

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



SCIENCE and EDUCATION
INTERNATIONAL CENTRE FOR SCIENTIFIC COOPERATION

ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:

ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА
СБОРНИК СТАТЕЙ VII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 ОКТЯБРЯ 2019 Г. В Г. ПЕНЗА

ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2019

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2019. – 122 с.

ISBN 978-5-00159-091-0

Настоящий сборник составлен по материалам VII Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**», состоявшейся 5 октября 2019 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2019
© Коллектив авторов, 2019

ISBN 978-5-00159-091-0

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	9
МОНОПРОФИЛЬНЫЕ ГОРОДА И ИХ ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ ХОВАНЕЦ ЕВГЕНИЙ АНДРЕЕВИЧ	10
МЕНЕДЖМЕНТ	13
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА МИРИДОНОВА АЛИНА АЛЕКСЕЕВНА.....	14
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИГИНА АНАСТАСИЯ ЕВГЕНЬЕВНА	17
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И МОТИВАЦИИ РАБОЧИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КУПРИЙ ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА.....	22
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ АНДРИАНОВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА	26
ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ШИТИКОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА.....	29
КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ШИТИКОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА.....	32
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ СОКОЛОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА, ХАЯЛИЕВ ДАМИР АЙРАТОВИЧ	35
ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЦЫРЕТАРОВ ЕВГЕНИЙ БОРИСОВИЧ	38
МАРКЕТИНГ	41
ХАРАКТЕРИСТИКА (ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ, ОПИСАНИЕ) ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ IT-ПРОДУКТОВ В СФЕРЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ЕРМОШКИН НИКОЛАЙ ДМИТРИЕВИЧ.....	42
ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ ВОЛКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА	45
ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГИ ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ INSTAGRAM: ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ КОЗЕРОДОВА АЛЁНА ВЛАДИМИРОВНА	48

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	51
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФЕСУН ЯНА АЛЕКСАНДРОВНА, МУДРЕВСКИЙ АЛЕКСАНДР ЮЗЕФОВИЧ.....	52
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	57
ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ ВЕДЕНИЕ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ТУЗОВСКАЯ ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА	58
ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА ПАПАЛАШЕВ АРСЕН АБДУЛБАСЫРОВИЧ	61
ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ АУДИТА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГАСРАТОВА МАЛЬВИНА ИСАБАЛАЕВНА	65
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ АУТСОРСИНГА КОНДАКОВ МАКСИМ ВИКТОРОВИЧ	69
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОШИБКИ ВНЕДЕРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В САНАТОРНО-КУРОРТНОМ КОМПЛЕКСЕ ГРЕЧКИНА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА	75
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	79
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БУТРИМОВА АЛЕКСАНДРА ЕВГЕНЬЕВНА	80
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	83
ВЛИЯНИЕ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАН ЕАЭС САРГСЯН ЛИЛИТ НОРАЙРОВНА	84
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	88
СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА ЦЫРЕТАРОВ ЕВГЕНИЙ БОРИСОВИЧ,	89
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	92
ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДАЦАЕВА РАИСА ШАМСУДИНОВНА, ШАМСУЕВА ХАВА ИБРАГИМОВНА.....	93
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДАЦАЕВА РАИСА ШАМСУДИНОВНА, ШАМСУЕВА ХАВА ИБРАГИМОВНА.....	96

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСОБЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЛАБАЗАНОВ РАСУЛ РАМЗАНОВИЧ, ШАМСУЕВА ХЕДИ ИБРАГИМОВНА	98
СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ СЕМЕЙНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ ЯНЧЕНКО НИНА СЕРГЕЕВНА	101
АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ДАЦАЕВА РАИСА ШАМСУДИНОВНА, ШАМСУЕВА ХАВА ИБРАГИМОВНА.....	104
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ АЛЕКСАНДРОВ ЕВГЕНИЙ ЮРЬЕВИЧ	107
ИНДИКАТОРЫ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА ФАХРЕТДИНОВА ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА.....	115
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ.....	118
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА БАРАШЕВА АЛИНА НИКОЛАЕВНА.....	119

РЕШЕНИЕ
о проведении
5.10.2019 г.

VII Международной научно-практической конференции

**«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА»**

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Международного центра научного сотрудничества «Наука и Просвещение»

1. **Цель конференции** – содействие интеграции российской науки в мировое информационное научное пространство, распространение научных и практических достижений в различных областях науки, поддержка высоких стандартов публикаций, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. **Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конкурса) в лице:**

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»

4) **Бабанова Юлия Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»

6) **Баженова Ольга Прокопьевна** – доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»

7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»

8) **Бузни Артемий Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления

9) **Буров Александр Эдуардович** – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»

12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»

13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»

14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»

15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»

16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ

17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»

18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»

19) **Казданиян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения

20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»

21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»

22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»

24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»

25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде

26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, декан факультета подготовки специалистов для судебной системы Уральского филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)

28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова

29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

33) **Орблец Владимир Александрович** – доктор ветеринарных наук, профессор, зав. кафедрой терапии и фармакологии ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

35) **Пырков Вячеслав Евгеньевич** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики математического образования ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

37) **Семенова Лидия Эдуардовна** – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры классической и практической психологии Нижегородского государственного педагогического университета имени Козьмы Минина (Мининский университет)

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

39) **Фионова Людмила Римовна** – доктор технических наук, профессор, декан факультета вычислительной техники ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

40) **Чистов Владимир Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и практической психологии Казахского государственного женского педагогического университета (Республика Казахстан. г. Алматы)

41) **Швец Ирина Михайловна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор каф. Биофизики Института биологии и биомедицины ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный университет»

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович

Директор
МЦНС «Наука и Просвещение»
к.э.н. Гуляев Г.Ю.



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 351

МОНОПРОФИЛЬНЫЕ ГОРОДА И ИХ ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ

ХОВАНЕЦ ЕВГЕНИЙ АНДРЕЕВИЧ

Магистрант

ФГБОУ «Амурский государственный университет»

Научный руководитель: Праскова Юлия Александровна
старший преподаватель

ФГБОУ «Амурский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы развития монопрофильных городов. Рассмотрены основные специализации моногородов. Изучено социально-экономическое положение различных моногородов.

Ключевые слова: монопрофильный город, проблемные зоны, специализация моногородов.

SINGLE-INDUSTRY CITIES AND THEIR PROBLEM AREAS

Khovanec Evgenii Andreevich**Scientific adviser: Praskova Yuliya Aleksandrovna**

Abstract: The article deals with the problems of development of single-industry cities. The main specializations of single-industry towns are considered. The socio-economic situation of various single-industry towns has been studied.

Key words: Keywords single-industry city, problem areas, specialization of single-industry towns.

В настоящее время вопрос развития моногородов остается очень актуальным и сложным, так как данная проблема длится еще со времен СССР.

В действующем перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. N 1398-р, с дополнением от 08.08.2019) насчитывается 319 моногородов, которые занимают 61 российский регион. Больше всего моногородов в Кемеровской (24), Свердловской (17) и Челябинской (16) областях.

По данным Росстата на 1 января 2019 года население монопрофильных городов составляет порядка 13,5 млн. человек или 9,2% от численности населения Российской Федерации в целом.

Проблемные монопрофильные города, в которых проживает значительная часть населения России, расположена в регионах Приволжья (21) и Сибири (20).

Рассмотрим распределение населения монопрофильных городов России в зависимости от социально-экономической ситуации: красная зона – с наиболее сложным социально-экономическим положением, желтая – с рисками ухудшения социально-экономического положения, зеленая – со стабильным социально-экономическим положением (табл. 1).

Высокая доля населения, проживающего в моногородах, характерна для группы регионов, где количество самих монопрофильных образований невелико, а именно в республике Татарстан и Хакасия, а также следующих областях: Амурской, Архангельской, Вологодской и Самарской. В данных республиках и областях расположены 1-2 крупных монопрофильных городов и в связи с этим, там высокая доля населения. Крупнейший моногород в Республике Хакасия - Черногорск, с населением 74 тыс.

чел., в Архангельской области – Северодвинск (185 тыс. человек), в Амурской области – Белогорск и Свободный, с населением 67 тыс. и 54 тыс. человек соответственно.

Таблица 1

Сведения о монопрофильных городах в субъектах РФ, в которых проживает более 20% населения.

Регион	Численность населения, млн.чел.	Доля населения в моногородах. %	Количество моногородов	В том числе		
				Красная зона	Желтая зона	Зеленая зона
Области:						
Кемеровская	1,636	60,3	24	8	12	4
Челябинская	1,130	32,2	16	7	5	4
Вологодская	0,365	30,8	4	3	1	0
Свердловская	1,253	28,8	17	5	6	6
Архангельская	0,298	25,4	7	2	3	2
Самарская	0,786	24,6	2	0	1	1
Амурская	0,173	21,5	4	2	2	0
Республики:						
Хакасия	0,157	29,3	6	1	5	0
Татарстан	1,034	26,8	7	2	4	1
Карелия	0,143	22,8	11	6	5	0

Необходимо выяснить, почему монопрофильные города занимают определенную зону, с чем связано их социально-экономическое развитие. Для этого изучим специализацию моногородов.

Согласно расчетам, 84 моногорода из 319 специализируются в сфере металлургии, в том числе это добыча и обработка металлических руд, цветная и черная металлургия, производство редких металлов; следующие 59 моногорода специализируются на машиностроении – производят транспортные средства, оборудования. В данных монопрофильных городах проживает 60 % населения. Также имеются монопрофильные города. Которые специализируются на редких отраслях производства: оборонные производства, атомная отрасль и транспорт. В представленных моногородах проживает всего 8 % численности населения (таблица 2).

Таблица 2

Распределение количества моногородов и населения моногородов по специализации градообразующих предприятий

Отрасль	Количество моногородов	Доля моногородов. %	Численность населения, тыс.чел.	Доля населения, %
Металлургия, в том числе	83	26,2	3948	30,2
Черная	35	11,2	2649	20,2
Цветная	25	7,4	903	6,8
Добыча металлических руд	14	4,2	266	2,1
Производство редких металлов	12	3,3	130	1,1
Машиностроение	58	18,4	3812	29,4
Деревообработка	38	11,8	644	4,8

Продолжение таблицы 2

Отрасль	Количество моногородов	Доля моногородов, %	Численность населения, тыс.чел.	Доля населения, %
Производство неметаллических пород	37	11,7	683	5,1
Угольная промышленность	30	9,5	1344	10,3
Химическая промышленность	23	7,3	1162	8,9
Пищевая промышленность	17	5,4	214	1,6
Текстильная промышленность	12	3,8	193	1,5
Оборонная промышленность	8	2,5	473	3,6
Атомная отрасль	7	2,2	415	3,2
Транспорт	4	1,3	136	1,0
Всего	319	100	13025	100

«Красная зона» относится к трем отраслевым группам моногородов, в которых специализация предприятий – деревообрабатывающая, текстильная промышленность и оборонная, то есть в данных моногородах очень сложное социальное и экономическое положение.

Желтая зона относится к таким монопрофильным городам, в которых включаются крупные отраслевые группы, специализирующиеся на металлургии, машиностроении, производстве неметаллических продуктов, угольной, химической промышленности и транспорте. В представленных моногородах наблюдается ухудшение социального и экономического положения. То есть в любой момент, при любых обстоятельствах и изменениях, социально-экономическое положение данной группы моногород может резко ухудшиться, но при этом стоит учитывать, что в таких монопрофильных городах проживает 37,5 % от общей численности населения.

Список литературы

- 1 Маслоva А.Н. Экономическая база монопромышленных городов: особенности, конкурентоспособность, потенциал // Международная Интернет-конференция «Актуальные вопросы современной науки»: Сборник научных трудов. – М.: Издательство «Спутник», 2018.
- 2 Липсица И.В. Монопрофильные города и градообразующие предприятия: обзорный доклад. 2017.
- 3 Неклюдова Т. А. Город – градообразующее предприятие: социально-экономическое взаимодействие: обзорный доклад. Челябинск: Челяб. гос. уни-т, 2016.
- 4 Грязнова А.Г. Региональная экономика – М.: Экзамен, 2018. – 592 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

МИРИДОНОВА АЛИНА АЛЕКСЕЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Научный руководитель: Савченко Андрей Павлович
канд. физ.-мат. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный университет»

Аннотация: В статье будет рассмотрена эффективность системы менеджмента качества в сфере инженерных изысканий, а также рассмотрены пути совершенствования СМК в данной сфере.

Ключевые слова: система менеджмента качества, эффективность, пер-сонал, стандарт, инженерные изыскания, требования, специализированные программы.

EFFECTIVENESS OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Miridonova Alina Alekseevna**Scientific adviser: Savchenko Andrey Pavlovich**

Abstract: the article will consider the effectiveness of the quality management system in the field of engineering surveys.

Key words: quality management system, efficiency, personnel, standard, engineering surveys, requirements, specialized programs.

В современном мире строительные организации сертифицируются по ISO 9001 «Системы менеджмента качества». На предприятиях в сфере инженерных изысканий также постоянно внедряется и совершенствуется система менеджмента качества. Актуальность данной темы обусловлена тем, что эффективность работы СМК улучшается в соответствии с требованиями EN ISO 9001:2015. Важным направлением в работе данной системы качества является высокий уровень оказываемых услуг, поставщиков и надзорных органов. Вопросы качества при осуществлении данного принципа являются основными в деятельности всего персонала предприятия.

Система менеджмента качества внедряется в деятельность предприятия с целью:

- укрепления статуса надежного партнера для всех сторон процесса по видам и направлениям деятельности, а также развития имиджа важного и стабильного участника рынка;
- создания условий результативного взаимодействия с поставщиками услуг и товаров на основе показателей выполняемых ими поставок – качество, достоверность, своевременность и полнота;
- постоянное совершенствование компетенции персонала и конкретизации ответственности и полномочий;

Сфера применения СМК определяется как взаимодействие двух составляющих: вида деятельности, на которую распространяются требования СМК и подразделения, обеспечивающего осуществление данной деятельности, включая вспомогательную деятельность.

В компаниях данной сферы определены процессы, необходимые для деятельности СМК, где установлено применение внутри организации, в соответствии с чем:

- по любым процессам определена ответственность, как за его осуществление в целом, так и за исполнение операций, определённых при его осуществлении;

- при функционировании процессов производится систематический учёт рисков и возможностей, оценивать и реагировать на них пропорционально их потенциальному влиянию на результативность процессов;

- установлен анализ и контроль, осуществляемый по процессам, и направленных на проведение необходимых мероприятий по достижению запланированным целям.

Состав деятельности основными и вспомогательными подразделениями и должностными лицами предприятия разнообразен и значителен. В связи с чем, целесообразным управлением рисками является осуществление совокупности способов и методов, имеющих целевое назначение в области применения СМК. [2] При планировании деятельности, а также при осуществлении комплекса необходимых мероприятий, направленных на обеспечение инфраструктуры, необходимо включение:

- производственного оборудования;
- средств информационных технологий;
- производственной среды;
- средств контроля и измерения;
- безопасности производственного процесса.

В качестве механизма осуществления на риски и возможности применяются методы и необходимые инструменты. Измерение и мониторинг удовлетворенности потребителей услугой осуществляются путем анализа информации о восприятии потребителями в соответствии их требований. В рамках СМК определены и внедряются мероприятия по улучшению идентифицированных процессов, равно как и СМК, в целом. Осуществляется разработка и внедрение, а также совершенствование системы менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта EN ISO 9001:2015, свидетельством чего является:

- донесение до всего персонала важной необходимости выполнения требований, а также законодательных требований посредством внутреннего обмена информацией;

- утверждение Политики предприятия в области качества;

- достижения целей в области качества;

- применения риск-ориентированного мышления, на основе систематического анализа и оценки рисков и возможностей;

- осуществление процессов, необходимые для системы менеджмента качества и их применение в организации;

- проведение анализа СМК со стороны руководящего состава;

- обеспечения ресурсами.

Постоянное совершенствование организации и повышение результативности системы менеджмента качества является одним из важных положений Политики в данной области предприятия. [1]

Данное совершенство должно быть направлено на:

- снижение нарушений в технологическом процессе;

- улучшение деятельности процессов СМК и производственных процессов, в целом;

- совершенство использования ресурсов производства;

Результативность от предложенных действий оценивается в установленном порядке в соответствии со стандартом СМК, где определены результаты оценки. Оценка эффективности замыкает комплекс мероприятий по осуществлению действий, направленных на устранение обнаруженного несоответствия. [3]

Основные цели и задачи в области совершенствования системы менеджмента качества определяются при постоянно проводимых анализах результативности СМК и осуществляются посредством выполнения планов и программ, разрабатываемых руководителями подразделений, задействованных в СМК. Указанные руководители должны создавать условия для активного участия всех подчиненных им работников в этой деятельности. Иницируя и обеспечивая продвижения стратегии постоянного улучшения в деятельности Компаний.

По нашему мнению, для оптимизации системы менеджмента качества наряду со специализированными программными обеспечениями необходимо применять разработанное внутриорганизационное программное обеспечение коммуникационного взаимодействия и осуществления офисных задач. На наш взгляд, в качестве системного модуля наиболее важным вариантом является программное обеспечение Microsoft Outlook. Данное программное обеспечение, включая устройства, следует определять в зависимости от потребности подразделения или должностного лица для выполнения функциональных задач. Преимущество программного обеспечения является отсутствие необходимости проведения профилактических работ, за исключением мероприятий по администрированию информационной базы, для снижения (устранения) риска потери информации.

Необходимым является то, чтобы одним из практикуемых на предприятии методов распространения знаний являлось обучение и инструктаж. Организация работ по данному направлению должна быть возложена на службу обучения. Ответственность же за обеспечение достоверности и информированности персонала по необходимости соблюдения норм возложена на руководителей служб соответствующей специализации. Данная ответственность предполагает: доведения требований, навыков и своевременного применения.

Компетентность руководителей и служащих предприятия определяется в должностных инструкциях. Компетентность сотрудников определена в Единых справочниках, в инструкциях на данные виды работ, а также в инструкциях по охране труда.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества- М.: Стандартиформ, 2018. - 30 с.
2. Гиссин В.И. Управление качеством продукции: учеб. пособие - Ростов на Дону: Феникс, 2017. - 256 с.
3. Коротков Э.М. Концепция менеджмента - Москва, 2015. - 18 с.
4. Маслов Д.В. Методы менеджмента качества. 2015. 21-26 с.

УДК 33

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ПИГИНА АНАСТАСИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

Магистрант,
ФГБОУ ВО «Уральский Государственный Экономический Университет»,
г. Екатеринбург

Научный руководитель: Евсеева Марина Викторовна
канд.экон.наук
ФГБОУ ВО «Уральский Государственный Экономический Университет»,
г. Екатеринбург

Аннотация: В работе рассматриваются основные элементы системы управления проектами. В статье раскрыты два метода оценки эффективности системы управления проектами: качественная и количественная оценка, также определены критерии эффективности системы управления проектами по основным элементам системы управления проектами.

Ключевые слова: Система управления проектами, методология, проект, информационная система управления проектами, проектный офис, качественная оценка, количественная оценка.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM IN THE ENTERPRISE

Pigina Anastasia Evgenievna
Scientific adviser: Marina Viktorovna Evseeva

Annotation: The paper considers the main elements of the project management system. The article presents two methods of evaluating the effectiveness of the project management system: qualitative and quantitative assessment, as well as the criteria for the effectiveness of the project management system on the main elements of the project management system.

Key words: Project management system, methodology, project, project management information system, project office, qualitative assessment, quantitative assessment.

На сегодняшний момент управление проектами получило признание во всем мире. Проектный подход даёт возможность наиболее четко определить цели, ресурсы, основные этапы, сроки выполнения проекта, создать профессиональную команду проекта, обнаружить возможные риски, проконтролировать процесс выполнения проекта. Именно поэтому ключевым инструментом развития проектного управления является система управления проектами (СУП).

СУП – инструмент, который позволяет предприятиям улучшить управляемость проектной деятельностью, а также использовать актуальную информацию о статусе проектов для контроля за проектной деятельностью и принятие решений и существенных изменениях.

Основными целями внедрения корпоративной системы управления проектами служат: увеличение показателей эффективности реализуемых в компании проектов, программ развития и инвестиционного процесса в целом.

Система управления проектами включает в себя [4, с. 212]:

- методологию управления проектами - стандарт для всех участников проекта, регламентирующий роли в проекте, процессы управления проектами, шаблоны документов по управлению проектами [4, с. 212];
- информационную систему управления проектами (ИСУП) - инструмент, предназначенный для автоматизации проектной деятельности [4, с. 212];
- проектный офис - подразделение, аккумулирующее данные о ходе выполнения проектов и координирующее деятельность руководителей проектов для соответствия формируемым руководством компании бизнес-требованиям [4, с. 212];
- обученный персонал, включающий в себя всех участников проектной деятельности (Руководителей проектов, Администраторов, сотрудников Проектного Офиса и т. д.) [4, с. 212].

Оценка эффективности системы управления проектами является важным аспектом совершенствования системы управления проектами, которая позволяет вовремя осуществить контроль и внести коррективы. Оценить систему управления проектами можно критериям: качественного и количественного характера. Качественная оценка системы управления проектами основывается на анализе четырех основных элементов системы управления проектами: нормативно-регламентная база, обученный персонал, информационная система управления проектами и офис управления проектами.

Первый элемент системы управления проектами – нормативно-регламентная база. Для оценки методологической базы выделены 6 основных критериев. У каждого элемента есть свой показатель эффективности, который служит критерием оценки полноты методологической базы на предприятии. При наличии одного из элементов ставится один балл. После баллы суммируются и вносятся в общую таблицу.

Основные показатели оценки эффективности нормативно-регламентной базы:

- Первый показатель – глоссарий. Критерий эффективности – наличие документа, закрепляющего основные понятия в области проектного управления, т.е. набор терминов, определяющих понятия, используемые в проектном управлении;
- Второй показатель - положение по проектной деятельности: по управлению проектами, программами, портфелем проектов. Критерий эффективности - наличие документа, закрепляющего основные положения в области проектного управления, т.е. определены объекты управления; произведено категорирование объектов управления; классификация проектов; а также жизненный цикл проекта;
- Третий показатель - организационно – ролевые структуры управления проектами, программами, портфелем проектов. Критерий эффективности - наличие документа, закрепляющего сведения об участниках проектной деятельности, т.е. определены участники проектного управления, а также их взаимодействие (требования к организационной структуре); определены зоны ответственности каждого из участников и функций участников;
- Четвертый показатель - процессы, процедуры и регламенты проектной деятельности. Критерий эффективности - наличие документа, определяющего основные процессы проектной деятельности, т.е. представлено пошаговое описание всего процесса реализации проекта, ролей, сроков реализации и промежуточные результаты;
- Пятый показатель - инструкции и методические рекомендации. Критерий эффективности - наличие документа, в котором содержатся развернутые комментарии по каждому пункту стандарта;
- Последний показатель - шаблоны документов и примеры их заполнения. Показатель эффективности - наличие документов, в которых содержится наглядное представление всех рабочих документов с примером заполнения.

Второй элемент системы управления проектами – обученный персонал. Критерии оценки эффективности:

- Первый показатель - обучение персонала компании принципам и методам проектного управления, обеспечение обмена знаниями между участниками проектных команд. Критерий эффективности – доля участников вовлеченных в реализацию проектов, которые обучены инструментам проектного управления от общего числа сотрудников;

– Второй показатель - международная сертификация по управлению проектами. Критерий эффективности – доля сотрудников, сертифицированных в области управления проектами из общего числа вовлеченных сотрудников;

– Третий показатель – система мотивации и стимулирования персонала, а также положения по найму. Критерий эффективности – положение о мотивации и найму персонала.

Третий элемент системы управления проектами – информационная система управления проектами. Критерии оценки эффективности:

– Первый показатель - автоматизация процессов управления проектами - планирование, контроль исполнения. Критерий эффективности - ведение дела проекта: планирование, контроль исполнения, отчетность, регулярное оценивание выполнения проекта и осуществление мониторинга результатов;

– Второй показатель - формирование единого справочника ресурсов доступных для использования, планирование, контроль и управление ресурсами. Критерий эффективности - единая система распределения ресурсов и назначение ответственных исполнителей; контроль за ходом работ — сравнение плановых параметров работ с фактическими и выработка корректирующих воздействий;

– Третий показатель - автоматизация и сокращение затраченного времени на коммуникациях по проекту. Критерий эффективности - структуризация библиотеки документов дела проекта: автоматизация процедур загрузки информации в систему, обеспечение доступа сотрудников к актуальной информации в едином хранилище;

– Четвертый показатель - Формирование архива и баз знаний проектного управления. Критерий эффективности - Полный перечень реализованных проектов, доступность информации о ходе реализации проектов;

– Пятый показатель - Автоматизация процессов документооборота по проекту, программе, портфелю проектов и по проектному офису. Критерий эффективности - полный перечень документов, позволяющих обеспечить отслеживание процесса выполнения работ.

Последний элемент системы управления проектами – офис управления проектами. Общая оценка эффективности офиса управления проектами исходя из модели ОУП представлена в таблице 1.

Таблица 1

Показатели эффективности офиса управления проектами (по моделям ОУП)

Основные функции	Критерии эффективности
Ведение реестра проектов; ведение архива проектов; создание структуры базы знаний проектного управления; разработка методологии проектного управления; разработка стандартов проектного управления; формирование проектных документов; обучение навыкам проектного управления; управление и контроль выполнения проектов; управление проектными рисками в процессе инициации и исполнения проектов; сбор данных, необходимых для формирования портфеля проектов; осуществление экспертизы и оценки управления проектом	Наличие полной информации о текущих и реализованных проектах; своевременность предоставления информации о проектах; сформированный архив реализованных проектов; разработка и обновление методологий и стандартов проектного управления; обучение проектному управлению и развитие менеджеров проектов; предоставление помощи менеджерам проектов, наставничество; реализация проектов с заданными параметрами качества; реализация проектов в срок; реализация проектов в рамках бюджета

После расстановки баллов необходимо просуммировать итоги по всем блокам и в совокупности. Уровни оценки системы управления проектами включают три блока: минимальный, средний, высокий. Распределение баллов представлено в таблице 2.

Таблица 2

Распределение баллов по уровням эффективности системы управления проектами по ее основным элементам

Элемент	Низкий	Средний	Высокий
Баллы	0-2	3-4	5-6
Нормативно-регламентная база	Нет формальных процедур управления проектом, либо в организации неформальные процедуры управления проектами	Частичная формализация процессов управления проектами и используется базовая система планирования и управления проектом	Полная формализация с официальным утверждением всех процессов управления проектом, процессы управления постоянно улучшаются
Баллы	0	1-2	3
Персонал	В компании отсутствуют сотрудники с базовыми знаниями о проектном управлении	Есть несколько сотрудников между которыми распределены обязанности; сотрудники обладают необходимым набором знаний	Есть четкая организационная структура и планы по найму, обучению и развитию всех специалистов
Баллы	0-2	3-4	5-6
ИСУП	Отсутствует система ИСУП, либо внедрена, но не используется, либо не используется всеми участниками проектной группы	ИСУП используется для управления проектами в компании	ИСУП используется и развивается вместе с организацией
Баллы	0-3	3-6	6-9
Проектный офис	Проектный офис отсутствует, либо не воспринимается сотрудниками организации	Проектный офис выполняет методологические и контрольные функции	Проектный офис выполняет методологические, управленческие, контрольные и административные функции

Количественная оценка эффективности проектной деятельности компании может проводиться методом сравнительного анализа тенденций изменения определённых характеристик [1, с.234]:

- отклонения по стоимости проекта – отклонения бюджета проекта, вызванные его перерасходом или недорасходом [1, с.234];
- отклонения в расписании – сдвиги в расписании проекта, вызванные отставанием или опережением работ [1, с.234];
- устранение недостатков, найденных при проверке и оценке качества – оценка эффективности работы команды проекта по устранению недостатков, выявленных в ходе выполнения проекта [1, с.234];
- количество неразрешенных проблем – эффективность реагирования команды проекта на возникающие трудности [1, с.234];
- укомплектованность команды проекта – определение всех участников проекта, а также команды управления проектом [1, с.234].

Эффективное использование системы управления проектами зависит от множества факторов, которым нужно уделить особое внимание, в особенности процессу разработки проекта, реализации и только после этого проводить масштабирование решения для оценки и анализа эффективности проекта.

Оценка системы управления проектами включает в себя два основных элемента: качественная и количественная оценка.

Основным методом качественной оценки эффективности системы управления проектами является экспертная оценка критических факторов успеха, которые представляют собой основные компоненты системы управления проектами. А применение количественной оценки позволяет определить эффективность реализации проектов с точки зрения изменения количественных характеристик реализации проекта. Для комплексной оценки СУП необходимо применять два метода: качественный и количественный. Данные методы позволят рассмотреть систему управления проектами в совокупности, выявить имеющиеся отклонения, а также в дальнейшем разработать рекомендации по совершенствованию.

Список литературы

- 1 Базилевич А.И. Управление проектами: учебник / под ред. Н.М. Филимоновой, Н.В. Моргуновой, Н.В. Родионовой. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 349 с.
- 2 Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система - шаг за шагом [Текст]: учеб. / Богданов В.В. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 248 с.
- 3 Гергерт Д.В. Разработка показателей эффективности офиса управления проектами в зависимости от уровня зрелости проектного управления компании// Вестник Пермского университета. – 2016. – №4. – С. 176-188.
- 4 Долженцкая К.А. Повышение эффективности корпоративных систем управления проектами как элемент стратегического развития организации [Текст]: К.А. Долженцкая // Научные труды Северо-Западного института управления. - 2015. - Т. 6. № 4 (21). - С. 158-163.
- 5 Ильина О.Н. Эффективность корпоративного управления проектами // Российское предпринимательство. – 2009. – Том 10. – № 10. – С. 71-75.

