваться.

Библиографический список

1. Антонопулос А.М. Осваиваем биткойн: программирование блокчейна [Электронный ресурс] / А.М. Антонопулос; [пер. с англ. А.В. Снастина]. – 2-е изд. – М.: ДМК Пресс, 2018. – 234 с. – Режим доступа: URL: <https://dmkpress.com/files/PDF/978-5-94074-965-3> (дата обращения: 04.03.2020).

2. Гаврилов А.Г. Майнинг криптовалюты [Электронный ресурс]: монография / А.Г. Гаврилов. – Казанский национальный исследовательский технический университет имени А.Н. Туполева – 2017. – с. 355-361. – Режим доступа: // URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32370935_50683419 (дата обращения: 09.03.2020).

3. Костина Н. Ю. Что из себя представляет майнинг криптовалют и его особенности для развития современного финансового сектора [Электронный ресурс]: монография / Н.Ю. Костина. – Южный федеральный университет – 2016. – с. 11-16. – Режим доступа: URL: <https://www.internetnauka.ru/index.php/journal/article/view/541/775> (дата обращения: 05.03.2020).

4. Криптовалюта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://alpari.com/ru/beginner/glossary/cryptocurrency> (дата обращения: 01.03.2020).

5. Марамыгин М.С., Терешкин М.Л. Виды и особенности майнинга современных денежных суррогатов-криптовалют – Уральский государственный экономический университет, 2017. – с. 214-219. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30778163> (дата обращения: 07.03.2020).

6. Мы против институтов для организации выпуска криптовалюты в России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=6512#highlight=%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0> (дата обращения: 04.03.2020).

7. Полански А. Эра криптовалюты – Москва: Издательство АСТ, 2019, с. 112-113.

8. Хосп Д. О криптовалюте просто. Биткоин, эфириум, блокчейн, децентрализация, майнинг, ICO & Co [Электронный ресурс] / Д. Хосп – СПб: «Питер», 2018. – 121 с. – Режим доступа: URL: <https://monster-book.com/reader/17436> (дата обращения: 01.03.2020).

УДК 640.41

БРЕНДБУК КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шаймарданова А.Р., Федорова Ю.В.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Павлова А.В.

*Поволжская государственная академия физической культуры,
спорта и туризма,
г. Казань, e-mail: info@sportacadem.ru*

В данной статье авторы рассмотрели продвижение в сфере гостеприимства как коммуникативный комплекс. Также в рамках внутренней рекламы в гостиничной сфере подробно изучен такой инструмент продвижения, как брендбук. В качестве примера представлены элементы разработанного авторами брендбука гостиничной организации. Было выделено преимуще-

ство комплексного подхода при продвижении предприятия индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: продвижение, брендбук, гостиница, реклама, брендинг, управление гостиничным хозяйством.

В жизни гостиничной организации продвижение играет одну из главных ролей на протяжении всех этапов становления и развития отеля. Ведь именно посредством продвижения чаще всего потенциальный потребитель гостиничного продукта узнает о существовании гостиницы, а затем, опираясь именно на рекламные объявления, делает окончательный выбор места размещения.

Продвижение - коммуникативный комплекс, который объединяет средства рекламы, мероприятия Public relations, личных продаж, стимулирования сбыта и др. - то есть отражает ту коммуникационную политику на рынке, основной целью которой является повышение спроса за счет достижения осведомленности потребителей о достоинствах тех или иных услуг.

Продвижение в сфере гостеприимства характеризуется отличительными чертами, которые необходимо выделить и учитывать при реализации проекта:

- неперсональный характер (связь с потенциальным гостем осуществляется через посредника);
- комплексность (впечатление гостя складывается из большого количества факторов, например, на него может повлиять настроение ресепшиониста);
- неосвязаемость (гостиничные услуги невозможно увидеть и оценить до факта их оказания, гостю приходится довериться продавцу);
- убедительность (необходимо дать потенциальному гостю максимально наглядную презентацию услуг с помощью инструментов визуализации, фотографий и др.).

Осуществлять полное управление процессом воздействия на потребителя со стороны предприятий невозможно. Однако потребителям необходимо предоставить информацию с тем, чтобы убедить их в преимуществах отеля или гостиницы, рассеять недоверие, сформировать и активизировать их спрос и создать психологическую готовность к потреблению услуг [1].

Рассмотрим один из популярнейших элементов продвижения – рекламу.

Всю гостиничную рекламу так же можно разделить на несколько видов:

- 1) внутренняя реклама;
- 2) наружная реклама;
- 3) внешняя реклама;

Внутренняя реклама - реклама, которая воздействует на гостей, уже прибывших в отель. Это одна из фундаментальных частей продвижения гостиничного предприятия в связи с его спецификой. Международная арена индустрии гостеприимства диктует новые правила успеха - привыкшие к за-

падному уровню обслуживания отечественные потребители все чаще при выборе места проживания руководствуются общим настроением и атмосферой, которую предлагает та или иная гостиница.

Фирменные цвета, узнаваемый логотип, говорящий слоган, вписанные в уютный дизайн номеров - это тот краеугольный камень, который необходимо заложить гостинице как основу для плодотворного продвижения на рынке.

Именно в связи со спецификой работы гостиничной индустрии в сравнении с рынком товаров, фундаментальным инструментом продвижения в гостиничном бизнесе можно назвать создание качественного брендбука.

Понятие «брендбук» (brandbook) зародилось на Западе, в США и в переводе с английского языка дословно означает «брендинговая книга». Существует множество подходов к определению данного понятия, преимущественно в советской трактовке брендбук - это руководство по фирменному стилю или, другими словами, свод правил, описывающих фирменную символику, правила цветовых и композиционных решений, а также бланки фирменных документов (факс, визитка, конверт и пр.).

Brandbook регламентирует основные правила использования логотипа, стилеобразующих элементов, фирменных цветов, шрифтов [5]. Он необходим для соблюдения единых правил визуального использования и формирования бренда.

Список элементов брендбука гостиничного предприятия:

- название;
- логотип;
- фирменные цветовые сочетания;
- фирменные шрифтовые сочетания: для переписки и внутренней документации;
- оформление входной группы: вывеска фронтальная, угловая; время работы;
- логотип в интерьере компании;
- навигация по ресторану/отелю: пиктограммы (выход, вход, режим работы, ресторан, лифт, таблички на номера, туалет, душ, сауна, бассейн, бильярд, бар, спортзал, таблички на кабинетах руководства, указатель; reception);
- навигация в номере: душ, туалет;
- бейджи сотрудников;
- фирменный текстиль: салфетки; скатерти; полотенца; халаты; постельное белье; форма персонала;
- брендинг внутри номера: фен; блокнот для записей; ручка; карандаш; бумага для письма; швейный набор; порционное мыло; порционный шампунь; салфетки одноразовые; салфетки для обуви;
- брендинг автотранспорта;
- дорженгеры: не беспокоить, просьба убрать;

– полиграфия: визитка/бланк/конверт; плакаты; фирменная папка; информационные листы: о режиме работы гостиницы, пользовании сетью Интернет и телевидением, баром, информационные листы о стоимости дополнительных услуг (стирка, глажка) с возможностью заполнения; меню бара; меню ресторана; рекламные плакаты; карта города; листовки; брошюры; календари; флаеры; почтовые открытки.

Брендбук - это инструмент, который в будущем гостиница должна использовать при изготовлении любой своей продукции. И не важно, у кого в дальнейшем гостиница будет заказывать печать или разработку дополнительных буклетов или флаеров. На основании брендбука любая дизайн-студия изготовит продукцию, соответствующую стилю гостиницы.

Первый элемент - название. Удачно выбранное сочетание звуков в слове создает в сознании настолько сильный образ, что лексическое значение названия отходит на второй план. При выборе варианта размещения посетители страны, региона, города обращают внимание на названия гостиниц, что оказывает влияние на формируемый образ цели поездки (дестинации) [4].

Логотип - это важнейший имиджевый элемент любой организации, поэтому правилам его оформления и использования следует уделять особой внимание.

Фирменные цвета и шрифты также являются основополагающим элементом разработанного брендбука организации. Психология шрифта определяет, какой именно эффект произведет тот или иной шрифт на пользователя [3]. Правильно подобранный шрифт задает человеку настроение во время чтения текста. В действительности, одно и то же слово, набранное разными шрифтами, будет совершенно по-разному восприниматься.

Для написания названия, заголовков, для выделения отдельных текстовых элементов рекомендуется использовать один шрифт. Для основного текста и документации (анкеты, информационные листы, визитные карточки, реклама в сети Интернет и т. д.) лучше использовать другую гарнитуру. Буквы без засечек легче читать в шрифтах очень большого или очень малого размера. Именно поэтому для маленьких надписей на различных источниках рекомендуется использовать шрифты без засечек.

Навигационная система гостиницы должна гармонично дополнять интерьер помещения, став его «графическим интерфейсом», фактически - языком, на котором помещение сообщает своим гостям информацию, необходимую для ориентации в пространстве. Система должна создавать у посетителей ощущение, что они находятся в современном и интересном, а главное - понятном и гостеприимном мире. Навигация по гостинице в рамках брендбука включает в себя таблички на двери номеров, горизонтальные настольные таблички «reception» и «расчетный час», квадратные настенные таблички «душ», «туалет», «прачечная», «хозяйственное помещение», нумерованные брелоки на ключах комнат, указатели, а также другие элементы. Все составляющие навигации должны быть выполнены с учетом фирменных

цветовых и шрифтовых решений, составлять единую картину, обеспечивая узнаваемость отеля и в то же время упрощающую ориентирование гостя.

Для бейджа сотрудников используется стандартная пластиковая карточка с металлическим креплением с использованием фирменных цветов и логотипа. На бейдже указывается имя и должность, с использованием фирменных шрифтов и цветов гостиницы.

Форма сотрудников - это способ визуальной ассоциации с брендом. Даже логотип или красивая анимация не смогут произвести на потенциального или реального гостя такое впечатление, как сам человек. Уникальный стиль корпоративной одежды создает неповторимый образ, который, кстати, является отличной внутренней рекламой. В первую очередь персонал гостиницы должен легко идентифицироваться среди гостей: их форма должна быть яркой и заметной, соответствующей общей единой концепции брендбука. Фирменный стиль позитивно влияет на корпоративный дух и формирует патриотические настроения у сотрудников, что в целом отлично сказывается на результатах работы [2].

Фирменная полиграфия так же является элементом брендбука гостиничной организации. В разработанный пакет могут входить макеты визитной карточки, анкеты регистрации гостя, информационного листа, дорхенгеров, фирменной ручки и других элементов.

Дорхенгер - картонные таблички на ручку двери. В гостиничной индустрии дорхенгеры несут не рекламный, а информационный характер. Самые часто используемые примеры дорхенгеров в гостиницах «Пожалуйста, уберите номер» и «Не беспокоить» в рамках брендбука рекомендуется выполнять с использованием фирменных цветов и шрифтов, а также логотипа гостиницы.

В качестве примера представляем элементы разработанного брендбука гостиничной организации «Дом 64» включающий в себя такие элементы как: название, логотип, фирменные цвета, фирменные шрифты, навигация по гостинице, бейджи сотрудников, фирменная полиграфия (рисунок 1).



Рисунок 1 - Элементы брендбука гостиничной организации - макет, созданный в графическом редакторе

Обеспечение узнаваемости - необходимый аспект эффективного развития гостиничного предприятия. Качественная внутренняя реклама увеличивает вероятность повторного размещения гостя и повышает доверие потенциального клиента.

Процесс появления и успех гостиницы на рынке прямым образом зависит от стратегии продвижения средства размещения. Одну из ключевых позиций продвижения отеля занимает создание качественного брендбука.

Библиографический список

1. Безуглова М.Н. Роль рекламы в гостиничной индустрии в России / М.Н. Безуглова, Д.С. Хачатрян // Вектор экономики. - 2017. - №12 (18). - С. 20.
2. Коваленко Ю.О. Структурные элементы фирменного стиля и механизмы создания / Ю.О. Коваленко // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2016. - № 28-1. - С. 99-103.
3. Колпакова А.В. Дизайн печатного издания: типы шрифтов и особенности их психологического восприятия / А.В. Колпакова // Студенческая наука и XXI век. - 2016. - №13. - С. 87-89.
4. Кормазина О.П. Названия гостиниц, качество услуг индустрии гостеприимства и национальные интересы: междисциплинарный анализ / О.П. Кормазина, Т.К. Молчанова, Д.А. Рубан // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2019. - №1 (370). – С. 82-95.
5. Матузенко Е.В. Формирование бренд-коммуникаций как эффективной формы массовых коммуникаций / Е.В. Матузенко, С.И. Шиленко, Я.О. Федорова // Фундаментальные исследования. - 2016. - № 4-3. - С. 629-634.

УДК 659.12

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

**Пашенко А.С., Ключкина А.С., Шанинана Е.П.,
Вашагина Ю.А., Зубова О.С.**

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Лашкова Е.Г.

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

Коммуникации при продвижении высших учебных заведений и определенных образовательных программ становятся все более и более значимыми и зачастую определяющим при выборе выпускником школы высшего учебного заведения. Важными становятся не только сами мероприятия, но и информационный фон, который следует формировать не только для прямой

целевой аудитории, абитуриентов, а также для аудитории влияния и ответственности в целом. Положительное информационное пространство, формируемое вокруг высшего учебного заведения, в настоящее время становится определяющим при выборе дальнейшего профессионального пути выпускника школы.

Ключевые слова: коммуникации, высшее учебное заведение, информационное пространство, информационный фон, социальные сети.

Пристальный взгляд школьников и их родителей на коммуникации высших учебных заведений особенно актуален при выборе института для поступления после окончания средней школы. Это понятно и объяснимо. В настоящее время, время жизни практически всего общества в информационном пространстве, все сведения для принятия решения каждый получает из тех коммуникационных каналов, которым испытывает доверие.

В связи с вышесказанным, особое значение приобретают коммуникации региональных высших учебных заведений. Это связано со многими причинами. И в первую очередь, это обострившаяся конкуренцией вообще на рынке образовательных услуг, а для регионального вуза – это конкуренция со столичными, более крупными, опорными университетами, также с каждым годом усиливающая тенденция школьников покинуть город регионального значения, т.к. они не видят для себя перспектив в родном городе [1].

В этом контексте требования к коммуникациям регионального высшего учебного заведения многократно возрастают. Руководство Института экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» поставило перед собой задачу обновления коммуникаций, которые бы повысили востребованность у школьников Кузбасского региона направлений подготовки экономического профиля.

Для решения данной проблемы было проведено маркетинговое исследование, методы маркетингового исследования – анкетирование школьников старших классов г. Новокузнецка, родителей, экспертный опрос руководящего состава Института экономики и менеджмента.

Анкетирование школьников выявило уже известную тенденцию к оттоку из г. Новокузнецка и стремление поступить в столичные вузы.

Основными критериями при выборе вуза для респондентов-школьников и их родителей являются: престижность вуза, советы друзей и знакомых, а также желание уехать от родителей. Те, кто выбрали учёбу в Институте экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «СибГИУ», руководствовались при выборе вуза тем что: им удобнее жить с родителями, ниже проходные баллы и большое количество бюджетных мест. Кроме того, 75 % опрошенных школьников и 70 % опрошенных родителей практически однозначно рассматривают для получения высшего образования институты и университеты гг. Томска, Новосибирска, Москвы, С-Петербурга. Исходя из полученной маркетинговой информации, можно сделать вывод, что гипотеза

о том, что в глазах абитуриентов и их родителей учёба в Институте экономики и менеджмента в ФГБОУ ВО «Сибирском государственном индустриальном университете» выглядит непривлекательно и не рассматривается как основная и первоочередная - подтверждается.

Кроме того одной из задач исследования было определение коммуникаций высшего учебного заведения, которые в наибольшей степени определяют выбор своего дальнейшего места обучения будущего абитуриента. Результаты данного опроса представлены на рисунке 1.

Каким источникам информации при выборе вуза вы больше доверяете?

56 ответов

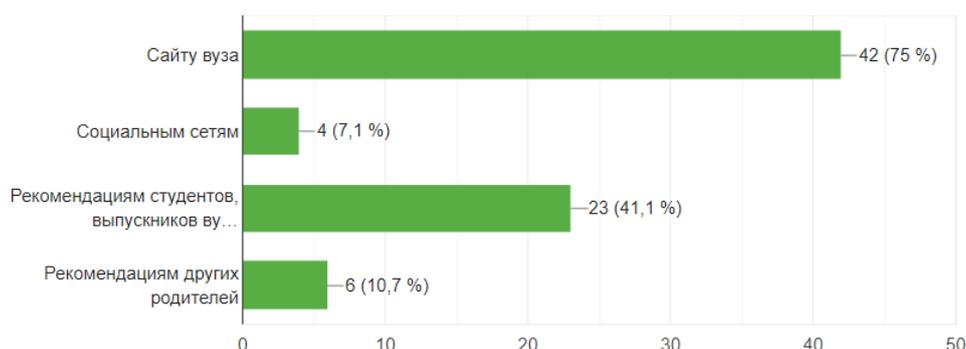


Рисунок 1 - Статистические данные респондентов об источниках информации при выборе вуза

Следует отметить, что сайт Университета и сайт Института экономики и менеджмента работают достаточно успешно. Регулярно происходит обновление информации и работает новостной портал. По результатам исследования руководством Института экономики и менеджмента было принято решение в большей степени задействовать социальные сети, где не только будущие абитуриенты, но и весь спектр аудитории, которая влияет на принятие решения выбора высшего учебного заведения – родители, знакомые, бывшие студенты и выпускники, были бы оповещены о возможностях и перспективах получения экономического образования в Институте экономики и менеджмента.