УДК 331

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И МОТИВАЦИИ РАБОЧИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КУПРИЙ ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА

магистрант

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Научный руководитель: Асанова Марал Кабдрахмановна
к.э.н., доцент, и.о. заведующей кафедры экономики и международного бизнеса
Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Аннотация: В статье проанализирован зарубежный опыт применяемых в сфере промышленного производства теорий, методов и средств стимулирования труда. Показано значение мотивации для современного производства и необходимость использования данного опыта на промышленных предприятиях в условиях кризиса и современного этапа экономического развития.

Ключевые слова: мотивация рабочих промышленных предприятий, теория мотивации, модель мотивации, промышленное предприятие, повышение квалификации.

FOREIGN EXPERIENCE OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT AND MOTIVATION OF INDUSTRIAL WORKERS

Kupriy Olga Aleksandrovna**Scientific adviser: Asanova Maral Kabdrakhmanovna**

Abstract: The article analyzes the foreign experience of theories, methods and means of stimulating labor used in the field of industrial production. The importance of motivation for modern production and the need to use this experience in industrial enterprises in a crisis and the current stage of economic development are shown.

Key words: motivation of industrial workers, the theory of motivation, motivation model, industrial enterprise, skills development.

Эффективная работа любого предприятия возможна только при условии внедрения мотивационного механизма работников. В условиях активной развитой конкурентной среды вопросы управления трудовым потенциалом компании, постоянное повышение производительности труда и заинтересованность работника в конечных результатах являются очень актуальными.

Экономический кризис, охвативший все стороны жизни современного общества, затронул и сферу управления персоналом. В настоящее время руководство всех предприятий, работающих в Республике Казахстан, независимо от формы собственности осознало, что поступательное развитие бизнеса невозможно без внедрения инновационных форм мотивации, стимулирования труда, постоянного повышения уровня квалификации и образования.

Иностранные компании имеют богатый опыт применения широкого спектра средств, стимулирующих деятельность работников промышленных предприятий. Сегодня во многих западноевропейских

странах, а также в Японии и США мотивационные аспекты управления персоналом имеют огромное значение в развитии промышленного производства. Поэтому изучение и применение этого опыта в нынешних условиях выступает важным моментом для дальнейшего развития рыночных отношений в нашей стране.

Актуальность применения зарубежного опыта повышения квалификации и мотивации рабочих промышленных предприятий объясняется также тем, что в настоящее время в условиях промышленного производства продолжают применяться низкоэффективные методы стимулирования, которые выступают немаловажным фактором «высокой текучести кадров, низкой эффективности деятельности работников и противоречиями в отношениях работник-работодатель» [1, с. 3].

Следует отметить, что мотивация представляет собой внутреннее эмоциональное состояние индивида, побуждающее его действовать, чтобы удовлетворить имеющиеся у него потребности, которые формируются внешними и внутренними факторами. На основании этого можно сделать вывод, что поведение работников всегда мотивировано, если речь идет о важных для него интересах.

К внутренним факторам можно отнести заинтересованность в значимости выполняемой деятельности, отсутствие ограничительных рамок при выполнении какой-либо работы, возможность самореализации. Внешними мотивационными факторами выступают условия деятельности, заработная плата, возможность построения карьерной лестницы, социальные льготы. При этом одновременное действие внешних и внутренних факторов образует наиболее эффективный механизм стимулирования.

В настоящее время в науке существует несколько теорий мотивации персонала. Иерархия потребностей индивида, открытая известным американским психологом А. Маслоу, основана на существовании тесной взаимосвязи между потребностями разного уровня. Высшие запросы удовлетворяются только после удовлетворения низших потребностей, в качестве которых выступают: физиологические потребности; потребность в безопасности; социальные потребности и т.д. [2, с. 4].

Канадским психологом В. Врумом создана теория ожиданий. Она показывает, насколько ценным для личности выступает вероятность определенного события. Данная теория отражает три вида взаимосвязей:

- ожидания в отношении усилий-результатов отражают взаимосвязь между усилиями, затраченными на ту или иную деятельность, и полученными результатами;
- ожидания в отношении результатов-вознаграждений отображают взаимосвязь между полученной в результате деятельности премией и достижениями;
- ожидания в отношении вознаграждений-валентности показывают степень удовлетворения от полученной премии [3, с. 4].

Согласно теории справедливости американского философа С. Адамса, существует субъективная природа отношения полученного вознаграждения к объему затрат, когда субъект сравнивает полученный результат с результатами других людей, выполняющих такой же объем и вид работы. При этом, если в результате сравнения выясняется, что индивидум затратил больше усилий, а получил меньший результат, чем другой субъект, наступает ситуация несправедливости. «Возникновение такого рода дисбаланса проявляется в демотивации, что отрицательно отражается на производительности труда» [4, с. 3].

Элементы теории ожидания и теории справедливости входят в модель Портера-Лоулера, в которой, по их мнению, интенсивность труда работников зависит от пяти факторов:

1. Затраченные усилия;
2. Восприятие;
3. Полученные результаты;
4. Вознаграждение;
5. Степень удовлетворенности [5, с. 11].

Данная модель постулирует о том, что достижение результата зависит, прежде всего, от приложенных усилий работников, их квалификации, знаний, навыков и основных характеристик, а также осознанием им своей значимости и роли. Уровень затраченных усилий будет определяться величиной и

ценностью вознаграждения, и уровнем уверенности в том, что приложенные усилия действительно будут достойно компенсированы [6, с. 5].

Анализ научной литературы показал, что в основе квалификации и мотивации рабочих промышленного производства в экономически развитых странах лежит целый комплекс мер, осуществляемых отдельно с каждым работником, т.е. речь идет о системе мотивации, применяемой на производстве.

Так, например, в Японии модель мотивации персонала разрабатывается с учетом возраста работника, стажа работы на данном предприятии и квалификации. Оплата труда осуществляется исходя из тарифной сетки, где оклад устанавливается с учетом суммарных выплат за производственный стаж, квалификацию, категорию или разряд работника.

В США в основе мотивационной модели персонала лежат социально-культурные национальные ценности:

- достижение личного успеха каждого члена трудового коллектива производства;
- высокий уровень благосостояния.

Кроме того часто в производственной сфере стран Европы, Азии и Америки применяют разнообразные модификации повременной системы оплаты труда с установленными нормами, которые сопровождаются обязательной выплатой премиальных. Так, в США на промышленных предприятиях используют партисипативное управление мотивацией, цель которого – усиление внутренней мотивации и привлечение работников к управлению производственными процессами. Метод «производственной демократии» учитывает мнение каждого специалиста, который может внести свой вклад в деятельность промышленного предприятия.

В последние годы в Великобритании получили распространение сразу две модификации системы оплаты труда, которые зависят непосредственно от прибыли – это денежная и акционерная. Речь идет о частичной компенсации оплаты труда акциями производства, на котором трудятся работники. Это делает их заинтересованными в результатах своего труда, от которого зависит их оплата.

В Германии модель мотивации построена на интересах свободной личности, когда каждый член коллектива четко осознает свою ответственность перед обществом. Поэтому на немецких предприятиях царит атмосфера солидарности и единодушия [7, с. 8].

На современных промышленных предприятиях Турции руководство компаний активно использует корпоративную культуру, как часть нематериальной мотивации. Высокий уровень производственной среды, в которой трудятся турецкие рабочие, а также применяемые психологические методы мотивации непосредственно отражаются на уровне трудовой деятельности персонала [8, с. 4].

Как показали исследования ученых Малайзии, стимулировать труд промышленных рабочих может не только улучшение условий труда и заработная плата, но и квалификация персонала. Руководство приветствует обучение своих сотрудников, т.к. понимает, что получение дополнительных знаний и навыков работниками предприятия – это важный фактор поступательного развития современного производства [9, с. 7].

Таким образом, изучение зарубежного опыта повышения квалификации и мотивации рабочих промышленных предприятий показало большое разнообразие используемых средств и методов стимулирования труда. Их применение в современных условиях – это ценный ресурс, способный повысить эффективность современного производства в Республике Казахстан.

Список литературы

1. Макарова Е.А., Голубева М.М. Исследование мотивации персонала: отечественный и зарубежный опыт // Вестник ТИУиЭ. 2017. №2 (26).
2. Аваев В.Е. Теория мотивации А. Маслоу: классика и современность // Приоритетные направления развития науки и образования. 2016. № 2 (9). С. 211-215.
3. Мусагитова Я.Я. Применение мотивационной теории В. Врума в практической деятельности Скиф. Вопросы студенческой науки. 2018. № 2 (18). С. 86-89.

4. Кнышов А.В., Моряк И.А. Анализ основных положений теории справедливости Джона Стейси Адамса // NovaUm.Ru. 2017. № 7. С. 105-108.
5. Малхасьян С.С., Савченко Т.В. Краткий обзор процессуальных теорий мотивации труда и применение их на практике // Проблемы науки. 2017. № 4 (17). С. 66-67.
6. Азимов Т.А., Безнощук Л.Ю. Партиципативное управление как эффективный метод мотивации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 4. С. 6-9.
7. Кичу Т.Ю. Содержание и структура категории «мотивация труда» в трактовках различных исследователей // Экономика устойчивого развития. 2012. №11.
8. Meryem Aybas, Ahmet Cevat Acar. The Effect of Human Resource Management Practices on Employees' Work Engagement and the Mediating and Moderating Role of Positive Psychological Capital. *International Review of Management and Marketing*, 2017, 7(1), 363-372.
9. Roselina Ahmad Saufi, Yang Xin, Cheng Hongyun, Siti Aishah Berhan, Abdullah Al Mamun. The Relationship between Personality Dimensions and Employee Job Commitment in Private Higher Learning Institutions. *International Review of Management and Marketing*, 2017, 7(1), 42S-432.

© О.А. Куприй, 2019

УДК 65

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

АНДРИАНОВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Северо-Западный институт управления» – филиал РАНХиГС

Научный руководитель: Кудряшов Вадим Сергеевич
к.э.н., доцент кафедры менеджмента

ФГБОУ ВО «Северо-Западный институт управления» – филиал РАНХиГС

Аннотация: статья направлена на рассмотрение организации процесса оценки персонала, выявление субъекта, объекта и предмета оценки, предложены основные этапы системы проведения оценки персонала, охарактеризованы задачи и цели, решаемые проведением мероприятия по оценке персонала.

Ключевые слова: персонал организации, оценка персонала, аттестация, субъект, объект, предмет и система оценки персонала, задачи и цели оценки персонала.

THEORETICAL BASES OF ASSESSMENT OF ORGANIZATION PERSONNEL

Andrianova Daria Dmitrievna**Scientific adviser: Kudryashov Vadim Sergeevich**

Abstract: the article is aimed at considering the organization of the personnel assessment process, identifying the subject, object and subject of the assessment, proposes the main stages of the personnel assessment system, describes the tasks and goals to be solved by the personnel assessment.

Key words: organization personnel, personnel assessment, certification, subject, object, subject and personnel assessment system, tasks and goals of personnel assessment.

Персонал организации - это совокупность всех человеческих ресурсов организации, выполняющих конкретные задачи, работающих по найму и состоящих с организацией в отношениях, регулируемых трудовым законодательством [1, с. 13].

Рассмотрим термины «оценка персонала» и «аттестация», которые необходимо отличать.

Оценка персонала – это процесс, направленный на установление соответствия выполненной работы к требуемым стандартам занимаемой должности. Благодаря оценке персонала появляется возможность проанализировать эффективность кадровой политики организации.

Аттестация – это оценка уровня профессиональной подготовки сотрудника и решение о присвоении квалификационного разряда. Процедура аттестации регламентируется трудовым законодательством и требует официальных распорядительных документов, проводится не чаще одного раза в четыре года, но не реже одного раза в четыре года либо по истечению срока трудового договора.

При оценке персонала субъектом выступает сотрудник отдела управления, то есть руководитель или начальник отдела. Субъектов оценки разделяют на: субъекты, проводящие оценку (принимают участие в процессе оценки персонала, разрабатывают методы и инструменты оценивания); субъекты, принимающие решения (могут использовать результаты проведенной оценки персонала, не принимая непосредственного участия в ней).

В роли объекта оценки персонала выступают рядовые сотрудники организации или кандидаты на

вакантную должность.

Предмет оценки: трудовое поведение, личностные и профессиональные качества, а также потенциал сотрудников.

В зависимости от количества оцениваемых сотрудников и выбранной методики, оценка персонала проводится в течение 3-8 недель.

Система оценки персонала делится на несколько этапов:

- Выработка методики и определение критериев оценки;
- Разработка вспомогательного материала (анкеты, тесты);
- Реализация процесса оценки персонала и анализ результатов;
- Представление выводов.

Важнейшим итогом оценки персонала является обратная связь. Оценочные результаты должны быть известны каждому сотруднику, чтобы он имел возможность улучшить свои профессиональные компетенции, а также получить помощь руководства в трудных для него вопросах. Необходимо помнить, что оценка персонала не должна нести карательный характер, а наоборот побуждать сотрудников к новым свершениям. Также результаты оценки персонала помогут проанализировать действующую систему управления и предпринять меры по улучшению эффективности работы сотрудников.

Основные задачи оценки персонала:

✓ Формирование кадрового резерва (зачастую вакантные места занимают сотрудники уже работающие в компании, что обеспечивает карьерный рост и экономию финансовых средств организации)

✓ Совершенствование управленческого аппарата

✓ Выявление потенциала сотрудников, формирование управленческого резерва (оценка персонала помогает выявить наиболее успешных и грамотных сотрудников, которые впоследствии могут занять управленческую должность)

✓ Установление обратной связи с сотрудником (оценка персонала выявляет соответствие между выполненной работой и занимаемой должностью, вследствие чего сотрудник получает поощрение или рекомендации по повышению уровня эффективности своей работы)

✓ Эффективное использование потенциала сотрудников (результаты оценки персонала мотивируют работников, а также стимулирует потребность в совершенствовании своих навыков и знаний)

✓ Система материального стимулирования сотрудников (хорошие результаты оценки могут повлечь за собой увеличение заработной платы наиболее успешным сотрудникам)

Таким образом, благодаря проведению оценки персонала можно решить огромный спектр организационных задач. Интересно, что оценка персонала в западных компаниях проводится с целью выявления основных направлений развития сотрудников и разработки эффективной системы мотивации, в то время как в российских организациях преследуется материальное вознаграждение сотрудников.

Периодическое проведение оценки персонала способствует достижению таких целей как административная, информационная и мотивационная.

Административная цель заключается в реакции административного аппарата организации на итоги проведенной оценки персонала. Результатами данной цели являются: повышение или понижение по службе, перевод на другую должность, прекращение трудового договора.

Стоит отметить, что наиболее эффективным способом мотивации работников, признающим их достижения, является положительное вертикальное движение по службе. Однако необходимо учитывать, что повышение будет плодотворно только в том случае, когда сотрудник действительно сможет исполнять все требуемые данной должностью задачи.

Хорошим инструментом пополнения опыта сотрудника будет перевод на новую должность (не обязательно вертикальный рост). Данный метод используется в тех случаях, когда очевидно, что смена должности повысит уровень производительности труда.

Информационная цель выступает в качестве предоставления всем сотрудникам результатов оценки персонала. Зная достоинства и недостатки своей деятельности, работник может усовершенствовать профессиональные компетенции и знания, а также трудовое поведение в рамках организации.

Мотивационная цель проявляется в том, что оценка персонала положительно стимулирует эффективность трудовой деятельности сотрудников. Получение работником справедливо оцененных результатов своей деятельности побуждает его к предотвращению снижения и повышению полученного уровня производительности труда. Результаты мотивационной цели выражаются в: вознаграждении или благодарности, размещении на доске почета, повышении заработной платы, карьерном росте.

Информационные, административные и мотивационные функции оценки трудовой деятельности взаимосвязаны, так как информация, которая ведет к административному решению о повышении по службе, положительно мотивирует человека успешно выполнять свои обязанности [4, с. 76].

Проведение оценки персонала является важной частью работы любого предприятия, так как полученные результаты способствуют повышению производительности труда и улучшению эмоционального климата.

Список литературы

1. Плотницкая М.Р., Понятие «персонал» в контексте управления человеческими ресурсами//журнал Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки №1(21).- Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Камчатский государственный университет им. Витуса Беринга».-2013.-56с [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL:<http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-personal-v-kontekste-upravleniya-chelovecheskimi-resursami> (29.09.2019)
2. Ивашина Д. Д., Кудряшов В. С., Мосеева Е. А. Особенности процесса обучения персонала в деятельности организации// Ученые записки Тамбовского регионального отделения Российского союза молодых ученых: сборник научных статей, 2017. – №7. – С. 189-196.
3. Кудряшов В.С., Мосеева Е.А. Основы формирования системы обучения персонала организации// *Juvenis scientia*, 2017. – № 2. – С. 19-25.
4. Лукичева, Л.И. Управление персоналом: Учебное пособие / Л.И. Лукичева; Под ред. Ю.П. Анискин. - М.: Омега-Л, 2013. - 263 с.

УДК 33

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

ШИТИКОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Магистрант
кафедры корпоративной экономики и управления бизнесом,
Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург

Аннотация: Представители малого бизнеса сталкиваются с проблемой подбора информационной системы управления проектами, в статье рассматриваются базовые функции и требования к ИСУП, а так же приводится наиболее выгодное программное обеспечение.

Ключевые слова: малый бизнес, управление проектами, корпоративная система управления проектами (КСУП), информационная система управления проектами (ИСУП), Microsoft Project.

Одной из основных составляющих корпоративной системы управления проектами (КСУП), является информационная система управления проектами (ИСУП). Каждый проект содержит большой объем информации, для эффективного обмена которой требуется автоматизированное решение. Современные автоматизированные системы управления проектами состоят из ряда модулей, набор которых может быть большим или меньшим в зависимости от сложности применяемой методологии.

Основными функциональными блоками, для работы в ИСУП являются календарно-сетевые графики, ресурсные планы, проектный документооборот, а так же учет времени. Использование базовых функций ИСУП зависит от детализации проектов как изображено на рисунке 1 [1].

Важным элементом КСУП считают реестр проектов. Преимуществом его ведения в ИСУП является электронный доступ для всей команды проект, а так же произвольная настройка необходимых атрибутов. При необходимости есть возможность поставить ограничения в доступе к определенному проекту отдельной группе лиц. ИСУП дает возможность планирование сроков проектов, эта функция позволяет руководителям проектов контролировать выполнения сроков заложенных в плане, а так же предотвращать возможные риски, связанные с временными параметрами.

Помимо выше приведенных функций ИСУП обеспечивает хранения проектных документов в электронных библиотеках (сайтах) проектов. Сайт проекта формируется при создании нового проекта и состоит из всех необходимых для работы разделов, которые были спроектированы при внедрении программного обеспечения. Например, документы и проблемы проекта, риски, запросы на изменения и т.д.

К подбору ИСУП следует подойти очень серьезно, так как от этого будет зависеть эффективность в процессе управления проектами командой проекта. Немало важными требованиями при выборе являются:

- удобство механизма планирования;
- управление данными;
- многопользовательский режим;
- понятный интерфейс пользователя
- стоимость решения.

На сегодняшний день самой распространенной и полноценной ИСУП, которая способна обеспечить реализацию качественного управления проектами, является Microsoft Enterprise Project Management. Данное программное обеспечение позволяет автоматизировать процесс управления проектами и портфелями проектов, повышать эффективность работы руководителя проектов и команды проекта. Помогает анализировать использование ресурсов и грамотно ими управлять.

Таблица 1

Сравнение локального и облачного решения Microsoft Project [3]

Возможности решения	Локальное решение Project Server	Облачное решение Project Online расширенный
Полная актуальная версия классического приложения Project	+	+
1 лицензия позволяет использовать приложение на 1 ПК с Windows.	+	-
1 лицензия позволяет использовать приложение на 5 ПК с Windows.		+
Управление задачами, отчетами и бизнес-аналитикой	+	+
Управление ресурсами	+	
Синхронизация Project Online и Project Server	+	+
Фиксация в расписаниях данные о времени, затраченном на выполнение проектов и другие задачи, для начисления заработной платы, выставления счетов и прочих бизнес-целей	+	+
Управление запросами, фиксация и оценка проектных замыслов на самых разных уровнях организации с помощью унифицированного процесса	+	+
Расширенная аналитика для выбора наилучших проектных инициатив с точки зрения ограничений и стратегических целей компании	+	+
Возможность в режиме online менять статусы задач, делиться документами и обсуждать вопросы, связанные с проектами	-	+
Диаграммы Ганта и настраиваемые шаблоны	+	+
Хранение проектов в облаке, доступ с любого устройства.	-	+
Стоимость решения	325 481.00 руб. единовременный платеж за бессрочную корпоративную лицензию	3 437,50 руб. за пользователя в месяц

Корпорация Microsoft предлагает несколько вариантов МР. Проведенное по данным размещенным на официальном сайте Microsoft сравнение (Таблица 1) локального и облачного решения Microsoft Project показало, что наиболее привлекательным ИТ - решением для малого бизнеса является Облачно решение Project Online расширенная версия. Преимуществами данной версии служат больший спектр возможностей и, что немало важно наименьшая стоимость лицензии.

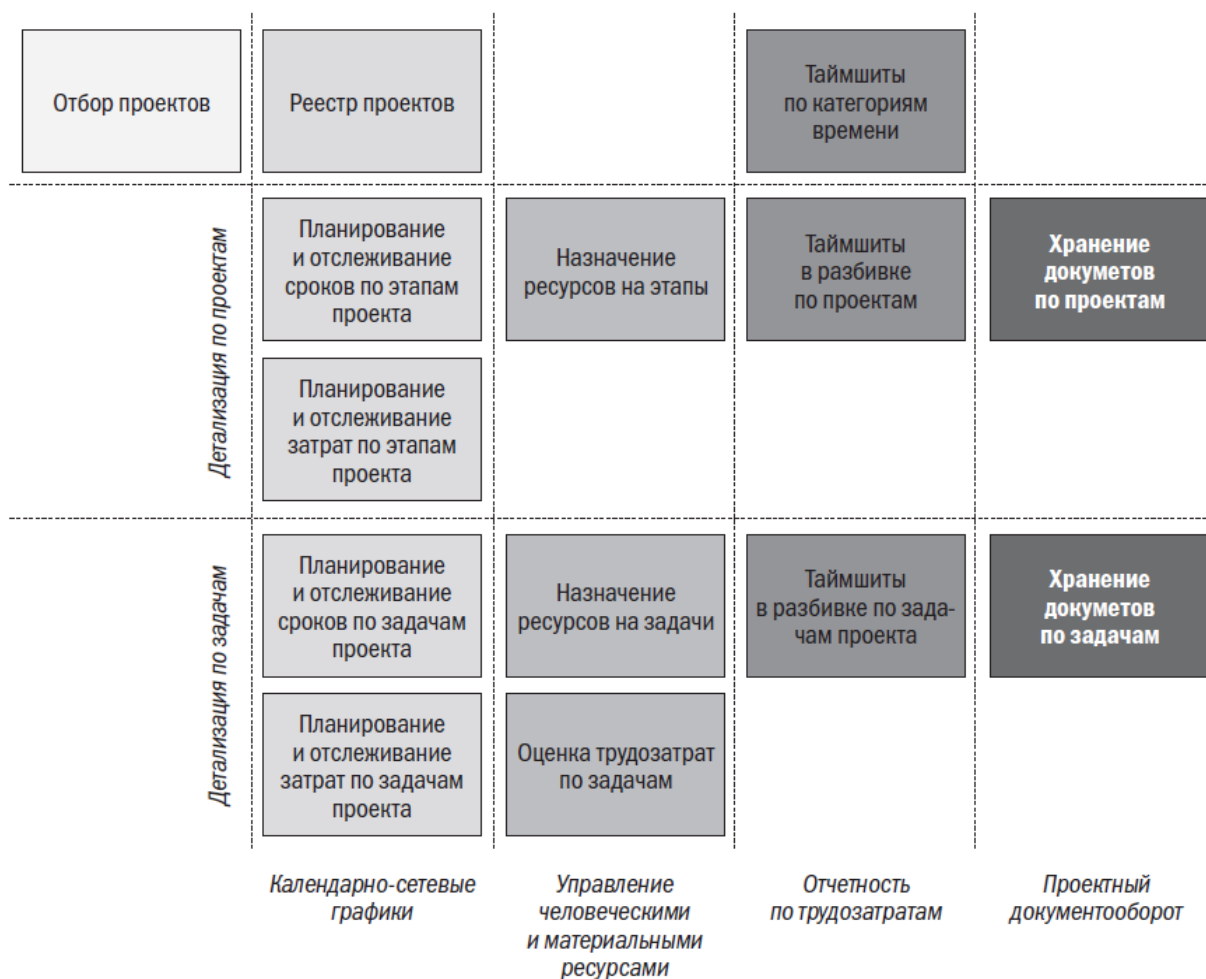


Рис. 1. Базовые функции ИСУП [1]

Большинство представителей малого бизнеса очень ограничены в материальных ресурсах, следовательно, внедрение ИСУП для них является слишком дорогостоящим [2]. Решением данной проблемы могут стать облачный вариант Project Online. Таким образом, МБ сможет использовать все необходимые функции ИСУП при этом не нанося компании существенных затрат.

Список литературы

1. Богданов, В. В., Б73 Управление проектами. Корпоративная система — шаг за шагом / Вадим Богданов. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 248 с.
2. Информационные системы для управления в малом бизнесе. Ушакова О. А. // Известия Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2015. № 2 (20). С. 90–95.
3. Официальный сайт Microsoft Режим доступа: <https://www.microsoft.com>

УДК 33

КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

ШИТИКОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА

магистрант
кафедры корпоративной экономики и управления бизнесом,
Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург

Аннотация. В современных условиях малый бизнес все чаще начинает применять в своей деятельности проектное управление. Владельцы бизнеса сталкиваются с финансовыми и организационными проблемами при внедрении корпоративной системы управления проектами.

Ключевые слова: малый бизнес, управление проектами, корпоративная система управления проектами (КСУП).

Проектное управление с каждым годом все больше привлекает представителей малого бизнеса. В стремлении получить требуемые результаты, при минимизации как финансовых так и трудовых затрат, МБ переходят от традиционной системы управления и пытаются применять методики управления проектами. Зачастую применяемые методики в основном актуальны только для среднего или крупного бизнеса. В связи с этим у руководства малого бизнеса возникает скептическое восприятие и проблемы при использовании данных подходов. Как доказывают многие научные деятели базовые методики ПУ, требуют адаптации, перед тем как будут использоваться в малом бизнесе.

На сегодняшний день специалисты пользуются в своей работе зарубежными методическими документами, не учитывающими российские реалии и отечественный опыт управления проектами. Следует отметить, что «1 сентября 2012 года в сфере российского проектного менеджмента произошло знаковое событие, когда в силу вступили национальные стандарты по управлению проектом, программой и портфелем проектов (ГОСТ Р 54869–2011, ГОСТ Р 54870–2011, ГОСТ Р 54871–2011)» [1].

Возможно, разработанные стандарты будут успешно применяться именно в малом бизнесе, так как малые предприятия нуждаются в более упрощенных методиках управления проектами, чем традиционно используются крупными организациями.

Важнейшим фактором, отличающим малый бизнес от крупного, является совмещение владельцем нескольких функций. Чаще всего из-за одновременно выполняемых текущих дел и решением управленческих вопросов может возникнуть ряд проблем, не говоря о том, что времени на стратегическое планирование деятельности компании практически не хватает. Именно поэтому владельцы пытаются изменить подход к управлению внутри фирмы.

Наличие корпоративной системы управления проектами (КСУП) предполагает распределение ответственности и полномочий между персоналом малого предприятия, имеющим небольшую численность, что может оказаться сложной задачей, так как никто из сотрудников не захочет брать на себя дополнительную ответственность и обязанности.

Второй важнейший фактор – это веская недостаточность финансовых ресурсов. Для малого предприятия стоимость внедрения и дальнейшего обслуживания КСУП является очень высокой. Менеджеры считают, что выделение средств на обучение персонала и приобретение необходимого IT решения являются слишком затратными, что серьезно уменьшит наличный капитал компании.

Для того, чтобы решить данную проблему, необходимо разработать систему, которая будет существенно дешевле и адаптирована под конкретную компанию. Работа с использованием КСУП явля-

ется формализованной, для этого создается регламент, в котором подробно приводится описание всего процесса действий. Формализация обеспечивает качественное развитие бизнес-процессов.

Третьим не менее важным фактором является наличие компетентного и специально обученного персонала, который будет понимать формализованные правила и, следуя им, выполнять свою работу эффективнее.

Российские авторы Барыкин А.Н. и Искрянников В.О. затрагивают проблему низкого стремления роста в развитии малых и средних предприятий. С этим вполне можно согласиться, ведь на самом деле, руководство МСП из-за нежелания лишиться льгот и привилегий, остаются в текущей категории, однако встречаются владельцы бизнеса желающие перейти на новый уровень, несмотря на лишения некоторых бонусов со стороны государства, но они сталкиваются с проблемой подбора инструментов и методов в бизнес - моделировании. Это связано с отсутствием примеров внедрения БМ как бизнес - практики, отсутствием комплексной методологии, не устойчивой организационной структуры и зачастую игнорированием корпоративной культуры малым бизнесом, а так же с отсутствием понимания того как БМ взаимодействует с другими практиками менеджмента.

В 2012 г. авторами Барыкиным А.Н. и Искрянниковым В.О, было проведено исследование среди 25 компаний сферы малого и среднего бизнеса. Было выявлено, что бизнес-моделирование практически не применяется в обследованных МСП. Однако более половины респондентов имеет частичную заинтересованность во внедрении инструментов и методов БМ. Тем не менее, большинство участников указали на наличие ряда серьезных проблем, препятствующих эффективному использованию практики БМ, что схематично изображено на рис. 1 [2].

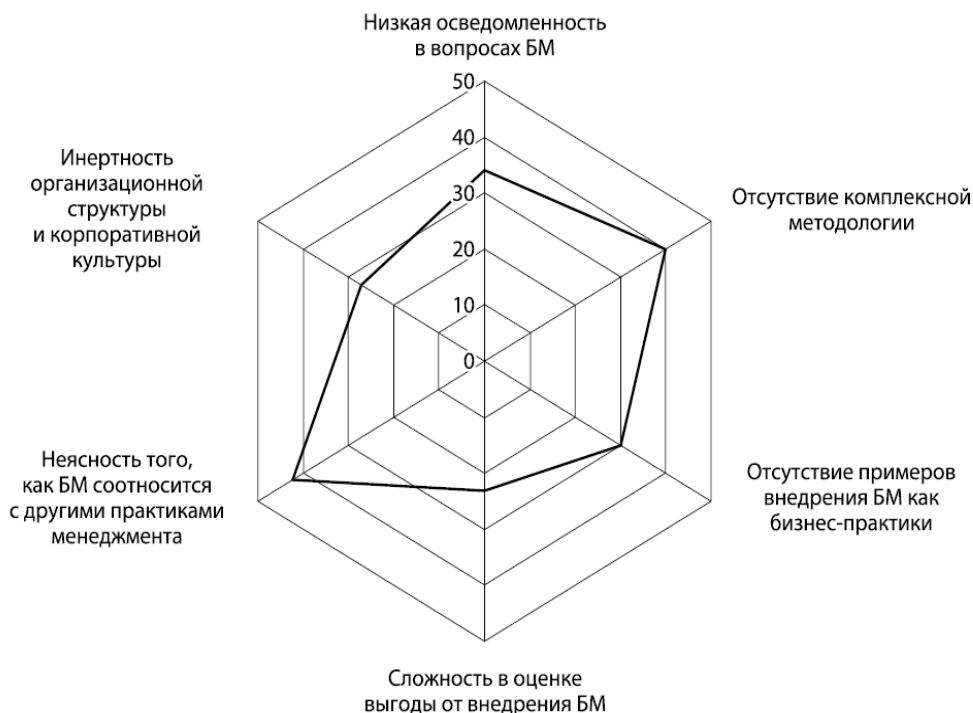


Рис. 1. Препятствия в применении практики бизнес-моделирования в малых и средних компаниях, % [2]

Барыкин А.Н и Искрянников В.О. в своей статье, делают выводы о практически полном отсутствии эмпирических исследований и методологических разработках по части применения проектного подхода в малом и среднем бизнесе, подтверждения их слов приводятся в статьях зарубежных авторов. В работе авторы утверждают о необходимости облегченных методиках проектного управления для МСП.

Авторы предлагают применять моделирование в МСП, что позволит структурировать процесс предварительной идентификации, оценки и проработки проектов развития бизнеса, а так же будет спо-

способствовать решению проблем связанной с формированием портфеля проектов развития компании. Авторы разработали рекомендации позволяющие решить три актуальных задачи малых многопрофильных компаний. Основной предлагаемых ими методических рекомендаций, является идея интеграции бизнес - моделирования и управления портфелем проектов развития бизнеса. По мнению авторов, бизнес-моделирование может заменить малому бизнесу классический стратегический менеджмент. Однако для успешного внедрения и применение БМ, потребуется решение некоторых организационных вопросов. Предложенные авторами методические основы поспособствуют частичному решению выявленных проблем при внедрении бизнес-моделирования в МСП.

Таким образом, несмотря на наличие ряда проблем и отсутствие адаптированных методик управления проектами для малого бизнеса, при правильной организации, четком планировании всех процессов и использовании практики бизнес-моделирования, результаты от внедрения КСУП на малых предприятиях могут значительно повысить эффективность деятельности и рентабельность.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://executive.ru/knowledge/announcement/1727900>.
2. Барыкин А.Н., Икрянников В.О. Возможные пути применения бизнес-моделирования в управлении проектами развития малых многопрофильных компаний // Менеджмент инноваций. — 2013. — No3. — С.226–240.

УДК 33

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

СОКОЛОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

Преподаватель

ХАЯЛИЕВ ДАМИР АЙРАТОВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «КГТУ им. А.Н. Туполева» ЗИМИТ КНИТУ КАИ (филиал)

Аннотация: Статья посвящена основным проблемам и задачам российского менеджмента. Рассматривается система и принципы современного управления.

Ключевые слова: менеджмент, управление, менеджер, экономика, рынок, проблемы, труд.

IMPROVING THE THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT IN RUSSIA

**Sokolova Svetlana Yurievna,
Khailiev Damir Airatovich**

Abstract: The article is devoted to the main problems and tasks of Russian management. The system and principles of modern management are considered.

Key words: management, control, Manager, Economics, market, problems, labor.

Актуальность: Изучение особенностей менеджмента имеет важное значение в России в условиях рынка. Рынок развивается в нашей стране, сталкиваясь с многочисленными трудностями, которые для российской экономики являются специфическими. Происходит это во многом из-за проблем экономической политики в нашей стране. Никита. .

Именно в таких сложных условиях использование огромных возможностей менеджмента – науки о наиболее рациональной организации и управлении рабочим коллективом - играет особую роль. Русский

Менеджмент представляет собой особый вид профессиональной деятельности, ориентированный на достижение предприятием оптимальных экономических результатов с помощью разнообразных принципов, функций и методов социально-экономического механизма управления. менеджер

Проблемы российского менеджмента. В современной. России, экономика переживает глубочайшие изменения, вызванные научной революцией. Это же относится. и к отношениям между производителями и покупателями. На взаимодействие между ними оказывает влияние компьютеризация производства. Потребитель становится участником разработки и внедрения на рынок новых продуктов.

Важно и то, что в нашей стране социальная этика бизнеса имеет особое значение на рынке. Проведенные исследования показывают, что многие предприниматели стремятся прежде всего к деньгам и к власти, видя в этом смысл жизни. Поэтому повышается строгая социальная ответственность руководителей предприятий, а также мера социальной ответственности каждого работника. В связи с этим важнейшим элементом является, чтобы менеджеры и мастера осознавали не только свои интересы, но и их связь с интересами всего общества, учились с интересом работать на положительный результат.

Российскому менеджеру приходится сталкиваться с экологическими проблемами. В России, как правило, оборудование и технологии устарели, их замена будет стоить огромных денег. Сегодня каж-

дое третье предприятие способно обеспечить расширенное воспроизводство за счет своих сбережений. Главное в менеджменте — умение работать с людьми, добиваться их заинтересованности в постоянном повышении производительности труда и доходности фирмы.

Современное состояние российского рынка приводит к тому, что наш менеджер сталкивается с проблемами, которые отсутствуют на Западе. Большая часть менеджеров рвется к экспорту и к операциям с зарубежной валютой, так как они являются прибыльными. Западный менеджер не будет экспортировать продукцию, если ее можно выгодно реализовать внутри родной страны. Так как операции по экспорту весьма дорого обходятся и имеют высокий уровень риска.

Особой проблемой российского менеджмента является постоянная работа по укреплению производственной и трудовой дисциплины, то есть создание новой дисциплины, нового отношения к труду. За последнее время люди привыкли не работать, а создавать видимость работы. С этим надо бороться, внедряя моральное и материальное стимулирование на реальные результаты работника.

Затронутые проблемы российского менеджмента, не охватывают всего их диапазона, в реальности их на много больше. На первый взгляд, в таких условиях функционировать на рынке нереально, но те, кто наиболее талантлив и настойчив, адаптирует законы к специфике рыночной ситуации в России и успешно развивают свой бизнес. Это значит, то что возможности современного менеджмента колоссальны, что даже в сложных условиях ведения бизнеса, при правильном использовании возможностей менеджмента возможно не только выжить на рынке, но и добиться успеха.

Задачи российского менеджмента. Успех каждой фирмы обуславливается приспособлением к постоянным переменам внешней среды, представляющая собой все те переменные, которые находятся за пределами компании и не входят в область влияния руководства предприятия.

Основные принципы современного управления:

- ответственность;
- повышение качества связи;
- внедрение долевого участия каждого сотрудника в общих результатах рыночной деятельности компании;
- предоставление работникам права участвовать в управлении предприятием;
- формирование правильной атмосферы в организации, раскрывающая потенциал сотрудников;
- способность менеджеров эффективно сотрудничать со всеми, с кем они сталкиваются в своей работе;
- честность и справедливость;
- опора на качество, сервис, инновации, контроль за ресурсами, производственным процессом;
- моментальная реакция на все изменения;
- точное видение фирмы в будущем.

Для российского менеджмента на сегодняшний день немаловажно сформировать особый аспект к управлению, рассматривающий имеющиеся характерные черты российского бизнеса, также создать активную концепцию управления, которая способна выдержать "контрастный душ" российской реальности.

На сегодняшний день сформирована некая система управления экономикой в переходный период. Она предусматривает следующее:

1. Сочетание методов рыночного регулирования. Для успешного функционирования рыночного механизма нужно активное влияние на него со стороны государства, через инструменты государственного регулирования (антимонопольная политика, налоги, установление предельных размеров надбавок и т.д.).

2. Формирование и функционирование рыночных хозяйствующих субъектов. Все предприятия должны самостоятельно решать вопросы внутренней организации и отношения с внешней средой. Организация должна расширять внешнеэкономическую деятельность, привлекать иностранный капитал и становиться открытой.

3. Переход к полицентрической системе хозяйствования. Переход должен обеспечить значительное повышение роли самоуправления на всех уровнях.

4. Сочетание рыночных и административных методов управления предприятиями. В переходный период государственный сектор экономики сокращается за счет расширения рыночного предпринимательства, но даже в конце периода на его часть будет приходиться значительная доля ВВП страны, а значение больших предприятий не уменьшится.

Исходя из всего вышесказанного, сделаем определенные выводы, для решения всех проблем и задач на предприятии нужно провести структурную реорганизацию, пересмотреть стиль управления полностью, поставить перед предприятием цели, распределить ответственность, повысить компетентность всех сотрудников.

Главные задачи, стоящие перед менеджером в нашей стране, являются:

1. Обеспечение жизнеспособности фирмы в условиях жесткой конкуренции.
2. Максимизировать прибыль.
3. Разработка и внедрение программы развития коллектива компании.
4. Постоянно совершенствовать работу.
5. Осваивать новые отрасли.
6. Достигать поставленные цели.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ст. 861-885),
2. Абчук В. А. Менеджмент: Учебник. – СПб.: Издательство «Союз», 2002. – 463 с. – (Серия «Высшая школа»).
3. Общий менеджмент : учебное пособие / Л.С. Ружанская; под общ. ред. Л.С. Ружанской, И. В. Котляревской.— Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017.— 116 с.
4. Основы менеджмента: учебное пособие / сост.: Н.И. Гвоздев, А.Н. Древаль; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 188 с.
5. Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф., Гапонова О.С. Основы менеджмента: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. – 363 с.
6. Уткин Э.А. Инновационный менеджмент. – М.: АКАЛИС, 2002.
7. Уткин Э.А. Курс менеджмента. - Учебник для вузов. - М.: Издательство "Зерцало", 1998. - 448 с.

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЦЫРЕТАРОВ ЕВГЕНИЙ БОРИСОВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Восточно-сибирский государственный университет технологий и управления»

Научный руководитель: Хабалтуев Андрей Юрьевич

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Восточно-сибирский государственный университет технологий и управления»

Аннотация: одним из основных путей развития предприятий является привлечение инвесторов путем предоставления достаточной информации о состоянии и потенциале бизнеса. В связи с этим повышается актуальность решения проблем создания работающего бизнес плана на предприятии. И в данной статье раскрыты основные элементы его структуры и логической последовательности изложения.

Ключевые слова: бизнес-план, предприятие, планирование, анализ, инвестор

FORMATION OF A BUSINESS PLAN AT THE ENTERPRISE

Tsyretarov Evgenii Borisovich*Scientific adviser: Khabaltuev Andrey Yurievich*

Abstract: one of the main ways of development of enterprises is to attract investors by providing sufficient information about the state and potential of the business. In this regard, the urgency of solving the problems of creating a working business plan at the enterprise increases. And this article reveals the main elements of its structure and logical sequence of presentation.

Key words: business plan, enterprises, planning, analysis, investor

Являясь одной из функций управления планирование формирует основу для создания и развития предприятия. Бизнес-план представляет собой четкое, краткое описание предприятия, его направления развития. Одним из основных предназначений бизнес-плана является привлечение инвесторов путем предоставления достаточной информации о состоянии и потенциале бизнеса, о возможных путях развития. Также бизнес-план служит для выявления недочетов и ошибок в ведении бизнеса в целом с целью представления полной картины положения дел на предприятии и дальнейшего его предприятия на качественно новый уровень финансово-хозяйственного развития. Наряду с этим бизнес-план может быть выполнен с целью демонстрации положительных сторон и перспектив развития бизнеса в процессе его продажи.

Поскольку бизнес-план является концентрированным выражением бизнес-идей предпринимателя, он отражает логику его мышления, бизнес-план должен отображать информацию о спросе, о команде, о рынке и отрасли, информацию о данных, будущее планирование, финансирование. Поэтому довольно часто можно услышать, что руководитель предприятия после написания бизнес-плана выясняет допущенные ошибки в процессе построения работы предприятия и имеет возможность выбора верного пути развития. Хороший бизнес-план не гарантирует полный успех, но может помочь снизить

влияние инвестиционных рисков и избежать возможных ошибок. Бизнес-план выполняется с изложением результатов развернутого маркетингового исследования, с детальным представлением применяемой технологии производства продукции или оказания услуг, анализом и оценкой рисков.

Существуют различные виды бизнес-планов. Основные из них – инвестиционный бизнес-план, бизнес-план финансового оздоровления предприятия, бизнес-план для внутреннего пользования и бизнес-план для пополнения оборотных средств путем получения кредита. На рис.1 представлена классификация бизнес-планов.



Рис. 1. Классификация бизнес-планов

Часто приходится решать проблему создания работающего бизнес-плана. Для этого необходимо знать его структуру и логическую последовательность изложения.

Проведенный анализ показал, что реальная структура и логика должна содержать в себе следующие элементы:

1. Обложка. Необходимо сформулировать очень кратко и мощно одним предложением на обложке проекта предназначение бизнес-плана, которое должно дать пользователям четкое представление о том, что делает предприятие, чтобы инвесторы могли с одного взгляда заинтересоваться им.

2. Анализ ситуации на рынке. Многие инвесторы публично скажут, что хотят проголосовать за хорошего «гонщика» на «треке». Это на самом деле рынок. Он показывает окружающую среду, с которой вы сталкиваетесь и каков потенциал роста бизнеса в будущем. В плане должны быть представлены описание рынка, стартовые позиции вхождения и стратегия проникновения на рынок (market penetration strategy) и как будет выглядеть возможное развитие событий в будущем.

3. Конкурентный анализ. Каждый инвестор стремится вкладывать финансовые ресурсы в уникальный продукт. Сравнительный конкурентный анализ должен быть проведен подробно и достаточно емко для дальнейшего применения его результатов в процессе разработки как краткосрочных, так и долгосрочных задач. В этой части необходимо тщательно изучить некоторые продукты в том же или аналогичном направлении, их текущее состояние, сравнить преимущества и недостатки.

4. Анализ сильных и слабых сторон предприятия иначе «SWOT-анализ». Первые буквы английской аббревиатуры SWOT имеют такую расшифровку: S – Strengths – «сила»; W – Weaknesses – «слабость»; O – Opportunities – «возможности»; T – Threats – «угрозы». С помощью SWOT-анализа выявляются сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы извне; устанавливается взаимосвязь между элементами. Для описания внутренней среды используются компоненты S и W; внешней –

О и Т [1]. С помощью этого приема можно решить множество проблем на предприятии, такие как: запуск «дремлющих» внутренних потенциалов развития предприятия, оценка степени уязвимости слабых мест предприятия и их корректировка перевод на уровень «возможностей».

5. Введение продукта. Продукт – это концентрированное выражение всей болевой точки и решения, а также ядро проекта. Если продукта нет, предприятие становится пассивной средой. Даже если это виртуальная экономика, у них также есть продукты, которые могут решать проблемы, но они неосязаемы. В бизнес-плане необходимо представлять свои продукты на основе собственных пользовательских представлений, характеристик и функций продукта и т.д.

6. Бизнес-модель. Относительно бизнес-моделей многие инвесторы и предприниматели имеют разные мнения. Мы считаем, что бизнес-модель – это система коммерциализации и монетизации, которая тесно интегрирована с продуктами, и в основе ее должна лежать модель формирования прибыли. Например, продукция с низкой маржой должна производиться и реализовываться в больших объемах и постоянно расширять рынок сбыта, формируя эффект масштаба. На нестандартную, единичную продукцию надо увеличивать цену за товар, чтобы сформировать узнаваемый бренд.

7. Оперативное планирование. Каждая цель, которая должна быть достигнута в отношении разрабатываемых и предлагаемых продуктов, их коммерциализация отражается в операционном плане. Инвесторы хотят видеть две вещи: одна – это то, чего вы хотите достичь, а другая – сколько времени вам нужно для достижения ваших целей.

8. Финансовое планирование и оценка рисков. Важный для инвесторов раздел бизнес-плана, в котором излагаются ожидаемые финансовые результаты деятельности предприятия и служат критерием оценки проекта для инвестирования.

В современной экономике бизнес-план активно используется не только в инвестпроектах, но и является инструментом исследования состояния предприятия.

Список литературы

1. SWOT-анализ сильные и слабые стороны предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [https:// exceltable.com/otchety/swot-analiz](https://exceltable.com/otchety/swot-analiz).

2. Молодая мысль: наука, технологии, инновации: материалы X (XVI) Всероссийской научно-технической конференции. – Братск: Изд-во БрГУ, 2018. – 319 с. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://brstu.ru/docs/faculties/fmp/konferencii/2018/sbornik-2018.pdf#1>.

© Е.Б.Цыретаров, 2019

МАРКЕТИНГ

УДК 330

ХАРАКТЕРИСТИКА (ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ, ОПИСАНИЕ) ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ IT-ПРОДУКТОВ В СФЕРЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

ЕРМОШКИН НИКОЛАЙ ДМИТРИЕВИЧ

Магистрант 3 курса

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.НовосибирскНаучный руководитель: Ситникова Яна Валерьевна
канд. экон. наук, доцентФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск

Аннотация: в данной статье приводятся основные параметры и описание целевой аудитории мобильных приложений. Дается характеристика зон (областей) потенциальной аудитории.

Ключевые слова: Мобильное приложение, целевая аудитория, инструменты, маркетинг.

CHARACTERISTICS (MAIN PARAMETERS, DESCRIPTION) OF THE TARGET AUDIENCE OF IT PRODUCTS IN THE FIELD OF MOBILE APPLICATIONS

Ermoshkin Nikolai Dmitrievich, Sitnikova Yana Valeryevna

Abstract: this article presents the main parameters and description of the target audience of mobile applications. The characteristic of zones (areas) of potential audience is given.

Key words: Mobile application, target audience, tools, marketing.

Целевая аудитория мобильных приложений – потенциально это вся аудитория, имеющая мобильные телефоны (смартфоны). Мобильные приложения устойчиво занимают свою долю рынка и используются не только в индустрии развлечений, но и для продвижения бизнес интересов, проведения рекламных кампаний и акций. Это объясняется тем, что пользователи могут найти приложение в AppStore или Play Market, и стать непосредственно нашей аудиторией. Ведь каждый человек находит спрос на разноплановые мобильные приложения и сервисы связанные с простотой использования, а если его не устраивает, то начинает поиск того, что удовлетворит его потребность [1].

Маркетинговые тактики в абсолютном большинстве преследуют цель создания некоего канала итераций при наличии нескольких точек контакта с целевой аудиторией. Канал итераций представляет собой обратную пирамиду с набором зон, изображенный на рисунке 1.

Верхняя, самая широкая область – пользователи, которые не являются потребителями приложений, не пользовались ими никогда, но являются потенциально целевыми. Этот этап с маркетинговой точки зрения преследует цель максимизации охвата, то есть необходимо максимально расширить круг воронки.



Рис.1. Пирамида целевой аудитории

Вторая область – область контакта с пользователями, которые уже скачали приложение и хотя бы раз его использовали, то есть вы имели с ними взаимодействие. Маркетинговые решения на данном этапе должны преследовать цель вовлечения пользователей в дальнейший контакт и удерживать их внимание. При успешном взаимодействии пользователи должны долгое время оставаться в приложении, возвращаясь к нему снова и снова [2].

Так как задача любого маркетолога – это увеличение объема продаж, то следующей точкой контакта и частью нашей пирамиды будут продажи внутри приложения. Здесь необходимы решения, которые предоставят пользователям дополнительные ценности или удовлетворят их потребности в ходе пользования приложением.

И последняя часть пирамиды – это пользователи, которые покинули приложение. Маркетинговые решения должны способствовать максимальному сужению данной области.

Рассмотрим более подробно первую часть пирамиды и выделим наиболее эффективные инструменты увеличения широты охвата целевой аудитории. В данном случае работают две тактики: органическое обнаружение и платная программа.

В первом случае пользователь сам находит приложение, например, в App Store, его привлекает иконка и описание, и он скачивает его – это так называемая App Store Search Optimization или ASO. В платных программах все работает иначе – пользователь привлекается при помощи показа баннеров и рекламных сообщений на партнерских площадках, которые посещает целевая аудитория. Безусловно, основной уклон целесообразно сделать на расширение и увеличение органического обнаружения и вовлечения. Платные тактики, хоть и эффективны, но должны учитывать один важный фактор – затраты на привлечение пользователя должны быть ниже, чем его Lifetime Value (LTV – размер чистой прибыли, которую разработчик получает от своего пользователя, за все то время, которое пользователь сотрудничает с ней). То есть всегда нужно иметь в виду эффективность, целесообразность и оправданность трат [3].

Органическое распространение приложения происходит при содействии фактора социальности и контентного фактора. Иначе говоря, релевантный, с точки зрения пользователя, контент способствует распространению - ретрансляции. Это так называемый эффект «молвы». Фактор социальности подразумевает участие в кампании знаковых фигур, которые занимают в жизни целевой аудитории какое-либо положение. В этом случае можно говорить о виральности, то есть о вирусном распространении

информации. А распространителями в данном случае выступают сами пользователи. Если используется правильный подход, то эффект виральности будет цениться намного выше и работать в несколько раз эффективнее, чем любые иные PR-ходы и инструменты.

Но, чтобы добиться эффекта, необходимо несколько инструментов:

- Каналы привлечения аудитории;
- Релевантный контент;
- Возможность делиться информацией: лайки, твиты, приглашения, рекомендательная система и т.д. – все это так называемые механизмы виральности;

- Реферальная система – бонусы за привлеченных пользователей, виртуальная валюта и т.п.

Первый этап кампании по достижению виральности – это набор критического количества носителей. Только после этого вирус начинает распространяться самостоятельно, и целевая аудитория начинает расти.

Далеко не всем удастся создать рабочий вирус, но те, кому это все же удастся, должны быть готовы к большому и резкому наплыву. Эти пользователи впоследствии должны будут составить основной пользовательский и потребительский костяк. При этом очень важно понимать аудиторию, ее потребности и ценности [4].

Объявления в рекламных сетях Платный маркетинг работает по иной схеме и действует по иным тактикам:

- Дистрибуция на игровых площадках
- Скачивания за плату
- Брендированное размещение на площадках промотипа
- Реклама в соцсетях
- Партнерские программы кросс-продвижения
- Мероприятия (битвы геймеров и т.п.)
- Партизанский маркетинг – шумиха и «сарафанное радио»

Платная тактика всегда имеет гарантированный результат, но при этом следует учитывать, что LTV привлеченных пользователей должно быть выше ваших затрат. Именно поэтому платные тактики используются для поддержки и закрепления вирального эффекта.

Список литературы

1. Антонова Н.В. Психология потребительского поведения, рекламы и PR: учебное пособие / Н.В. Антонова, О.И. Патоша. — М. : ИНФРА-М, 2016. — 325 с
2. Драганчук Л. С. Поведение потребителей: Учебное пособие / Л.С. Драганчук. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 192 с.
3. Каменева, Н.Г. Маркетинговые исследования: учеб. пособие по спец. "Маркетинг" / Н.Г.Каменева, В.А.Поляков. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 437 с.
4. Тюрин Д.В. Маркетинговые исследования: Учебник для бакалавров. Изд. М.: «Юрайт», 2013.- 342 с.

УДК 339.13

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

ВОЛКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный энергетический университет имени В.И.Ленина»

Научный руководитель: Шелепина Ирина Геннадьевна,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный энергетический университет имени В.И.Ленина»

Аннотация: рассматриваются особенности продвижения детских товаров на примере компании, производящей бизборды, описываются особенности рынка и маркетинговые инструменты.

Ключевые слова: маркетинг, детские товары, продвижение, бизборд.

PROMOTION FEATURES OF CHILDREN'S GOODS

Volkova Tatiana Alexandrovna,**Scientific adviser: Sheepina Irina Gennadievna**

Annotation: the peculiarities of promotion of children's goods are considered on the example of the company producing bizibords, market peculiarities and marketing tools are described.

Key words: marketing, children's goods, promotion, bizibord.

Часто бывает, что вывод на новый рынок нового продукта сопряжен со значительными рисками. Это приводит к тому, что далеко не всегда реализация идеи является успешной. Для сведения рисков к минимуму понадобится применять правильный маркетинг и использовать необходимые приемы, способствующие привлечению внимания потребителей к малоизвестному, только что появившемуся на рынке продукту. Только это позволит сделать его покупаемым и востребованным. Как же добиться желаемого результата? Для этого каждому производителю важно использовать инструменты маркетинга, которые позволят выпускать нужный для потребителя продукт, реализуя его когда надо, где надо и по той цене, которая бы удовлетворила покупателя.[1]

Особой отраслью в экономике считается производство и продажа товаров для детей. Ассортимент детских товаров достаточно многообразен, условно его можно разбить на четыре группы:

- крупногабаритные товары (кроватьки, детские стульчики, автокресла, коляски);
- текстиль и обувь (одежда, обувь, пеленки, постельное белье и т.д.);
- игрушки;

– ППКП (питание, подгузники, кормление и парафармация (медицинские средства, которые не являются лекарственными: средства по уходу и гигиенические средства, биологически активные добавки, косметика)).

Эксперты выделяют три основные причины роста рынка детских товаров. Поддержка государства привела к росту рождаемости в стране, появилось больше многодетных семей, что ведет к повышению спроса на детские товары. По данным Росстата, рождаемость в 2018 году увеличилась на 50% по сравнению с 2000 годом. Вторая причина – импортозамещение и поддержка Минпромторга в рамках программы «Индустрия детских товаров»: субсидии на компенсацию части процентов по кредитам,

возмещение части лизинговых платежей, информационная поддержка при продвижении товаров и прочее. Третья причина – склонность россиян не экономить на детских товарах, приближая их таким образом к категории товаров первой необходимости.

Рассмотрим особенности продвижения детских товаров на примере компании, которая выпускает игрушки под названием Бизиборд. Коммерческий успех бизнес-идеи производства бизибордов основан на том, что, в условиях снижения реальных доходов населения, россияне все более отдают предпочтение многофункциональным игрушкам, имеющим не только развлекательный, но и обучающий потенциал. Бизиборды относятся именно к таким продуктам.

Первичная целевая аудитория проекта – женщины в возрасте от 23 до 33 лет, интересующиеся прогрессивными методами развития ребенка, замужние и разведенные, с уровнем дохода на семью от 40 тысяч рублей в месяц. Эти данные используются при создании таргетированной рекламы в социальных сетях. Ценовой сегмент, в котором позиционируется продукция проекта – средний. Поскольку продукция каждого производителя бизибордов является уникальной, отсутствуют типовые решения в этом сегменте, провести точное ценовое сравнение представляется затруднительным. Однако если брать за основу такие параметры как размер, насыщенность комплектации и качество исполнения, то цена на продукцию находится на среднерыночном уровне.

Продукция реализуется через страницу проекта в социальной сети vk.com, которая на сегодняшний день предлагает функционал, почти полностью соответствующий функционалу полноценного интернет-магазина: размещение товаров с ценой и описанием, денежные переводы и так далее. В дальнейшем планируется сотрудничество с интернет-магазинами при условии, что они сами предложат партнерство. Мероприятия по привлечению стратегических клиентов проектом не предусмотрены. Продвижение осуществляется с помощью рекламы публикаций и таргетированной рекламы в vk.com и Instagram. Для создания стартовой рекламной кампании привлекаются специалисты по SMM-продвижению. В дальнейшем используется преимущественно таргетированная реклама по предварительно настроенной целевой аудитории.

Главная отличительная особенность бизибордов с точки зрения организации работы с клиентами – их длительный срок использования. Как правило, бизиборд приобретается один раз на весь срок его использования ребенком. Таким образом, покупатель контактирует с производителем и продавцом только один раз (в случае с многодетными семьями бизиборды передаются по наследству). В некоторой степени, это усложняет процесс привлечения покупателей, поскольку невозможно использовать инструменты формирования лояльности. Тем не менее, высокое качество исполнения является гарантией того, что родители ребенка будут рекомендовать производителя своим знакомым. Молодые мамы с этой точки зрения являются весьма активными носителями информации, формирующими сообщества по интересам, где рекомендации имеют очень большое значение.