Были активно задействованы такие социальные сети как Инстаграмм, Фасебук, Одноклассники и ВКонтакте. Широкий спектр социальных сетей обусловлен именно тем, что внимание к коммуникациям следует привлечь не только прямой целевой аудитории, но и косвенной, как было сказано выше. Работа по формированию положительного информационного поля вокруг высшего учебного заведения должна быть непрерывной и постоянной.

В результате сформированное информационное пространство будет способствовать не только привлечению внимания целевой аудитории, но и даст возможность создать положительный информационный фон вокруг объекта рекламирования и продвижения, а именно, Института экономики и

менеджмента и ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» в целом.

Библиографический список

1. Куценко А.И. Коммуникационные стратегии развития и управления учреждениями высшего профессионального образования: монография / А.И. Куценко, Е.Г. Лашкова ; Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2016. – 112 с.

УДК 005.4:664

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ ДЛЯ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Панова О.Ю.

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Попова О.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк*

В работе рассматриваются аспекты, влияющие на коммуникации торговой организации, продвигающей на рынок кондитерские изделия в условиях экономического кризиса; анализируются особенности кондитерских товаров, проблемы их продвижения, тенденции развития кондитерского рынка в ближайшее время.

Ключевые слова: коммуникационная кампания, кондитерские изделия и товары, производство и сбыт кондитерских изделий, кондитерский рынок.

Эффективность коммуникационных кампаний во многом зависит от соблюдения всех аспектов, необходимых для ее грамотного планирования и проведения. При этом, как отмечают исследователи, важно учитывать рыночную и экономическую ситуацию. Ниже будут рассмотрены особенности проведения коммуникационной кампании на рынке кондитерских изделий во время экономического кризиса.

Итак, коммуникационная кампания — это комплекс мероприятий, целью которых является создание, поддержание и воздействие на общественное мнение об организации [1, С.2]. Ввиду того, что в рамках нашего исследования коммуникационная кампания будет проводиться на рынке кондитерских изделий, следует изучить специфику отрасли и нюансы, которые необходимо учитывать в дальнейшей работе.

Кондитерские изделия и товары - это сладкие продукты, отличающиеся приятным вкусом и ароматом, красивым внешним видом, высокой пищевой ценностью, а также хорошей усвояемостью. Также, это пищевые про-

дукты, отличающиеся высоким содержанием углеводов (сахаров и/или крахмала) и предназначенными для употребления на десерт в качестве сладкой продукции, употребляемой самостоятельно или вместе с напитками (чаем, кофе, некоторыми винами, соком и т. п.).

Кондитерские товары подразделяют на две группы:

1) сахаристые – это фруктово-ягодные изделия, шоколад, какао-порошок, карамель, конфеты, ирис, драже, халву и восточные сладости типа карамели и конфет;

2) мучные – это печенье, пряники, вафли, торты и пирожные, кексы, ромовые бабы, рулеты, мучные восточные сладости [2].

Далее, будут рассмотрены особенности кондитерского рынка Российской Федерации. Сюда можно отнести:

- короткий срок реализации изделий;
- сложность масштабной логистики и далекой доставки;
- огромное количество видов и подвидов продукции;
- полная зависимость производителей от качества сырья поставщиков (ингредиентные товары);
- традиция потребления домашней выпечки;
- широкий выбор аутентичного, местного сырья для наполнителей (ягоды, фрукты, орехи);
- плотная конкуренция в нише недорогих кондитерских товаров и низкая конкуренция в сегменте натуральных, высококачественных, дорогих изделий;
- превалирование малого бизнеса в сегменте свежей выпечки [3].

В Российской Федерации практикуется три вида ведения бизнеса по производству и сбыту кондитерских изделий, а именно:

1) производство кондитерских изделий и их реализация через собственные торговые сети (или через контрагентов) – при этом выручка максимальна, но высоки и расходы, и финансовые риски;

2) производство продукции под заказ – снижение затрат на реализацию, отсутствует прямая коммуникация с потребителем, что затрудняет реагирование на запросы конечного клиента;

3) производство продукции и реализация через сеть франшиз – минимизация затрат на реализацию, но существуют репутационные риски, связанные с действием франшизы [4].

Несмотря на выбранную бизнес стратегию, стоит обратить внимание на реалии и тенденции развития кондитерского рынка. Например, исследование «Алто Консалтинг Групп» за 2019 год, информирует о следующих реалиях:

1) на протяжении последних трех лет (2017-2019) в России наблюдается как спад, так и подъем производства изделий мучных кондитерских, тортов и пирожных недлительного хранения;

2) в 2018 году в России было произведено 327 333,2 тонн изделий муч-

ных кондитерских, тортов и пирожных недлительного хранения, что на 0,1% выше объема производства 2017 года;

3) производство изделий мучных кондитерских, тортов и пирожных недлительного хранения в ноябре 2019 года уменьшилось на -9,7 % к уровню ноября 2018 года и составило 25 637,4 тонн;

4) лидером производства изделий мучных кондитерских, тортов и пирожных недлительного хранения (в тоннах) от общего произведенного объема за 2018 год стал Приволжский федеральный округ с долей около 21,5 % [5].

Выдержка из исследования, приведенная выше показывает, что рынок производства кондитерских изделий нестабилен и показатели колеблются в зависимости от года. Можно предположить, что на показатели производства и потребления влияет переменчивая экономическая ситуация. В условиях, когда расходы на продукты питания составляют более 50 % дохода домохозяйств, спрос на товары, не относящиеся к категории первой необходимости, значительно снижается [6]. Стоит отметить, что кондитерские изделия входят в обязательную продуктовую корзину, но тенденция на отказ от сахара по разным причинам поддерживается ВОЗ [7, 8], поэтому продажи напрямую зависят от уровня заработка и мировоззрения населения [9].

Кондитерский рынок – один из основных индикаторов потребительских настроений. Если на полках магазинов растет количество карамели и леденцов, значит, доходы населения нестабильны или падают, люди переключаются на дешевую продукцию. Как только начинает «разрастаться» шоколадная продукция, ситуация начинает выправляться. И в 2008-м, и в 2014 году этот индикатор сработал.

Коммуникационные кампании важны тем, что во времена экономического кризиса и нестабильности покупательского поведения – маркетинг может стать тем инструментом, который позволит компании выжить, оптимизируя затраты и привлекая внимание людей. Да, клиенты сокращают объем потребления кондитерских изделий но, тем не менее – снизить его до нуля не могут. Так, например, во время кризиса 2008 года компания «Коркунов», уже много лет являющаяся одним из лидеров российского рынка, вышла в премиальный сегмент, несмотря на падение доходов населения. Для российского рынка это была настоящая инновация – отечественных игроков в премиальном сегменте до этого не было. Остальные на тот момент или ушли с рынка (зарубежные бренды), или сосредоточились на низком ценовом сегменте. «Коркунов» сыграл на потребностях и системе ценностей потребителей. В кризис люди находятся под влиянием постоянного стресса, поэтому неизбежно возникает желание поднять настроение. В этой ситуации «Коркунов» со стильными, богато оформленными коробками, наполненными вкусным шоколадом смог подарить потребителям несколько минут передышки и красивой жизни. Кроме того, когда доходы падают, люди вынуждены экономить на подарках, а праздников в России много. И здесь «Коркунов» оказался в выигрыше. Подарить такую коробку конфет было не стыдно,

при этом сам даритель существенно выигрывал в деньгах по сравнению с покупкой подарка или букета цветов.

Сегодня дорогой торт или коробка конфет могут соперничать с подарочными сертификатами, недорогой косметикой в подарочных наборах, эксклюзивными открытками, чайными или кофейными наборами. Именно по этой причине производители кондитерских изделий все активнее экспериментируют с дизайном, формой и материалом упаковки.

Помимо этого, нишевые игроки все активнее осваивают индивидуальные заказы, предлагая возможность производства кондитерских изделий с учетом требований каждого конкретного потребителя. В этом случае потребители платят не только за саму продукцию, но и за эмоции и вторичные выгоды, которые она дает [10].

Исходя из вышеописанного, стоит выделить аспекты, которые стоит учитывать при планировании коммуникационных компаний в кризисные для экономики времена:

1) поиск новых способов дифференциации. Очертить целевую аудиторию, изучить не только потребителей, но и то, как и чем они живут. Настроить позиционирование под конкретный образ целевой аудитории;

2) удержание баланса «цена-качество», исходя из затрат на производство, рекламу и средние цены по рынку;

3) индивидуальный подход к клиентам. С 2018 года популярность завоевали эклеры и мини-кексы с индивидуальным дизайном, разрабатываемым под каждого клиента в отдельности;

4) ориентир на фотогеничность. Социальные сети вошли в жизнь многих людей и стали ее частью. Красивые еда, подача блюда, упаковка, обстановка точки продаж или кафе – запечатлеваются и выкладываются фотографиями на личных страницах клиентов. Тем самым, заведения, магазины и товары получают внимание пользователей сети, привлекая новых клиентов. Популярные в сети места попадают в статьи и списки «Обязательных для посещения мест», привлекая горожан и даже туристов. Мороженое в виде голов знаменитостей от студии «STOYN», японское печенье в форме рыбы – Тайяки, торты от Московской студии «Тортик Аннушка», десерты Московского кафе «YUMBAKER» [11];

5) экономия времени клиентов. Приложения, где можно сделать заказ онлайн и забрать самостоятельно, курьерская доставка, увеличение скорости приготовления десертов, соединение магазина и кофейни;

6) быстрая еда. Время – ценный ресурс, особенно в век ускоряющегося темпа жизни. Многие люди экономят время с помощью пропусков приема пищи. В ответ на эту тенденцию еда «с собой» становится популярной. Несмотря на тенденции оздоровления – популярные сети фастфудов выигрывают у ресторанов за счет экономии времени клиента и быстрой, но высококалорийной еды [12, 13, 14].

К тенденциям развития рынка кондитерских изделий можно отнести

следующие мероприятия:

- в перспективе до 2020 года эксперты прогнозируют рост сегмента шоколада на уровне 1 % в год в натуральном выражении;

- рост цен в кондитерском сегменте ожидается в основном за счет инфляции, что означает отсутствие резких скачков;

- российский рынок шоколада еще не достиг насыщения, что в долгосрочной перспективе создает предпосылки для его активного роста;

- ожидается давление на рынок со стороны рынка здорового питания. Это означает некоторое смещение спроса в сторону различных злаковых батончиков, печенья, обогащенного клетчаткой и витаминами и прочим аналогичным изделиям;

- в числе рыночных трендов отмечается стабильное состояние премиум-сегмента рынка кондитерских изделий. В частности, это подтверждается появлением новинок в сегменте. Например, на фоне увлечения значительной части населения здоровой и экологически чистой пищей из натуральных ингредиентов, появляются такие новинки как шоколад с использованием меда вместо сахара, что, согласно заявлениям производителей, делает его «здоровой» пищей. Такие изделия также не содержат консервантов, заменителей какао-масла и других добавок. В качестве наполнителей используются орешки, ягоды, фрукты, различные семена, специи и эфирные масла;

- спрос на продукцию премиум класса растет даже в условиях кризиса. Это может объясняться тем, что взыскательность вкусов потребителей растет, а в этом ценовом сегменте наибольшее количество новинок и просто необычных изделий, интересных потребителю [4].

Таким образом, разработчики коммуникационных кампаний должны учитывать экономическую и рыночную обстановку, отслеживать тренды, прогнозы специалистов и внимательно изучить своего потребителя. Тогда коммуникационная кампания пройдет с максимальной эффективностью и укрепит рыночные позиции для торговой организации, проводящей ее.

Библиографический список

1. Лашкова Е.Г. Организация и проведение коммуникационных кампаний / Е.Г.Лашкова, А.И.Куценко – М: Академия, 2013. – 271 с.

2. Портал «ГОССТАНДАРТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gosstandart.info/produkty-pitaniya/konditerskie-izdeliya/> (дата обращения: 26.02.2020).

3. Николаенко Ю. «Как устроен кондитерский бизнес в России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/konditerskiy-biznes-v-rossii/> (дата обращения: 23.01.2020).

4. Энциклопедия Российского бизнеса «Обзор российского рынка кондитерских изделий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rossiyskogo-rynka-konditerskih-izdeliy/> (дата обращения: 23.01.2020).

5. Медиахолдинг «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/19/04/2016/571586799a79476942a572de> (дата обращения: 25.01.2020).
6. Аналитическая компания Alto Consulting Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alto-group.ru/otchot/rossija/344-rynok-konditerskix-izdelij-tekushhaya-situaciya-i-prognoz-2014-2018-gg.html> (дата обращения: 25.01.2020).
7. Всемирная Организация Здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.who.int/nutrition/publications/guidelines/sugars_intake/ru/ (дата обращения: 25.01.2020).
8. Онлайн журнал «НатурПродукт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://np-mag.ru/news/new-who-sugar/> (дата обращения: 25.01.2020).
9. Онлайн журнал Деловая Жизнь «Потребительская корзина на 2020 год: состав» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bs-life.ru/makroekonomika/potrebitelskaya-korzina2013.html> (дата обращения: 25.01.2020).
10. Онлайн журнал о пищевой промышленности СФЕРА «Тренды и особенности потребительского поведения на кондитерском рынке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sfera.fm/articles/konditerskaya-trendy-i-osobennosti-potrebitelskogo-povedeniya-na-konditerskom-rynke> (дата обращения: 25.01.2020).
11. Сборник идей для бизнеса 100 Идей «Продвижение со вкусом. 22 лучших инстаграм-аккаунта о кондитерском искусстве» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.1000ideas.ru/article/reklama/reklamnye-idei/22-vkusnykh-instagram-akkaunta-o-konditerskom-iskusstve/> (дата обращения: 25.01.2020).
12. Выставка ЭКСПОЦЕНТР «Продукция кондитерских изделий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.prod-expo.ru/ru/articles-of-prodexpo/2016/produksiya-konditerskih-izdelij/> (дата обращения: 25.01.2020).
13. Медиахолдинг РосБизнесКонсалтинг «Потребление сладкого в России побило рекорд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/15/05/2019/5cda919e9a794781894e23a6> (дата обращения: 25.01.2020).
14. Тоболин А. «Обзор рынка кондитерских изделий России: изменения и тенденции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://koloro.ru/blog/brending-i-marketing/obzor-rynka-konditerskikh-izdeliy-rossii-izmeneniya-i-tendentsii.html> (дата обращения: 25.01.2020).

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА

Хазанова В.В., Булганина А.Е., Груздева К.Е.,
Голубев А.А., Челноков А.С.

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Прохорова М.П.

*Нижегородский государственный педагогический
университет им. К.Минина,
г. Нижний Новгород, e-mail: bulganina555@mail.ru*

В статье показаны результаты маркетингового исследования, проведенного в марте 2020 года с целью изучения спроса на мобильные устройства. В ходе исследования выявлены требования потребителей при выборе смартфонов, акцент сделан на операционных системах, функциях, объеме памяти, вариантах разблокировки, характеристике аккумуляторов.

Ключевые слова: спрос, потребители, мобильные устройства, опрос.

Мобильные устройства – это одна из важных составляющих жизни человека. Без компактных устройств было бы очень трудно существовать в современном мире [2, 3]. Предмет легко помещается в вашей руке, в кармане или сумке, а управление способен освоить даже ребёнок.

С целью изучения спроса и требований потребителей при выборе данных мобильных устройств [1] авторами был проведен опрос с помощью анкетирования в марте 2020 года. Выборка составила 32 человека, из них 21 – женщины и 11 мужчин, что составило 65,6 % и 34,4 % соответственно (рисунок 1). Далее выявлялся возраст. Большой процент опрошиваемых – это люди в возрасте от 18 до 20 лет, что составило 81,3 %, также есть люди в возрасте 21-25 лет и старше 26 лет (по 9,4 %), лица младше 17 лет опрос не проходили (рисунок 2).