Можно выделить особенности продвижения детских товаров:

- высокий уровень конкуренции (реализацией детских товаров занимаются известные торговые марки и крупные онлайн-продавцы, имеющие большой рекламный бюджет);
- огромный ассортимент продукции (высокие результаты от продвижения можно получить благодаря грамотной поисковой оптимизации, правильному подбору ключей для контекстной рекламы и т.д.);
- эффект рекламы (реклама привлекает детей, а если дети еще и умеют пользоваться интернетом, эффект двойной);
- наличие законодательных ограничений и требований к рекламе детской продукции.

Учитывая специфику индустрии детских товаров не стоит пользоваться одним методом продвижения, высоких результатов компания вряд ли получит. Важен комплексный подход к процессу раскрутки детского бренда.

Инструменты продвижения детских товаров в интернете:

- поисковая оптимизация;
- контекстная реклама;
- медийная реклама;

- продвижение в социальных сетях (SMM);
- вирусный маркетинг и др.

Рынок детской продукции – самый сложный с позиции определения целевой аудитории, так как сам ребенок не всегда может принимать решение о покупке, за него это делают родители. Но есть вероятность, что товар нравится детям, а родителям нет. Определение целевой аудитории для продвижения товаров для маленьких детей до 2-х лет намного проще, так в этом случае конечным покупателем выступают родители и все средства продвижения направлены именно на них.

Большинство детей чрезмерно эмоциональны. Они никогда не выбирают товар с точки зрения его полезности, безопасности и экономии средств. Производители детских товаров этим пользуются. Особенно привлекают детей различные броские мелкие товары, которые обычно располагаются у кассы: наклейки, раскраски, небольшие игрушки, конфеты в пакетиках.

Достаточно привлечь детское внимание, малыши любят все новое и интересное, но оно с легкостью переключается на что-то иное. Если до похода в магазин ребенок увидел в рекламе игрушку, и очень захотел такую, то придя в магазин, он может увидеть и захотеть другую. Это говорит о необходимости поддержки рекламы в точках продаж.

Особое внимание детей привлекают персонажи из мультфильмов, поэтому многие товары создаются с изображением любимых героев, а сами они в виде мягких и пластмассовых игрушек лежат на полках магазинов.

У детей мода меняется быстрее, поэтому необходим постоянный мониторинг новых тенденций: новые мультфильмы, компьютерные игры, знаменитости, музыка и т.д.

Упаковка играет решающую роль при выборе товара, особенно детского. Она должна быть яркой, красочной и иногда нести в себе тоже элемент игры: мозаика, пазл и др.

Таким образом, при продвижении детских товаров необходимо учитывать вышеперечисленные особенности с целью повышения эффективности продаж.

Список литературы

1. Зонин Н.А., Прохорова О.В., Самылкина К.А. Выведение нового товара на региональный рынок: основные этапы // Молодой ученый. — 2014. — №19.1. — С. 64-66.
2. Перловская Д.С. Выявление проблемных областей маркетинговой деятельности предприятия / Д.С. Перловская // Молодой учёный. – 2017. - № 15 (149). – С. 444-446.

УДК 330

ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГИ ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ INSTAGRAM: ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

КОЗЕРОДОВА АЛЁНА ВЛАДИМИРОВНА

Магистрант 2 курса

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Научный руководитель: Воловская Нина Михайловна

д.социол.н., профессор

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: в данной статье предложены основные инструменты и методы продвижения услуги дизайн интерьера в социальной сети Instagram.

Ключевые слова: социальная сеть, Instagram, услуга дизайн интерьера.

PROMOTION OF THE INTERIOR DESIGN SERVICES ON THE INSTAGRAM SOCIAL NETWORK: BASIC RECOMMENDATIONS

**Kozerodova Alyona Vladimirovna,
Volovskaya Nina Mikheilovna**

Abstract: this article suggests the basic tools and methods for promoting interior design services on the social network Instagram.

Key words: social network, Instagram, interior design service.

Сегодня Instagram - это одна из самых популярных сетей в мире. 1 млрд. пользователей используют социальную сеть ежемесячно [1]. Западные маркетологи давали прогнозы на то, что будущее социальной сети Instagram за делением не только по типу пользователей, но и по типу контента. Именно сегодня такой социальной сетью является Instagram [2, с.100].

Данная медиа-площадка имеет наиболее эффективный функционал для продвижения визуального контента, воспринимающийся пользователями в несколько раз быстрее, чем текстовый контент в других социальных сетях. У разных компаний есть возможность выстраивать диалог, получать обратную связь от пользователей. Интерактивное взаимодействие с аудиторией пользователей внутри социальной сети Instagram повышает имидж компании, повышает лояльность потенциальных потребителей, налаживает обратную связь [2, с.105].

На сегодняшний день услуги дизайн интерьера являются востребованными. На рынке данных услуг большая конкуренция, поэтому необходимо использовать современные методы и инструменты продвижения.

В социальной сети Instagram достаточно широкий спектр методов и инструментов продвижения, которые позволяют удержать существующих и привлечь новых потенциальных потребителей.

В этом исследовании были предложены те методы и инструменты, которые значительным образом способствуют привлечению потенциальных потребителей услуг дизайна интерьера. На наш взгляд

ими являются следующие:

Instagram «Stories». Инструмент Instagram «Stories» - это своего рода прямые видеотрансляции, фотографии, пятнадцатисекундные видео с наложением текста, геометок, активных ссылок. Например, компания может выкладывать в «Stories» 3D-визуализации интерьера и отмечать их местоположение; выкладывать пятнадцатисекундные видеоролики о том, как разрабатывали дизайн-проект конкретной квартиры; проводить опросы о том, какой вариант дизайна интерьера больше понравился пользователям; проводить прямые эфиры с пользователями, где можно рассказывать о трендах и новинках в интерьере, об этапах разработки дизайн-проекта.

«Stories Highlights». Инструмент предоставляет возможность собирать истории в подборки и закреплять их в профиле компании. Тем самым, когда пользователь первый раз посещает профиль, он сможет сразу увидеть для себя актуальную информацию в подборках. Например, подборки для компании, предоставляющей услуги дизайн интерьера: примеры работ, этапы дизайн-проекта, стоимость, отзывы.

Карусель Instagram «Feed». Данный инструмент позволяет показывать до десяти фотографий или видео в рамках одной публикации в новостной ленте Instagram. Например, компания может публиковать все сделанные 3D-визуализации интерьера квартиры - визуализации с разных ракурсов; публиковать полезный и интересный контент об отделочных материалах, которые были заложены в определенный интерьер; размещать видео, где происходит рабочий процесс создания интерьера.

Хэштеги. Данный инструмент представляет собой специальную метку, объединяющей тематические публикации от разных пользователей в одну группу. Правильное использование хэштегов может привести в профиль пользователей, которых интересует определенная тема тега. Они помогают повысить уровень охвата и уровень вовлеченности аудитории. Например, хэштеги услуги дизайн интерьера: #дизайнинтерьера, #дизайнпроект, #услугидизайнера, #дизайнерскийремонт, #дизайнквартиры.

Формат длинных видео IGTV. Разница между IGTV и обычной загрузкой видео в Instagram заключается в том, что данный инструмент позволяет использовать более длинные видео до шестидесяти минут и продолжительное хранение. Например, компания в IGTV может подробно рассказывать о деятельности компании: в чем уникальность предоставления услуги дизайн интерьера в отличие от конкурентов.

Автоматические инструменты продвижения: масслайкинг, массфолловинг, рассылка в direct, просмотры «Stories». На данный момент привлечь внимания пользователей социальной сети Instagram становится с каждым разом сложнее и сложнее. Это связано в первую очередь с тем, что профили разных компаний заполнили просторы социальной сети, даже самая полезная и интересная информация не всегда является поводом подписаться на профиль. Поэтому выделяются автоматические инструменты продвижения. Эти инструменты позволяют ускорить процесс продвижения профиля и привлечь заинтересованных потребителей. Эти инструменты автоматически проявляют активность в социальной сети Instagram: лайкают, оставляют комментарии, подписываются, просматривают «Stories» в профилях по заданным параметрам. При грамотной настройке автоматических инструментов можно развивать бизнес-аккаунт компании без значительных временных затрат. Стоит выделить еще один эффективный инструмент - это автоматическая рассылка сообщений в direct. Например, компания может создать до двадцати уникальных сообщений с предложениями услуги дизайн интерьера: акции, скидки, выгодные условия.

Чат-бот. Сегодня чат-бот в социальной сети Instagram - это тренд. Бот никогда не сможет заменить живого человека, но зато может автоматизировать множество рутинных процессов: отвечать на популярные вопросы в direct и представлять актуальную информацию. Например, пользователь написал в direct вопрос о стоимости услуги дизайн интерьера, чат-бот будет предлагать другие важные темы, среди которых и предложит нажать на определенную цифру под темой, чтобы узнать стоимость услуги.

Конкурсы и розыгрыши. Эффективные методы для продвижения услуги дизайн интерьера в социальной сети Instagram. Пользователи, участвуя в конкурсах или розыгрышах, должны выполнять ряд определенных условия: поставить лайк к фотографии, сделать репост публикации, подписаться на

профиль компании, оставить интересный комментарий. Победитель определяется специальным приложением, и получает различные подарки. Например, компания может провести розыгрыш бесплатного дизайн-проекта.

Реклама с лидерами мнения. Сегодня одним из наиболее эффективных методов продвижения товара или услуги в Instagram является работа с лидерами мнения (блогерами). Эти лидеры мнения пользуются авторитетом и популярностью, пользователи им доверяют. Реклама в их профиле способна оказывать влияние на аудиторию, тем самым значительно увеличивать уровень охвата. Например, рекламировать услугу дизайн интерьера может известный блогер, у которого много подписчиков. Он может рассказать о преимуществах компании, предоставляющую данную услугу.

Таргетированная реклама в Instagram. Также является эффективным методом продвижения товаров или услуг в социальной сети Instagram. Данный метод представляет собой возможность показа рекламного объявления, отобранной целевой аудитории, которая подходит по определенным интересам. Таргетированная реклама может непосредственно настраиваться в самом функционале Instagram, а может через платформу Facebook. Главные преимущества этого метода заключаются в том, что возможно выделить ту аудиторию, которая в большей степени заинтересована в приобретении услуги дизайн интерьера.

Таким образом, социальная сеть Instagram является эффективным каналом продвижения услуги дизайн интерьера за счет широкого инструментария, методов и интерактивности. С помощью предложенного разного инструментария и методов можно рассказать и показать аудитории пользователей, что собой представляет услуга дизайн интерьера: этапы работы, рабочие процессы создания чертежей и 3D-визуализаций, принципы работы с заказчиками, тренды и новинки в интерьере и другое.

Список литературы

1. 2019: тенденции и статистика в социальных сетях [Электронный ресурс] URL: <https://ptarh.com/smm/2019-tendentsii-i-statistika-v-sotsialnyh-setyah/> (дата обращения: 27.09.2019).
2. Сенаторов А. Бизнес в Instagram. От регистрации до первых денег. - М.: Альпина Диджитал. - 2015. - 549 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ФЕСУН ЯНА АЛЕКСАНДРОВНА,

магистрант

Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань

МУДРЕВСКИЙ АЛЕКСАНДР ЮЗЕФОВИЧ

к.э.н., доцент

Академия «МУБиНТ»

г. Ярославль

Аннотация: Увеличение за кредитованности населения, может привести к ухудшению качества обслуживания кредитов и росту просроченной задолженности, что негативно влияет на общую экономическую ситуацию. Решение данного вопроса кроется в системном характере его реализации. В этих условиях необходима отлаженная система регулирования кредитных отношений. В первую очередь это касается жесткого регулирования системы микрофинансирования с одновременным повышением финансовой грамотности населения.

Ключевые слова: кредит, банк, заём, потребность, за кредитованность.

CONSUMER LENDING TO INDIVIDUALS IN THE RUSSIAN FEDERATION. PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

**Fesun Yana Aleksandrovna,
Murawski Alexander Yuzefovich**

Abstract: the Increase in the debt burden of the population can lead to a deterioration in the quality of credit service and the growth of overdue debts, which negatively affects the overall economic situation. The solution to this problem lies in the systemic nature of its implementation. In these circumstances, a well-functioning system of regulation of credit relations is necessary. First of all, it concerns strict regulation of the microfinance system with simultaneous increase of financial literacy of the population.

Key words: credit, Bank, loan, need, debt.

Важность использования заёмных денежных средств в наше время в жизни общества не вызывает сегодня никаких сомнений. Кредит - это продукт банка по предоставлению заемщику денежных средств на условиях возвратности и платности, срочности и гарантированности. Но для того, чтобы данный инструмент работал эффективно, необходимо обеспечить его стабильное функционирование как со стороны кредиторов, так и со стороны заемщиков. Исходя из этого, проблема, связанная с кредитами является актуальной на сегодняшний день.

В наши дни люди активно пользуются потребительским кредитом, поскольку коммерческие банки имеют возможность предлагать своим клиентам широкий спектр услуг. Это направление работы банков является наиболее прибыльным и популярным.

Потребность граждан в потребительском кредите происходит тогда, когда денежных средств не достаточно для реализации запланированной цели. Собственно, это и является причиной необходимости кредитования.

В основном физические лица обращаются в банк за кредитом для осуществления следующих целей:

- покупка недвижимости;
- покупка автомобиля;
- покупка драгоценностей, бытовой техники, мебели, верхней одежды (чаще всего это POS-кредиты);
- ремонт дома или квартиры;
- оплата обучения;
- оплата лечения;
- оплата отпуска или торжества;
- другие цели, признанные неотложными.

Несмотря на преимущества потребительского кредитования, у кредита есть ещё и отрицательные стороны:

1) невозвратность предоставленных займов, которая отрицательно сказывается на деятельности банков;

2) потребительский кредит в Российской Федерации имеет высокие процентные ставки, что влечёт за собой большие риски кредитования физических лиц (из-за высоких ставок люди затрудняют своё финансовое положение);

3) непрозрачность потребительского кредитования в РФ, навязывание дополнительных услуг (например: страхование, смс-информирование и прочие дополнительные услуги, которые являются «обязательными» для получения кредита);

4) доверие людей к банкам в последнее время снижается, что влечёт к тому, что люди боятся и не хотят брать потребительские кредиты;

5) санкционная политика зарубежных стран против банковских учреждений заставляет снижать процентные ставки по потребительскому кредитованию, из-за чего банки вынуждены получать меньший доход.

Исходя из этих и других проблем, перед Правительством Российской Федерации и Центральным Банком Российской Федерации стоит сложная задача - сформировать новое направление кредитования физических лиц.

Исследование, проведенное в Фонде Общественного Мнения, показало, что за крайний год все больше физических лиц стали обращаться за кредитами в банковские учреждения, в то время, как доходы упали. Опрошенные респонденты обозначили, что долги растут – не только перед банковскими учреждениями, но также и перед частными лицами. Очень много людей в наше время живут в долг. Исходя из этого, можно предположить, что скоро могут наступить экономические и социальные проблемы из-за кредитной нагрузки на человека.

В список вопросов аналитики включили и опросы граждан в отношении их кредитной нагрузки. Они показали, что у населения увеличился уровень лояльности к кредитам, несмотря на то, что размеры ежемесячных платежей по кредитам растут. 9% опрошенных брали кредиты, чтобы адаптироваться к растущей инфляции, тогда как в 2017-2018 годах этот показатель составлял 2-5%. 16% опрошенных активно пользуются потребительскими кредитами, займы под неотложные нужды оформляют примерно 11%.

При всем этом количество граждан, которые пользуются кредитными продуктами, растет – если в 2017 году среди опрошенных их было 34%, в 2018 году – 38%, то в 2019 году их уже насчитывается 44%.

Также респондентам задавался вопрос – есть ли среди знакомых те, кто сейчас выплачивает какие-либо кредиты. Опрос показал, что положительные ответы были получены в 34% случаев. В прошлом году данный показатель был существенно ниже, и составлял 26%. Опрошенные также отметили, что справляться с кредитной нагрузкой стало очень трудно: в 2017 году о большой закредитованности говорили 14% респондентов, в 2018 году – 13%, в этом году – 16%. О том, что с годами легче рассчитываться с долгами, заявили только 2% респондентов. В тоже время физических лиц, которые каждый месяц на кредиты отдают больше 25% своих доходов становится всё больше и больше [1].

По данным Центрального Банка Российской Федерации, доля кредитов увеличилась в основном по двум категориям – необеспеченное кредитование на различные цели и автокредитование. Одновременно с этим, по данным представителей Центрального Банка Российской Федерации, особых причин для того, чтобы следовало паниковать, нет. К тому же, осуществляются меры на предотвращение развития данных рисков.

Эксперты считают, что любые ограничения, которые потенциально можно ввести в сфере потребительского кредитования, могут привести к ухудшению финансового положения. Физические лица не смогут рефинансировать свои действующие кредиты, что может привести к росту числа невозвратов ранее оформленных кредитов [2].

Решение проблем потребительского кредитования позволит вывести страну и потребительское кредитование физических на новый уровень. Это может привести к росту жизни населения государства, к новым возможностям развития экономики государства, решению проблем с ликвидностью и улучшению эффективности деятельности банковских учреждений.

Вопрос закредитованности населения стоит очень остро. В данной ситуации в большей части виноваты сами кредитные учреждения. Конкурентная борьба в банковской сфере очень значительна, из-за чего банки ведут все более агрессивную политику по привлечению физических лиц. Появилась возможность получить кредит за несколько минут, платёжеспособность клиента стала проверяться не очень внимательно. Сейчас во многих банках кредит можно получить только по паспорту, не говоря уже про кредитные карты. В связи с этим снижается уровень оценки платёжеспособности клиента. Банки нацелены выдать как можно больше кредитов. Сейчас даже на рекламных баннерах во многих банках прописано что кредит наличными можно получить всего за несколько минут предоставив только паспорт. В связи с сокращением времени выдачи кредита сокращается время для отдела андеррайтинга на проверку платёжеспособности клиента. Не так тщательно, как требовалось бы, проверяется кредитная нагрузка клиента, источники дохода, кредитная история и остальные факторы, влияющие на одобрения кредита. Это приводит к тому, что кредиты получают даже те физические лица, у которых совокупных ежемесячный платёж по всем кредитам превышает 50% дохода клиента. Что в дальнейшем влияет на его финансовое положение и платёжеспособность. Ведь помимо кредитных обязательств, у клиента есть ещё и другие расходы: обязательные платежи (налоги, сборы и т.д.), питание, одежда, проезд на транспорте и так далее.

Кредитные учреждения всё больше и больше заинтересованы в выдаче кредитов. Очень много банков предлагают рефинансировать действующие кредиты, якобы погашать одни кредиты за счет других. Презентуя это так, что банк готов переоформить действующий кредит в своём либо другом банке на новый кредит под меньшую ставку. Соответственно большая часть населения соглашается на данное предложение, так как считают если снижается ставка, то они переплатят меньше. Не все клиенты понимают, что большая часть процентов по кредиту выплачивается в первые месяца пользования кредитом. То есть они уже выплатили большую часть процентов и начинают выплачивать основной долг кредита. А если они рефинансируют свой кредит, то получается на эту часть основного долга, снова будут начислены проценты, только уже под меньшую процентную ставку как предлагает Банк. Получается, что клиенты переплачивают за свой кредит сначала по одной процентной ставке, затем переоформляя под другую, начинают выплачивать проценты заново, думая, что экономят на рефинансировании. Очень много банков практикуют эту программу. Одобрив выдачу кредита на погашение предыдущих трех под высокий процент недостаточно обеспеченным клиентам, делают их материальное положение еще хуже.

У экспертов также возникают переживания из-за возрастающего у людей спроса на кредитные карты и карты рассрочки. Большинство кредитных организаций отправляют свои кредитные карты по почте, покрывая риски невозврата высокими процентами [3]. По кредитным картам процентные ставки всегда выше, чем у потребительских кредитов. Особенно, если с этих карт снимать денежные средства. Дополнительно за снятие Банки взимают комиссию. Клиенту предлагается получить кредитные средства, избежав длительной процедуры предоставления документов, подписание договоров и одобрения. Банки предлагают оформить свои карты как «запасной вариант», в случае если клиенту предстоят внеплановые покупки, либо заблокируют по ошибке его зарплатную карту и т.д. У клиентов появляется круглосуточный доступ к кредитным средствам. Нет необходимости идти в банк и брать кредит. Клиент может в любой момент воспользоваться денежными средствами банка, не обдумывая требуется ему это или нет. Тем самым физические лица начинают «опустошать» кредитные карты, выплачивая затем большие проценты. Помимо процентов и комиссий за снятие, Банк также списывает прочие комиссии за предоставление дополнительных услуг, таких как смс-информирование, страхование и другие. Позиционируя данные услуги как обязательные.

Отдельной проблемой кредитования клиентов является проблема применения мошеннических схем недобросовестными заемщиками. В соответствии с Уголовным Кодексом Российской Федерации мошенничеством в сфере банковского кредитования признается хищение денежных средств заемщиком путем представления банку заведомо ложных и недостоверных данных [4]. В качестве этих данных чаще всего выступают фальшивые документы, подтверждающие личность, документы, подтверждающие доходы (справки с работы) и финансовое положение физического лица. Зачастую мошенники используют украденные или поддельные документы, удостоверяющие личность с переклейкой фотографии на свою.

Существует ещё одна важная проблема - это коррупция в банковской сфере. Например, физические лица, подкупая сотрудников службы безопасности, якобы берут кредиты под залог недвижимости, реально не имея никакого залогового имущества. Вследствие данных мошеннических действий банки часто несут огромные потери. Из-за этого кредитные организации вынуждены зачастую завышать процентные ставки, чтобы подстраховаться от возникающих рисков.

Для решения данной проблемы необходимо развитие нормативно-правовой базы. На сегодняшний день взаимоотношения между заемщиком и банком выстраиваются на основании общих норм российского гражданского и банковского законодательства, а также законодательства о защите прав потребителя. Основными нормативными актами в этой области являются Гражданский кодекс РФ, Закон «О банках и банковской деятельности» и Закон «О защите прав потребителя». [4] Создание специального закона, регулирующего спорные моменты, связанные именно с кредитованием физических лиц, позволяющего снизить риски, как кредитного учреждения, так и заемщика, позволит значительно снизить юридические издержки сторон, а также регулировать спорные моменты в досудебном порядке.

Очень неоднозначны перспективы развития потребительского кредитования в России. С одной стороны, потребительское кредитование - это самая удобная форма кредитования физических лиц, но, с другой стороны - рост невозвратности кредитов и ряд других факторов могут привести к кризису банковской системы.

В наше время российская банковская система активно развивается. В связи с этим, обширно и бурно обсуждается вопрос о заимствовании зарубежного опыта в осуществлении банковской деятельности. В мировой практике применяется множество разнообразных методов и подходов к решению задачи по оценке платёжеспособности клиентов.

Кредитные учреждения развитых стран применяют в своей практике сложные системы оценки платёжеспособности своих потенциальных клиентов, включающие в себя большое количество показателей. Данные системы разграничиваются в зависимости от характера клиента (Например, физическое лицо, юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, вид деятельности).

В настоящее время зарубежные коммерческие банки опробовали разные системы оценки платёжеспособности клиентов. Большинство из этих систем успешно прошли проверку временем и используются на практике по сей день. Их выборочное использование российскими кредитными учреждениями

ми может привести к положительным результатам. Исходя из этого, мировая банковская практика анализа платёжеспособности физических лиц, несомненно, заслуживает глубокого и всестороннего изучения со стороны российских банковских организаций. Российским банкам следует обратить внимание на рассмотрении методик и применять их на практике, адаптировав к российским условиям.

Изучив проблемы банковского кредитования, можно сделать вывод, что банкам необходимо применить следующие пути решения проблем:

1. Разработку новых методов оценки платёжеспособности физических лиц. В том числе, создание надёжных моделей классификации заемщиков, которые должны иметь свойства тиражируемости и адаптации к состоянию конкретного рынка, к каждому филиалу банка.

2. Разработку подходов к выдаче каждого вида потребительского кредита для физических лиц. К примеру, в части образовательных кредитов необходимо проводить политику, включающую гарантию возврата кредита государством, а также законодательной базы предоставления финансовой помощи для всех желающих и способных получить образование.

3. Разработку на государственном уровне программ развития кредитования населения с учетом финансовой глобализации, а также текущих рыночных ситуаций и тенденций.

4. Введение Центральным Банком Российской Федерации ограничений на доступность получения кредитов семьям, у которых доход не представляет возможности вовремя и в полном объеме осуществлять погашение взятых в банковских организациях кредитов.

5. Развитие сферы оказания консультационных услуг по кредитно-инвестиционному финансированию для юридических и физических лиц.

6. Усовершенствование существующей нормативно-правовой и законодательной базы в сфере кредитования физических лиц.

В заключении, можно отметить, что рынок кредитования физических лиц развивается достаточно быстро. Доверие граждан к потребительским кредитам и кредитным картам растет. Одновременно, повышается финансовая грамотность населения. Существующие проблемы в сфере кредитования достаточно значительны, но, в целом, подлежат решению.

Список литературы

1. Фонд Общественного Мнения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://fom.ru/> (27.09.2019)
2. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.cbr.ru>. (28.09.2019)
3. Сайт института направленного профессионального образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://napravo.ru>. (01.10.2019)
4. Консультант плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru/> (01.10.2019)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 330

ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ ВЕДЕНИЕ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

ТУЗОВСКАЯ ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

Аннотация: в статье дано понятие финансового и управленческого учета, проведен анализ основных форм ведения учета на предприятии, выявлены преимущества и недостатки параллельного ведения финансового учета на предприятии, предложены направления устранения указанных недостатков в целях формирования эффективной системы учета.

Ключевые слова: финансовый учет, управленческий учет, информация, анализ, взаимосвязь, преимущества, недостатки.

PARALLEL FINANCIAL AND MANAGEMENT ACCOUNTING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Tuzovskaya Olga Sergeevna

Abstract: the article gives the concept of financial and management accounting, analyzes the main forms of accounting in the enterprise, identifies the advantages and disadvantages of parallel financial accounting in the enterprise, proposes ways to eliminate these shortcomings in order to form an effective accounting system.

Key words: financial accounting, management accounting, information, analysis, relationship, advantages, disadvantages.

В современной рыночной экономике актуальными являются вопросы интеграции финансового и управленческого учета. Особенно важной данная проблема является для предприятий, составляющих отчетность в соответствии с международными стандартами учета. Наиболее актуальной задачей для современных предприятий являются формирование эффективного учета и отчетности, включающего процессы планирования, контроля и принятия решений о повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Для решения данной задачи руководство предприятия должно своевременно получать максимальный объем информации, что возможно только путем параллельного ведения финансового и управленческого учета.

Финансовый учет представляет собой способ учета информации о наличии и движении финансовых ресурсов предприятия. Основой финансового учета выступает бухгалтерский учет.

Бухгалтерский учет, как источник финансовой отчетности организации, предоставляемой в различные государственные учреждения и контролирующие органы, играет важную роль для современного предприятия. От того насколько верно и своевременно отражена информация в бухгалтерском учете зависит качество финансовой отчетности, а следовательно и качество принимаемых руководством предприятия экономических и управленческих решений [1, с. 48]. Основной целью ведения бухгалтерского учета является формирование достоверной и полной информации о деятельности предприятия и имущественном положении, необходимой для внешних и внутренних пользователей.

Однако в процессе функционирования предприятия наступает момент, когда для принятия управленческих решений отчетных форм, формируемых в бухгалтерском учете, становится недостаточно и необходимо перейти к использованию более наглядных форм отчетности, включающих информацию, которая не отражается в бухгалтерском учете. В таких случаях руководство

Основная цель управленческого учета заключается в предоставлении руководству предприятия информации о планируемых, прогнозных и фактических показателях деятельности предприятия. Данная информация является основой принятия руководством управленческих решений о повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия [3].

В современной практике существует два основных способа ведения финансового и управленческого учета: автономный и параллельный. При выборе автономного способа финансовой и управленческий учет ведутся изолированно друг от друга отдельными структурными подразделениями с использованием отдельного программного обеспечения. Однако ведение полностью автономного управленческого учета невозможно, так как большинство первичной информации в системе управленческого учета поступает из учетной системы бухгалтерии, поэтому в большинстве случаев на предприятиях осуществляется параллельное ведение финансового и управленческого учета [4].

В настоящее время на рынке информационно-телекоммуникационных технологий разработано множество информационных систем, позволяющих вести в одной базе финансовый и управленческий учет.

Параллельное ведение финансового и управленческого учета может принести менеджменту предприятию ряд выгод, однако имеется и ряд недостатков при ведении данных видов учета .

Во-первых, существенно снижаются затраты на осуществление финансово-учетных функций, так как совмещение учетных процессов позволяет пользоваться учетной информацией и в бухгалтерских и управленческих целях. Например, при использовании единой информационной базы бухгалтерия ежедневно разносит выписи банка, данная информация отражается в бухгалтерской отчетности по счетам учета денежных средств и учета расчетов с контрагентами и в управленческой отчетности, в частности в бюджете движения денежных средств, отчете о дебиторской и кредиторской задолженности и т.д. [5]. Совмещение учетных процессов позволяет существенно экономить время на получение первичной информации особенно в тех случаях, если приходится обрабатывать значительное количество учетных документов.

Во-вторых, при параллельном ведении двух видов учета на предприятии формируется единое информационное пространство, все работники предприятия, осуществляющие учет понимают суть происходящих на предприятии процессов и нет необходимости разработки отдельных правил учета для бухгалтерии и отдела управленческого учета.

В-третьих, параллельное ведение финансового и управленческого учета обеспечивает повышение эффективности внутреннего и внешнего контроля на предприятии. Единая система учетной информации позволяет сформировать механизм сверки учетных данных и обеспечить целостность предоставления учетной информации.

В целом, успешное функционирование единой учетной системы позволяет менеджменту предприятия оперативно получать необходимую для принятия управленческих решений информацию.

Однако существует ряд проблем при параллельном ведении двух видов учета.

Во-первых, повышение материальных затрат и затрат на содержание персонала. Для организации единой системы учетной информации руководству предприятия необходимо по мимо бухгалтерии организовать отдел управленческого учета, в случае необходимости провести доработку программного обеспечения под специфику деятельности компании и обучить персонал, что в свою очередь требует дополнительных затрат финансовых ресурсов.

Во-вторых, вследствие различия между целями финансового и управленческого учета между работниками бухгалтерии и отдела управленческого учета зачастую могут возникать разногласия. Для работников бухгалтерии, действия которых жестко регламентированы законодательством, отступление от установленных правил в сторону аналитичности и оперативности предоставления данных может вызвать сопротивление и нежелание сотрудничать с отделом управленческого учета.

В-третьих, отсутствие единой методики ведения управленческого учета приводит к повышению трудоемкости обработки учетной информации, что снижает оперативность предоставления информации.

В целях устранения указанных недостатков задачей менеджмента компании является сформировать подход к организации учетной системы соблюдая установленные законодательством правила учета, учитывая интересы учетных работников и минимизируя затраты на получение и обработку учетной информации.

В целом, эффективное ведение и организация системы финансового и управленческого учета на предприятии является основой повышения качества и оперативности предоставления информации руководству, необходимой для принятия управленческих решений, обеспечивающих повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Алисенов, А.С. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник и практикум для СПО / А.С. Алисенов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 457 с.
2. Керимов, В.Э Бухгалтерский управленческий учет: практикум для бакалавров / В.Э Керимов. - М.: Дашков и К, 2016. - 96 с.
3. Адамова Г. Концепция, сущность и функции управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/>
4. Организационные вопросы управленческого учета // Финансовый директор. – 2015. – №9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/157132-sqk-15-m9-organizatsionnye-voprosy-upravlencheskogo-ucheta>
5. Постановка управленческого учета - преимущества для предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finprosoft.ru/postanovka-upravlencheskogo-ucheta-preimushhestva-dlya-predpriyatiya>

УДК 657.6

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА

ПАПАЛАШЕВ АРСЕН АБДУЛБАСЫРОВИЧ

ст. преподаватель

ГАОУВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Аннотация: Рассмотрена роль внутреннего и внешнего аудита в системе управления хозяйствующими субъектами и ограничения, связанные с интерпретацией данных бухгалтерского учета, входящих в основной информационный поток, на основе которого принимаются управленческие решения. Определены основные элементы системы внутреннего и внешнего контроля и аудита.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, внутренний аудит, внешний аудит, контроль, управление, экономические субъекты.

ORGANIZATION OF INTERNAL AND EXTERNAL CONTROL AND AUDIT

Papalashhev A.A.

Annotation: The role of internal and external audit in the management system of economic entities and the limitations associated with the interpretation of the credentials received in the main information stream, on the basis of which management decisions are made, are examined. The main elements of the system of internal and external control and audit are identified.

Key words: accounting, internal audit, external audit, control, management, economic entities.

Главным принципом, регулирующим аудит, считается совокупность определенных этических и профессиональных стандартов: независимость, честность и объективность аудитора, его профессионализм, компетентность и добросовестность, конфиденциальность информации, ответственность.

Целью аудита - считается заключение определенной задачи, которая ориентируется законодательством, системой регулировки аудиторской работы, договорными обязательствами аудитора и клиента. В частности, целями аудита имеют все шансы: оценка состояния бухгалтерского учета, проверка достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, подтверждение проспекта выпуска ценных бумаг, анализ финансово-хозяйственной деятельности и подготовка рекомендаций по укреплению денежного состояния клиента оптимизация расходов, консультирование по задачам бухгалтерского учета, налогообложения, коммерческого права.

С точки зрения классификационных характеристик выделяются следующие виды аудита.

Внешний аудит - проводится независимой аудиторской фирмой (аудитором) на договорной основе с хозяйствующим субъектом, главным образом с целью объективной оценки достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности, а также для оказания консультативных услуг администрации. [1, с. 133]

Внутренний аудит является неотъемлемой частью системы управления компании. Его цель - оценка эффективности системы управления предприятием. Это достигается в процессе мониторинга специальным органом, созданным на предприятии (служба внутреннего аудита), достоверности финансовой отчетности, выполнения смет, безопасности имущества, а также за счет разработки предложений по совершенствованию производства. Методы организации и взаимодействия различных отделов.

Внешний аудит не зависит от контролируемого предприятия или компании и отвечает перед внешними потребителями своей информацией (акционерами, учредителями, кредиторами, банками).

Целью внешнего аудита является проверка достоверности информации, достоверности балансового отчета и финансовой отчетности, правильности учёта. Объектом внешнего аудита является финансово-экономическая деятельность хозяйствующего субъекта.

Использование финансово-бухгалтерских остатков членами акционерного общества, учредителями, банками, финансовыми налоговыми органами, другими юридическими и физическими лицами подтвердило достоверность, что позволяет дать объективную оценку финансовому положению и платежеспособности предприятия (компании).

На практике между производителями информации и их пользователями могут возникнуть конфликты (приукрашивание финансового положения предприятия или компании), которые также требуют независимого мониторинга (аудита).

Следующие факторы также требуют проведения аудита: Пользователи информации (учредители, акционеры) часто не имеют доступа к прямой оценке ее качества. Они заинтересованы в проведении независимой экспертизы баланса и финансовой отчетности с целью получения объективной оценки реальной ситуации на предприятии. Такую оценку надежности активов и пассивов проводят аудиторы.

Бухгалтерская информация имеет большие экономические последствия. Чтобы избежать рисков и накладных расходов, информация должна быть реальной и объективной. Независимый аудит успешно решает эту проблему. [1, с. 145]

Основными задачами внешнего аудита являются:

- Проверить и дать заключение о надежности баланса и финансовой отчетности компании;
- Оценка соответствия финансово-хозяйственной деятельности законодательству и нормативным правовым актам;
- Определение уровня организации бухгалтерского учета, его качества, достоверности бухгалтерских отчетов, учет производственной и коммерческой деятельности и ее результатов;
- Проверка правильности расчета производственных затрат, расчета прибыли и ее распределения;
- Проверка правильности и своевременности расчетов с бюджетом, поставщиками и подрядчиками, покупателями и клиентами, различными должниками и кредиторами, рабочими и работниками;
- Проверка законности внешнеэкономических операций, расчетов с иностранными контрагентами, правильности расчетов в иностранной валюте и результатов купли-продажи иностранной валюты на валютных аукционах;
- Содействие субъектам предпринимательства в создании совместных предприятий с иностранными компаниями: участие в обсуждении возможных партнеров;
- Подтверждение своевременности и полноты формирования уставного капитала хозяйствующих субъектов;
- Помощь в повышении эффективности работы клиентов, защите интересов собственников и государства;
- Предоставление аудитору возможности высказать свое мнение по финансовой отчетности и экономической деятельности на предмет соответствия применимым и применимым нормативным актам;
- Подготовка отчетов об исполнении бюджета;
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Внутренний аудит – это важный элемент оценки качества информационной базы предприятия по отношению к внешнему аудиту. Услуги внешних ревизоров зависят от механизмов внутреннего контроля.

Система внутреннего контроля - предприятия включает три основных элемента: среду управления, систему учета и процедуры управления. Вместе все элементы системы управления обеспечивают предприятию снижение рисков в деловой и финансовой деятельности, а также в бухгалтерском учете.

Объект внутреннего аудита, финансового и экономического и производственная деятельность предприятия (предприятие). Его цель - совершенствование организации и управления производством, поиск резервов для повышения эффективности предприятия. [1, стр. 157]

Процесс внутреннего контроля также проверяет соответствие бизнес-операций требованиям бухгалтерского учета.

Органы по внутреннему аудиту - контроль и отделы ревизии (отделы) соответствующих промышленных министерств и отделы и также управляют и ревизия услуг предприятий и организаций. Они выполняют следующие основные функции:

- Инспектирование состояния экономики подведомственных предприятий, организаций и учреждений;
- Анализ производственной, финансовой и коммерческой деятельности, осуществление экономических и финансовых планов;
- Проверка соблюдения законодательства и исполнительской дисциплины, состояния работ по повышению эффективности, рентабельности производства, реализации наиболее строгого режима экономики;
- Упрощение структуры и сокращение управленческих расходов;
- Контроль за безопасностью имущества предприятия;
- Выявление финансовых и экономических нарушений, дефицита, излишков, отходов и выявление причин и условий, способствующих этим нарушениям;
- Контроль точности учета и достоверности отчетности, выявление внутренних запасов для повышения эффективности добычи.

Для выполнения этих функций каждое министерство и департамент проводили ревизионную и контрольную деятельность, связанную с планированием, осуществлением, принятием решений, последующим мониторингом, проведением брифингов и совещаний по вопросам экономического контроля, профессиональной подготовки и переподготовки сотрудников по вопросам внутреннего аудита. Кадры, разработка мер по предотвращению нарушений нормативных правовых актов, а также повышение эффективности работы.

Осуществление внутренних аудиторов надзорных функций регулируется отраслевыми инструкциями, составленными министерствами и ведомствами. [2, стр. 233]

Внутренний аудит производственной, финансовой и коммерческой деятельности предприятий, организаций и учреждений осуществляется специальными должностными лицами в составе подразделений государственного контроля и аудита профильных министерств и ведомств, количество которых определяется исходя из количества подведомственных предприятий. Организации и учреждения, подлежащие проверке.

Внутренний аудит - это необходимый элемент управления на средних и крупных предприятиях. И если внутренний аудит работает эффективно, то его материалы без детального аудита могут использоваться внешним аудитором. Если внутренняя ревизия неэффективна, то внешний ревизор может вынести рекомендации по повышению эффективности своей работы.

Доверие внутреннего аудитора к внешнему аудитору стимулирует его профессионализм и деятельность внутренних аудиторов по эффективному ведению бизнеса, сохранению активов.

Это доверие позволяет внешним аудиторам сократить время проверки. Однако такое доверие не предполагает какого-либо разделения или снижения ответственности внешнего аудитора за точность и достоверность аудиторского отчета. [2, стр. 256]

Внутренний аудит является неотъемлемой частью системы управления компании. Его цель - оценка эффективности системы управления предприятием. Это достигается в процессе мониторинга специальным органом, созданным на предприятии (служба внутреннего аудита), достоверности финансовой отчетности, выполнения смет, безопасности имущества, а также за счет разработки предложений по совершенствованию производства. Методы организации и взаимодействия различных отделов.

Проверяет и контролирует финансово-хозяйственную деятельность предприятия, ревизионная

комиссия избирается общим собранием акционеров, а аудитор утверждается. По результатам аудита финансово-хозяйственной деятельности ревизионная комиссия или аудитор составляет отчет, подтверждающий достоверность данных, содержащихся в отчетах и иных финансовых документах предприятия.

Список литературы

1. Аудит. Практикум. - М.: Юнити-Дана, 2017. - 608 с.
2. Бычкова, С. М. Аудиторская деятельность. Теория и практика / С.М. Бычкова. - М.: Лань, 2018. - 320 с.

УДК 338

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ АУДИТА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ГАСРАТОВА МАЛЬВИНА ИСАБАЛАЕВНА

магистрант кафедры «Учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет».
Россия, Махачкала

Научный руководитель: Папалашев А.А.
старший преподаватель кафедры
«Бухгалтерский учет-2» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Аннотация. В современных условиях меняющейся экономики многие предприятия, находящиеся в ситуации финансовой неустойчивости, переживают определенные трудности в реализации товаров, услуг или работ, а также в проведении расчетов по обязательствам с кредиторами и различными заимодавцами. В связи с этим перед аудиторами встает вопрос о проверке на достоверность и релевантность информационной базы, на основе которой применяются важные управленческие решения на предприятии. Но тут также возникает задача правильного и точного определения такой базы, отражающей все аспекты деятельности предприятия. Исходя из этого, можно сказать, что тема данной научной статьи особо актуальна не только для современных предприятий, находящихся в зоне риска наступления кризиса или банкротства, но в особенности и для аудиторов, как внешних, так и внутренних.

Ключевые слова: внутренний аудит, управленческий учет, бухгалтерская (финансовая) отчетность, служба аудита, отчет о финансовых результатах предприятия, источники информации.

Вопросам рассмотрения особенностей проведения управленческого учета и внутреннего аудита в условиях антикризисного управления посвящено большое количество работ, в том числе - Ю.А. Арютюнова [2], К.В. Балдина, О.Ф. Быстрова, А.В. Рукосуева, Е.П. Жарковской Е.П., Б.Е. Бродского, И.Б. Бродского, Ивасенко А.Г., Э.М. Короткова, И.К. Ларионова, Л.М. Макаревича, Р.А. Попова, Г.К. Таля, Е.А. Татарникова, Н.А. Новиковой и др.

Вначале следует отметить, что в российском законодательстве не предусмотрены четкие нормы и правила, которые определяют структуру и состав информации, раскрываемой в отчетной документации аудитора. В связи с этим как внутренние специалисты предприятия, так и внешние аудиторы пользуются своими правилами формирования отчетной информации, которые у них сложились в результате их профессиональной деятельности и опыта, также они имеют свои представления о том, какой должен быть состав и содержание их отчета. Выяснить, какими правилами аудитор руководствовался при формировании его отчета, можно только в результате устного опроса. Специалисты в области аудита самостоятельно определяют, какие отклонения в отчетности можно считать существенными, а какие таковыми не являются или их можно опустить или по мере возможности нивелировать. Аудитор составляет свою шкалу существенности отклонений в процессе анализа хозяйственной деятельности предприятия. Федеральный стандарт аудиторской деятельности № 4 регламентирует тоже самое. Чем ниже значения на этой шкале, тем выше риск допущения ошибок аудитором в его заключении.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что, прежде всего в нашей работе необходимо

определить основные проблемы, с которыми сталкиваются аудиторы в процессе своей деятельности. Среди них можно выделить:

1. отсутствие стандартных форм отчетности;
2. отсутствие четких регламентированных правил и норм, которым должна соответствовать информация, отражающаяся в отчетности аудитора;

3. отсутствие четких правил и регламентированных методов составления отчетности аудитора.

Но, необходимо здесь отметить еще тот факт, что издание нормативных актов в области составления отчетности может оказаться также препятствием в работе аудиторов, поскольку каждый объект аудита индивидуален, имеет свои особенности. Принятые на законодательном уровне формы отчетности и правила ее составления будут стандартными и могут не подходить для всех предприятий.

Теперь рассмотрим основные источники информации для проведения аудита. В процессе анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия аудитор пользуется следующими информационными документами:

1. Промежуточная и годовая бухгалтерская (финансовая отчетность);
2. Промежуточный ликвидационный баланс и ликвидационный баланс (если предприятие переживает стадию банкротства);
3. Данные о составе имущества предприятия, о ее активах;
5. Действующие и исполненные обязательства по кредитам и займам;
6. Протокола собраний кредиторов и иных заимодавцев;
7. Действующие иски кредиторов и прочих контрагентов в отношении предприятия;
9. Должностные инструкции, документально оформленные полномочия и права акционеров, правила внутреннего контроля.

Кроме изучения перечисленных выше источников информации, аудитору также необходимо изучить отраслевую специфику анализируемого предприятия, рынки сбыта и систему маркетинга, основных контрагентов, действующие стратегически важные бизнес-процессы предприятия, кредитную политику.

В случае привлеченного извне специалиста-аудитора, ему, прежде всего, необходимо ознакомиться с корпоративными и учетными документами предприятия: уставом, учетной политикой, протоколами совета директоров и прочее.

Но если речь идет о работе службы внутреннего аудита или просто о специалисте по аудиту внутри предприятия, то информация в оперативном порядке счерпывается с данных управленческого учета в том числе. Внутренний аудит предприятия и управленческий учет находится в тесной взаимосвязи друг с другом (рис.1), и преследуют одну и ту же цель – проверка достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Обычно такая проверка проводится на основе детализированной финансовой отчетности.

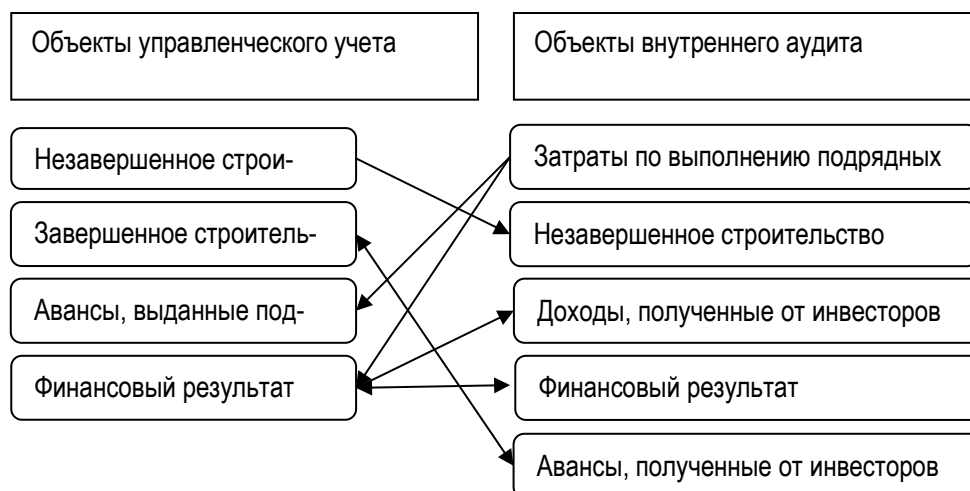


Рис. 1. Взаимосвязь управленческого учета и внутреннего аудита [3]

Внутренний аудит предприятия во многом совпадает с управленческим контролем в рамках антикризисного управления, а именно в следующих этапах проведения:

1. анализа и оценка бухгалтерского баланса - начинается с арифметического подсчета итогов по группам статей, разделов, а также валюты баланса по активу и пассиву и сверки полученных результатов с данными, указанными в балансе организации. Такой подсчет крайне важен, поскольку данные баланса используются при проведении анализа финансового положения.

2. анализ и оценка отчета о финансовых результатах. Данный этап начинается с установления правдивости и реальности данных, отраженных в отчете и их соответствие действующим нормативно-правовым актам и внутренним регламентам учета. На этом этапе основными задачи руководителя и аудитора становятся: [5]

- контроль и проверка правильности проведения математических расчетов в отчете о финансовых результатах;
- контроль и проверка правильности, полноты отражения доходов, расходов и финансовых результатов в отчете в соответствии с реальным финансовым положением предприятия;
- оценка достоверности образования чистой прибыли за последний год;
- формирование пробного отчета о финансовых результатах на основании самостоятельно полученных данных;
- сравнение данных сформированного самостоятельно отчета с данными представленными в отчете предприятия;
- анализ и оценка существенности отклонений в представленном отчете предприятия по сравнению с пробным отчетом аудитора;
- Определение характера выявленных отклонений, их влияния на отчет о финансовых результатах, целесообразность внесения в нее изменений.
- Сравнение полученных итоговых финансовых показателей с данными бухгалтерского баланса и их согласование.

3. Анализ и оценка отчета об изменении капитала. На этом этапе определяется степень изменения собственного капитала в результате выпуска дополнительного пакета акций, изменения их номинальной стоимости. Также на данном этапе аудитором проводится переоценка основных средств и нематериальных активов с целью проверки соответствия стоимости данных объектов учета рыночным ценам.

В целях проведения управленческого учета и аудита руководители предприятий в качестве источника информации могут воспользоваться: [4]

- первичной документацией предприятия, приказом об утверждении учетной политики;
- регистрами для учета хозяйственных операций по учету доходов, расходов и финансовых результатов;
- имеющимися актами аудиторской деятельности прошлых лет.

Руководители предприятия несут ответственность за подготовку и представление отчетности, а аудитор отвечает за формулирование и документального оформления мнения о достоверности отчетности. Поэтому в рамках антикризисного управления немаловажную роль играет и результаты управленческого учета. В таком случае проведения управленческого учета предприятиями становится обязательным.

Можно также смело сказать, что управленческий учет является подсистемой внутреннего аудита предприятия. Служба внутреннего аудита на предприятии должна заниматься обеспечением и проведением оценки эффективности системы управленческого учета. Это можно объяснить тем, что данные управленческого учета носят конфиденциальный характер. Но в случаях отсутствия на предприятии квалифицированного специалиста в области аудита, руководители могут привлечь и сторонних аудиторов.

При наличии на предприятии службы внутреннего аудита возникает необходимость оценки его работы непосредственно в области аудита системы управленческого учета. В этом случае работа службы считается эффективной, если она предупреждает о возникновении недостоверной информа-

ции управленческого учета и выявляет эту недостоверность в кратчайшие сроки, после того, как возникла данная недостоверная информация.

Аудит системы управленческого учета предполагает: [6]

- анализ и оценка точности и эффективности методов управленческого учета;
- оценка эффективности организационной структуры;
- оценка эффективности схемы документооборота и наличие обратной связи;
- проверка и оценка порядка и принципов формирования управленческой отчетности;
- оценка эффективности деятельности руководства предприятия;
- проверка законности и эффективности деятельности отделов по распоряжению финансовыми средствами предприятия.

По итогам практической работы аудитора им составляется итоговый документ – аудиторское заключение, которое содержит не только выявленные нарушения и отклонения, но и положительные результаты деятельности предприятия, которые могут в будущем стать основанием для формирования рекомендаций по улучшению работы системы управленческого учета. В кризисных ситуациях аудиторские заключения больше всего подвергаются рассмотрению и изучению руководителями предприятия.

Итак, можно сделать вывод, что аудиторские проверки и проведение управленческого учета для современных предприятий в условиях кризиса имеет стратегически важное значение, поэтому наличие достоверных источников информации является необходимым условием для проведения качественного аудита.

Список литературы

1. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ. [Электронный ресурс] / СПС Консультант-Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 26.09.2019);
2. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: Учебник. / Ю.А. Арутюнов. М.: ЮНИТИ, 2016. С. 259-262;
3. Воронова, Е.Ю. Управленческий учет: Учебник для академического бакалавриата / Е.Ю. Воронова. - Люберцы: Юрайт, 2016. С. 199-201;
4. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебник и практикум для СПО / И.М. Дмитриева. - Люберцы: Юрайт, 2016. С. 217-219;
5. Савин, А.А. Аудит для магистров: Практический аудит: Учебник / А.А. Савин, И.А. Савин, Д.А. Савин. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. С. 99-101;
6. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл. - М.: Альпина Паблишер, 2016. – с. 369.

УДК 657.9

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ АУТСОРСИНГА

КОНДАКОВ МАКСИМ ВИКТОРОВИЧ

студент 3-его курса Института экономики и менеджмента
Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

Научный руководитель: Ковалева Татьяна Назировна
к. э. н., доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

Аннотация: в данной статье рассматривается аутсорсинг как метод снижения себестоимости продукции с целью укрепления конкурентных позиций; его сущность и виды, причины все более широкого внедрения на отечественных предприятиях, возможные риски вывода бизнес-процесса на аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, издержки, формы аутсорсинга, конкурентные преимущества, риски аутсорсинга.

CONCEPT AND ESSENCE OF OUTSOURCING

Kondakov Maxim Viktorovich**Scientific adviser: Kovaleva Tatiana Nazirovna**

Abstract: in this article are considered outsourcing as a tool for decrease a cost price of products to boost competitive position; its essence and kinds; causes of its more wide integration at national enterprises, potential risks of handing business-processes for external management.

Key words: outsourcing, costs, forms of outsourcing, competitive advantages, risks of outsourcing.

Аутсорсинг как метод управления бизнесом появился в России в 1990-е годы при переходе государства с административной экономики на рыночную и стал быстро набирать популярность.

Сегодня внимание бизнеса сместилось на неценовую конкуренцию: бизнес борется за потребителя посредством улучшения качества товара, послегарантийного обслуживания, клиентского сервиса, но для покупателя одним из наиболее весомых факторов, определяющих его конечный выбор, является цена товара. Именно поэтому компании ведут конкуренцию и в ценовом плане, победу в которой одержит компания с наименьшей себестоимостью продукции, то есть с минимальными издержками производства.

Аутсорсинг – это передача побочных видов деятельности фирмой другим хозяйствующим субъектам, на которых они специализируются, и, соответственно, обладают преимуществом в знании данной области [1].

Среди иноязычных ресурсов наиболее популярным является следующее определение: аутсорсинг – это договор двух компаний с целью оказания услуг, которые до этого выполнялись собственными сотрудниками.

На наш взгляд, аутсорсинг можно определить, как передачу функций на внешнее управление.

Популярность аутсорсинга в России объясняется тем, что он рассматривается как метод достижения конкурентных преимуществ.

Первоначально компании-аутсорсеру передавали исключительно те области, которые не несли значительного риска.

Постепенно экономия затрат от данного изменения в организационной структуре стала очевид-

ной, и сегодня компании передают на внешнее управление всевозможные функции, такие как:

- 1) Обеспечение информационного пространства (ведение баз данных, Интернет-поддержка, администрирование компьютерных сетей, написание и программ и из обслуживание).
- 2) Ведение бухгалтерского учета, налоговое и финансовое планирование.
- 3) Кадровое обеспечение предприятия (набор людей, внедрение информационных сетей, ведение кадровой документации).
- 4) снабжение материально-техническими запасами.
- 5) Производство продукции (проектирование продукции, производство полуфабрикатов, упаковки).
- 6) Юридическое обслуживание.
- 7) Представительство и защита интересов.
- 8) Клиентское обслуживание (call-центры).
- 9) Логистика.
- 10) Маркетинговая деятельность (разработка и проведение рекламных кампаний, дистрибуторство).
- 11) Обеспечение администрирования организации (санитарное состояние, охрана имущества, коммуникационное обслуживание) [2].

Вопрос целесообразности аутсорсинга бухгалтерского отчета стоит наиболее остро, топ-менеджеры не рискуют передавать эту функцию во внешнее управление, по праву считая, что управление финансовыми потоками предприятия в наибольшей степени предопределяет эффективность бизнеса и его успех.

Вывод бизнес-процесса на аутсорсинг влечет за собой как возможности, так и риски (рис. 1).



Рис. 1. Риски и возможности вывода бизнес-процесса на внешнее управление
Источник: составлено по материалам [1]

Очевидные преимущества аутсорсинга:

- 1) снижение издержек: услуги компании-аутсорсера дешевле, чем содержание в штате квалифицированного бухгалтера;
- 2) качество услуг: компания-аутсорсер является узкоспециализированной и, как правило, имеет в штате целую команду высококвалифицированных специалистов;

3) большая ответственность за результат (с компанией-аутсорсером заключается контракт на оказание услуг, в котором, помимо сроков выполнения услуги, может быть указана и неустойка или штраф; помимо этого, контракт, точнее его невыполнение, несет в себе и репутационные риски [3].

Также передача функций компании внешним исполнителям несет в себе определенные риски:

1) репутационные (при невыполнении или некачественном исполнении компанией-аутсорсером своих услуг, ущерб (как финансовый, так и репутационный) может понести и компания-заказчик;

2) операционные (компания-аутсорсер может не выполнить услуги в срок, тогда в технологическом процессе образуется узкое место, что приведет к накоплению материально-технических запасов (на примере промышленного предприятия);

3) риск снижения гибкости, а также оперативности реагирования на изменяющиеся условия внешней среды: этот риск вытекает из предыдущего (чем больше звеньев в управленческой цепи, тем менее оперативно принимаются решения);

4) риск утечки информации: данный риск минимальный из всех вышеперечисленных, так как между заказчиком и компанией-аутсорсером заключается контракт на оказание услуг, нарушение которого будет невыгодным обоим сторонам. Риском утечки информации не стоит пренебрегать, так как в качестве метода недобросовестной конкуренции распространен промышленный шпионаж.

5) Возможность попасть в зависимость от аутсорсинговой фирмы.

6) Участие внешних посредников в изготовлении продукта (особенно уникального или премиум-класса) может подрывать доверие к его качеству [4].

Современные ученые выделяют следующие виды аутсорсинга:

1) Контрактный, или внешний по отношению к компании-заказчику услуг (аутсорсинговая деятельность осуществляется организационно и имущественно независимым субъектом).

2) Капитальный, или внутренний (компания-аутсорсер является зависимой от фирмы-заказчика услуги в имущественном, а также в организационном плане).

Внутренний аутсорсинг, или внутреннее обслуживание, предполагает выделение высокоспециализированного подразделения в структуре компании или же создание совместного предприятия.

Ключевое преимущество данного вида аутсорсинга – контроль за деятельностью аутсорсера, а также способность и возможность влиять на него в силу его полной, как правило, или частичной зависимости от компании.

Внутренний аутсорсинг предпочтительнее также и потому, что позволяет полностью исключить или хотя бы минимизировать риски, которые неизбежно возникают при передаче функций компании на внешнее управление.

Одна из форм внутреннего аутсорсинга – центры обслуживания, которые широко используются холдингами.

Центр обслуживания предоставляет организациям более широкие возможности по сравнению со стандартным аутсорсингом и имеет определенные преимущества, которые заключаются в том, что центр обслуживания:

1) Позволяет сохранить контроль над бизнес-процессом и избежать рисков.

2) Предоставляет возможность постоянно работать над усовершенствованием бизнес-процесса вместо того, чтобы передавать выгоды от такого улучшения сторонней фирме-аутсорсеру.