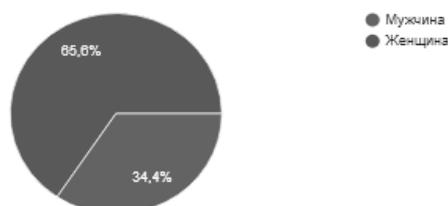


Рисунок 1 – Распределение по полу респондентов

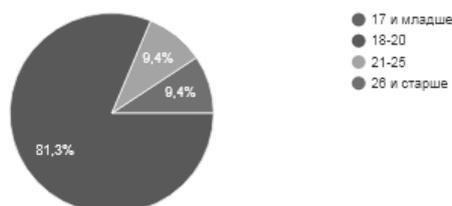


Рисунок 2 – Возраст респондентов

В ходе исследования выявлено, что у 78,1% опрошенных телефон на операционной системе Android, у 18,8% – на iOS, реже люди используют операционную систему Windows (рисунок 3). Всего 34,4% опрошенных доверяют операционным системам смартфонов, около 15,6% уверены в том, что ОС за ними следит. 50% респондентов безразличны к тому, следят за ними или нет, и ответили, что им нечего скрывать (рисунок 4).

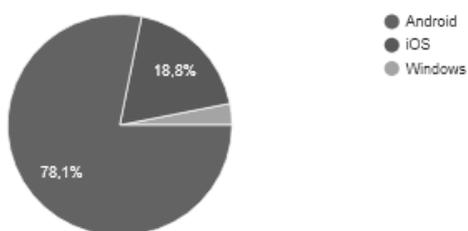


Рисунок 3 – Операционная система смартфонов



Рисунок 4 – Степень доверия к операционным системам

Выявляя значимость количества ядер у процессора, получили, что для 75 % опрошенных не важно наличия ядер и всего лишь 25 % респондентов отмечают важным то, насколько у них мощный телефон (рисунок 5).

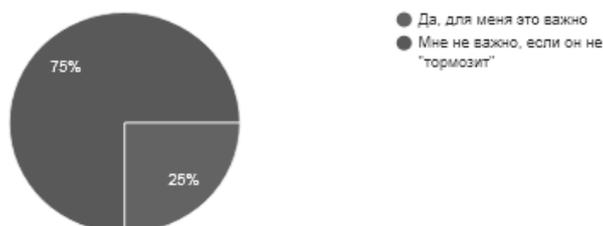


Рисунок 5 – Важность количества ядер процессора мобильных устройств

Большинству потребителей мобильных устройств (90,6 %) важен «доступ в интернет», что для нашего времени не удивительно, для 6 % респондентов смартфон помимо телефона является игровым устройством (рисунок 6).

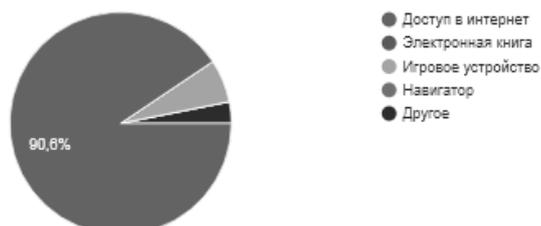


Рисунок 6 – Что важно в смартфоне для потребителей помимо звонков

Проводя анализ объема требуемого трафика для полноценного использования смартфона, обнаружили, что мнения респондентов разделились: до 2х или до 30 гигабайтов – по 9,4 %; 28,1 % респондентов достаточно до 5 или до 12ти гигабайт трафика, а 25 % опрошенных нужен безлимитный интернет-трафик (рисунок 7). Определяя, сколько скачено приложений на смартфонах опрашиваемых, получили, что у 37,5 % - до десяти приложений, у 31,3 % – установлено на смартфоне от 10 до 15 приложений, у 21,9 % – от 15 до 30 приложений. И только 9,4 % установлено более 30 приложений (рисунок 8).

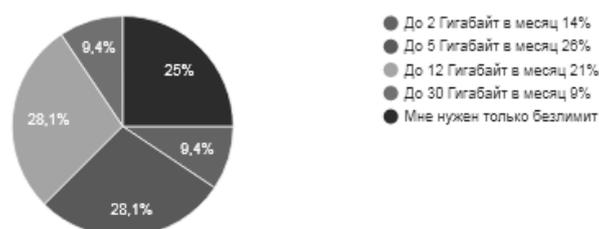


Рисунок 7 – Необходимость интернет-трафика на мобильных устройствах

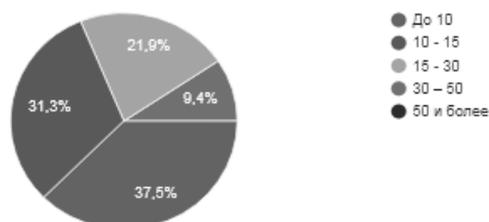


Рисунок 8 – Количество приложений, которые установлены на мобильные устройства людей

Простым «swipe» разблокируют телефон 21,9 % потребителей. Вводят пин-код или пароль 15,6 % респондентов. Графическим ключом пользуются 18,8 % опрошенных. Также сейчас кроме iOS существует много других телефонов с отпечатком пальцев и это очень актуально, им пользуются 37,5 % из опрашиваемых. Так же 6,2 % респондентов пользуются другими способами разблокировки телефона, а вот распознаванием лица не пользуется пока никто из участников опроса (рисунок 9).



Рисунок 9 – Способы разблокировки смартфонов

Изучая, как часто опрашиваемые люди заряжают свой смартфон, обнаружили, что больше половины заряжают смартфон один раз в сутки, это составило 62,5 % респондентов, 27,1 % заряжают телефон несколько раз в сут-

ки, 3,1 % ставят телефон на зарядку через день, а вот раз в несколько дней заряжают свой телефон 6,2 % респондентов (рисунок 10).

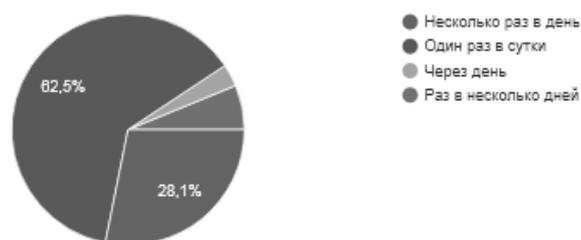


Рисунок 10 – Частота зарядки смартфонов людьми

Далее был задан вопрос о том, пользуются ли опрошиваемые люди внешним аккумулятором. Статистика показывает, что ровно половина людей внешним зарядным устройством не пользуется, 21,9 % опрошенных пользуются, но очень редко, 9,4 % пользуются внешним аккумулятором постоянно. Купили, но не используют 9,4 % потребителей, 6,2 % всех опрошиваемых пользуются периодически (рисунок 11).

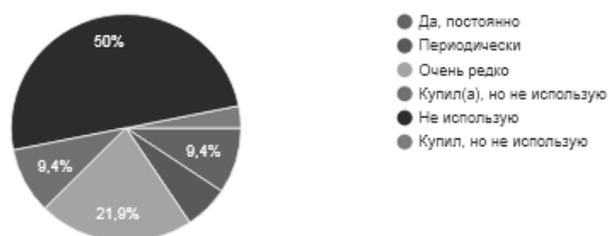


Рисунок 11 – Периодичность использования внешнего аккумулятора для зарядки мобильных устройств

Анализируя, чем пользуются люди для увеличения времени работы смартфона, получили, что 40,6 % не используют никаких методов, 25 % используют энергосберегающие приложения, 28,1 % пользуются встроенными энергосберегающими функциями смартфона и только 6,2 % используют отключение функций приложений (рисунок 12).



Рисунок 12 – Способы увеличения времени работы смартфона

Основными причинами смены телефона и других мобильных устройств опрошиваемых являются поломка (43,8 %), износ аккумулятора (34,4 %), треснувший экран (31,3 %), нехватка мощности и памяти (25 % и 12,5 % – соответственно), моральное старение устройств (28,1 %).

Таким образом, проведенное исследование показало, что у людей разного возраста и пола свои требования к выбору смартфонов. Основными критериями выбором являлись: степень доверия к операционным системам, необходимость интернет-трафика и частота зарядки мобильного устройства.

Библиографический список

1. Голованова С.О., Голубев А.А., Казаков М.Е., Чихутова А.Д., Смирнова Ж.В. Исследование требований потребителей при покупке аксессуаров для телефонов // В сборнике: Наука молодых - будущее России Сборник научных статей 4-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 8-ми томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2019. С. 208-212.

2. Егоров Е.Е. Обучение персонала в системе менеджмента знаний сервисной компании // В сборнике: Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации сборник статей по материалам IV Международной научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2017. С. 139-142.

3. Мухина М.В. Совершенствование процесса обучения специалистов сервисных направлений в НГПУ имени Козьмы Минина // В сборнике: Наука и образование: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно-практической конференции . Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С. 111-113.

V СТАНДАРТИЗАЦИЯ, СЕРТИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ДОКУМЕНТОВЕДЕНИЕ

УДК 005.923.2

ФОРМИРОВАНИЕ СВОДНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ ДЕЛ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВО СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ)

**Дзюбина У.С., Иванова Е.Д., Шулбаева К.Ю., Шенцева А.С.
Научный руководитель: Абатурова А.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: abaturova372412@gmail.com*

В работе проведен обзор требований нормативных документов, определяющих сроки хранения документов. Обозначены виды номенклатур дел и порядок заполнения граф номенклатуры дел университета, а также его структурных подразделений. Приведена структура индекса дела и контроль за соблюдением сроков хранения документов и их подготовкой к сдаче в архив.

Ключевые слова: номенклатура дел, архив, университет, типовой перечень.

В современных условиях для повышения эффективности управления высшим учебным заведением необходимо изучение, а также дальнейшее совершенствование работы с документами, так как любое управленческое решение всегда базируется на информации и служебном документе.

Архивирование документов в организациях высшего образования происходит по определенным правилам, установленным как на законодательном уровне, так и на уровне самих высших учебных заведений (в локальных нормативно-правовых актах).

Большая часть коммерческих организаций не обязана разрабатывать номенклатуру дел. Составлять ее должны только те организации, которые включены в перечень субъектов, являющихся источниками комплектования государственных и муниципальных архивов.

Номенклатура дел – это систематизированный перечень наименований дел, заводимых в организации, с указанием сроков их хранения [1].

Номенклатура дел является главным учетным документом, так как она создается для того, чтобы правильно формировать, учитывать, систематизировать и хранить дела, образующиеся в ходе делопроизводства организации.

Продолжительность нахождения в архиве документов по номенклатуре дел определяет архивное законодательство.

Сроки хранения документов установлены в следующих нормативных документах:

1. Трудовой кодекс РФ, статьи 230, 230.1.

2. Закон «Об архивном деле в РФ» от 22.10.2004 № 125-ФЗ, который обязывает сохранять определенную документацию в течение сроков, установленных в нормативных актах [2].

3. Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков их хранения [3].

4. «Основные Правила работы архивов организаций», одобренные решением Коллегии Росархива от 06.02.2002 [4].

5. Методические указания по применению примерной номенклатуры дел высшего учебного заведения.

Существует три типа номенклатуры дел: типовая, примерная, индивидуальная. Для каждой организации создается собственная индивидуальная номенклатура дел.

Примерная номенклатура дел высшего учебного заведения представляет собой систематизированный список названий дел, характерных для вузов, с указанием сроков их хранения. На ее основе высшее учебное заведение составляет индивидуальную номенклатуру дел, дополняя ее названиями дел со специфической документацией. Применение номенклатуры дел будет способствовать унификации заводимых дел и сроков их хранения, правильному и единообразному формированию дел в вузах, облегчит отбор документов вузов на государственное хранение.

Номенклатура дел ФГБОУ ВО «СибГИУ» разработана в соответствии с «Перечнем типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения», утвержденным приказом Министерства культуры Российской Федерации от 25 августа 2010г. № 558, подготовленным в соответствии с Федеральным законом от 22 октября 2004 г. № 125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации», с учетом положений других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, регламентирующих состав и сроки хранения отдельных видов документов.

В графе «срок хранения» №№ статей указаны по Перечню типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения. Помимо этого используются сроки хранения и других нормативных документов:

1. Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения.

2. Перечень типовых архивных документов, образующихся в научно-технической и производственной деятельности организаций, с указанием сроков хранения. При использовании данного документа при проставлении сроков хранения в таблице номенклатуры добавлено обозначение «НТД»

(например, Пост., Ст. 50 – НТД) [5].

3. Примерная номенклатура дел высшего учебного заведения (Одобрена ЦЭПК Росархива 24.02.1999г.) [6].

Номенклатура дел ФГБОУ ВО «СибГИУ» составлена на основе организационной структуры университета, отражает направления деятельности его подразделений.

Номенклатура дел состоит из разделов. Разделами в ней являются структурные подразделения университета, каждому из которых присвоен цифровой индекс.

Графы номенклатуры дел университета, структурных подразделений заполняются следующим образом:

– в графе 1 проставляются индексы каждого дела, включенного в номенклатуру. Индекс дела состоит из установленного в университете цифрового обозначения структурного подразделения и порядкового номера заголовка дела по номенклатуре дел в пределах структурного подразделения. Индексы дел обозначаются арабскими цифрами. Например, 02-03, где 02 – индекс структурного подразделения, 03 – порядковый номер заголовка дела по номенклатуре дел подразделения;

– в графу 2 включаются заголовки дел (томов, частей). Порядок расположения заголовков дел внутри разделов и подразделов номенклатуры дел определяется степенью важности документов, составляющих дела, и их взаимосвязью. Вначале располагаются заголовки дел, содержащих организационно-распорядительную документацию. При этом заголовки дел, содержащих постановления и приказы вышестоящих организаций, располагаются перед заголовками дел с приказами руководителя организации. Далее располагаются заголовки дел, содержащих плановые и отчетные документы [7];

– в графе 3 указывается количество дел (томов, частей), графа заполняется по окончании календарного года;

– в графе 4 указываются сроки хранения дел, номера статей со ссылкой на перечень документов. При включении в номенклатуру заголовков, документов, срок хранения которых не предусмотрен типовым перечнем документов, срок их хранения устанавливается экспертной комиссией университета;

– в графе 5 в течение всего срока действия номенклатуры проставляются отметки о заведении дел, о переходящих делах, о выделении дел к уничтожению, о передаче дел из одного структурного подразделения в другое для продолжения и др.

Структура индекса зависит от степени детализации разделов (подразделов). Например, в номенклатуру дел в качестве самостоятельного раздела включено управление, имеющее индекс 08. Управление состоит из трех отделов. Следовательно, индекс дела первого отдела будет состоять из индекса управления 08, индекса отдела 01 и порядкового номера дела внутри этого структурного подразделения, например, 10.

Каждое подразделение получает для работы выписку из Сводной номенклатуры университета под роспись, производит корректировку проекта номенклатуры в соответствии с выпиской и хранит в электронном виде. Для внедрения номенклатуры дел в делопроизводство университета каждое структурное подразделение формирует документы в дела строго по номенклатуре. Коды подразделений и индексы дел надписываются на папках, в которых эти дела хранятся [7].

Контроль за соблюдением сроков хранения документов и их подготовкой к сдаче в архив осуществляют сотрудники архива университета.

Таким образом, номенклатура дел – локальный нормативный документ, обязательный для исполнения всех работников организации. Одна из важных задач документационного обеспечения управления – обеспечение правильного хранения документов, организация быстрого поиска и использования документов для решения различных управленческих ситуаций, предполагает обязательную систематизацию документов, что возможно только при наличии номенклатуры дел в организации.

Грамотно составленная номенклатура дел является важнейшим источником информации о деятельности конкретной организации и дает полную информацию о правовых, финансовых и иных направлениях деятельности организации, ее структуре, деловых связях и видах документов.

Библиографический список

1 ГОСТ Р 7.0.8-2013. СИБИБД. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения : национальный стандарт Российской Федерации : издание официальное : утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 17 октября 2013 г. № 1185-ст : взамен ГОСТ Р 51141-98 : дата введения 2014-03-01 / разработан Федеральным бюджетным учреждением "Всероссийский научно-исследовательский институт документоведения и архивного дела" (ВНИИДАД) Федерального архивного агентства. – Москва :Стандартинформ, 2019.

2 Российская Федерация. Законы. Об архивном деле в Российской Федерации : Федеральный закон № 15-ФЗ : текст с изм. и доп. на 28 декабря 2017 г. : [принят Государственной Думой 1 октября 2004 года : одобрен Советом Федерации 13 октября 2004 года].

3 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.

4 Основные правила работы архивов организаций [одобрены решением Коллегии Росархива от 06.02.2002]. – Москва :Стандартинформ, 2002 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –].

5 Перечень типовых архивных документов, образующихся в научно-технической и производственной деятельности организаций, с указанием сроков хранения : утвержден приказом Министерства культуры и массовых коммуникаций Российской Федерации от 31 июля 2007 года № 1182

6 Примерная номенклатура дел высшего учебного заведения : утверждена Министром общего и профессионального образования Российской Федерации В.М. Филипповым 11.05.1999 : [одобрена ЦЭПК Росархива 24.02.99. Протокол № 1 24.02.1999].

7 Быкова Т.А. Номенклатура дел: требования к составлению и практика разработки / Т.А. Быкова // Делопроизводство и документооборот на предприятии : электронный журнал. – Москва, 2016. – №12.