3) Более чутко реагирует на потребности бизнеса, потому что подразделение, осуществляющее аутсорсинговую деятельность, является частью данной компании и имеет более тесные (чем могла бы иметь сторонняя компания) контакты с бизнес-единицами [5].

Родственными формами аутсорсинга являются косорсинг и дивестиции.

Дивестиции – ограничение основного (а не побочного, как при аутсорсинге) профиля деятельности организации.

При косорсинге заказчик делегирует своих специалистов и активы аутсорсинговой фирме, но активы и работники по-прежнему числятся в собственной структуре компании-заказчика данной услуги. К этой форме сотрудничества фирма-заказчик прибегает в случае, если ее активы являются избыточными, или в целях снижения стоимости аутсорсинговой услуги.

Противоположностью аутсорсинга, дивестиций и косорсинга является инсорсинг – включение в организационную структуру (аутсорсинг – исключение из нее) процессов и функций, которые до настоящего момента времени реализовывались внешними субъектами, которые были связаны с данной фирмой контрактными или имущественными обязательствами.

Наиболее широко применяемый вариант инсорсинга: выделенное в качестве компании-аутсорсера подразделение компании начинает выполнять заказы не только для данной фирмы, но еще и для сторонних организаций, тем самым создав для организации новый источник прибыли.

Современные ученые выделяют различные формы аутсорсинга (рис. 2), рассмотрим подробнее некоторые из них:

1) Совместное предприятие: при данной форме организации внешнего управления компания-заказчик услуги образует отдельную сервисную компанию совместно с внешними поставщиками услуг, то есть с фирмами-аутсорсерами.

2) Оптимальный консорциум: данная модель имеет место быть в случае, когда одна фирма-аутсорсер не может обеспечить полный охват передаваемого ей бизнес-процесса, как следствие, аутсорсер может взять на себя все взаимодействия клиента с поставщиками аналогичных услуг.

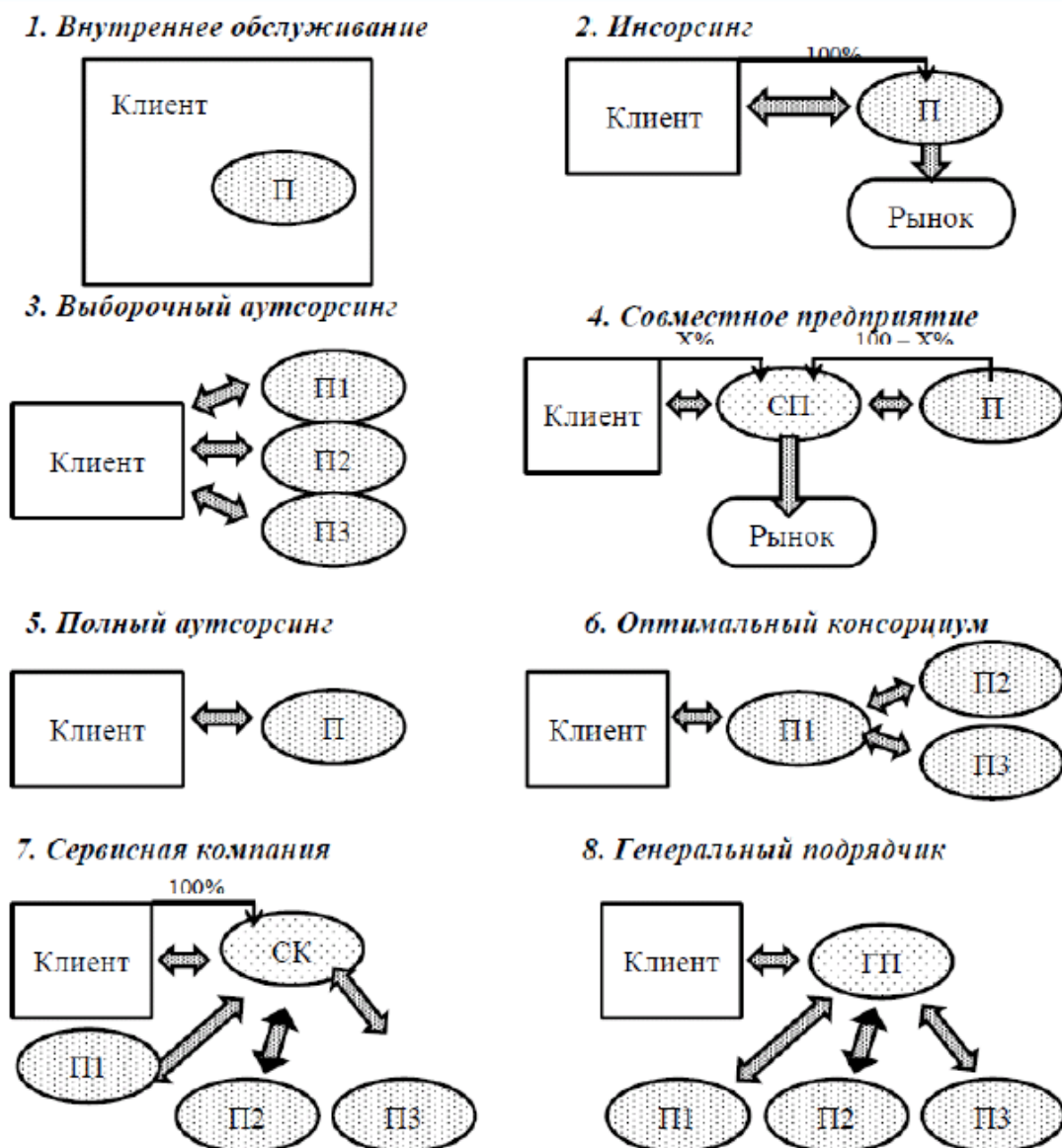


Рис. 2. Формы аутсорсинга

Источник: составлено по материалам [1]

3) Сервисная компания: данная форма взаимодействия аутсорсера с заказчиком появляется с целью предоставления услуг в интересах материнской компании или группы организаций сходного профиля деятельности. Услуги, которые предоставляет фирма-аутсорсер, сравниваются заказчиком с аналогичными предложениями на рынке, и сервисная компания прибегает к помощи внешних поставщиков услуг, избирательно переводя на аутсорсинг часть своих сервисов.

4) Генеральный подрядчик – компания, взаимодействующая с множеством внешних провайдеров и предлагающая им обширный каталог услуг [6].

Существует и другая классификация форм взаимодействия аутсорсера с компаниями. Так, в практике деятельности корпораций РФ получили распространение следующие виды взаимодействия:

1) Технологически обусловленный вариант, при котором разные технологические цепи, стратегическое соответствие между которыми неравномерно, объединены в единый бизнес. Деление происходит по технологическим переделам исходного ресурса с добавлением все более сложных этапов. Примером такого варианта сотрудничества является ПАО «Ростелеком», где к сети телефонной связи добавляются сети мобильной и спутниковой связи, Интернет.

2) Виртуально-технологический вариант, при котором к основному и главному виду бизнеса добавляются поддерживающие его другие виды бизнесы, никак с ним не связанные (в технологическом, организационном, информационном или институциональном плане).

Примером такого объединения является ПАО «Мечел», которое является одной из ведущих мировых компаний в горнодобывающей и металлургических отраслях.

3) Виртуальный, когда связи между различными видами бизнеса в единой структуре носят исключительно финансовый характер. Примером является ПАО «Базовый элемент» - группа компаний, активы которой сосредоточены в энергетической, сельскохозяйственной, строительной и других отраслях экономики.

4) Ментальный, базирующийся на единстве взглядов и видении проблем бизнеса и на включении в единый поток документов, информации и знания. Примером является компьютерная справочная правовая система «Консультант плюс» [7].

В заключение отметим, что процесс аутсорсинга, передачи ряда функций экономического субъекта сторонним организациям, является естественным элементом эволюции форм хозяйствования, как в российской, так и в международной экономике. Если рассматривать это явление на уровне экономических субъектов, то можно утверждать, что аутсорсинг представляет собой один из наиболее перспективных путей повышения эффективности деятельности предприятия, а именно улучшения качества продукции, снижения затрат и экономии ресурсов, повышения производительности труда, а также доступа к передовым технологиям.

Список литературы

1. Дробышева Л.А. Экономика, маркетинг, менеджмент: Учебное пособие. 4-е изд. / Л.А. Дробышева. - М.: Дашков и К, 2016. - 152 с.
2. Епифанова Е. С. Инструменты снижения рисков реализации аутсорсинговой модели бизнеса [Электронный ресурс] / Епифанова Елена Сергеевна // Бизнес в законе. - 2011. - №5. – С. 187-191. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-snizheniya-riskov-realizatsii-putsya-avtorsingovoy-modeli-biznesa>
3. Костенко П. М. Способы оценивания рисков аутсорсинга [Электронный ресурс] / Костенко Павел Михайлович, Миненкова Юлия Александровна, Карпова Наталья Петровна // Концепт. - 2014. - №5. – С. 136-140. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-otsenivaniya-riskov-avtorsinga>
4. Пожарницкая О. В. Аутсорсинг бизнес-процессов или общий центр обслуживания? [Электронный ресурс] / Пожарницкая О. В., Демьяненко Ю. В. // Вестник СГТУ. 2012.- №1. – С. 113-119. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/avtorsing-biznes-protsesov-ili-obshchiy-tsentr-obsluzhivaniya>
- Стрелкова Н. Использование аутсорсинга российскими компаниями // Молодой ученый. 2016. № 13.1. С. 112-116

5. Петрыкина Н. Правовое регулирование договора аутсорсинга [Электронный ресурс] / Петрыкина Наталья. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/pravovoe-regulirovanie-dogovora-autsorsinga>

6. Рудая И. Л. Аутсорсинг: методология и практика: монография / И. Л. Рудая. – Самара: Изд-во «Универс групп», 2009. – 230 с.

7. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. — Москва: ИНФРА-М, 2009. – 326 с.

УДК 330

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОШИБКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В САНАТОРНО-КУРОРТНОМ КОМПЛЕКСЕ

ГРЕЧКИНА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА

к.э.н., доцент

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал в г. Пятигорске)
Северо-Кавказский Федеральный Университет

Аннотация: В статье рассмотрены типичные ошибки при внедрении управленческого учета в организации, в конкретном случае в санаторно-курортном комплексе. Рассмотрены проблемы организации управленческого учета и предложены пути их решения в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: управленческий учет, типичные ошибки, проблемы внедрения, санаторно-курортный комплекс.

ACTUAL PROBLEMS AND ORGANIZATIONAL ERRORS OF IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM IN SANATORIUM-RESORT COMPLEX

Grechkina Tatyana Vitalevna

Abstract: the article deals with typical errors in the implementation of management accounting in the organization, in a particular case in the sanatorium complex. The problems of management accounting organization are considered and the ways of their solution in modern conditions of management accounting are offered.

Key words: management accounting, typical mistakes, problems of implementation, sanatorium-resort complex.

В современных условиях развития экономики нельзя недооценивать систему управленческого учёта. Без него нет возможности принятия полноценных управленческих решений. В условиях санаторно-курортного бизнеса мы будем рассматривать финансовый управленческий учёт, ведь именно он используется для контроля и управления коммерческих предприятий для достижения главной финансовой цели – получения прибыли.

Управленческий учёт на предприятии должен решать в первую очередь следующие задачи:

- сбор и анализ финансовых данных о предприятии;
- полноценный контроль за деятельности всего предприятия в целом и в частности его подразделений;
- управление и распределение прибыли для повышения рентабельности.

Помимо решения определённых задач, внедрение управленческого учёта открывает для руководства компании множество возможностей для улучшения эффективности предприятия в финансовом плане:

- создание полноценной финансовой картины эффективности организации;

- понимание финансовой составляющей компании и её бизнес-процессов для более качественного управления;
- оперативное получение экономико-финансовой отчётности для принятия верных управленческих решений;
- понимание оценочной стоимости товаров и услуг с учётом себестоимости, косвенных расходов и так далее;
- получение статистической базы для формирования отчётности и бюджетирования [1, с. 9].

В результате, система управленческого учёта на предприятии имеет стратегическую важность, но, помимо возможностей, которые она предоставляет, руководство компаний может столкнуться с проблемами интегрирования данной системы в своё производство. Существуют 3 типичных вида ошибок интеграции управленческого учёта, а именно организационные, методические и технические [3, с. 34]. Рассмотрим их по порядку:

- Организационные проблемы управленческого учёта связаны с вопросами организации работ по его внедрению в предприятие.
- Методические проблемы управленческого учёта относятся к его управлению и возможностям.
- Технические проблемы связаны с фактическим обеспечением и поддержанием системы управленческого учёта на предприятии.

Разбирая типичные ошибки нельзя не обратить внимание на типовые случаи возникновения данных ошибок и эффективные пути их решения. Исследуем организационные ошибки в управленческом учете (табл. 1), проанализируем методические (табл. 2) и технические (табл. 3) ошибки.

Таблица 1

Организационные ошибки управленческого учёта

Проблема	Пути решения
Отсутствие фиксирования конкретных требований и задач.	Принудительная фиксация прикладных целей и задач.
Отсутствие соответствия целей организации – возможностям управленческого учёта.	Учёт стратегических задач организации при определении возможностей системы.
Изменение требований заказчиков во время исполнения поставленных задач.	Фиксация требований и способов решения проблем, сегментирование реализации проекта с поэтапными отчётами.
Отсутствие соответствий ожиданий заказчика с внедрённой системой учёта.	Требование к фиксированию грамотной и чётко поставленной задачи с учётом ограниченности системы учёта.
Отказ в предоставлении конфиденциальной информации.	Заключение договора о не разглашении конфиденциальной информации.
Необходимость обращаться к большому количеству различных сотрудников, каждый из которых знает только свой участок.	Выделение руководителя проекта со стороны заказчика. Консолидация требований и знаний по предприятию.

На основе информации о типичных проблемах интеграции управленческого учёта в коммерческие предприятия, можно сделать вывод о том, какие аспекты необходимы для успеха проекта по интеграции системы учёта, а именно:

- Устойчивая финансово-организационная структура предприятия.
- Устоявшийся перечень видов деятельности организации.
- Фиксация предприятия от изменений в бизнес процессах на время.
- Отсутствие текучки кадров в финансовом отделе.
- Разработка и утверждение методологических документов управленческого учёта.

Таблица 2

Методические ошибки управленческого учёта

Проблема	Пути решения
Начало автоматизации без методической базы управленческого учёта.	Использование типовой модели для данного предприятия, а также разработка новой.
Отсутствие использования общих методов постановки нескольких учётов, таких как УУ, МСФО и бюджетирование.	Создание единой методики для более эффективного результата.
Сверхизбыточная информация и необходимость в её сортировке и поиске данных, необходимых для анализа и управленческих решений.	Добавление аналитики в оперативный учёт и создание системы лаконичных отчётов для чёткого понимания необходимости информации и аналитики в управленческом учёте.
Методическое формирование управленческого учёта происходящее в одно и то же время с её непосредственной автоматизацией.	Понимание и разделение первостепенных задач методики и внедрения системы управленческого учёта, последовательность в решении этих задач.
Отсутствие единых классификаторов и другой НСИ УУ.	Необходимо решить задачу внедрения единых справочников НСИ во всех базах и предприятиях.

Таблица 3

Технические ошибки управленческого учёта

Проблема	Пути решения
Отсутствие ведение полноценного учёта на старом программном обеспечении.	Внедрение современного программного обеспечения на постоянной основе.
Необоснованное разделение первичных баз.	Контроль за доступом к разделению первичных баз через единую систему 1С.
Низкая производительность системы.	Выработка критериев оценки производительности системы для уменьшения количества избыточных аналитик и разграничение доступа к изменению информации.
Избыточное количества аналитик в УУ.	Необходимость в чётком разделении аналитик и в определении критериев важности аналитик для конечного результата.
Несовместимость интегрируемой системы учёта с используемой заказчиком.	Изучение текущей и планируемой к использованию ИТ-инфраструктуры с учетом рекомендации Исполнителя
Динамичность требований к системе и непрерывность ее развития.	Разработка гибкого проекта с учётом требований заказчика для исключения или же минимизации проблем в последующем развитии системы до её создания и интеграции.

Говоря, о возможных ошибках организации управленческого учета в санаторно-курортном комплексе, следует обратить внимание на то, что риск внедрения управленческого учета заключается в том, что нет стопроцентной гарантии, что этот процесс сразу даст результаты и будет отвечать потребностям управленцев.

В заключении хотелось бы отметить возросшее внимание к развитию туристического бизнеса в Российской Федерации и экономические трудности, с которыми сталкивается этот бизнес из-за санкций в отношении нашей страны. Тем не менее, интеграция управленческого учёта и активное его использование помогут если не нивелировать, то смягчить все экономико-финансовые проблемы, с которыми может столкнуться организации и, как результат, создать успешную бизнес модель туристического бизнеса в Российской Федерации.

Список литературы

1. Чая В.Т. Аналитическое обоснование становления и развития системы управленческого учета / В.Т. Чая, Н.И. Чупахина // Все для бухгалтера. – 2007. – № 23. – С. 8–14.
2. Кузина, А.Ф., Павленко, Е.А. Современный подход к совершенствованию учета и управлению затратами экономического субъекта / А.Ф. Кузина, Е.А. Павленко // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2018. № 6-7. С. 198-200.
3. Яковлев, Е.П. Управленческий учет медицинского учреждения (основы организации) / Е.П. Яковлев, Б.Л. Винокуров. - М.: Медицина, 2000. - 144 с.

© Т.В. Гречкина, 2019

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 33

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

БУТРИМОВА АЛЕКСАНДРА ЕВГЕНЬЕВНА

магистрант 3 курса, заочной формы обучения
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Брянский филиал»

Научный руководитель: Пономаренко Борис Тимофеевич
д.и.н., профессор

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Брянский филиал»

Аннотация: Настоящая статья посвящена актуальным вопросам кадрового обеспечения налоговых органов, сущности и природе кадровой политики. Немаловажное значение уделено проблематике кадрового обеспечения налоговых органов в Российской Федерации и способам решения накопившихся проблем.

Ключевые слова: кадры, налоговые органы, кадровое обеспечение, кадровая политика, персонал, государственная структура.

PROBLEMATIC ASPECTS OF STAFFING OF TAX AUTHORITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Butrimova Alexandra Evgen'evna**Scientific adviser: Ponomarenko Boris Timofeevich**

Abstract: This article is devoted to topical issues of staffing of tax authorities, the essence and nature of personnel policy. Important importance is given to the problem of staffing of tax authorities in the Russian Federation and ways to solve the accumulated problems.

Key words: staff, tax authorities, staffing, personnel policy, personnel, government structure.

Умение грамотно подобрать персонал для своего бизнеса, сформировать работоспособную команду – задача на сегодняшний день для налоговых органов не из легких. Налоговые органы уже не раз поднимали кадровый, стратегически важный вопрос будущего страны, ведь по оценкам экспертов, в следующую пятилетку количество работоспособной силы будет уменьшаться примерно на один миллион человек в год [1, с.69].

В настоящее время крайне важно сосредоточить внимание не на вопросах samozанятости населения, а обратиться к проблемам повышения качества занятости и трудоустройства населения, количества кадровых ресурсов в органах власти, уровня профессионализма, навыков, знаний и умений служащих, пребывающих в резерве. Кадровые агентства говорят о необходимости проведения последовательной, грамотной политики в государственных структурах, в том числе и налоговых органах, указывая на то, что инвестиции в персонал – это самые эффективные для дальнейшего будущего предприятия, которые надежно обеспечивают его конкурентоспособность на российском рынке.

Е.А. Кондратьева отмечает, что на практике существует множество различных проблем кадрового обеспечения налоговых органов, среди которых особое значение имеет отсутствие кадровой политики как таковой, причем не только в государственных структурах, но и в большинстве коммерческих компаний и организаций [2, с.39]. Исключение составляют, скорее, представительства иностранных фирм. Кадровая политика в области управления занимает важное место.

Для усиления внутренних и внешних позиций государства необходимо сделать ставку на кадровую политику, её перестройку, отбирая для кадрового состава государственных структур только лучших специалистов. Кадровое обеспечение налоговых органов приоритетно в государственной кадровой политике. Все органы государственной власти должны быть насыщены профессиональными, высококвалифицированными, ответственными кадрами, у которых будет развито чувство ответственности и гражданского долга.

Сегодня, по справедливому утверждению А.Я. Кибанова и И.Б. Дураковой, в налоговых органах существуют сложности с качеством обучения кадров [3, с.52]. В условиях повсеместной цифровизации экономики и активного использования информационных технологий служащим налоговых органов важно соответствовать вызовам времени, расширять границы своих познаний в той или иной отрасли.

Без повышения квалификации и дополнительного образования кадрам налоговых органов приходится достаточно сложно. На наш взгляд, подготовить управленцев в государственной сфере можно, однако, потребуются создавать специализированные бизнес – школы, делать ставку на непрерывное дополнительное образование, просвещать служащих, следить за уровнем их юридической образованности.

На сегодняшний день наблюдается проблема полноценного социального обеспечения сотрудников государственных структур, в том числе и налоговых органов, присутствует негласное соперничество между соискателями по поводу получения более высокооплачиваемой должности. Эффективность государственного управления в налоговых органах необходимо повышать, в том числе и в налоговых органах, что положительно будет сказываться на качестве жизни населения. Кроме того, улучшение кадрового обеспечения, наполнение налоговых органов квалифицированными кадрами позволит снизить существующие административные барьеры, повысит качество оказываемых государственных услуг, следовательно, граждане страны будут более удовлетворены работой органов власти и государственных служащих.

Немаловажную роль в кадровом обеспечении принадлежит вопросу противодействия коррупционному поведению служащих и возникновению конфликта интересов. Невозможно говорить о качественном и полноценном кадровом обеспечении налоговых органах, если в органах власти всё чаще наблюдаются проявления протекционизма, фаворитизма, личной заинтересованности, что не позволяет государственным служащим быть объективными, непредвзятыми [4, с.64].

Также в налоговых органах РФ следует решить проблему «мобильного персонала». Так, в организации может быть организована ротация наиболее перспективных сотрудников, «пробующихся» на разных участках работы.

Институт «мобильного персонала» позволит сформировать и подготовить административный слой кадрового резерва, покроет острый дефицит руководителей государственного уровня. Кроме того, при реализации принципа мобильности можно будет повысить и раскрыть кадровый потенциал служащих налоговых органов, попробовать себя в новом качестве, повысить квалификацию, добиться карьерного развития и роста.

Для современной кадровой политики налоговых органов необходимо решить следующие проблемы:

- усовершенствовать нормативную и законодательную базу кадрового обеспечения и деятельности государственного аппарата;
- наладить и структурировать стратегическую ориентацию общества;
- стабилизировать структуру управления и власти на всех уровнях;
- разработка теоретико-методологической базы кадровой деятельности.

Необходимо помнить, что кадровая политика должна быть достаточно гибкой. И в это понятие И.Н. Молчанов и А.И. Титова вкладывают стабильность, поскольку именно со стабильностью связаны

определенные ожидания работника, и динамичной, т.е. корректироваться в соответствии с изменением производственной и экономической ситуации [5, с.51]. Поскольку формирование квалифицированной рабочей силы связано с определенными издержками для предприятия, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, т. е. исходить из его реальных финансовых возможностей.

Если резюмировать вышесказанное, она должна быть направлена на формирование такой системы работы с кадрами внутри налоговых органов, которая ориентировалась бы на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

В современных экономических условиях организация способна поддерживать сотрудников в основном во внестатных ситуациях – болезнь, травмы, стихийные бедствия, а вот стимулировать повышение уровня жизни под силу немногим. Под повышением уровня жизни граждан следует предполагать возможность получения дополнительной квалификации, качественного и своевременного образования, соответствующего социального обеспечения и поддержки, материальной помощи от государства [5, с.52].

Конечно, на обеспечение такого социального пакета уходят определенные средства, но это окупается, т.к. люди видят конкретную заботу о них, а это снижает текучесть кадров. Поэтому предоставление людям хороших условий труда приобретает важное значение для дальнейшего кадрового обеспечения налоговых органов.

В заключении важно подчеркнуть, что квалификацию сотрудников налоговых органов необходимо повышать регулярно. Во-первых, это поддерживает заинтересованность сотрудников, во-вторых, появляются новые технологии и современное оборудование, на котором необходимо уметь работать. Профессиональное обучение персонала может осуществляться на базе учебных центров, которые следует создавать при высших учебных заведениях, тем самым делая профессиональное образование служащих непрерывным. Также важно обратить внимание на использование института наставничества в целях улучшения качества кадрового обеспечения налоговых органов.

В любом случае кадровой политике в налоговых органах должно уделяться самое пристальное внимание, ведь от этого зависит экономическая безопасность структуры, а практика показывает, что высокая удовлетворенность персонала – высокая эффективность государственной структуры, включая налоговые органы.

Список литературы

1. Тарасова А.О. Особенности найма персонала в России и в Америке // Проблемы науки. – 2018. – № 1. – С. 69-71.
2. Кондратьева Е.А. Содержание, задачи и методики формирования кадровой политики предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 7. – С. 38-44.
3. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма. – М.: КноРус, 2016. – 225 с.
4. Всяких Ю.В., Товстошкур А.Ю. Проблема текучести кадров и её профилактика // Символ науки. – 2016. – № 12-1. – С. 64-65.
5. Молчанов И.Н., Титова А.И. Совершенствование управления процессом оказания государственных услуг Федеральной службой по аккредитации // Стратегии бизнеса. – 2017. – № 11 (43). – С. 50-58.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК: 339.5, 339.9

ВЛИЯНИЕ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАН ЕАЭС

САРГСЯН ЛИЛИТ НОРАЙРОВНА

к.э.н., научный сотрудник
Институт экономики им. М.Котаняна, НАН РА
Ереван, Армения

Аннотация: ЕАЭС-сравнительно новый экономический союз и соответственно еще не очень ясно какие выгоды извлекают страны после вступления в ЕАЭС. Это и повышает актуальность данной тематики. Целью данной статьи является оценка коэффициентов влияния внутрирегионального экспорта на ВВП стран ЕАЭС с помощью регрессионного анализа. В результате работы выяснилось, что экспорт на рынок ЕАЭС влияет на ВВП всех стран-членов вплоть до 3-х месяцев. Более того самое большее влияние на ВВП экспорт оказывает через 2 месяца для Российской Федерации и Республики Беларусь, а для Республики Армения, Республики Казахстана и Киргизской Республики уже через 3 месяца.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; внутрирегиональный экспорт; валовой внутренний продукт; оценка влияния; регрессионная модель.

THE IMPACT OF INTRAREGIONAL TRADE ON ECONOMIC GROWTH OF THE EAEU'S COUNTRIES

Sargsyan Lilit Norayr

Abstract: The EAEU is a relatively new economic union and, accordingly, it is not too clear what benefits the countries gain after joining the EAEU. This fact increases the actuality of this research. The purpose of this article is to estimate the impact coefficients of intraregional exports on the GDP of the EAEU countries, using a regression analysis. As a result of the analysis, it is turned out that export to the EAEU market impacts on the GDP of all EAEU's countries up to 3 months. Moreover, export has the greatest impact on GDP after 2 months for the Russian Federation and the Belarusian Republic, and for the Republic of Armenia, the Republic of Kazakhstan and the Kyrgyz Republic this impact is greatest after 3 months.

Key words: Eurasian Economic Union; intraregional export; gross domestic product; estimation of impact; regression model.

Актуальность данной тематики: ЕАЭС-сравнительно новая международная организация региональной экономической интеграции и соответственно нужно еще выяснить какие выгоды могут привлечь страны после вступления в ЕАЭС. На данный момент государствами-членами ЕАЭС являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация. По соглашению ЕАЭС обеспечивается свобода внутрирегиональной торговли, свобода движения капитала и трудовых ресурсов. Каждая из стран, присоединилась к ЕАЭС с определенным ожиданием экономических выгод. Данное исследование посвящено анализу экспортной деятельности стран-членов ЕАЭС и выгод, которые страны получают благодаря внутрисоюзного экспорта.

Обзор литературы: Факт, что экспорт страны тем или иным образом воздействует на экономический рост, не подлежит сомнению. Вопрос в том как именно экспорт влияет на экономический рост. Данный вопрос изучили многие экономисты. Некоторые считают, что благодаря экспорту приток иностранной валюты в стране вырастает, что может быть использована для решения проблем

равновесия платежного баланса, для погашения внешнего долга и для прочего [9, p.473-485; 12, p.212]. Кроме того экспорт дает возможность предпринимателей с помощью эффекта масштаба производить еще больше количества продукции, что и приводит к экономическому росту [6, p.25-28].

Однако ясно, что страна не может экспортировать все товары подряд. По-этому необходимо изучить как можно эффективно построить экспортную корзину. Многие экономисты считают, что самым эффективным способом считается специализация на производство и экспорт таких товаров, в которых страна имеет совершенные, сравнительные, или же конкурентные преимущества [4, p.181-189; 8, p.10-38].

Еще одним важным вопросом, которому посвящены многие труды экономистов является оценка влияния экспорта на экономический рост страны.

Микаэли, на основе анализа 41 развивающейся стран за период 1950–73гг. выявил значительную положительную связь между ростом ВВП на душу населения и соотношением экспорт/ВВП для 23 наиболее развитых стран, но для более бедных стран эта связь не подтвердилась [11, p. 49-53]. Баласса подтвердила выводы Микаэли, проанализировав данные 11 развивающихся стран за период 1960-73х гг. [4, p.181-189]. Похожие выводы сделали Федер для промышленных стран и Кавусси для развивающихся стран [5, p. 59-73; 7, p.241-250]. Однако надо учесть, что все эти исследования не учли особенности каждой из исследуемых стран.