УДК 006.025

РАЗРАБОТКА ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДИПО», ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ)

**Адилова А.С., Ибрагимова Р.Р., Наумова А.В.,
Чернова А.П., Четвергова Д.В.**

Научный руководитель: канд. экон. наук Волкова Т.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: volkova-tanya12@yandex.ru*

В работе обоснована практическая целесообразность создания интегрированной системы менеджмента ООО «ДИПО», выбран вариант интегрирования систем менеджмента, проведено предварительное диагностирование систем менеджмента, включенных в интегрированную систему менеджмента организации, сформирована единая терминология интегрированной системы менеджмента, спроектирована и документирована интегрированная система менеджмента ООО «ДИПО».

Ключевые слова: система менеджмента, интеграция, интегрированная система менеджмента, стандарты на системы менеджмента.

В последнее время вопрос внедрения интегрированных систем менеджмента (ИСМ) становится все более важным для российских организаций, которые сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны западных и некоторых отечественных организаций, подтвердивших сертификатами свои достижения в области управления качеством, экологией и профессиональной безопасностью [1 – 5].

ООО «ДИПО» – обособленная организация, выступающая лидером в России по производству пластиковых топливных систем для автомобилей, соответствующих экологическим стандартам Евро4 и Евро5. В настоящее время в ООО «ДИПО» уже действуют сертифицированные системы ме-

менеджмента качества автомобильной промышленности и экологического менеджмента. Актуальность данной работы обусловлена необходимостью разработки системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья и последующей интеграции всех систем менеджмента ООО «ДИПО».

Создание ИСМ представляет собой инновационный проект, направленный на увеличение эффективности общего менеджмента организации. Реализация данного проекта в ООО «ДИПО» включает в себя выполнение следующих основных этапов:

1. Обоснование практической целесообразности создания ИСМ ООО «ДИПО». Интегрированная система менеджмента ООО «ДИПО» базируется на стандартах IATF 16949:2016 «Система менеджмента качества для производств автомобильной промышленности и организаций, производящих соответствующие сервисные части» и ГОСТ Р ИСО 14001 – 2016 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению».

ООО «ДИПО» осуществляет производство пластиковых топливных систем для автомобилей. При производстве пластиковых топливных систем могут возникнуть травмы на производстве, производственные заболевания или неосторожность работников может привести к летальному исходу. Для того чтобы производство пластиковых топливных систем оказывало минимальное воздействие на здоровье работников целесообразно внедрить ИСО 45001:2018 «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья. Требования и руководство по применению» в ООО «ДИПО».

2. Выбор варианта интегрирования систем менеджмента ООО «ДИПО». В ООО «ДИПО» внедрена система менеджмента качества автомобильной промышленности в соответствии с IATF 16949 и система экологического менеджмента в соответствии с ГОСТ Р ИСО 14001. Так как необходимо внедрить к уже существующим системам менеджмента систему менеджмента безопасности труда и охраны здоровья в соответствии с ИСО 45001, то выбрана аддитивная модель ИСМ.

3. Предварительное диагностирование систем менеджмента, включенных в ИСМ ООО «ДИПО». Для установления соответствия систем менеджмента требованиям стандартов IATF 16949, ГОСТ Р ИСО 14001 и ИСО 45001 был проведен сравнительный анализ (таблица 1). В ходе анализа установлено, что в стандартах ГОСТ Р ИСО 14001 и ИСО 45001 отсутствуют требования, которые заложены в IATF 16949: требования к продуктам и услугам; проектирование и разработка продуктов и услуг; управление предоставленными извне процессами, продуктами и услугами; производство и предоставление услуг; выпуск продуктов и услуг; управление несоответствующими выходами. Также в стандартах ГОСТ Р ИСО 14001 и ИСО 45001 содержатся требования, которые частично совпадают с требованиями IATF 16949.

Таблица 1 – Сравнительный анализ требований стандартов IATF 16949, ГОСТ Р ИСО 14001 и ИСО 45001 (фрагмент)

IATF 16949	ГОСТ Р ИСО 14001	ИСО 45001
4 Контекст организации	4 Среда организации	4 Среда организации
4.1 Понимание организации и её контекста	4.1 Понимание организации и её среды	4.1 Понимание организации и её среды
4.2 Понимание потребностей и ожиданий заинтересованных сторон	4.2 Понимание потребностей и ожиданий заинтересованных сторон	4.2 Понимание потребностей и ожиданий работников и других заинтересованных сторон
4.3 Определение области применения системы менеджмента качества	4.3 Определение области применения системы экологического менеджмента	4.3 Определение области применения системы менеджмента охраны здоровья и безопасности труда
4.4 Система менеджмента качества и её процессы	4.4 Система экологического менеджмента	4.4 Система менеджмента охраны здоровья и безопасности труда
5 Лидерство	5 Лидерство	5 Лидерство и участие работников
5.1 Лидерство и приверженность	5.1 Лидерство и приверженность	5.1 Лидерство и приверженность

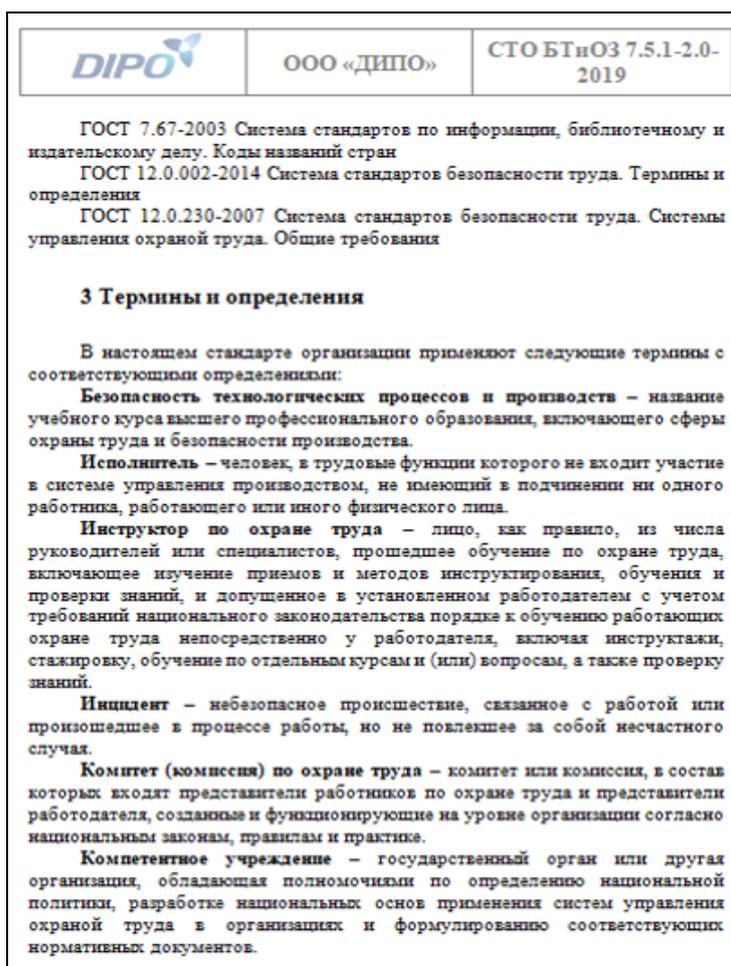


Рисунок 1 – Оформление раздела «Термины и определения» в стандарте организации

4. *Формирование единой терминологии ИСМ ООО «ДИПО».* Практическим средством формирования единого языка ИСМ является составление соответствующего словаря, который, как правило, имеет специальную структуру: термины международных стандартов, термины межгосударственных и национальных стандартов, не стандартизированные термины.

Однако требования к наличию словаря не определены ни в одном стандарте на систему менеджмента. В связи с этим, организация самостоятельно определяет требования к его структуре, содержанию и оформлению. Во многих организациях практическим руководством выступает приведение терминов и определений в разрабатываемых стандартах организации. Пример раздела «Термины и определения» стандарта организации ООО «ДИПО» представлен на рисунке 1.

5. *Организация работ по созданию интегрированной системы менеджмента ООО «ДИПО».* Особая роль на этапе организации работ принадлежит генеральному директору ООО «ДИПО», принимающему решение о создании ИСМ. Для того чтобы разработать, реализовать и поддерживать ИСМ в рабочем состоянии следует назначить одного представителя высшего руководства (рисунок 2).

Каждый участник этапа организации работ по созданию ИСМ выполняет свои функции.



Рисунок 2 – Схема организации работ по созданию ИСМ ООО «ДИПО»

6. *Проектирование интегрированной системы менеджмента ООО «ДИПО».* В ходе проектирования ИСМ ООО «ДИПО» на основе стандартов IATF 16949, ГОСТ Р ИСО 14001 и ИСО 45001 идентифицированы процессы ИСМ ООО «ДИПО», установлена последовательность и взаимодействие идентифицированных процессов ООО «ДИПО» (рисунок 3).

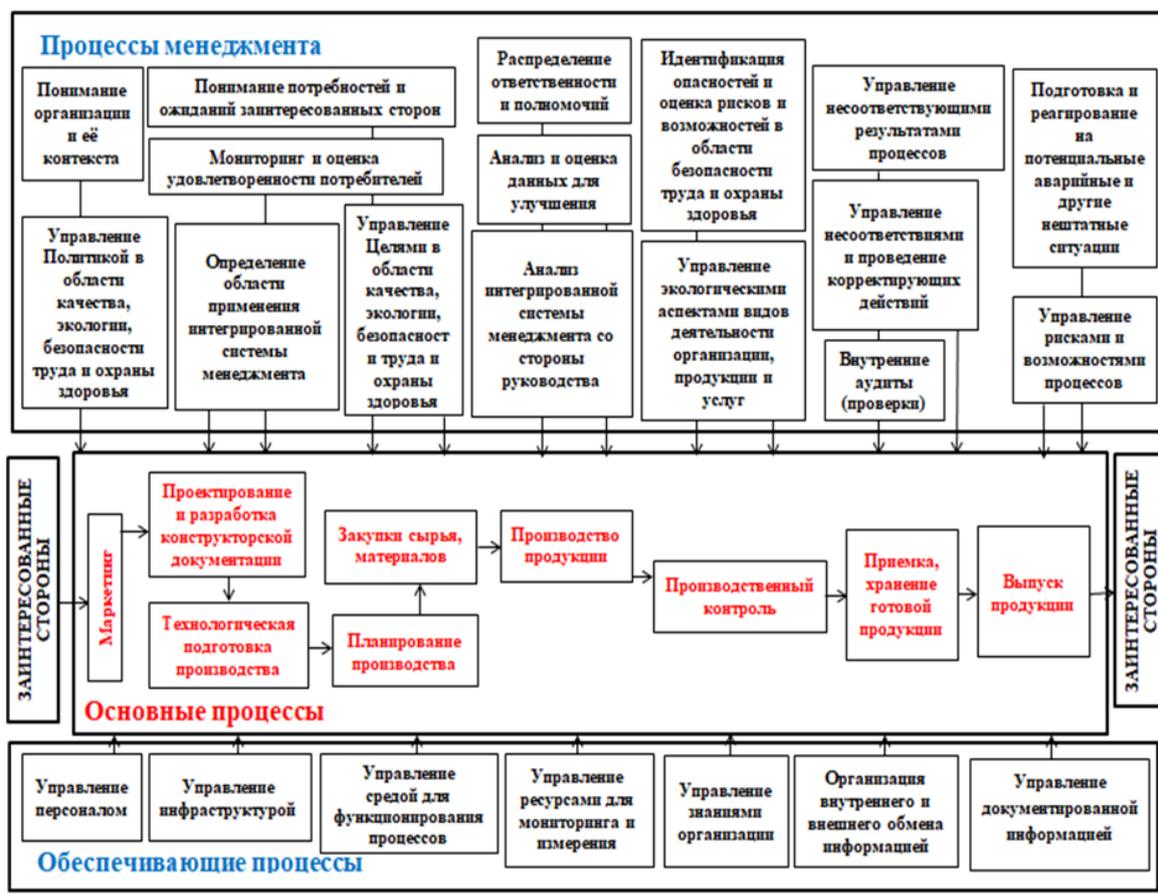


Рисунок 3 – Последовательность и взаимодействие процессов ИСМ ООО «ДИПО»

7. *Документирование ИСМ ООО «ДИПО».* Проведенный анализ требований стандартов IATF 16949, ГОСТ Р ИСО 14001 и ИСО 45001 показал, что в структуру документированной информации ИСМ ООО «ДИПО» должны быть включены следующие документы: Миссия, Видение, Политика и Цели в области качества, экологии, безопасности труда и охраны здоровья, Руководство по интегрированной системе менеджмента ООО «ДИПО», стандарты организации, управленческая документация ООО «ДИПО», а также нормативная и нормативно-правовая документация. Все указанные документы требуются IATF 16949, ГОСТ Р ИСО 14001 и ИСО 45001.

ИСМ ООО «ДИПО» объединяет в себе преимущества каждой из входящих в интегрированную систему менеджмента область и позволяет наиболее оптимально выполнить требования по повышению уровня экологии, безопасности труда и охраны здоровья, качества.

Библиографический список

1. Волкова, Т. А. Структура документации системы менеджмента качества организации в соответствии с требованиями ISO 9001:2015 / Т. А. Волкова, Р. С. Хаджиева // Молодежь и системная модернизация страны : сборник научных статей Международной научной конференции студентов и молодых ученых, 25–26 мая 2016 г. – Курск, 2016. – С. 46–50.
2. Волкова, Т. А. Типичные ошибки при разработке и сертификации систем менеджмента качества организаций / Т. А. Волкова, М. Ю. Ларькова, А. А. Мирошникова // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика : сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции, 22–23 октября 2015 г. – Курск, 2015. – С. 88–92.
3. Волкова Т. А. Технология разработки и утверждения стандартов организации / Т. А. Волкова, И. Ю. Захарова // Будущее науки – 2015 : сборник научных статей 3-ей Международной молодежной научной конференции, 22–23 апреля 2015 г. – Курск, 2015. – С. 60–64.
4. 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.
5. Волкова Т. А. Анализ документации системы менеджмента качества организации при подтверждении соответствия требованиям ISO 9001:2015 / Т. А. Волкова, С. С. Громова // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование : сборник научных трудов Международной молодежной научно-практической конференции, 17–18 ноября 2015 г. – Курск, 2015. – С. 168–172.

УДК 006.025

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ И ФОРМУЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аминова Л.Р.

Научный руководитель: канд. экон. наук Волкова Т.А.

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

В работе рассматриваются особенности определения структуры показателей системы сбалансированных показателей, их характерные черты. Рассмотрены особенности формирования измеримых показателей.

Ключевые слова: система, показатель, сбалансированный показатель, система сбалансированных показателей, образование, высшее образование, организация, образовательная организация, образовательная организация высшего образования.

Карта стратегии является одним из основных результатов в процессе создания системы сбалансированных показателей (ССП), представляющим самостоятельную ценность. Образовательная организация получает мощный коммуникативный инструмент, помогающий членам управленческой команды понять стратегию и объяснить её работникам [1].

Для превращения карты СПП в инструмент управления реализацией стратегии необходима, во-первых, разработка показателей, с помощью которых можно измерить «расстояние» до целей. Во-вторых, установка целевых значений показателей, показывающих траекторию развития. В-третьих, разработка комплекса стратегических мероприятий, проектов, обеспечивающих достижение целей. И, в-четвертых, внедрение СПП, обеспечив регулярное поступление данных для мониторинга целевых показателей, формирование отчетности.

Стратегические цели имеют статус решающих и ключевых целей организации. Чтобы спланировать и обеспечить процесс реализации целей, для каждой из них разрабатываются соответствующие финансовые и нефинансовые показатели, по которым, в свою очередь, определяются целевые, плановые и фактические значения. Достижение разработанных целей призвана обеспечить реализация стратегических мероприятий. По каждому стратегическому мероприятию определяются сроки его реализации, бюджет и четкая ответственность.

Показатель представляет собой измеритель степени достижения стратегической цели. Предназначение показателей заключается в конкретизации разработанной в ходе планирования системы целей. Выбор подходящих показателей – это второстепенный вопрос, поскольку даже наилучшие показатели не могут помочь организации достичь успеха, если неверно сформулированы цели. В целом, рекомендуется использовать не более двух или трех показателей для каждой из стратегических целей. Количество показателей зависит от организации, но не более 100 показателей, и 80% всех показателей должны быть нефинансовыми [2].

Оптимальным соотношением числа показателей для целей каждой из перспектив на стратегической карте является такое соотношение: финансы – 3 – 5 показателей (22 %); клиенты – 3 – 5 показателей (22%); внутренние бизнес-процессы – 6 – 8 показателей (34 %); обучение и развитие персонала – 3 – 5 показателей (22 %).

Определяемые показатели в соответствии со спецификой образовательных организаций, установленных целей и задач видоизменяются и имеют свои характерные особенности. Финансовыми показателями, необходимыми для определения финансовых задач, являются – уровень доходов от платных образовательных услуг, объем хозяйственных договоров, прибыль

от дополнительных видов деятельности.

Показатели, характеризующие составляющую «клиенты» – число абитуриентов с высоким баллом, число иностранных обучающихся, число обучающихся отличников, уровень полученных теоретических и практических знаний, число выпускников, трудоустроенных по направлению подготовки (специальности).

Внутренние бизнес-процессы включают показатели, связанные с созданием экономически эффективных рабочих учебных планов, оптимизацией основных образовательных программ, повышением эффективности применения инновационных технологий.

Составляющая «обучение и развитие персонала» характеризуется наличием следующих показателей: уровень повышения квалификации профессорско-преподавательского состава (ППС) образовательной организации, доля докторов и кандидатов наук в общей численности ППС, количество компьютеров и обучающих программ на одного обучающегося, доступность информационных систем и сети Интернет.

Разработанные показатели без целевых значений не имеют смысла, характеризуют невозможность измерения стратегических целей. Сложность определения целевого значения того или иного показателя заключается в трудности поиска реально достижимого уровня.

Как правило, ССП разрабатывается на период, соответствующий долгосрочному периоду стратегического планирования (3 – 5 лет). При этом целевые значения на долгосрочный период определяют у отсроченных показателей. Однако реализация стратегии осуществляется непрерывно, поэтому необходимо иметь показатели, которые диагностируют тенденцию движения к намеченной цели в данный конкретный момент – опережающие показатели. Введение промежуточных показателей позволяет оценить скорость приближения к намеченной цели [3].

Содержание краткосрочных планов детализируется по периодам (кварталам, месяцам, неделям, дням) и выражается в виде плановых значений показателей. Показатели и их целевые значения предоставляют менеджменту своевременные сигналы, основанные на отклонениях реального положения вещей от планового, т.е. полученные фактические количественные результаты сравниваются с запланированными.

Показатели ССП характеризуются некоторыми особенностями. В первую очередь – это связь показателей с бизнес-процессами, так как является помимо измерителя, показывающего степень достижения цели, еще и средством для оценки результативности и эффективности бизнес-процесса. Вторая особенность заключается в определении и осуществлении стратегических мероприятий (проектов, программ, инициатив), в тех случаях, когда стратегические цели не могут быть достигнуты путем выполнения регулярной деятельности (в рамках бизнес-процессов организации) [4].

Распределение проектов организации по целям ССП создает ясность в

понимании того, какой вклад вносит тот или иной проект в достижение стратегических целей. Если проекты не вносят значительного вклада в достижение стратегических целей, их следует рассмотреть на предмет того, какой вклад они вносят в достижение базовых целей. Если то или иное стратегическое мероприятие не вносит существенного вклада в достижение базовых целей, то необходимость его реализации крайне сомнительна.

После определения возможных показателей, определения сроков, бюджета, составления плана действия, осуществляется планирование реализации ССП.

Библиографический список

1. Аминова, Л. Р. Особенности понятийного аппарата в области формирования системы сбалансированных показателей образовательной организации высшего образования / Л. Р. Аминова, Т. А. Волкова // Проблемы и перспективы развития России: молодежный взгляд в будущее : сборник научных статей 2-й Всероссийской научной конференции, 17-18 октября 2019 г. – Курск, 2019. – С. 9–14.

2. Гусева, Н. В. Формирование базовой системы целей предприятия по этапам его жизненного цикла / Н. В. Гусева. – Новосибирск : Сибирская финансовая школа, 2008. – С. 88–93.

3. Лаврентьев, В. В. Система сбалансированных показателей как система управления реализацией стратегии НП «Методический центр» / В. В. Лаврентьев. – Ростов-на-Дону : Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2008. – С. 195–200.

4. Батина, И. Н. Использование системы сбалансированных показателей на российских предприятиях в современных условиях / И. Н. Батина. – Уральск : Вестник Уральского института экономики, управления и права, 2012. – С. 27–35.

УДК 651.562

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ АКТУАЛИЗАЦИИ НОМЕНКЛАТУРЫ ДЕЛ УНИВЕРСИТЕТА

Атанова В.Я., Джабатаева А.Т., Щелкунова Е.В.

Научный руководитель: Посмитная П.А.

Сибирский государственный индустриальный университет,

г. Новокузнецк, e-mail: baglina@mail.ru

В статье описываются проблемы, возникающие при актуализации номенклатуры дел в университете. Указывается, с какими трудностями сталкиваются работники при поиске необходимых статей и сроков хранения для вновь образованных структурных подразделений университета, а также с

проблемами, возникающими при выполнении большого объема работ в условиях изменяющейся нормативно-правовой документации.

Ключевые слова: номенклатура дел организации, статьи и сроки хранения, поиск документов, архив.

Актуализация номенклатуры дел в небольших организациях не представляет труда и может быть исполнена в нормативный срок – один год.

Однако, актуализировать номенклатуру дел в таких крупных организациях, как холдинги, акционерные общества и высшие учебные заведения не так просто.

Рассмотрим основные проблемы, с которыми столкнулись обучающиеся при актуализации номенклатуры дел в СибГИУ:

1. Отсутствие новых структурных подразделений в Сводной номенклатуре дел.

Это одна из самых больших проблем, поскольку для ее разрешения, требуется большое количество времени. Для начала необходимо найти все новые структурные подразделения, которые появились в университете за довольно большой период времени с предыдущей актуализации Сводной номенклатуры дел.

Далее необходимо было изучить весь документооборот в данных подразделениях, чтобы определить основные заголовки дел и документов, образующихся в их деятельности.

Следующий этап включает проверку и поиск статей в соответствии с Перечнем типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения (далее – Перечень), который 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 формы собственности, с указанием сроков хранения [1].

2. Поиск соответствующего документа в новом Перечне.

Как ни странно, поиск необходимой статьи по Перечню также оказался проблематичным из-за специфики деятельности университета.

Часть документов, образующая в деятельности университета, таких как: учебные планы, расписание занятий, графики проведения аттестации, книги регистрации выдачи документов об образовании и о квалификации, личные дела абитуриентов, поступающих, но не принятых в университет, являлась специфической и не была указана в новом Перечне. В связи с этим возникал вопрос: как и сколько лет хранить такие документы?

Для решения данной проблемы был произведен поиск необходимой нормативной документации и был выявлен другой Перечень типовых документов, образующихся в деятельности госкомитетов, министерств, ведомств и других

учреждений, организаций, предприятий, с указанием сроков хранения от 15 августа 1988 года [2]. Казалось бы, что данный перечень уже морально устарел и не может являться необходимым документом для установления сроков хранения, но это не так. Только в данном перечне можно найти специфические документы, относящиеся непосредственно к деятельности университета.

3. Хранение копий бумажных документов.

Новый Перечень не дает ответа на этот вопрос. Хотя в нем и указан целый раздел с названием Копии, однако ни один из документов этого раздела нельзя применить к деятельности университета. Возможно, в дальнейшем РОСАРХИВ примет соответствующие изменения в данный раздел и в Перечень в целом.

4. Актуализация номенклатуры дел в условиях большого объема структурных подразделений организации.

Согласно «Основным правилам работы архивов»: согласованная с архивным учреждением номенклатура дел в конце каждого года уточняется, утверждается руководителем организации и вводится в действие с 1 января следующего календарного года [3].

И малые организации могут соблюдать такой порядок и каждый год пересматривать номенклатуру дел организации. Однако в крупных организациях типа университета такой порядок соблюсти тяжело. В первую очередь, это происходит потому, что в течение года в университете может образоваться несколько новых структурных подразделений, произойти формирование и расформирование отдельных кафедр, смениться наименование институтов и кафедр.

Для того, чтобы четко отслеживать данные процессы и вовремя вносить изменения в текущую номенклатуру дел, необходимы сотрудники. А что делать организациям, у которых всего один сотрудник архива? В связи с тем, что на одного работника ложится такая нагрузка, он не всегда может своевременно отслеживать изменения в организационной структуре университета. При этом, зачастую, немаловажную роль играет человеческий фактор, поскольку сотрудниками архива являются люди в возрасте, которые, в силу своих возрастных особенностей не могут справляться с часто изменяющейся рабочей ситуацией. Поэтому еще одной проблемой является отсутствие своевременной актуализации номенклатуры дел ввиду большого объема работы, который поручается одному сотруднику.

Для решения перечисленных проблем необходимо увеличить штат сотрудников архива, чтобы разграничить их полномочия, а также свести к минимуму изменения в организационной структуре университета за один календарный год.

Библиографический список

1. Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения : утвержден и

введен в действие Приказом Федерального архивного агентства от 20 декабря 2019 года № 236 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. –Режим доступа : компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

2. Основные правила работы архивов организаций [одобрены решением Коллегии Росархива от 06.02.2002]. – Москва : Стандартинформ, 2002 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

3. Перечень типовых документов, образующихся в деятельности госкомитетов, министерств, ведомств и других учреждений, организаций, предприятий, с указанием сроков хранения : текст с изм. на 31 июля 2007 г. : утвержден начальником Главного архивного управления при Совете Министров СССР Ф.М. Вагановым 15 августа 1988 года // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». –Кемерово, [200 –]. –Режим доступа : компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

УДК 006.025

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВЫВОЗА ДОКУМЕНТОВ В УСЛОВИЯХ АО ДОМ.РФ, АО БАНК ДОМ.РФ ЕДИНЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР, ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

**Вищунова А.А., Исупова Д.С., Ситнер О.С.,
Харламова А.А., Челухоева А.П.**

Научный руководитель: канд. экон. наук Волкова Т.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: volkova-tanya12@yandex.ru*

В работе изучены требования нормативных документов к процессу вывоза документов в условиях АО ДОМ.РФ, произведена оценка соответствия процесса вывоза документов нормативным требованиям, определены варианты развития процесса вывоза документов в условиях АО ДОМ.РФ.

Ключевые слова: система менеджмента качества, процессный подход, процесс, блок-схема процесса, матрица распределения ответственности и полномочий по этапам процесса.

АО ДОМ.РФ – финансовый институт развития в жилищной сфере, созданный в 1997 году по решению Правительства Российской Федерации для содействия проведению государственной жилищной политики. АО ДОМ.РФ реализует направления, которые выполняют конкретные государственные задачи: от привлечения инвестиций до повышения качества и доступности жилья за счёт разработки и внедрения федеральных стандартов, которые

позволяют создавать выгодные условия приобретения жилья, в том числе с использованием ипотеки, формировать цивилизованный рынок аренды и развивать комфортную городскую среду.

Актуальность работы заключается в исследовании особенностей и способов перемещения ценных бумаг компании АО ДОМ.РФ в Воронежскую область, организации процесса вывоза документов в условиях АО ДОМ.РФ.

На основе использования существующих информационно-справочных систем, определен перечень нормативно-правовых и нормативных документов, устанавливающих содержание и последовательность реализации процесса вывоза документов: Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ, Федеральный закон от 08.11.2007 № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта», Постановление Правительства РФ от 15.04.2011 № 272 «Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом», ГОСТ Р 51005-96 «Услуги транспортные. Перевозки грузов. Номенклатура показателей качества» и ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования». Состав требований нормативно-правовых и нормативных документов к процессу вывоза документов АО ДОМ.РФ отражен в виде матрицы требований согласно таблице 1.

Таблица 1 – Матрица требований к процессу вывоза документов

Этап процесса вывоза документов	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ	Федеральный закон от 08.11.2007 № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта»	Постановление Правительства РФ от 15.04.2011 № 272 «Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом»	ГОСТ Р 51005-96 «Услуги транспортные. Перевозки грузов. Номенклатура показателей качества»	ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования»
Исследование рынка				Глава 3	Пункт 4.1
Заключение договора	Статья 785 Статья 798	Статья 8	п. 2		Пункт 7.5
Выбор вида транспорта и способов транспортировки			п. 3	Глава 3,4	
Подготовка к отправке документации		Статья 8			Пункт 8.4
Организация доставки			п. 5	Глава 5	
Подготовка документа о произведенной работе		Статья 15			

Вывоз документов не является ключевой функцией АО ДОМ.РФ, в связи с этим рекомендуется передать в аутсорсинг процесс вывоза документов специализированным компаниям. Однако до сих пор многие организации предпочитают иметь собственный подвижной состав и соответствующую транспортную инфраструктуру для обеспечения перевозок.

В общем случае выбор в транспортировке документов зависит от многих факторов. При выборе варианта транспортировки документов исходят из определенной системы показателей, к которым относятся затраты на создание и эксплуатацию собственного парка транспортных средств, затраты на оплату услуг транспортных фирм и других логистических посредников в транспортировке, скорость (время) транспортировки, качество транспортировки (надежность доставки, сохранность груза и т.п.).

Существует ряд преимуществ, из-за которых многие организации предпочитают внеофисное хранение т.е. передачу функций по хранению и обслуживанию документов специализированной архивной компании. Этими преимуществами являются надежная защита сохранности бумаг, идеальный порядок в бумагах, экономия места в офисе, возможность в любое время получить доступ к бумагам, который в тоже время может быть ограничен руководителем организации, создание электронного архива, сокращение издержек (сокращение расходов на содержание дорогих офисных площадей), оперативный поиск документов.

Однако существуют недостатки хранения документов вне организации, основными из которых являются потеря времени, которое уходит на доставку нужного документа, а также высокая стоимость данной услуги.

Нельзя не отметить преимущества офисного хранения документации: бумаги находятся в непосредственном доступе, имеется полная защита всех персональных данных и информации, скрытой в документах.

В то же время существуют и недостатки офисного хранения документов: захламленный внешний вид офиса, вечно переполненные шкафы и ящики, неудобство работы; потеря времени работников на поиск нужных документов среди большого количества прочих; для систематизации, анализа и классификации документов не отведено дополнительное оплачиваемое время, поэтому работники чаще всего делают это бесплатно; некоторые документы требуют особой конфиденциальности, что не всегда можно обеспечить в условиях офиса; необходимость принять на работу работника, который полностью занимался бы работой с бумагами и постоянно платить ему, либо обучить правильному ведению документооборота всех работников, что добавит им работы и отвлечет от выполнения основных задач; отдельные складские помещения, которые организации используют для хранения своей документации, не особо пригодны для таких целей – они могут быть сырыми, не поддерживать необходимый уровень влажности и температуры. Это, в свою очередь, может привести к порче ценных документов и важных бумаг. Таким образом, хранение документов в офисных помещениях влечет ряд серьезных проблем, таких как захламленность, временные затраты для поиска необходимых документов, в связи с этим рекомендуется использовать внеофисное хранение документов.

Графическое описание процесса вывоза документов представлено на рисунке 1. Согласно рисунку представлено два варианта развития процесса вывоза документов в условиях АО ДОМ.РФ.

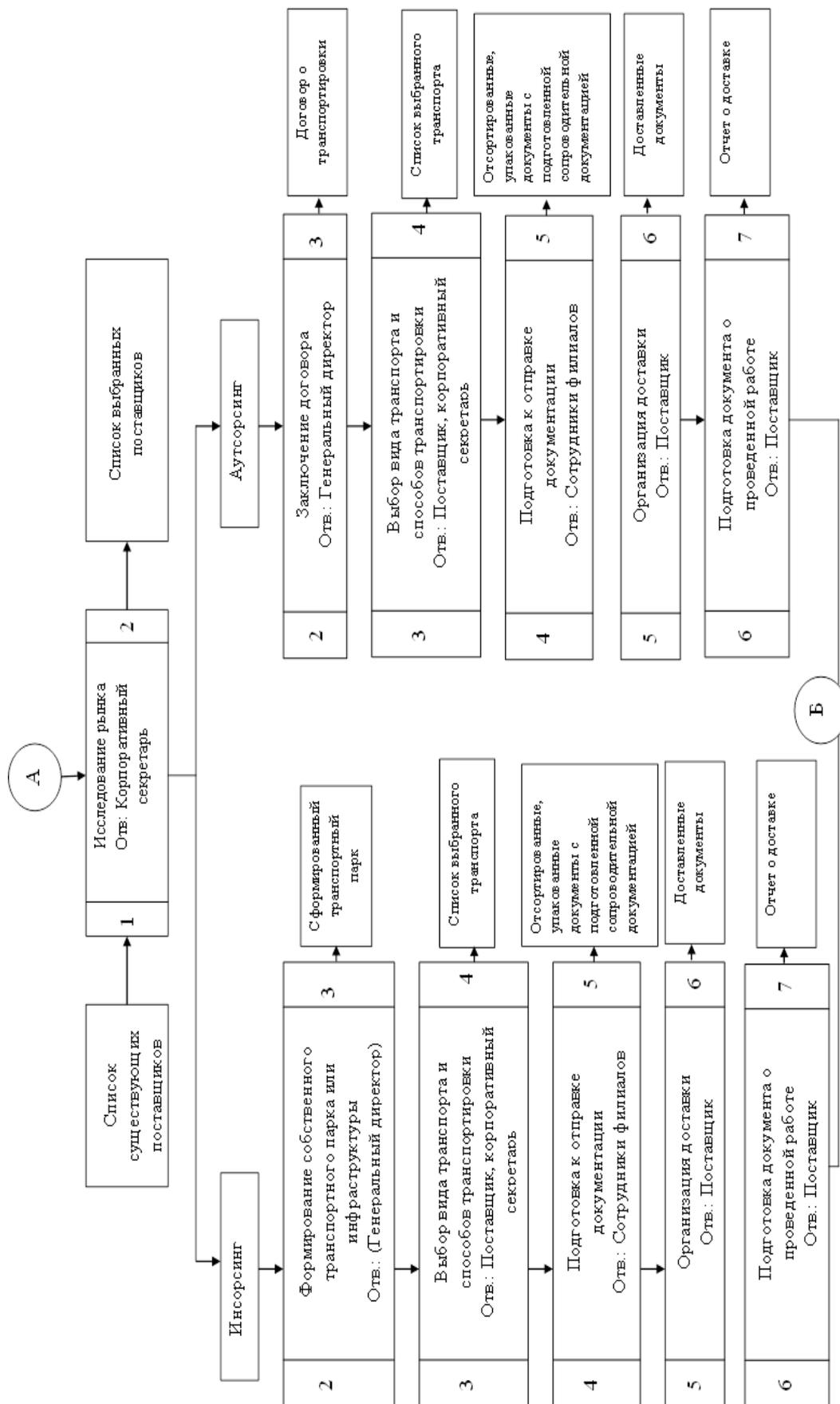


Рисунок 1 – Графическое описание процесса вывоза документов в АО ДОМ.РФ,
АО Банк ДОМ.РФ Единый сервисный центр

Первый вариант – инсорсинг – расширение деятельности организации или структурного подразделения для дополнительной загрузки имеющихся мощностей или активов. В данном случае представлено формирование собственного транспортного парка или инфраструктуры, что позволит значительно сократить время. После этого осуществляются выбор транспорта и способов транспортировки, подготовка к отправке, доставка и подготовка документа о проведенной работе.