Медина-Смит исследуя 41 стран выявила, что 2 из 22 панельных исследований и 8 из 19 исследований на основании временных рядов частично отклоняют гипотезу роста, обусловленную экспортом [10, p. 5-13].

Абуал-Фоуль анализируя данные Иордании за 1976-1997 гг., подтверждает гипотезу роста, обусловленную экспортом [2, p. 393-396]. Основываясь на данных Канады за 1961-2000 гг., Авокузе подтверждает положительное влияние экспорта на экономический рост [3, p. 126-136].

На основе данных 11 стран СНГ в период 2000-2016гг. было выявлено, что рост экспорта на 10% в данных странах приводит к росту ВВП на 9.7% [1, стр.91-99]. Однако ясно, что панельное исследование дает средние результаты, то есть не во всех странах СНГ рост экспорта на 10% приводит к таким результатам, это лишь средняя величина.

По-этому для стран ЕАЭС мы не будем оценить влияние экспорта на рост панельными данными, а рассмотрим это влияние отдельно для каждой страны.

Методология: Для оценки влияния экспорта в рамках ЕАЭС на ВВП каждой страны проведен регрессионный анализ на основе данных ВВП и экспорта в рамках ЕАЭС каждой страны по ежемесячным данным 2015-2017гг. Сперва изучена стационарность временных рядов. Далее рассмотрено наличие корреляции между независимыми переменными. Регрессионный анализ оценен с помощью метода наименьших квадратов, используя статистический пакет EViews 4.1. Данные взяты из официальных сайтов Национальных статистических комитетов стран ЕАЭС.

Результаты исследования: Итак, мы должны оценить выгоды торговли в рамках ЕАЭС для каждой страны. В данном случае мы ограничимся оценкой влияния экспорта в рамках ЕАЭС на ВВП каждой страны с определенным временным лагом. Для оценки мы использовали месячные данные с 01.2015г. до 12.2017г., так как для некоторых стран месячные данные для 2018г. пока не доступны.

Итак, стационарность временных рядов не подтвердилась, по-этому для анализа мы использовали их натуральные логарифмы, которые уже были стационарными. В таблице 1 показана корреляция между внутрирегиональным экспортом и ВВП для каждой страны ЕАЭС.

Из рассчитанных коэффициентов можно судить, что корреляция между ВВП и экспорта на рынок ЕАЭС высока в Армении, в Белоруссии и в России, а в Казахстане и Киргизии корреляция слабая.

Можно уже перейти к построению регрессионной модели. Для этого мы в качестве зависимой переменной используем ВВП каждой страны, а в роде независимой переменной экспорт на рынок ЕАЭС, с некоторым временным лагом. Таким образом в таблице 2 временной лаг (t-1) означает предыдущий месяц, (t-2)-два месяца назад и т.д.

Таблица 1

Коэффициент корреляции между внутрирегиональным экспортом и ВВП

Страна	Коэффициент корреляции между внутрирегиональным экспортом и ВВП для данной страны
Армения	0.45
Белоруссия	0.51
Казахстан	0.20
Киргизия	0.23
Россия	0.55

Таблица составлена автором, источник статистических данных: <http://www.armstat.am/>, <http://www.belstat.gov.by>, <http://stat.gov.kz>, <http://stat.gov.kz>, <http://www.gks.ru/>

Таблица 2

Влияние внутрирегионального экспорта на ВВП стран ЕАЭС

		a0	a1	a2	a3	a4	Скорректированный R-квадрат
Армения (РА)	Коэффициент	3.26	0.2	0.14	0.26	0.43	0.42
	Вероятность	0.03	0.22	0.01	0.04	0.02	
Белоруссия (РБ)	Коэффициент	-2.5	0.1	0.3	0.45	0.23	0.53
	Вероятность	0.41	0.12	0.04	0.01	0.00	
Казахстан (РК)	Коэффициент	23.1	0.02	0.03	0.1	0.2	0.31
	Вероятность	0.02	0.51	0.01	0.00	0.03	
Киргизия (КР)	Коэффициент	42.1	---	0.02	0.01	0.3	0.29
	Вероятность	0.02	---	0.00	0.03	0.04	
Россия (РФ)	Коэффициент	23.6	0.3	0.2	0.51	0.13	0.57
	Вероятность	0.85	0.11	0.00	0.02	0.02	

Таблица составлена автором, Источник статистических данных: <http://www.armstat.am/>, <http://www.belstat.gov.by>, <http://stat.gov.kz>, <http://stat.gov.kz>, <http://www.gks.ru/>

Однако для исключения автокорреляции между независимыми переменными мы изучили еще и парную корреляцию между независимыми переменными. Высокая корреляция обнаружена только для Киргизии между экспорт(t) и экспорт(t-1). По-этому для Киргизии мы не включили в регрессионный модель переменную экспорт(t). То есть, для всех стран мы оценили следующая модель: $ВВП = a_0 + a_1 * экспорт(t) + a_2 * экспорт(t-1) + a_3 * экспорт(t-2) + a_4 * экспорт(t-3)$, кроме Киргизии, для которой была оценена следующая модель: $ВВП = a_0 + a_2 * экспорт(t-1) + a_3 * экспорт(t-2) + a_4 * экспорт(t-3)$. Результаты регрессионного анализа представлены в таблице 2.

Как мы отметили выше, для Киргизии мы не внесли в регрессионный модель переменную экспорт(t), однако в результате анализа выяснилось, что влияние данной переменной ни в одной стране не является статистически значимым (вероятность > 0.05). Подведем итоги для каждой страны.

В Армении рост экспорта на 1% на рынок ЕАЭС увеличивает ВВП на 0.14% в следующем месяце, на 0.26% после 2-х месяцев и на 0.43% после 3-х месяцев. Скорректированный R-квадрат=0.42 для Армении-это означает, что 42% изменений ВВП связана с экспортом на рынок ЕАЭС прошлых 3-х месяцев.

В Белоруссии рост экспорта на 1% на рынок ЕАЭС увеличивает ВВП на 0.3% в следующем месяце, на 0.45% после 2-х месяцев и на 0.23% после 3-х месяцев. Скорректированный R-квадрат=0.53 для Армении-это означает, что 53% изменений ВВП связана с экспортом на рынок ЕАЭС прошлых 3-х месяцев.

В Казахстане рост экспорта на 1% на рынок ЕАЭС увеличивает ВВП на 0.03% в следующем месяце, на 0.1% после 2-х месяцев и на 0.2% после 3-х месяцев. Скорректированный R-квадрат=0.31 для Армении-это означает, что 31% изменений ВВП связана с экспортом на рынок ЕАЭС прошлых 3-х месяцев.

В Киргизии рост экспорта на 1% на рынок ЕАЭС увеличивает ВВП на 0.02% в следующем месяце, на 0.01% после 2-х месяцев и на 0.3% после 3-х месяцев. Скорректированный R-квадрат=0.29 для Армении-это означает, что 29% изменений ВВП связана с экспортом на рынок ЕАЭС прошлых 3-х месяцев.

В России рост экспорта на 1% на рынок ЕАЭС увеличивает ВВП на 0.2% в следующем месяце, на 0.51% после 2-х месяцев и на 0.13% после 3-х месяцев. Скорректированный R-квадрат=0.57 для Армении-это означает, что 57% изменений ВВП связана с экспортом на рынок ЕАЭС прошлых 3-х месяцев.

Как мы видим, экспорт на рынок ЕАЭС влияет на ВВП всех стран-членов вплоть до 3-х месяцев. Нужно отметить тот факт, что начиная с 4-х месяцев и дальше влияние экспорта на ВВП было статистически незначимым во всех странах, по-этому данные переменные не были включены в регрессионную модель.

Выводы: Таким образом на основе вышеприведенного анализа можно с уверенностью утверждать, что членство в ЕАЭС благотворно влияет на всех странах с точки зрения экспорта, так как экспорт на рынок ЕАЭС увеличивает ВВП каждой страны. Самое больше влияние экспорт имеет на ВВП после 2-х месяцев для Белоруссии и России, а для Армении, Казахстана и Киргизии- после 3-х месяцев.

Список литературы

1. Саргсян Лилит, Влияние внешней торговли и ПИИ на экономический рост, Региональные проблемы преобразования экономики, N4 / 2018, ISSN 1812-7096, стр. 91-99/ Sargsyan Lilit, Vliyanie vneshney trgovli I PII na ekonomicheskiiy rost, Regionalnie problem preobrazovaniya ekonomiki, N4/2018, p.91-99
2. Abual-Foul B. (2004), Testing the Export-Led Growth Hypothesis: Evidence from Jordan, Applied Economics Letters, 11, p.393-396.
3. Awokuse T.ú. (2003), Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Canada? The Canadian Journal of Economics, 36 (1), p.126-136.
4. Balassa B. (1978), Exports and economic growth: further evidence, Journal of Development Economics, 5, p.181-189.
5. Feder G. (1983), On exports and economic growth, J. of Dev. Economics, 12, p.59-73,
6. Hausmann R., J. Hwang, and D. Rodrik. 2006. "What You Export Matters." Working Paper. Center for International Development, Harvard University 31pp.
7. Kavoussi R. (1984), Export expansion & economic growth, J. Dev. Econ., 14, p.241-250.
8. Krugman/Obstfeld, International Economics. 2003, Chapter 2: Labor Productivity and Comparative Advantage: The Ricardian Model, 712pp.
9. Lall S., Technological change and industrialization in the Asian NIEs': Achievements and Challenges, Technological Learning and Innovation: The Experience of the Asian NIEs, p.13-69, 2000, Cambridge: Cambridge University Press.
10. Medina-Smith E.J. (2001), Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Developing Countries? A Case Study of Cost Rica, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series #7, UNCTAD., p. 5-13.
11. Michaely M. (1977), Exports and growth: an empirical investigation, Journal of Development Economics, 4, p.49-53.
12. Prebish R.,The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, United Nations Department of *Economic Affairs*, 1950, p. 247 pp.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

ЦЫРЕТАРОВ ЕВГЕНИЙ БОРИСОВИЧ,

Магистрант

ФГБОУ ВО «Восточно-сибирский государственный университет технологий и управления»

Научный руководитель: Хабалтуев Андрей Юрьевич

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Восточно-сибирский государственный университет технологий и управления»

Аннотация: известно, что в настоящее время приборостроение нашей страны отстает от Китая, Японии, США. И в статье раскрыты основные задачи развития данной отрасли Республики Бурятия, где основой формирования приборостроительного кластера является предприятие - ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение».

Ключевые слова: регион, производство, предприятие, приборостроение, развитие

STATE AND DEVELOPMENT OF INSTRUMENT-MAKING INDUSTRY IN THE REGION

Tsyretarov Evgenii Borisovich*Scientific adviser: Khabaltuev Andrey Yurievich*

Abstract: it is known that at present the instrument making of our country lags behind China, Japan, the USA. And in the article the basic tasks of development of this branch of the Republic of Buryatia where the basis of formation of instrument - making cluster is the enterprise - JSCo «Ulan-Ude Instrument-making Production Association»

Key words: region, production, enterprise, instrumentation, development

Промышленность является одним из приоритетных направлений программы социально-экономического развития Республики Бурятия. В промышленности региона преобладают ресурсодобывающие отрасли, при этом основная ее доля приходится на топливно-энергетический комплекс, далее по объему идет отрасль машиностроения, включающая в себя предприятия авиастроения, электротехнической промышленности, металлообработки и приборостроения.

На долю Республики Бурятия приходится 2,1% территории России и 5% - Дальневосточного федерального округа, а также 0,3% ВВП России и 4,7% ВРП Дальневосточного федерального округа. По итогам 2017 года ВРП на душу населения региона составил 207 млрд.руб., что ниже 2016 года на 0,6%.

Отраслевая структура промышленности Республики Бурятия представлена на рис. 1.

Наибольшую долю в производстве промышленной продукции занимает машиностроение и металлообработка – 40,6%, на электроэнергетику приходится 27,5% от общего объема производства, на пищевую – 9,4%, на лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную приходится 3,6%, на промышленность строительных материалов – 3,1% и на легкую – 0,4%.

Более половины предприятий и организаций республики сосредоточены в городе Улан-Удэ (66,2%). Преобладающей формой собственности организаций, зарегистрированных в городе Улан-Удэ,

была частная форма, которая составляет 84,6%. Государственные предприятия составляют 2,9%, а предприятия жилищно-коммунального комплекса – 1,7%, 22,2% организаций основным направлением деятельности выбрали сферу оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов, 13,6% - строительство, 8,6% - операции с недвижимостью и 7,3% организаций – «Предоставление прочих видов услуг»[3].

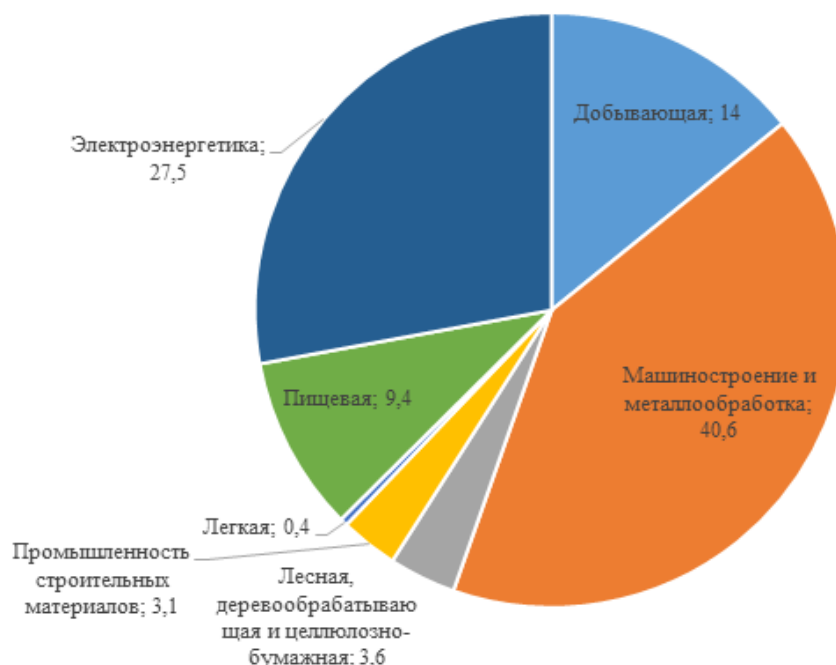


Рис. 1. Отраслевая структура промышленности Республики Бурятия, %

На приборостроение приходится около 1% от всего объема промышленного производства республики. Основой формирования приборостроительного кластера региона является крупнейшее предприятие Сибири и Дальнего Востока ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение». Данное предприятие специализируется на производстве высокоточного оборудования, продукции производственного назначения, а также товаров народного потребления.

Приборостроительный завод по изготовлению авиационной техники был организован Бурятским Совнархозом в конце 1960-го года на основе Распоряжения Совета Министров РСФСР. Предприятие освоило выпуск приборов для военной техники, самолетов и вертолетов. С 1970 года выпускаются новые типы двигателей (сельсинов, трансформаторов, интеграторов, блоков питания и т.д.). С 9 апреля 1981 года, завод преобразован в «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение» и в 1983 году началось производство более сложных изделий, таких как аппаратура предстартовой подготовки, гироскопы, автопилоты. В связи с распадом СССР и разрушением налаженных деловых связей в 1994 году проведена конверсия производства и были освоены новые виды гражданской продукции для народного потребления и производственно-технического назначения. В настоящее время производственное объединение специализируется на производстве: водосчетчиков ЕТК и ЕТW, СКВ и СКВГ, электродвигатели вентиляторов, приводы стеклоочистителей для автомобиля ЗИЛ и его модификаций [1]. В 2009 году предприятие было включено в перечень стратегических организаций и вошло в состав АО «Концерн «Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ), который представляет собой крупнейший холдинг России, объединяющий 70 организаций радиоэлектронной промышленности. Деятельность их направлена на производство средств радиоэлектронной борьбы и разведки, измерительной аппаратуры специального назначения [2].

Площадь, занимаемая предприятием, составляет 19,7 га, в том числе зданий и сооружений 12,46 га, из них промышленных зданий и сооружений – 11,92 га. Компания сотрудничает с несколькими крупными промышленными предприятиями в регионе, России и соседних стран.

С 2017 года перед ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение» стоит задача разработки новой стратегии развития с направленностью на производство продукции общепромышленного назначения и оказание коммерческих услуг в рамках своей специализации в сфере авионики. На базе ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение» предусматривается освоение новой продукции гражданского и военного назначения в соответствии с приоритетными направлениями стратегии развития Концерна «Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ) до 2020 года, выпуск электротехнической продукции и создание сервисного центра по их обслуживанию [2].

Приборостроение занимает важное место в структуре промышленности региона и страны в целом. Известно, что наша страна ощутимо отстает в своем развитии от Китая, Японии, США. Предприятия отрасли нуждаются в государственной поддержке для своего успешного развития, им требуются финансовые вливания для технологического переоснащения производства. На уровне региона необходима разработка возможных механизмов реализации комплексных проектов и программ по выводу отечественного производства на новый конкурентоспособный уровень, обеспечивающий потребности внутреннего рынка и экспорт качественной и конкурентной продукции, по стимулированию развития центров по разработке инновационной продукции. Также остро стоит задача обеспечения сервисного обслуживания оборудования и приборов, решение которой возложено на приборостроительное объединение. Именно приборостроение должно стать базисом экономического развития страны, который придаст ей инновационный характер. Опережающее развитие данной отрасли в итоге является основным источником инновационного развития и дальнейшего опережающего роста экономики Бурятии, повышения производительности труда и соответственно улучшения благосостояния населения.

Список литературы

1. История компании. // Официальный сайт ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение». URL: <http://www.uupro.ru/company/history/>
2. Ключевые компании. Холдинги и организации Ростеха. Официальный сайт Ростеха. URL: <https://rostec.ru/about/companies/346/>
3. Основные отрасли экономики РБ. // Официальный сервер органов государственной власти Республики Бурятия. URL: <http://old.egov-buryatia.ru/index.php?id=257>
4. Тишков В.П. Состояние и перспективы российского рынка атомного приборостроения. // ПРоАтом. 2006.

© Е.Б.Цыретаров, 2019

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ДАЦАЕВА РАИСА ШАМСУДИНОВНА,

к.э.н, доцент
кафедра «Экономика и управление в топливно-энергетическом комплексе»,
ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет
имени акад. М. Д. Миллионщикова»,

ШАМСУЕВА ХАВА ИБРАГИМОВНА

магистрант 3-го курса
Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы развития рынка и поддержания конкуренции ее участниками. Рынок постоянно развивается с развитием цифровых технологий и не только, поэтому главным для предприятий становится вопрос опережения своих конкурентов в совершенствовании своей деятельности и завоевание или поддержание лидирующих позиций на рынке. Для этого предприятию необходимо иметь особые отличительные черты, иначе говоря обладать конкурентными преимуществами.

Ключевые слова: конкуренция, внешние преимущества, внутренние преимущества, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, стратегия конкуренции, позиционирование, управление, конкурент, сегмент рынка.

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE MODERN ENTERPRISE

**Datsaeva Raisa Shamsudinovna,
Shamsueva Khava Ibragimovna**

Annotation: This article deals with the development of the market and the maintenance of competition by its participants. The market is constantly evolving with the development of digital technologies and not only, so the main issue for enterprises is to stay ahead of their competitors in improving their activities and winning or maintaining a leading position in the market. For this purpose the enterprise needs to have special distinctive features, in other words to possess competitive advantages.

Key words: competition, external advantages, internal advantages, competitiveness, competitive advantage, competition strategy, positioning, management, competitor, market segment.

Конкурентное преимущество — это когда предприятие превосходит конкурентов какой-либо эксклюзивной ценностью. Эти преимущества могут быть во всех сферах деятельности предприятия будь то экономический аспект или технический, или даже преимущество в организационных вопросах, например, умение максимально эффективно распоряжаться ресурсами предприятия.

Характеристики, отличающие производство данного предприятия, могут быть разнообразными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам (к формам произ-

водства, сбыта, продаж). Это превосходство относительно, определяется оно путем сравнения методов производства и реализации товара конкурентами, которые являются лучшими в своем сегменте и занимают прочную позицию на рынке. Такого конкурента автор называет приоритетным.

Одним из критериев, которые позволяют оценить ее конкурентные преимущества и определить пути их реализации являются условия эффективного функционирования организации в рыночной среде (рис. 1).



Рис. 1. Система факторов, формирующих конкурентные преимущества организации

Конкурентное преимущество — это выгода в перспективе от осуществления уникальной стратегии.

В деятельности предприятия можно выделить два обширных составляющих: развитие (создание конкурентных преимуществ) и целевая деятельность (использование преимуществ).

Главная задача предприятия в том, чтобы бы достигать успехов по этим двум направлениям и быть лучше, чем его конкуренты того же рынка. Поэтому итоги деятельности за каждый период должны сравниваться с итогами деятельности других предприятий. Например, чтобы оценить достижение цели «снижение затрат» необходимо знать насколько снизились затраты фирм-конкурентов. Если, допустим, что при том же производстве товаров у конкурентов затраты снизились на 20-25%, а на нашем предприятии только на 2-5%, то конкурентное преимущество данного предприятия трудно оценить положительно.

Следует отметить, что конкурентное преимущество фирмы не всегда является очевидным. Оно может отличаться в зависимости от того, чему руководство придает значение больше — рынку сбыта, внутренним факторам или конкуренции. При формировании конкурентного преимущества возможны варианты: акцентирование внимания на конкурентах, с которыми пересекаются главные цели предприятия; концентрация на удовлетворение потребностей клиентов; концентрация на будущем предприятия, когда уделяется внимание как конкурентам, так и потребителям.

Из всего вышеизложенного следует, что конкурентные преимущества и стратегии их достижения и удержания представляют практический интерес для фирмы и являются неотъемлемым элементом формирования общекорпоративной стратегии в целом.

Список литературы

1. Конкурентные преимущества. Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnye-preimushchestva.html>
2. Конкурентная среда предприятия. Электронный ресурс, режим доступа: <http://topknowledge.ru/strategicheskij-menedzhment/590-podderzhka-konkurentosposobnogo-potentsiala-predpriyatiya.html>

УДК 330

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ДАЦАЕВА РАИСА ШАМСУДИНОВНА,

к.э.н, доцент

кафедра «Экономика и управление в топливно-энергетическом комплексе»,
ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет
имени акад. М. Д. Миллионщикова»,**ШАМСУЕВА ХАВА ИБРАГИМОВНА**

магистрант 3-го курса

Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства

Аннотация. Рассмотрена актуальность формирования механизма управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов экономики региона в современных условиях. Обозначены основные элементы обеспечения устойчивого развития предприятий в регионе. Изучены основные проблемы и сформулированы пути их решения, с целью содействия развитию экономики в отдельных регионах в сложившихся современных условиях в стране.

Ключевые слова: предприятие, экономика региона, хозяйствующие субъекты регионов, механизм управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов, устойчивое развитие хозяйствующих субъектов, экономическая эффективность, динамика развития, политика стимулирования, деятельность предприятий.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A MODERN ENTERPRISE

**Datsaeva Raisa Shamsudinovna,
Shamsueva Khava Ibragimovna**

Annotation. The urgency of formation of the mechanism of management of sustainable development of economic entities of the region in modern conditions is considered. The main elements of sustainable development of enterprises in the region are outlined. The basic problems are studied and the ways of their decision are formulated, for the purpose of assistance to development of economy in separate regions in the developed modern conditions in the country.

Key words: enterprise, regional economy, economic entities of regions, mechanism of management of sustainable development of economic entities, sustainable development of economic entities, economic efficiency, dynamics of development, incentive policy, activity of enterprises.

Современная экономическое положение отличается непредсказуемостью и достаточно большим количеством факторов, подрывающих стабильность экономики. Предприятия на сегодняшний день осуществляют свою деятельность в сложнейших условиях. На пути достижения лидирующих позиций перед ними возникают множество проблем, значительными из которых являются проблемы поддержания добросовестной конкуренции. Это сложно в связи с быстро развивающимся рынком, постоянно обновляющимся ассортиментом на рынке и расширением многообразия предлагаемых товаров. Под угрозой часто находится возможность оставаться этом на рынке. Поэтому очень важен вопрос устойчивого развития предприятий и его изучение с открытием новых возможностей и предложений поддержа-

ния устойчивости. Важным элементом в этом ключе является планирование и прогнозирование своей деятельности, так как они помогают избежать вероятность непредвиденных и нежелательных изменений в работе. При разработке планов, моделей всевозможных проблем, которые могут возникнуть в деятельности предприятия, и определения путей решения этих проблем с минимальными затратами ресурсов, предприятие более подготовлено к вероятностным рискам и ближе к устойчивому развитию. Этот механизм слаженного действия, который помогает держать баланс, то есть поддерживать устойчивое развитие, позволяет объекту хозяйствования не только подстраиваться под изменения происходящие во внешней среды, но и постоянно открывать новые пути развития.

Одним из важных элементов финансовой устойчивости предприятия является возможность отвечать по своим обязательствам перед кредиторами. Также к важным элементам можно отнести и возможность быстро восполнять свои ресурсы, иначе говоря обеспеченность ресурсами, отсюда вытекает и следующий элемент – бесперебойное функционирование, которое возможно лишь при наличии необходимых ресурсов. В итоге мы получаем стабильность и положительные финансовые результаты.

Если рассмотреть противоположную ситуацию, предприятие, которое не выстраивает свою политику устойчивого развития теряет свою финансовую стабильность, что приводит предприятие к банкротству и в конечном итоге к ликвидации. Но следует учитывать и то, что чрезмерная финансовая устойчивость препятствует достижения поставленных целей, потому что слишком большой объем ресурсов создает излишние резервы, что усложняет деятельность предприятия.

Факторы, которые оказывают прямое влияние на финансовую устойчивость можно разделить на внешние и внутренние. К внутренним факторам, главным образом, отнесем такие факторы как объем собственного капитала, величина затрат и их изменение по сравнению с меняющимися доходами, разнообразие изготавливаемой продукции, доля рынка, который охватывает выпускаемый продукт, принадлежность предприятия к той или иной отрасли, структура и состав финансовых ресурсов и резервов, прогрессивность используемой техники и технологии, источники восполнения резервов. Также, дополнительно, к ним можно отнести количество и состав инвесторов, и обязательно учитывать налогового бремя, которое несет предприятие. Данные внутренние факторы имеют достаточно сильное прямое влияние на финансовую устойчивость субъектов хозяйствования и определяют, насколько предприятие способно отвечать по своим обязательствам.

Внешние факторы, воздействующие на финансовую устойчивость предприятия, очень разнообразны, в связи с этим их подразделяют на следующие группы: политические (какая политическая система в стране и как она влияет на экономическую систему); экономические (какую экономическую политику проводит государство и как ее поддерживает, развитость всех видов рынков, поддержание инвестиционной деятельности и т.д.); социальные (социальная стабильность, платежеспособность населения и др.); технологические (уровень развития науки и техники в стране, количество и качество используемых инновационных технологий и т. д.); экологические (степень возникновения опасности, частота природных катастроф, уровень загрязнения окружающей среды и др.);

Сегодняшняя ситуация мировой экономики отличается обширными экономическими кризисами. Многие хозяйствующие субъекты находятся на грани крушения национальных экономик, что означает банкротство многих из них. Для решения подобных проблем власти различных стран должны объединиться, быть за одно и плавно проводить переход к устойчивому развитию своих экономик, бороться с глобальными угрозами и неравенством между странами.

Список литературы

1. Колосова Т.В. Управление устойчивым развитием предприятий в условиях внедрения инноваций: монография. Н. Новгород: ННГАСУ, 2009. 168 с.
2. Ерыгин О.В. Лобков К.Ю. Устойчивое инновационное развитие предприятий ОПК: концепция, принципы и методы планирования: монография. Красноярск: Сиб-ГАУ, 2004. 216 с.

УДК 332.834

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСОБЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ЛАБАЗАНОВ РАСУЛ РАМЗАНОВИЧ,

к.т.н, доцент
кафедра «Эспертиза, управление недвижимостью и теплогазоснабжение»,
ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет
имени акад. М. Д. Миллионщикова»

ШАМСУЕВА ХЕДИ ИБРАГИМОВНА

магистрант 3-го курса
Институт строительства, архитектуры и дизайна

Аннотация: Рынок недвижимости – это один из фундаментальных элементов экономической системы любого государства. Во все времена известные экономисты, философы и политические деятели исследовали законы влияния на развитие общества. Большую часть доходов формируют поступления от операций, связанные с недвижимостью, а также налоги на недвижимость. В процессе развития рынка недвижимости создается колоссальное количество рабочих мест, что влечет за собой рост занятости и, соответственно, улучшение социального положения населения государства.

Ключевые слова: недвижимость, инвестиции, рынок недвижимости, купля-продажа, финансы, риски, рынок аренды, социально-экономическое развитие, экономическая ситуация, финансовый рынок.

REAL ESTATE MARKET AS A SPECIAL ELEMENT OF THE ECONOMIC SYSTEM

**Labazanov Rasul Ramzanovich,
Shamsheva Hedy Ibragimovna**

Abstract: the real estate Market is one of the fundamental elements of the economic system of any state. At all times, well-known economists, philosophers and politicians have studied the laws of influence on the development of society. Most of the income is generated from transactions related to real estate, as well as property taxes. In the process of development of the real estate market, a huge number of jobs are created, which entails the growth of employment and, accordingly, the improvement of the social situation of the population of the state.

Key words: real estate, investments, real estate market, purchase and sale, Finance, risks, rental market, socio-economic development, economic situation, financial market.

Инвестиции рынка недвижимости оказывают прямое влияние на изменение финансового рынка, что дает причины рассматривать рынок недвижимости как неотъемлемую часть финансового рынка.