Преимущества этого способа заключаются в сокращении времени на процесс вывоза документов, а также позволяет АО ДОМ.РФ снизить издержки неиспользуемой мощности. Однако существенным препятствием к внедрению данного варианта является его высокая себестоимость.

Второй вариант – аутсорсинг – передача услуг или функций от одной организации внешним провайдером. В этом случае заключается договор о транспортировке с внешним поставщиком. После этого осуществляется выбор транспорта и способов транспортировки, подготовка к отправке документации, доставка и подготовка документа о проведенной работе. Среди преимуществ аутсорсинга можно выделить гибкое регулирование численности персонала, отсутствие рисков работодателя, сокращение объема работы и доступ к высоким технологиям. Недостатками аутсорсинга являются низкий уровень лояльности и преданности работников, сниженная мотивация работников и недостаточно проработанное нормативное обеспечение. На основании вышеизложенного более рекомендуемым вариантом считается аутсорсинг процесса вывоза документов поскольку вывоз документов не является ключевой функцией АО ДОМ.РФ.

Библиографический список

1. Волкова Т.А. Структура документации системы менеджмента качества организации в соответствии с требованиями ISO 9001:2015 / Т. А. Волкова, Р. С. Хаджиева // Молодежь и системная модернизация страны : сборник научных статей Международной научной конференции студентов и молодых ученых, 25–26 мая 2016 г. – Курск, 2016. – С. 46–50.

2. Волкова Т.А. Структура документации системы менеджмента качества организации в соответствии с требованиями ISO 9001:2015 / Т. А. Волкова, Р. С. Хаджиева // Молодежь и системная модернизация страны : сборник научных статей Международной научной конференции студентов и молодых ученых, 25–26 мая 2016 г. – Курск, 2016. – С. 46–50.

3. Щукина Н.Ю. Особенности документирования системы менеджмента качества в структурных подразделениях организации / Н. Ю. Щукина, Т. А. Волкова // Ресурсоэффективные системы в управлении и контроле: взгляд в будущее : IV Международная конференция школьников, студентов, аспирантов, молодых ученых, 05–10 октября 2015 г. – Томск, 2015. – С. 230–234.

4. Волкова Т. А. Анализ документации системы менеджмента качества организации при подтверждении соответствия требованиям ISO 9001:2015 /

Т. А. Волкова, С. С. Громова // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование : сборник научных трудов Международной молодежной научно-практической конференции, 17–18 ноября 2015 г. – Курск, 2015. – С. 168–172.

УДК 622.6

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА ПРИМЕНЕНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПРИЕМОЧНОГО КОНТРОЛЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ (В УСЛОВИЯХ АО «РАЗРЯД», РЕСПУБЛИКА СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ – АЛАНИЯ)

Каплина А.А.

Научный руководитель: канд. тех. наук, доцент Морин С.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, email: arina-kaplina@rambler.ru*

В данной статье рассказывается о разработке комплекса применения статистического приемочного контроля на производстве, так как все чаще на изготовителей (поставщиков) возлагается бремя доказывать методами контроля достоверность сообщаемой информации о качестве. Актуальность проблемы подтверждения или опровержения верности информации о соответствии качества продукции установленным требованиям растет. Потребители и третьи стороны имеют право проверки верности этой информации, в том числе и верности результатов контроля изготовителя.

Ключевые слова: выборка, дефект, качество, контроль, продукция.

Статистические методы контроля признаются важным условием рентабельного управления качеством, а также средством эффективности производственных процессов и качества продукции. Наиболее широкое применение находят на этапах производства и контроля готовой продукции. Так в стандартах ИСО серии 9000, где рассматриваются системы качества, записано: «В случаях необходимости поставщик должен разрабатывать процедуры, обеспечивающие выбор статистических методов, необходимых для проверки возможности технологического процесса и приемлемости характеристик продукции» [1].

В отличие от статистических методов регулирования технологических процессов, где по результатам контроля выборки принимается решение о состоянии процесса (налажен или разлажен), при статистическом приемочном контроле по результатам контроля выборки принимается решение о судьбе всей партии продукции: принять или отклонить ее [2].

При приемке партии продукции контроль может быть сплошным, когда контролируется каждая единица продукции. При контроле по качественному признаку каждую проверяемую единицу продукции относят к опреде-

ленной группе (годная или дефектная), а последующие решения принимаются в зависимости от соотношения количества изделий, оказавшихся в этих группах. При контроле по количественному признаку определяют значения одного или нескольких параметров единицы продукции, а последующие решения принимаются в зависимости от этих значений (среднее арифметическое параметра, среднеквадратическое отклонение).

Особенность выборочного контроля заключается в колебании выборочных оценок. Это значит, что в любой выборке (одинакового размера) из одной и той же партии может иметь место разное количество дефектных изделий, а значит, по результатам контроля одной выборки можно принять партию, а по другой ту же партию – забраковать [2].

Визуальный метод контроля основан, в первую очередь, на возможностях человеческого организма. Средства для визуального контроля производятся с использованием приборов и инструментов: лупы измерительные, штангенциркули, линейки. С его помощью можно обнаруживать отклонения формы деталей и изделий, изъяны материала и обработки поверхности, а также другие дефекты.

Приемочный контроль должен быть технически эффективным, то есть должен обладать свойством хорошо обнаруживать дефекты. Следовательно, в качестве критериев оценки результативности приемочного контроля должны быть выбраны параметры, количественно оценивающие это свойство [3].

Показатели должны характеризовать эффективность процесса приемочного контроля, а не отдельной его реализации, поэтому в качестве показателя эффективности контроля должна фигурировать вероятность выполнения задачи, т.е. вероятность того, что дефекты изделия в процессе контроля и испытаний будут обнаружены [4].

Для применения статистического приемочного контроля предлагается использовать комплекс, составными элементами которого являются следующие технические средства:

- люксметр – это переносный прибор для измерения освещённости, один из видов фотометров. Нужно учитывать, что каждый источник (лампа накаливания, люминесцентная лампа, диодный светильник и др.) имеет свой спектр излучения, поэтому для каждого люксметра нужно использовать свои коэффициенты для различных типов ламп;

- мультиметр – это комбинированный измерительный прибор, который объединяет в одном корпусе вольтметр, амперметр, омметр;

- лупа измерительная – это оптический прибор для линейных и угловых измерений. Измерения производятся: на стадии входного контроля материала для выявления поверхностных дефектов (трещин, расслоений и др.).

При применении данного метода был осуществлен оптимальный выбор технических средств. В таблице 1 представлены наиболее подходящие модели для приемочного контроля газоразрядных ламп.

Таблица 1 – Модели приборов люксметра их критерии

Модель прибора	Критерии			
	Диапазон измерения	Точность	Отклик	Вес
LX-1010BS	0 -100 000 LUX	5010 LUX	0,4 с	200 г
SP-216	0-1999 Вт/м2 291854 LUX	500 LUX	0.25 с	150 г.
TM-213 UVAB	20-200000 LUX	10002 LUX	0,4 с	90 г

Первой операцией является нормализация критериев на множестве вариантов, то есть приведение численных критериев к единой шкале. Для расчетов выбора люксметра нормализация рассчитывается с учетом максимизации-минимизации критериев [5]. Формула для расчета:

$$K(N, j) = \frac{Q(N, j) - Q_{min}}{Q_{max} - Q_{min}}, \text{ если } Q(N, j) \rightarrow \max$$

$$K(N, j) = \frac{Q_{max} - Q(N, j)}{Q_{max} - Q_{min}}, \text{ если } Q(N, j) \rightarrow \min$$

При этом критерий максимума (чем их значение больше, тем лучше) – диапазон измерения, а критерии минимума (чем их значение меньше, тем лучше) – точность, отклик, вес.

Далее проходит ранжирование критериев по принципу гибкого приоритета. Этот принцип предполагает задание количественных характеристик приоритета λ или α , что позволяет при выборе варианта отдавать предпочтение более важным критериям. В сумме α для всех критериев должно получиться число 1, исходя из этого и определения важности каждого критерия для осуществления статистического приемочного контроля. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Модели приборов люксметра их ранжированные критерии

Модель прибора	Критерии			
	a	b	c	d
LX-1010BS	0	1	0	0
SP-216	1	1,9	1	0,45
TM-213 UVAB	0,355	1	0	1

Дальше используется метод соотношения «цены/баллы», где за «баллы» рекомендуется брать, например, свёрнутый критерий – $K_{св}$, а «цена» – показатель стоимости варианта. Чем больше «баллы», тем лучше вариант, но он может оказаться слишком дорогим, поэтому в этом случае нужно ориентироваться на данное соотношение, чем оно меньше, тем лучше вариант. Этот метод рассчитывается по формуле

$$Z(N) = \frac{S_{OTH}(N)}{K_{CB}(N)}$$

Параллельно формируется итоговая таблица выбора прибора (таблица 3).

Таблица 3 – Итоговая таблица выбора прибора

Модель прибора	Критерии				Ксв	Цена	SOTH	Z
	a	b	c	d				
LX-1010BS	0	1	0	0	0,4	2300	0,98	2,45
SP-216	1	1,9	1	0,45	1,305	2250	1	1,305
TM-213 UVAB	0,355	1	0	1	0,571	5000	0	0,571

Проанализировав полученные данные и исходя из расчета Z , делаем выбор в пользу люксметра марки TM-213 UVAB, технические характеристики которого имеют:

- диапазон измерения – 20-200000 LUX;
- точность – 10002 LUX;
- отклик – 0,4с;
- вес – 90г.

Завершающим этапом идет выбор программного обеспечения, который осуществлялся аналогичным способом. Для приемочного контроля газоразрядных ламп и проведения анализа данных было целесообразно и экономически выгодно использовать программное обеспечение MS Office Excel [6].

Таким образом, была достигнута цель: разработан комплекс применения статистического приемочного контроля на производстве применительно к выбранному изделию, который позволит выявить брак после производства продукции во время контрольной выборки, тем самым повысит качество выпускаемой продукции и снизит уровень дефектов на производстве.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9000–2015. Основные положения и словарь (с Поправкой) [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://docs.cntd.ru /document/1200124393>.

2. Леонов, О.А. Статистические методы в управлении качеством : учебник / О.А. Леонов, Н.Ж. Шкаруба, Г.Н. Темасова. — 2-е изд., испр. — Санкт-Петербург : Лань, 2019. — 144 с. — ISBN 978-5-8114-3666-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/122150> (дата обращения: 22.06.2020).

3. Жегера, К.В. СМК: проектирование процесса «Приемочный контроль готовой продукции» / К.В. Жегера, Н.А. Петухова, Г.М. Кудратова // Компетентность/Competency (Russia). — 2018. — № 3. — С. 24-29. — ISSN 1993-8780. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/308056> (дата обращения: 22.06.2020).

4. Умарова Н.Н., Статистический приемочный контроль качества продукции : учебное пособие / Н.Н. Умарова - Казань : Издательство КНИТУ, 2016. - 88 с. - ISBN 978-5-7882-1971-4 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785788219714.html> (дата обращения: 22.06.2020).

5. Александрова О.В., Статистические методы решения технологических задач : учебное пособие / О.В. Александрова, Т.А. Мацеевич, Л.В. Кирьянова - М. : Издательство МИСИ - МГСУ, 2017. - 154 с. - ISBN 978-5-7264-1645-8 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785726416458.html> (дата обращения: 22.06.2020).

6. Гинис Л.А., Статистические методы контроля и управления качеством. Прикладные программные средства : учебное пособие / Гинис Л. А. - Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2017. - 81 с. - ISBN 978-5-9275-2619-2 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785927526192.html> (дата обращения: 22.06.2020).

УДК

ИССЛЕДОВАНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ХАРАКТЕРИСТИК МОЛОЧНОГО ШОКОЛАДА ТРЕБОВАНИЯМ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Кардаш С.В., Шаталова Ю.С., Шулбакова М.О.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Пономарева К.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: k1ra.pon@yandex.ru*

В статье проводится анализ потребительских свойств продукции с помощью построения ранжированного ряда конкурентоспособности. Выполнена оценка соответствия органолептических показателей и маркировки продукции требованиям нормативных документов.

Ключевые слова: молочный шоколад, потребительские свойства, анализ, соответствие, органолептические показатели, маркировка.

В настоящее время ассортимент и производство шоколада в России значительно увеличились. На рынке шоколада, пользующегося стабильным спросом, присутствуют сотни его наименований, и многие из них активно рекламируются, и, соответственно, в таком разнообразии ассортимента потребитель зачастую теряется в выборе. Исследование наиболее распространенных торговых марок молочного шоколада, пользующегося наибольшим спросом и популярностью, с точки зрения их соответствия требованиям

нормативных документов призвано помочь потребителям в выборе качественного товара.

Молочный шоколад – кондитерское изделие, получаемое на основе какао-продуктов, сахара, молока и (или) продуктов его переработки, в состав которого входит не менее 25 % общего сухого остатка какао-продуктов, не менее 2,5 % сухого обезжиренного остатка какао-продуктов, не менее 12 % сухих веществ молока и (или) продуктов его переработки, не менее 2,5 % молочного жира, не менее 25 % общего жира [1].

Требования, предъявляемые к молочному шоколаду регламентируются следующими нормативными документами:

- Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»;
- ГОСТ 31721-2012 «Шоколад. Общие технические условия»;
- ГОСТ Р 53041-2008 «Изделия кондитерские и полуфабрикаты кондитерского производства. Термины и определения».

В качестве основных потребительских свойств, присущих данной категории продовольственных товаров, были выбраны: содержание белков, жиров, углеводов, обменной энергии, сахара, насыщенных жирных кислот (НЖК) и натрия. Для анализа была выбрана шоколадная продукция 5 различных торговых марок, характеристика показателей которой представлена в таблице 1.

Потребительские свойства продукта (Б) оценивались экспертным методом с использованием системы балльной оценки по формуле:

$$B = \sum_{i=1}^n \left(\frac{A_i}{A_1} \right) \cdot 100, \quad (1)$$

где A_i – показатель, характеризующий содержание i -го потребительского свойства в 100 г анализируемого продукта, г;

A_1 – показатель, характеризующий содержание i -го потребительского свойства в 100 г базисного продукта, г.

Таблица 1 – Характеристики показателей молочного шоколада

Наименование продукции	Содержание в 100 г.							Цена 1 шт.
	Белки, г	Жиры, г	Углеводы, г	Энергия, ккал	Сахар	НЖК	Натрий	
«Ritter Sport»	8	32	55	547	58	19,53	0,19	90
«Milka»	5,9	30	59	525	58	18	0,13	79
«Alpen Gold»	5,7	27,9	61,4	522	59,5	16,2	0,15	77
«Яшкино»	5	29	60	530	58,1	20,3	0,23	33
«Россия – Щедрая душа»	6,3	30	59	540	56,9	18,3	0,16	56

В качестве базы для расчетов был выбран шоколад торговой марки «Ritter Sport». Ранжированный ряд строился по относительному экономическому показателю – цене 100 баллов потребительских свойств продукта (P').

$$P' = \left(\frac{P}{B} \right) \cdot 100, \quad (2)$$

где P – цена за 1 кг анализируемого продукта, руб.

В таблице 2 приведен расчет цены 100 баллов потребительских свойств исследуемой продукции.

Таблица 2 – Расчет цены 100 баллов потребительских свойств продукта

Наименование продукции	Оценка в баллах							Совокупная оценка, баллы	Цена 100 баллов, шт.
	Белки	Жиры	Углеводы	Энергия	Сахар	НЖК	Натрий		
«Ritter Sport»	100	100	100	100	100	100	100	700	12,6
«Milka»	73,8	93,8	107,3	96	100	92,2	68,4	631,5	12,5
«Alpen Gold»	71,3	87,2	111,6	95,4	101,7	82,4	78,9	628,5	12,3
«Яшкино»	62,5	90,6	109,1	96,9	100,2	103,9	121,1	684,3	4,8
«Россия – Щедрая душа»	78,8	93,8	107,3	98,7	98,1	93,7	84,2	654,6	8,6

Анализ показал, что самую сильную позицию с точки зрения конкурентоспособности потребительских свойств имеет молочный шоколад торговой марки «Яшкино».

По органолептическим показателям молочный шоколад должен соответствовать требованиям [2], указанным в таблице 3.

Таблица 3 – Органолептические показатели

Наименование показателя	Характеристика
Вкус и запах	Свойственные для конкретного типа шоколада, без постороннего привкуса и запаха
Внешний вид	Лицевая поверхность ровная или волнистая, с рисунком или без него, блестящая. В шоколаде с крупными добавлениями в виде целых или дробленых орехов, цукатов, изюма, воздушных круп (и других) и в пористом допускается неровная поверхность. Не допускается поседение и зараженность вредителями. Для весового не завернутого шоколада допускается не более 5% лома, размер которого не превышает 1/3 площади плитки, лом более мелкого размера не должен превышать 3,0%
Форма	Соответствующая рецептуре, используемому оборудованию, без деформации для всех видов шоколада, кроме весового
Консистенция	Твердая
Структура	Однородная. В шоколаде с крупными добавлениями целые или дробленые орехи, цукаты, изюм, воздушные крупы (и другие) равномерно распределены в массе шоколада. Ячеистая - для пористого шоколада

Соответствие требованиям ГОСТ 31721-2012 по органолептическим показателям исследуемых торговых марок молочного шоколада проводилось методом визуального анализа (таблица 4).

Таблица 4 – Результаты анализа органолептических показателей молочного шоколада

Наименование продукции	Наименование показателя и характеристика				
	Вкус и запах	Внешний вид	Форма	Консистенция	Структура
«Ritter Sport»	Вкус нежный, аромат качественного молочного шоколада и ванили	Лицевая поверхность волнистая с рисунком, блестящая	Шоколад имеет квадратную форму	Равномерная, без вкраплений и добавлений	Однородная
«Milka»	Вкус приторный, присутствует сладкое послевкусие, аромат шоколада легкий, сладкий	Лицевая поверхность волнистая с рисунком, блестящая	Шоколад имеет крупную, округлую форму	Равномерная, без вкраплений и добавлений	Однородная
«Alpen Gold»	Во вкусе присутствует сливочность, аромат молочный	Лицевая поверхность волнистая с рисунком, блестящая	Шоколад имеет квадратную форму	Равномерная, без вкраплений и добавлений	Однородная
«Яшкино»	Вкус и запах шоколадный без посторонних привкусов	Лицевая поверхность волнистая с рисунком, блестящая	Шоколад имеет прямоугольную форму	Равномерная, без вкраплений и добавлений	Однородная
«Россия – Щедрая душа»	Яркогo вкуса не имеет, запах умеренно сладкий	Лицевая поверхность волнистая с рисунком, блестящая	Шоколад имеет прямоугольную форму	Равномерная, без вкраплений и добавлений	Однородная

В результате анализа было выявлено, что вся исследуемая продукция соответствует органолептическим показателям, заявленным в ГОСТ 31721-2012 «Шоколад. Общие технические условия».

Также была проведена оценка маркировки исследуемой продукции молочного шоколада на соответствие требованиям, установленным в ГОСТ 31721-2012 «Шоколад. Общие технические условия» (таблица 5).

Таблица 5 – Результаты анализа маркировки продукции

Наименование показателя \ Наименование продукции	«Ritter Sport»	«Milka»	«Alpen Gold»	«Яшкино»	«Россия – Щедрая ду- ша»
Наименование продукта	+	+	+	+	+
Наименование и местонахождение изготовителя	+	+	+	+	+
Масса нетто	+	+	+	+	+
Товарный знак изготовителя	+	+	+	+	+
Состав продукта	+	+	+	+	+
Дата изготовления	+	+	+	+	+
Срок годности	+	+	+	+	+
Условия хранения	+	+	+	+	+
Информация о наличии генетически модифици- рованного компонента (ГМО)	-	-	-	-	-
Наличие знака соответствия	+	+	+	+	+

Оценка маркировки, исследуемой продукции молочного шоколада на соответствие требованиям, установленным в ГОСТ 31721-2012 «Шоколад. Общие технические условия», показала, что маркировка соответствует требованиям нормативного документа, за исключением пункта, касающегося наличия ГМО, который не указан ни на одной из этикеток. Следует отметить, что данный показатель указывается лишь в случаях содержания генетически модифицированного компонента в количестве, превышающем установленную норму в 0,9 % [2, 3]. Однако, с точки зрения потребителя, проверить содержится ли ГМО в продукции не представляется возможным и, поэтому приходится полагаться на «сознательность» производителей, заявляющих об отсутствии данных компонентов.

Таким образом, проведенное исследование показало, что все исследуемые торговые марки молочного шоколада соответствуют нормативным требованиям, причем самую сильную позицию с точки зрения конкурентоспособности потребительских свойств имеет молочный шоколад торговой марки «Яшкино».

Библиографический список

1. ГОСТ Р 53041-2008. Изделия кондитерские и полуфабрикаты кондитерского производства. Термины и определения [Электронный ресурс] – Введ. 01.01.2010. – Москва: Стандартинформ, 2019 // Техэксперт : информационно-справочная система. – Электронные данные. – Москва, 2020 – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200073044> (дата обращения

02.04.2020).

2. ГОСТ 31721-2012. Шоколад. Общие технические [Электронный ресурс] – Введ. 01.07.2013. – Москва: Стандартинформ, 2013 // Техэксперт : информационно-справочная система. – Электронные данные. – Москва, 2020 – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-31721-2012> (дата обращения 02.04.2020).

3. Письмо Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека № 01/9044-8-32 от 20.07.2008 «О совершенствовании надзора за пищевыми продуктами, содержащими ГМО и ГММ» [Электронный ресурс] // Техэксперт : информационно-справочная система. – Электронные данные. – Москва, 2020 – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902117684> (дата обращения 02.04.2020).

УДК 378.1

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Михайленко И.А.

Научный руководитель: канд. экон. наук Волкова Т.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: irina.buinevich08@gmail.com*

Рассмотрены показатели и критерии оценки эффективности деятельности работников образовательных организаций среднего профессионального и высшего образования, представленные на официальных сайтах образовательных организаций в сети Интернет. Проанализированы подходы к формированию оценки качества деятельности работников образовательных организаций.

Ключевые слова: образовательная организация, административно-управленческий персонал, учебно-вспомогательный персонал, оценка персонала, критерии оценки персонала.

В условиях совершенствования системы оплаты труда работников образовательных организаций (ОО), при внедрении в них механизма эффективного контракта, разработка новых процедур оценки качества деятельности работников должна включать технологический инструментарий оценки (в частности, систему показателей и критериев оценки), позволяющий установить качество их деятельности. В связи с этим остановимся на рассмотрении трудов следующих авторов по формированию оценки качества деятельности работников ОО: Широкова Ю., Мялкина Е.В., Житкова А.А., Кремлева О.К. [1 – 3].

В работе [1] Широкова Ю. приводит следующие критерии для оценки труда различных групп учебно-вспомогательного персонала (УВП) – первая группа критериев: соблюдение режима работы (отсутствие опозданий, длительных и частых периодов отсутствия на рабочем месте без уважительных причин, несвоевременно «раннее» окончание рабочего дня); профессионализм, высокий уровень исполнения должностных обязанностей (отсутствие замечаний / нареканий со стороны руководства, обучающихся, представителей сторонних организаций); активное участие в деятельности структурного подразделения; инициативность, превышение в работе уровня требований должностных инструкций и функциональных обязанностей; уважительное отношение к коллегам, обучающимся, представителям сторонних организаций (отсутствие жалоб, наличие благодарностей); умения и навыки использования в работе современных технологий и технических средств; отсутствие больничных листов в течение года.

По мнению Широковой Ю. указанные критерии следует положить в основу системы оценки труда всех групп УВП ОО. Кроме этого, следует расширить список критериев с учетом интенсивности и объема труда – вторая группа критериев. Высокая интенсивность труда должна сопровождаться определенными условиями для восстановления работоспособности, в противном случае возникнет проблема текучести кадров: степень занятости работника в течение рабочего времени, эффективное использование рабочего времени; сложность выполняемых операций, их высокая трудоемкость, требующая от работника специальных знаний и особой сосредоточенности; высокая скорость выполнения трудовых операций и частота их сменяемости.

Третья группа критериев формируется с учетом специфики деятельности групп УВП. Например, для специалистов по учебно-методической работе кафедр (лаборантов) показателями к стимулированию являются свободное владение вузовскими автоматизированными системами; своевременное распределение нагрузки; оперативное решение проблемных вопросов в работе кафедры; своевременное предоставление информации и отчетов в различные управления вуза; выполнение дополнительных функций (по заданию заведующего кафедрой); составление отчетов о работе кафедры и т.д.

Согласно Широковой Ю., оценку труда УВП следует проводить ежегодно, в конце учебного года, с целью установления стимулирующих выплат для этой категории персонала на следующий учебный год. Представленные критерии следует корректировать каждый год с учетом стратегии развития ОО и трудового потенциала работников. В этом случае оценка труда станет для УВП понятной, справедливой, позволит не только обосновать стимулирующие выплаты, но и мотивировать работников на результативный труд.

Мялкина Е.В. и Житкова А.А. для административно-управленческого персонала (АУП), с учетом требований учредителя, разработали и внедрили методику комплексной оценки, в основе которой лежат показатели качества выполнения работы и пункты должностной инструкции, а также показатели

эффективности и результативности (KPI). Первая группа показателей позволяет установить зависимость оценки деятельности работника от качества выполнения работы, вторая группа показателей является результатом декомпозиции стратегических показателей ОО и отражает степень участия работника в достижении её стратегических целей [2].

Комплексная оценка эффективности деятельности АУП ОО определяется как совокупность оценки качества работы и выполнения пунктов должностной инструкции (K_a) работника НГПУ им. К. Минина и оценки работника в соответствии с матрицей KPI (K_{kpi}) по формуле: $K = 0,7 \times K_{kpi} + 0,3 \times K_a$, выражается в процентах и охватывает как специфические показатели результативности работников, так и показатели, полученные на основе декомпозиции стратегических показателей ОО.

Показатели, исполненные менее чем на 60 %, считаются посредственным результатом и являются поводом рассмотреть вопрос о повышении квалификации работника, либо о других мероприятиях, способствующих профессиональному и личностному росту. Результат от 60 % до 80 % характеризует достаточную эффективность работника, имеющего резервы для профессионального развития. Результат более 80 % характеризует работника как особо ценного для ОО и дает основание для зачисления работника в кадровый резерв с целью дальнейшего карьерного роста.

Кремлева О.К. в работе [3] предложила на примере KPI для руководителей устанавливать соответствие цели и задачам, стоящим на повестке дня конкретной ОО. В соответствии с этапом жизненного цикла ОО такой целью может выступать: накопление методических активов для лицензирования образовательной деятельности, подбор и расстановка работников для организации образовательного процесса, аккредитация ОО, оптимизация учебного процесса и систематическое повышение его качества, подготовка квалифицированных кадров, отвечающих требованиям профессиональных стандартов, продажа франшизы образовательных технологий, наработанных ОО. В отношении выбранной текущей приоритетной цели определяются соответствующие уровню категории исполнителя задачи. Успешность выполнения данных задач служит базой выработки KPI.

KPI и методика их определения устанавливаются на определённый плановый период. Например, KPI работников 1 – 2 категории связаны с главными задачами ОО, в т.ч. с целью ближайшего периода в соответствии с планом развития ОО. Такие задачи могут устанавливаться в виде достижения определённого уровня, достаточного для лицензирования; выявления лидирующих позиций для демонстрации в рейтингах; достижения высоких экономических показателей. Индикаторы освоения задачи преобразуются в пригодные для математического измерения и отражающие с различных ракурсов составляющие достижения целей с тем или иным результатом. Примером набора индикаторов для этапа реализации деятельности ОО являются: увеличение набора обучающихся; привлечение лучших абитуриентов; рас-

ширение видов программ обучения; повышение удовлетворенности работодателей.

Расчет КРІ работника ОО осуществляется следующим образом:

$$I \text{ КРІ} = K \text{ КРІ} \frac{F}{A} \quad (1)$$

где I КРІ – индекс КРІ: итоговый оценочный показатель по ОО;

K КРІ – коэффициент КРІ для периода и вида деятельности в ОО;

F – достигнутые фактические результаты;

A – цель, поставленная для достижения в результате осуществления работником оцениваемой деятельности.

Индексы могут суммироваться в зависимости от степени многозадачности реальной деятельности, а коэффициенты предназначены для установления ценностного приоритета достигаемых целей.

Рассмотрим показатели и критерии оценки эффективности деятельности работников ОО среднего профессионального и высшего образования, представленные на официальных сайтах ОО в сети Интернет [4 – 6].

ГАП ОУ «Екатеринбургский монтажный колледж» в рамках оценки эффективности деятельности работников ОО разрабатывает соответствующие карты критериев. Пример карты критериев оценки эффективности деятельности архивариуса, документоведа, специалиста по охране труда и паспортиста представлена в таблице 2 [4].

Таблица 2 – Карта критериев оценки эффективности деятельности архивариуса, документоведа, специалиста по охране труда и паспортиста (фрагмент)

Критерии	Балл
Своевременная сдача отчетности по профилю выполняемой работы	До 10
Должное состояние учета и хранения документации	До 30
Отсутствие обоснованных жалоб со стороны работников, обучающихся	До 50

В Саратовском национальном исследовательском государственном университете имени Н.Г. Чернышевского используются следующие показатели и критерии оценки эффективности деятельности работников [5]: эффективность выполнения должностных обязанностей; уровень ответственности за порученную работу; сложность выполняемой работы; своевременность выполнения поручений непосредственного руководителя; инициативность и самостоятельность при решении профессиональных задач; рациональность использования рабочего времени.

Показатели оценки эффективности трудовой деятельности работников УВП представлены на официальном сайте Вологодской государственной молочнохозяйственной академии имени Н.В. Верещагина в сети Интернет. В

таблице 3 приведены в качестве примера показатели эффективности трудовой деятельности специалиста по учебно-методической работе 1-ой категории учебной части [6].

Таблица 3 – Показатели эффективности трудовой деятельности специалиста по учебно-методической работе 1-ой категории учебной части (фрагмент)

Наименование показателя	Условия получения выплаты	Показатели и критерии оценки эффективности деятельности	Баллы
1 Качественная подготовка и ведение документации по организации учебного процесса	Отсутствие замечаний по ведению установленной документации	Не менее 100 %	До 20
2 Своевременное и качественное ведение учета по контингенту обучающихся	Отсутствие замечаний по качеству и срокам	Не менее 100 %	До 20

Анализ существующих подходов к формированию системы оценки качества деятельности работников ОО показал, что авторы в своих подходах применяют совершенно различные показатели (критерии) оценки труда работников. Отсутствует единый подход к формированию системы оценки качества деятельности работников ОО.

Библиографический список

1. Широкова, Ю. А. Критерии оценки труда учебно-вспомогательного персонала высшего учебного заведения / Ю. А. Широкова // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом) : Москва : Издательский дом «Панорама», 2013. – URL: <https://hr-portal.ru/print/96214> (дата обращения: 23.02.2020).

2. Мялкина, Е.В. Система комплексной оценки административно-управленческого персонала в ВУЗе: практика и особенности / Е.В. Мялкина, В.А. Житкова // Вестник Мининского университета : журнал. Нижний Новгород : Издательство: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина», 2018. – Том 6. № 1. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32833338> (дата обращения: 23.02.2020).

3. Кремлева, О.К. Оценка эффективности деятельности работников образовательной организации / О.К. Кремлева // Архитектура университетского образования: современные университеты в условиях единого информационного пространства : сборник трудов III национальной научно-методической конференции с международным участием. Санкт-Петербург : Издательство Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 201. Ч. 2. С. 65-70. – URL: <http://www.elnit.org/> (дата обращения: 23.02.2020).

4. Положение о критериях и показателях эффективности деятельности работников государственного автономного профессионального образовательного учреждения Свердловской области «Екатеринбургский монтажный колледж» : утверждено приказом директора №196-од от 07.12.2017. – Екатеринбург, 2017. – URL: <http://xn--d1abafrgaft.xn--p1ai/> (дата обращения: 23.02.2020).

5. Положение об оценке эффективности деятельности работников, относящихся к категориям административно-хозяйственного персонала, инженерно-технического персонала, прочего обслуживающего хозяйственного персонала и охраны : утверждено на заседании Ученого совета СГУ №10 от 26.06.2018. – Саратов, 2018. – URL: <https://www.sgu.ru/docs> (дата обращения: 23.02.2020).

6. Перечень показателей оценки эффективности трудовой деятельности учебно-вспомогательного персонала : утверждение приказом ректора № 254 О-Д от 10.10.2017. – Вологда, 2017. – URL: <https://molochnoe.ru/sotrudniku/oplata-truda> (дата обращения: 23.02.2020).

УДК 658.56

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Пустуева Л.Ю.

Научный руководитель: канд. экон. наук Волкова Т.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, e-mail: lilpusss@gmail.com*

В статье описан один из этапов оценки рисков – идентификация рисков. Представлены методы идентификации рисков. Проведена идентификация рисков процесса проведения внутреннего аудита системы менеджмента качества организации.

Ключевые слова: идентификация, риск, внутренний аудит, система менеджмента качества, программа аудита, оценка рисков.

Оценка рисков включает в себя этапы идентификации риска, анализа риска и сравнительной оценки риска. После завершения оценки риска следует процесс обработки риска, включающий: определение и выбор вариантов обработки риска; планирование и осуществление мероприятий по обработке риска; оценка эффективности такой обработки; принятие решений о приемлемости остаточного уровня риска [1].

Целью этапа «Идентификация риска» является составление исчерпывающего списка рисков, которые могут помешать достижению

определенных целей. Для идентификации рисков важно использовать уместную, применимую и актуальную информацию.

Процесс идентификации риска включает в себя идентификацию причин и источников опасных событий, ситуаций, обстоятельств или риска, которые могут оказать существенное воздействие на достижение целей организации, и характер этих воздействий.

Для повышения точности и полноты идентификации риска могут быть использованы такие методы, как: методы оценки риска на основе документальных свидетельств, примерами которых являются анализ контрольных листов, анализ экспериментальных данных, а также данных и событий, произошедших в прошлом; подход, в соответствии с которым группа экспертов следует установленному процессу идентификации риска посредством структурированного множества подсказок или вопросов; индуктивные методы, такие как HAZOP; метод мозгового штурма и метод Дельфи [2].

При идентификации рисков следует учитывать следующие факторы: материальные и нематериальные источники риска; причины и события; угрозы и возможности; уязвимости и способности; изменения внешней и внутренней среды; индикаторы возникающих рисков; характер и стоимость активов и ресурсов; последствия и их влияние на цели; ограниченность знаний и достоверности информации; факторы, связанные со временем; предубеждения, допущения и убеждения вовлеченных лиц; человеческий фактор. В случае если источники рисков находятся под контролем, организация все равно должна идентифицировать обнаруженный риск.

В целях эффективной идентификации всех возможных рисков проведения внутреннего аудита СМК каждый этап процесса внутреннего аудита был рассмотрен в отдельности. Этапы и содержимое этапов процесса аудита рассмотрены в соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 19011 [3]. Фрагмент проведения идентификации рисков по этапам процесса аудита представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Фрагмент проведения идентификации рисков по этапам процесса аудита

Этапы аудита	Содержание этапа	Идентифицируемый риск
Разработка целей программы аудита	Высшему руководству следует обеспечить разработку целей программы аудита и результативное внедрение программы аудита. Цели программы аудита должны согласовываться и содействовать реализации политики и целей системы менеджмента	Установление неадекватных целей программы аудита (1); противоречие целей программы аудита политике и целям СМК (2)

Продолжение таблицы 1

Разработка программы аудита		
<p>Роль и ответственность лица, управляющего программой аудита</p>	<p>Лицу, управляющему программой аудита, следует: установить объем программы аудита; определить и оценить риски, связанные с программой аудита; определить обязанности по аудиту; определить процедуры программы аудита; определить необходимые ресурсы; обеспечить внедрение программы аудита, включающее в себя определение целей аудита, области и критериев отдельных аудитов, определение методов аудита и формирование группы аудиторов; обеспечить управление и сохранность соответствующих записей по программе аудита; осуществлять мониторинг, анализ и улучшение программы аудита</p>	<p>Установление неадекватного объема программы аудита (3); не учтены все факторы, влияющие на объем программы аудита (4); использование неэффективного метода идентификации и оценки рисков программы аудита (5); необъективность лица, ответственного за управление программой аудита, при рассмотрении рисков (6); не приняты во внимание все возможные риски программы аудита (7); выявленные риски программы аудита не зарегистрированы (8); не были оценены все выявленные риски программы аудита (9); группа по аудиту не обладает достаточной компетентностью, необходимой для результативного проведения аудита (10); неверно определена численность группы по аудиту (11); отсутствие необходимых технических экспертов в группе по аудиту (12); группа по аудиту не обладает всеми необходимыми знаниями и опытом (13); зависимость группы по аудиту от руководителя проверяемого подразделения (14); наличие конфликта интересов между группой по аудиту и проверяемым подразделением (15); руководитель группы по аудиту не обладает достаточной компетентностью, необходимой для руководства (16); ответственность за проведение аудита передана руководителю группы по аудиту не заблаговременно (17); руководителю группы по аудиту не предоставлена вся необходимая информация для обеспечения результативного проведения аудита (18); объем аудиторских процедур не позволяет эффективно провести аудит (19); разработанные процедуры не позволяют реализовать</p>

Продолжение таблицы 1

Разработка программы аудита		
		<p>план аудита (20); процедуры сформулированы некорректно, что приводит к непониманию (разночтению) со стороны аудиторов (21); неверное распределение ресурсов (22); выделение недостаточного периода времени и ресурсов для разработки программы аудита, подготовки к аудиту и проведения аудита (23); отсутствие финансовых ресурсов, необходимых для развития, внедрения, управления и улучшения деятельности по аудиту (24); не принято во внимание размещение структурных подразделений проверяемой организации (25); противоречие целей аудита общим целям программы аудита (26); ошибки при определении области применения и критериев аудита (27); программа аудита не модифицирована при изменении целей, области применения, критериев для аудита (28); область применения не согласована с программой аудита и его целями (29); изменение внешних требований к проверяемому объекту (30); область применения сформулирована некорректно, что не позволяет точно определить ее соответствие требованиям (31); изменение внутренней документации проверяемой организации (процедуры, стандарты) (32); выбранный метод проведения аудита неэффективен (33); выбранный метод проведения аудита неизвестен группе по аудиту (34); недостаточно адекватная защита конфиденциальной информации (35); отсутствие/потеря необходимых записей аудита (36); отсутствие достаточного мониторинга результатов</p>

Окончание таблицы 1

Разработка программы аудита		
		программы аудита (37); программа аудита не соответствует календарным планам и целям аудита (38); необъективная оценка деятельности членов группы по аудиту (39); программа аудита не модифицирована при возникновении изменений определенных факторов (40); отсутствие достаточного анализа программы аудита (41); не идентифицированы области для улучшения программы аудита (42); поправки в программу аудита внесены не своевременно (43); отчеты по результатам анализа программы аудита не представлены высшему руководству (44); отсутствие достаточного анализа постоянного развития профессионального уровня аудиторов (45)
Компетентность лица ответственного за управление программой аудита	Лицо, ответственное за управление программой аудита, должно быть достаточно компетентным для эффективного и результативного управления программой аудита и связанными с ней рисками, а также иметь соответствующие знания и навыки	Назначение лица, ответственного за управление программой аудита, обладающего недостаточной компетентностью (46); лицо, ответственное за управление программой аудита, не обладает знаниями и навыками, необходимыми для управления программой аудита (47)
Определение объема программы аудита	Определение объема программы аудита лицом ответственным за управление программой аудита	Установление неадекватного объема программы аудита (3); не учтены все факторы, влияющие на объем программы аудита (4)
Идентификация и оценка рисков программы аудита	Рассмотрение рисков, связанных с разработкой, внедрением, мониторингом и анализом программы аудита лицом, ответственным за управление программой аудита	Использование неэффективного метода идентификации и оценки рисков программы аудита (5); необъективность лица, ответственного за управление программой аудита, при рассмотрении рисков (6); не приняты во внимание все возможные риски программы аудита (7); выявленные риски программы аудита не зарегистрированы (8); не были оценены все выявленные риски программы аудита (9)

Анализ проведенной идентификации рисков по этапам процесса аудита показал, что этап «Роль и ответственность лица, управляющего программой аудита» содержит наибольшее количество идентифицируемых рисков в связи с тем, что лицо, управляющее программой аудита ответственно за разработку, реализацию, внедрение, мониторинг и анализ программы аудита, что приводит к заключению о том, что большинство рисков заложено на этапе разработки программы аудита.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 31000-2019. Менеджмент риска. Принципы и руководство : национальный стандарт Российской Федерации: издание официальное : утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 10 декабря 2019 г. № 1379-ст : взамен ГОСТ Р ИСО 31000-2010 : дата введения : 2020-03-01 / подготовлен некоммерческим партнерством «Русское Общество Управления Рисками» (НП «РусРиск») – Москва : Стандартинформ, 2020 // Техэксперт : информационно-справочная система / АО «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

2. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 Менеджмент риска. Методы оценки риска : национальный стандарт Российской Федерации: издание официальное : утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 1 декабря 2011 г. № 680-ст : введен впервые : дата введения : 2012-12-01 / подготовлен Автономной некоммерческой организацией «Научно-исследовательский центр контроля и диагностики технических систем» (АНО «НИЦ КД») – Москва : Стандартинформ, 2012 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

3. ГОСТ Р ИСО 19011-2013. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента : национальный стандарт Российской Федерации : издание официальное : утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 19 июля 2012 г. № 196-ст : взамен ГОСТ Р ИСО 19011-2003 : 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, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

СОДЕРЖАНИЕ

I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ	3
БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ Пугачева Т.И.	3
НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС Карнакова П.А.	5
ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ Долгих Д.А.	9
ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ Ковынева В.Р., Трудорудо Т.С.	12
РОССИЙСКИЕ ТНК И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ Федотова Е.В.	15
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ОРГАНИЗАЦИЙ Гребнева А.А.	18
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ Ёлкина А.А.	22
ПРОБЛЕМЫ ЛИДЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ Кокорина А.Д.	26
II ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ, КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	30
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ Желткова И.В.	30
ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛЬНЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ (САР) Чирков А.С., Абдулина К.С.	33
АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Федорова Ю.В.	36
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ АО «СИНАР» Ведрова А.В.	38
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОМПАНИИ Федорович Е.Е.	44
МУЗЫКАЛЬНОЕ ПРИВЕТСТВИЕ ДО НАЧАЛА РАБОЧЕЙ СМЕНЫ КАК ФАКТОР НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ Воронова С.М., Петрик О.О.	47

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ Лакушина Т.П.	52
НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Кирсанова А.И.	56
К ВОПРОСУ О РОЛИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ЖЕНСКИМ КОЛЛЕКТИВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ Голыбина Н.С.	60
ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА Сухонда М.А., Романенко И.В.	66
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ ЮГО-ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Данильченко А.О., Усенко А.А.	70
РОЛЬ ГОЛЛАНДСКОЙ ОСТ-ИНДСКОЙ КОМПАНИИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ Торопова А.И.	78
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ МИНИ-ЗООПАРКА Широ Ю.В.	81
АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ Федорова А.В.	85
АКТУАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ (мнение выпускников) Сидоров А.Н., Харитонов А.Р.	90
КОМБИНИРОВАННАЯ ОПЛАТА ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Золотопупова Д.Ю.	95
РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ Рюмочкин О.В.	98
III БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ	101
ПРОБЛЕМЫ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Антипова А.И.	101
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ Антонова А.А.	104
ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА Балобина Ю.А., Жукова Ю.С.	108

АНАЛИЗ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА Балонина К.А.	111
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ Варпахович Е.Е.	115
ВЛИЯНИЕ ГОСКОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РФ Бобко К.И., Михеев П.А.	119
КТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ВЫИГРЫВАЕТ ОТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ? Выпно В.В.	124
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В МНОГОКВАРТИРНОМ ДОМЕ Выпно В.В., Жукова А.О.	129
БИТКОИН: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТЫ Гавринева Н.С.	133
БАНКИ КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛИ РЫНКОВ ОБЛИГАЦИЙ Григорьева В.П.	136
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА И УЧЕТА ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ Гришанова А.А.	140
ВАРИАНТЫ ОЦЕНКИ ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ Емелина К.Ю.	146
ПОРТФЕЛЬНЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ Золотопулова Д.Ю.	150
ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ Ионова В.В.	154
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ Исмаилов П.А.	158
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Климашина Ю.С., Ходырева Е.Н.	161
МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ КАК МЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬЯМ С ДЕТЬМИ Колесникова Т.Д.	165
АНАЛИЗ МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИИ Лемко А.Н.	172
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Лобанов И.И.	175

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО (ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОГО) УЧЕТА В СФЕРЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ Маштаков Н.В.	178
ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ Мамедова Л.С.	182
ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ Балобина Ю.А., Жукова Ю.С.	185
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ Гребнева А.А.	188
РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ АВС АНАЛИЗА ДЕБИТОРОВ Чабанов П.Е.	191
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Яковлева А.И.	194
IV ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЫНОЧНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ	199
СТРАТЕГИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ HR-БРЕНДА НА РЫНКЕ ТРУДА Барановский Д.К., Костина А.О., Ковальков А.С., Федяков Д.Г., Тайкараев А.М., Пирцхелиани Н.С.	199
ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ СИБИРСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОЙ РЫНОК Меркулов И.М.	202
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Волобуева С.И.	209
ИССЛЕДОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К УСТАНОВКЕ ВИДЕООБОРУДОВАНИЯ Груздева К. Е., Хазанова В.В., Булганина А.Е., Голубев А.А., Челноков А.С.	213
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЙНИНГА КРИПТОВАЛЮТ Какушкина А.А., Шаманина Е.И.	218
БРЕНДБУК КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Шаймарданова А.Р., Федорова Ю.В.	223
ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ Пашенко А.С., Ключкина А.С., Шанинана Е.П., Вашагина Ю.А., Зубова О.С.	228

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ ДЛЯ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Панова О.Ю.	231
ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА Хазанова В.В., Булганина А.Е., Груздева К.Е., Голубев А.А., Челноков А.С.	237
V СТАНДАРТИЗАЦИЯ, СЕРТИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ДОКУМЕНТОВЕДЕНИЕ	242
ФОРМИРОВАНИЕ СВОДНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ ДЕЛ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВО СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ) Дзюбина У.С., Иванова Е.Д., Шулбаева К.Ю., Шенцева А.С.	242
РАЗРАБОТКА ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДИПО», ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ) Адилова А.С., Ибрагимова Р.Р., Наумова А.В., Чернова А.П., Четвергова Д.В.	246
ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ И ФОРМУЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ Аминова Л.Р.	251
ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ АКТУАЛИЗАЦИИ НОМЕНКЛАТУРЫ ДЕЛ УНИВЕРСИТЕТА Атанова В.Я., Джабатаева А.Т., Щелкунова Е.В.	254
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВЫВОЗА ДОКУМЕНТОВ В УСЛОВИЯХ АО ДОМ.РФ, АО БАНК ДОМ.РФ ЕДИНЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР, ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ Вищунова А.А., Исупова Д.С., Ситнер О.С., Харламова А.А., Челухоева А.П.	257
РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА ПРИМЕНЕНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПРИЕМОЧНОГО КОНТРОЛЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ (В УСЛОВИЯХ АО «РАЗРЯД», РЕСПУБЛИКА СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ – АЛАНИЯ) Каплина А.А.	262
ИССЛЕДОВАНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ХАРАКТЕРИСТИК МОЛОЧНОГО ШОКОЛАДА ТРЕБОВАНИЯМ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ Кардаш С.В., Шаталова Ю.С., Шулбакова М.О.	266
АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Михайленко И.А.	271
ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ Пустуева Л.Ю.	276

Научное издание

НАУКА И МОЛОДЕЖЬ: ПРОБЛЕМЫ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ

*Труды Всероссийской научной конференции студентов,
аспирантов и молодых ученых*

Выпуск 24

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Часть II

Под общей редакцией
Технический редактор
Компьютерная верстка

М.В. Темлянцева
Г.А. Морина
Н.В. Ознобихина
В.Е. Хомичева

Подписано в печать 15.06.2020 г.
Формат бумаги 60x84 1/16. Бумага писчая. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 16,61 Уч.-изд. л. 18,66 Тираж 300 экз. Заказ № 100

Сибирский государственный индустриальный университет
654007, г. Новокузнецк, ул. Кирова, 42
Издательский центр СибГИУ