Важность темы работы определяется исключительно большим значением для России в формировании системы эффективного воспроизводства недвижимости в целях ускоренного накопления национального богатства нашей страны и в росте потенциала ее социально-экономического развития в перспективе.

Рынок недвижимости в нашей стране (как и во многих лидирующих странах) изменяется стремительно быстро. Эти изменения особенно непредсказуемы в кризисные периоды. В таких случаях анализ рынка представляет собой сложнейшую задачу: спрос и цены могут меняться как положительно так и отрицательно.

В нынешнее время стоимость мирового рынка коммерческой недвижимости оценивается приблизительно в 4 трлн. долл., что говорит о том, что этот вид активов наиболее востребованный в мировой инвестиционной практике.

Существует следующие варианты инвестирования в недвижимость:

1. Покупка для перепродажи;
2. Покупка для сдачи в аренду.

Доля обоих рынков недвижимости в структуре всего рынка определяется степенью активности инвестиционно-строительной политики, которая ведется в конкретном регионе. Часто цены вторичного рынка превышают цены первичного рынка на 10–30%. Однако если имеет место дефицит объектов с определенными характеристиками, их цена на первичном рынке может превышать цены на схожие объекты вторичного рынка. Также, необходимость дополнительных инвестиций в новый объект (ремонт, подключение телефона и т. д.) приводит к повышению стоимости таких объектов по сравнению с аналогичными объектами на вторичном рынке.

Вклады в недвижимость – полноценный вид бизнеса. Для инвестиций в жильё не обязательно обладать крупным капиталом, поскольку вложиться можно на стадии строительства или, скажем, приобрести долю в жилищном кооперативе. [6, С 254-255]

К плюсам инвестирования в недвижимость относятся:

- высокая ликвидность объектов;
- доходность в долгосрочной перспективе (сдавая жильё в аренду, можно зарабатывать на этом годами и десятилетиями);
- относительная доступность вкладов;
- большой выбор направлений инвестирования (жилая и коммерческая недвижимость, здания на стадии котлована и «первого этажа», загородные коттеджи, элитное жильё).

Как и любые другие финансовые операции, рассматриваемый нами тип вложений подвержен определенным рискам.

Минусы вкладов в жильё:

- зависимость спроса на объекты от общей экономической ситуации в стране и в конкретном регионе;
- достаточно высокая стоимость объектов недвижимости;
- значительно низкий спрос на жильё в небольших городах;
- сопутствующие расходы – налоги, оплата коммунальных услуг, отделка и ремонт и т.д.

В 2018 году рынок жилья в России показывал устойчивый рост в большинстве сегментов. Подорожало вторичное жильё; стала выше средняя арендная ставка; но выросли цены на загородную недвижимость. В течение года рост был неравномерным: пик по большинству показателей пришелся на IV квартал.

Тенденция к неуклонному подорожанию вторичного жилья в России продолжает развиваться. К такому выводу пришли аналитики рынка недвижимости, подводя итоги развития этого сегмента в первом квартале нынешнего года.

Вклады в жильё за рубежом расцениваются знатоками как высокодоходные и надёжные. В других государствах недвижимость с годами тоже не дешевеет, а наоборот растет в стоимости.

Подобные инвестиции оправдывают себя как с точки зрения доходов в будущем, так и в качестве резервного жилья на случай выезда за рубеж.

Важность недвижимого имущества для государства и для его владельцев объясняется существованием особого правового регулирования вопросов, связанных с недвижимостью. Законодательство содержит большое количество предписаний о правилах использования недвижимого имущества и правилах его купли-продажи. Многие объекты недвижимости закреплены в государственной или муниципальной собственности и не могут быть куплены гражданами. Это правило обусловлено значимостью таких объектов для экономики и экологии нашего государства. [7, С 110-115]

Список литературы

1. <http://stroi.mos.ru/news/stroitel'naya-otrasl-daet-impuls-razvitiu-smezhnyh-otraslei-zammera> (дата обращения: 16.06.2016).
2. Широв А.А., Янговская А.А. Возможности и ограничения. URL: www.macroforecast.ru/doc/shirov_yantovsky.doc
3. Овсянникова Т.Ю. Жилье как фактор роста человеческого потенциала // Томский финансовый журнал. 2016. № 3.
4. <https://realty.rbc.ru/news/577d2c379a7947a78ce94d20>
5. Г.М. Стерник, Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. С 45-53.
6. К.Ю. Прокофьев. Рынок недвижимости: понятие. Экономический анализ: теория и практика, 2015 г. С 254-255.
7. Ю.Д. Шмидт. Особенности и факторы развития регионального рынка недвижимости, 2016 г. С 110-115.

УДК 911.3.338.48

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ СЕМЕЙНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

ЯНЧЕНКО НИНА СЕРГЕЕВНА

магистрант 2 курса,
Институт менеджмента
Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург

Аннотация: В данной статье раскрываются состояние семейного туризма в Республике Крым, а также тенденции по его развитию.

Ключевые слова: туризм, семейный туризм, республика Крым.

THE STATE AND TRENDS OF FAMILY TOURISM IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Yanchenko N. S.

Abstract: This article reveals the state of family tourism in the Republic of Crimea, as well as trends in its development.

Key words: tourism, family tourism, Republic of Crimea.

В республике Крым за последние годы определены изменения во всех сферах жизни, в том числе в развитии семейного туризма. Транспортная доступность полуострова улучшена, благодаря строительству Крымского моста и продолжению работ над строительством трассы «Таврида», открытию нового терминала Международного аэропорта в г. Симферополь.

Отель Mriya Resort & Spa отмечен победами в пяти номинациях в одной из самых значимых премий World Travel Awards.

Данный регион России обладает уникальными ресурсами для развития оздоровительного, пляжного, активного, исторического, винного и других видов туризма. Южный берег Крыма максимально благоприятен для семейного отдыха и оздоровления. Необычайно широк спектр лечебного применения минеральных вод. Воды питьевого и бальнеологического назначения применяются на курортах Евпатории, Саки и Феодосии. Западный Крым славится своими лечебно-оздоровительными центрами, благодаря местным целебным грязям, минеральным источникам, соленым озерам.

В окружении Ялты сосредоточены самые узнаваемые достопримечательности Республики Крым, которые пользуются большой популярностью у семейных туристов (Массандровский, Воронцовский и Ливадийский дворцы; замок «Ласточкино гнездо»; Никитинский ботанический сад; винзавод «Массандра»).

Западный и Восточный Крым тоже имеет на своей территории исторические объекты разных эпох. Город-герой Керчь славится монументами, посвященных Великой Отечественной войне и памятников архитектуры древних цивилизаций, населяющих полуостров [1]. В Феодосии главной достопримечательностью является Генуэзская крепость, а в Судак – Судакская крепость. Это основные достопримечательности, которые притягивают семейных туристов в Восточный Крым.

Западный Крым славится своими религиозными святынями, которые, в большей степени, сосредоточены в г. Евпатория. Для активного семейного туризма идеально подходит Тарханкутский полуостров, который славится своими скалами с большим числом пещер и гротов, также именно здесь разви-

вается дайвинг [2].

Центральный Крым чаще всего является экскурсионной точкой в маршруте туристов. Главным центром в этом районе является г. Бахчисарай, в котором смешались мировые религии и народы. В этом городе представлены достопримечательности разных эпох. Белая скала, расположенная в Белогорском районе, является уникальной природной достопримечательностью высотой около 100 м.

Природные ресурсы Республики Крым тоже являются значимыми объектами на полуострове. В основном, горные массивы расположены на юге полуострова, поэтому посещение этих районов позволяет туристам наблюдать разнообразные пейзажи, по сравнению со степными районами. Большое количество пещер, скал и гор привлекает любителей активного отдыха. Самыми знаменитыми природными объектами являются гора Ай - Петри (г. Ялта) и гора Демерджи (г. Алушта), которые видны из каждой точки города.

В целом, каждая часть Крыма имеет свои особенности и ресурсы для привлечения семейных туристов, но в каждом районе Крыма есть определенные проблемы, которые не позволяют развивать данный вид туризма, используя все возможности полуострова.

Туристские потоки на территории Республики Крым распределены неравномерно. Самым посещаемым регионом Республики Крым является южный берег Крыма. Данный район представлен двумя городскими округами Ялта и Алушта, которые сильно опережают в развитии туристской индустрии другие районы Крыма.

За последние годы, интерес к южному берегу Крыма значительно снизился, но данное направление остается лидером прибытий. Популярными направлениями стали Западное и Восточное побережье, но уступая южному району. Низкие цены на проживание в этих районах сопряжены с соответствующим уровнем сервиса.

Также немало важную роль играют условия и ресурсы семейного туризма сосредоточенные на юге. Согласно данным Министерства курортов и туризма Республики Крым, в регионе функционирует 766 средств размещения, из них, по данным на октябрь 2018 г., классифицировано 154 объекта [3]. Коллективные средства размещения в Республики Крым представлены восемью основными категориями средств размещения: гостевые дома, гостиницы, детские оздоровительные лагеря, детские санатории, базы отдыха, пансионаты, санатории и спортивно-оздоровительные комплексы.

Больше всего средств размещения представлено гостиницами – 29% (223 объекта), затем базы отдыха – 22% (171 объекта) и пансионаты – 19% (149 объекта). Помимо объектов размещения, пользующиеся спросом у туристов, особое место занимают детские оздоровительные лагеря и санатории. Данная категория занимает 14% всех средств размещения, что позволяет развивать детский туризм на полуострове. Помимо коллективных средств размещения, на территории Республики Крым особое место занимают индивидуальные средства размещения.

Согласно данным министерства курортов и туризма Республики Крым на полуострове функционирует около 4500 мини-отелей, 1390 из них зарегистрированы как индивидуальные средства размещения. Также данную деятельность ведут 18 тыс. квартиродатчиков, из которых 399 числятся как индивидуальные средства размещения. Теневой сектор туристской отрасли составляет 50% [4]. Особенно развит городской округ Ялта, на его территории расположено 155 объектов размещения, на втором месте городской округ Алушта – 107 средств размещения, на третьем г. Феодосия – 103 объекта гостиничной индустрии.

Туризм на территории Республики Крым стремительно развивается. Улучшается социальная, дорожная и коммунальная инфраструктура, г. Симферополь со временем может стать одним из главных транспортных узлов юга России. На полуострове разрабатываются туристские кластеры, создаются новые туристские маршруты, развиваются региональные отношения с соседними регионами. Все эти обстоятельства позволяют говорить о росте интереса к семейному туризму на территории Республики Крым.

На рис. 1 показана тенденция посещаемости полуострова семейными туристами за период с 2010 по 2019 годы.

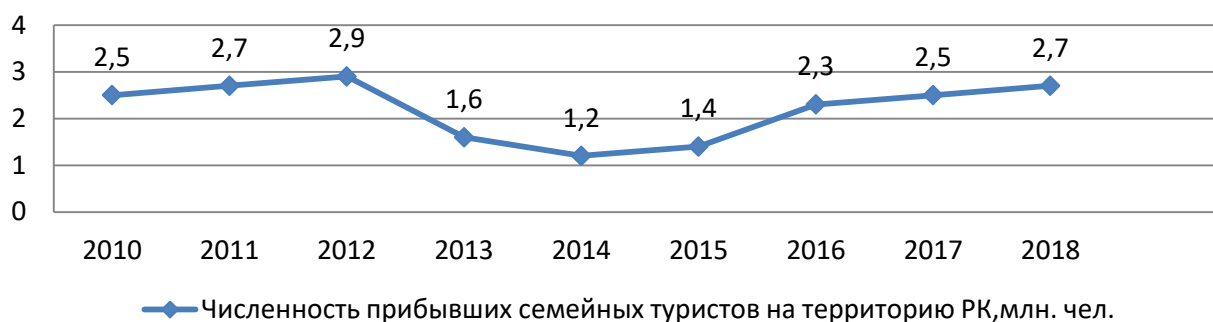


Рис. 1. Число семейных туристов, прибывших в республику Крым за период с 2010 года по 2018 год, млн. чел. [4]

Из графика можно проследить такую тенденцию, что во время присоединения полуострова к России произошел резкий скачек численности туристов в меньшую сторону. Данные события объясняются нестабильной обстановкой на границе и Крымской весной (2014 год), которая имела ужасающие последствия для крымского народа. Рост посещаемости в последние годы объясняется строительством Керченского моста и трассы «Таврида», открытия терминала в г. Симферополь и в целом, улучшения инфраструктуры полуострова.

На основании проведенного анализа состояния и перспектив развития туристской отрасли Республики Крым можно заключить, что туристско-рекреационная сфера РК имеет высокий совокупный потенциал, качество которого должно улучшиться благодаря федеральному финансированию инвестиционных проектов и региональных программ, а также привлечению в отрасль частных инвестиций.

Однако отрасль действительно получит фактический статус «Приоритетное развитие», когда доходы от налоговых поступлений будут конкурировать с промышленностью. Для этого необходимо, во-первых, вывести основную часть организаций туристской сферы из «тени», предложив субъектам средств размещения оптимальные условия налогообложения, например, приобретение не годового патента, а ежемесячного.

Во-вторых, рассчитывать долю в консолидированном бюджете РК с учетом эффекта мультипликатора от доходов других отраслей, «зарабатывающих» на туристах, и, в-третьих, стимулировать заинтересованность инвесторов вкладывать средства в модернизацию и реконструкцию объектов туристско-рекреационной сферы. Все это позволит получить дополнительную прибыль, создать новые рабочие места, увеличить поступления в бюджет и, соответственно, рост благосостояния и занятости населения, обеспечить создание качественного туристско-рекреационного продукта и формирование конкурентоспособной туристской отрасли на внутреннем и мировом рынках индустрии туристско-рекреационных услуг благодаря эффективному использованию туристско-рекреационного потенциала Республики Крым для удовлетворения потребностей семейных путешественников.

Список литературы

1. Создание информационной, правовой и административной кампании по выводу из тени нелегальных гостиниц. URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/article/show/1647>.
2. Статистические данные. Министерство курортов и туризма Республики Крым. URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/structure/14>.
3. Туристический портал Республики Крым. URL: <http://www.visitcrimea.guide>.
4. Устьянцев П.Е., Максименко А.Г. Возможности развития туризма в Республике Крым // Современные проблемы и технологии в сфере туризма, гостиничного дела и сервиса. Государственное и муниципальное управление туристско-рекреационным комплексом: российский и зарубежный опыт. Ростов-н/Д, 2019.

УДК 330

АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

ДАЦАЕВА РАИСА ШАМСУДИНОВНА,

к.э.н, доцент
кафедра «Экономика и управление в топливно-энергетическом комплексе»,
ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет
имени акад. М. Д. Миллионщикова»,

ШАМСУЕВА ХАВА ИБРАГИМОВНА

магистрант 3-го курса
Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства

Аннотация. Рассмотрена актуальность формирования механизма управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов экономики региона. Обозначены основные элементы обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов экономики региона. Рассмотрены общие меры и предложены специальные меры, направленные на стимулирование хозяйствующих субъектов экономики регионов в условиях инновационного развития в РФ.

Ключевые слова: экономика региона, хозяйствующие субъекты регионов, механизм управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов, устойчивое развитие хозяйствующих субъектов, экономическая эффективность.

ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES

**Datsaeva Raisa Shamsudinovna,
Shamsueva Khava Ibragimovna**

Annotation. The urgency of formation of the mechanism of management of sustainable development of economic entities of the region is considered. The main elements of sustainable development of economic entities of the region are outlined. General measures are considered and special measures aimed at stimulating economic entities of the regions in the conditions of innovative development in the Russian Federation are proposed.

Key words: regional economy, economic entities of regions, mechanism of management of sustainable development of economic entities, sustainable development of economic entities, economic efficiency.

Департамент устойчивого развития экономики региона в настоящее время стремится создавать новые возможности для экономического подъема предприятий.

Устойчивое развитие в регионе можно определять как возможность поддерживать стабильность финансово-экономической ситуации и обеспечивать рост качества жизнеобеспечения населения на равной основе при дальнейшем развитии с изменениями внутренних и внешних условий и факторов. [3, с. 12]

Устойчивое развитие хозяйствующих единиц в условиях рынка тесно взаимосвязано с понятием финансовой стабильности, которая является главным показателем эффективной работы любого субъекта рынка в целом. Финансовая устойчивость, в общем случае, понимается как состояние устойчивого развития бизнеса при достаточном финансировании и эффективности разрабатываемых бизнес-про-

цессов. Хозяйствующие субъекты являются основными локомотивами экономики региона. Хозяйствующие субъекты обеспечивают занятость, а также создают экономические возможности в регионе.

Устойчивое развитие хозяйствующих субъектов становится намного эффективней при создании слаженной системы управления, которая бы помогала правильному перераспределению ресурсов компаний с целью достижения оптимального роста.

Опыт развитых стран показывает, что система управления устойчивостью развития хозяйствующих субъектов, способствующая эффективному экономическому росту, заключается в создании системы управления, направленной на снижении затрат, улучшении качества выпускаемого продукта, ускорении оборота средств и т.д.

Создание механизма эффективного управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов в условиях современного рынка в долгосрочной перспективе требует проведения критического анализа его состояния в современный период и выбор перспективных инструментов, способных создать условия выбора оптимальной парадигмы развития через систему институционального контроля в секторах экономики региона с учетом внутренних и внешних условий окружающей среды.

В условиях современных реалий хозяйствующие субъекты регионов, не смотря на существующий успешный опыт их коллег, как за рубежом, так и в России, продолжают развитие инерционного типа, под воздействием внешних факторов, уже утративших свою актуальность в настоящий период. Отсутствие гибкости и мобильности в выборе средств и способов эффективного управления осложняет переход от традиционных форм управления к более эффективным, сообразным рыночным требованиям.

В связи с этим объективной необходимостью является разработка теоретических и методологических основ управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов в регионе.

Разработка инструментов устойчивого развития хозяйствующих субъектов является очень важным процессом отраслей экономики, сталкивающихся с трудностями в реализации новых планов развития фонда. В среде, характеризующейся жесткой конкуренцией и быстрыми изменениями, он должен не просто учитывать внутреннюю ситуацию и внешние факторы воздействия, но и внедрять долгосрочный план развития, который предусматривает мобильность в применении тех или иных инструментов эффективного управления сообразно существующим рыночным условиям. [3, с. 34-35]. Это становится возможным благодаря внедрению системы индикаторов, позволяющих быстро отслеживать любые изменения внешней и внутренней среды организации.

Тем самым выстраивается такая система управления устойчивым экономическим развитием субъекта хозяйствования, при которой все формы управления и элементы взаимодействия каждого подразделения построены с возможностью реализации долгосрочной стратегии, что позволит проводить конкурентоспособную политику.

Прогнозирование выступает основным элементом такой системы управления, при которой возможно быстрое приспособление к рыночным условиям при изменяющихся факторах внешней и внутренней среды, что в конечном итоге позволяет добиться устойчивого развития и предотвратить возможные неблагоприятные последствия.

В долгосрочной перспективе не имеет смысла сводить управление к тривиальному подходу на основе компромисса в выборе эффективных способов управления. В этом случае реализация ключевых мер регулирования управления устойчивым развитием должна анализироваться и контролироваться с помощью определенной системы индикаторов.

«При устойчивом развитии хозяйствующих субъектов экономики региона их интересы должны реализовываться во всех типах рынков. Важнейшей формой социально-экономической устойчивости хозяйствующих субъектов, обеспечивающей эффективное функционирование в условиях меняющегося рынка, являются циклы воспроизводственного процесса, устанавливающие материальную основу в виде дохода». [2, с. 16]

Именно стабильность управления является важнейшим фактором устойчивого развития хозяйствующих субъектов. Под стабильностью управления понимается скорость реагирования на внешние и внутренние изменения рыночной среды. В связи с этим является оправданным создание такого меха-

низма управления, при котором посредством определенных индикаторов будут быстро распознаваться те или иные изменения рынка, и в соответствии с этим будет происходить адекватная быстрая реакция по корректировке имеющегося плана развития. Повторимся, что именно скорость определения изменения за счет изменения определенных индикаторов является важнейшим условием быстрого, а главное правильного, реагирования.

В зависимости от влияния тех или иных факторов внешней и внутренней среды на состояние хозяйствующих субъектов, структура аппарата управления устойчивым развитием может включать в себя нормативные, административные, маркетинговые, технологические и финансовые рычаги и т. д. При этом важнейшими показателями устойчивости предприятия является состояние финансовых показателей. Следовательно, наиболее востребованными рычагами воздействия на систему управления являются те из них, которые напрямую обеспечивают улучшение финансовых показателей. При этом, однако, нужно учитывать взаимосвязь всех элементов системы управления, при которой невозможно уделить внимание только одному направлению в ущерб другим.

Индикативное планирование таким образом рассматривается как средство создания системы стандартов (показателей), которые оценивают состояние и экономическое развитие субъекта и экономики региона в целом. [2, с. 45]

За счет показателей эффективности функционирования предприятия система управления выстраивается таким образом, чтобы спрогнозировать негативный сценарий и выстроить работу предприятия наиболее эффективно для предотвращения возможных рисков, что в свою очередь будет оказывать благотворное влияние на устойчивое развитие экономики страны в целом.

Список литературы

1. Бутова Т.В. Взаимодействие бизнеса и власти в управлении регионами / Т.В. Бутова, О.Б. Панина. - М.: Фин. ун-т при Правительстве РФ, 2013.
2. Бутова Т.Б., Кривцова М.К. Анализ критериев оценки регионов в России // Механизмы развития совр. общества: сб. науч. статей по материалам Междунар. заоч. науч.-практ. конф. - М.: Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кэйенса, 2014. - С. 16-18.
3. Дацаева Р.Ш. Индикативное планирование как один из методов обеспечения устойчивого развития регионов // TERRA ECONOMICUS.

УДК 338.5

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

АЛЕКСАНДРОВ ЕВГЕНИЙ ЮРЬЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Научный руководитель: Пикалин Юрий Анатольевич
д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: в статье описаны теоретические аспекты управления затратами на предприятии, методы и способы оценки эффективности управления затратами на предприятии, а так же особенности управления затратами на предприятиях транспортной отрасли. Рассмотрен пример эффективного управления затратами через бюджетирование в ОАО «РЖД».

Ключевые слова: затраты, управление затратами, экономика транспорта, методы управления затратами, особенности управления затратами на транспорте, управление затратами в ОАО «РЖД», бюджетирование.

COST MANAGEMENT AND OPTIMIZATION THE BUSINESS PROCESSES OF THE TRANSPORT COMPANY

Alexandrov Evgeny Jur'evich,
Scientific adviser: Pikalin Yury Anatol'evich

Abstract: the article describes the theoretical aspects of cost management in the enterprise, methods and methods for assessing the effectiveness of cost management in the enterprise, as well as features of cost management in the transport industry. As an example of effective cost management through budgeting in JSC «Russian Railways» is considered.

Key words: costs, cost management, transport Economics, cost management methods, features of transport cost management, cost management in JSC «Russian Railways», budgeting.

Актуальность управления затратами как для крупных, так и для небольших предприятий в наши дни трудно переоценить. Затраты предприятия напрямую влияют на прибыль, что в конечном счете и является целью ведения любого бизнеса; то есть, эффективное управление затратами является одним из основных инструментов, увеличивающих прибыль предприятия. Помимо увеличения прибыли, использование эффективной системы управления затратами позволяет высвободить часть ресурсов, которые можно направить на развитие предприятия, увеличивая масштабы и объемы производства, стоимость всего бизнеса, либо направляя эти средства на развитие продукта или технологии производства. Данные возможности ищут большинство функционирующих в настоящее время предприятий во всем мире, по этому исследование механизмов эффективного управления затратами является актуальной проблемой современной экономики.

Объектом исследования является транспортная система Российской Федерации.

Предмет исследования – механизмы управления затратами на современных предприятиях (в том числе транспортных)

Цель исследования – обозначить особенности управления затратами на транспортном предприятии, рассмотреть пример эффективного осуществления управления затратами на транспортном предприятии.

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты управления затратами, раскрыть основные понятия по данной проблематике;
- рассмотреть методы управления затратами, инструменты оценки затрат предприятия;
- проанализировать существующую систему управления затратами в ОАО «РЖД», выявить её особенности.

Практическая и теоретическая значимость исследования заключается в возможности разработки и внедрения мероприятий по оптимизации управления затратами в ОАО «РЖД» исходя из рассмотренной теоретической информации, результатов и выводов по исследованию и статье.

Методы исследования – логико-аналитический метод, системный и структурный анализ материала.

Раскроем сущность термина «управление затратами как бизнес-процесс». Термин «затраты» имеет много различных определений, наиболее общее из которых звучит следующим образом: «Затраты – это стоимостная оценка используемых предприятием ресурсов». Однако, следует отметить, что затраты также называют «расходами», «выплатами», «издержками». Многие никак не разграничивают данные определения, объясняя это тем, что их значение одинаково, и разные варианты используют лишь исходя из контекста.

Для уточнения и разграничения всех вышеуказанных понятий следует отметить, что в экономике существуют разные уровни движения денежных и других ценностных потоков, исходя из которых затраты могут называть по-разному.

Основными уровнями являются:

- уровень чистого капитала;
- уровень производственного капитала;
- уровень денежного капитала;
- уровень наличного капитала. [1]

Подробнее рассмотрим каждый из них, начиная с уровня наличного капитала.

На уровне наличного капитала движение ценностных потоков определяется выплатами и оплатами. К данному уровню относятся средства, имеющие высокий уровень ликвидности, наличные денежные средства, счета в банках (оперативные). Выплатой является фактическая оплата чего-либо, подтвержденная передача денежных средств другому лицу (в том числе юридическому).

На уровне денежного капитала движение средств определяется издержками и поступлениями. Различие с уровнем наличного капитала в том, что на данном уровне учитывается дебиторская и кредиторская задолженность. Издержки являются совокупностью различных видов затрат ресурсов на производство и реализацию продукции, незавершенного производства, отдельных частей продукции. Так, например, издержками производства можно считать затраты всех видов ресурсов, непосредственно имеющих отношение только к производству и реализации продукции либо услуг.

На уровне производственного капитала движение определяется затратами и производственными доходами (определение затрат было рассмотрено выше). Отличие с уровнем денежного капитала в том, что на данном уровне учитывается так же производственно необходимый предметный капитал – как материальный, так и нематериальный (например, патенты и интеллектуальная собственность, «ноу-хау» и т. д.).

На уровне чистого капитала движение потоков (ценностных и денежных) определяется расходами и доходами. На этом уровне, помимо всего вышеперечисленного учитывается еще и прочий предметный капитал – как материальный, так и нематериальный (например, программа для ведения бухгалтерского учета, АСУ предприятия и т.д.).

Для упрощения понимания и визуализации обратимся к таблице 1.

Таблица 1

Уровни движения ценностных потоков

–	Уровень капитала	+
Расходы	4. Уровень чистого капитала (Уровень 3 + прочий предметный капитал)	Доходы
Затраты	3. Уровень производственного капитала (Уровень 2 + производственно необходимый предметный капитал)	Произв. доходы
Издержки	2. Уровень денежного капитала (Уровень 1 + дебиторская задолженность – кредиторская задолженность)	Поступления
Выплаты	1. Уровень наличного капитала (средства, обладающие высокой ликвидностью, наличные денежные средства, счета в банках (оперативные))	Оплаты

Рассмотрев определение затрат, следует обозначить понятие «управление затратами».

Управление затратами, согласно мнению В. М. Попова представляет собой:

- знание того, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы предприятия;
- прогноз того, где, для чего, и в каких объемах необходимы дополнительные финансовые ресурсы;

- умение обеспечить максимально высокий уровень отдачи от использования ресурсов. [2]

Г. Л. Багиев под управлением затратами понимает целевую, многоуровневую систему, где объект управления – затраты организации, а субъект управления затратами – управляющая система. [3]

Данные формулировки, по моему мнению, действительно полно отражают сущность управления затратами.

Таким образом, управление затратами – это подсистема системы управления предприятием, характеризующая умение экономить ресурсы организации и максимизировать отдачу от них. [4 с. 114-118]

Затраты на производство и реализацию продукции формируют себестоимость данной продукции. Себестоимость является важным качественным показателем деятельности основного большинства коммерческих предприятий. Себестоимость – это выраженные в количественной (денежной) форме общие затраты всех видов ресурсов, которые используются в процессе производства продукции, а также для сохранения и развития производства, либо отдельных бизнес-процессов.

Система управления затратами любого предприятия обычно включает в себя:

- нормирование и планирование затрат, разделение их по видам и типу продукции, по центрам затрат и центрам ответственности;
- учет затрат на производство;
- выявление контроль отклонений в затратах по периодам;
- анализ затрат на производство продукции либо услуг (оперативный, текущий, анализ затрат будущих периодов (прогнозирование));
- регулирование затрат и принятие решений по оптимизации уровня затрат.

Для обеспечения эффективного управления затратами, необходимо как можно раньше выявлять отклонения по затратам, находить их причину и правильно прогнозировать возможные последствия. Своевременное реагирование на отклонения по затратам способствует оперативному принятию верных управленческих решений и повышению эффективности бизнес-процессов, предприятия в целом. Наиболее эффективно контроль может быть обеспечен только при нормативном методе учета затрат на производство, так как его механизм позволяет своевременно выявить отклонения в затратах, установить ответственных лиц, выявить их причины.

Обычно, затраты на производство и реализацию продукции формируются по экономическим элементам и конкретным статьям расходов, которые также называют статьями калькуляции. Группировка затрат по экономическим элементам дает представление о материальных и денежных затратах фирмы без отнесения их на конкретные виды продукции либо услуг.

Основными элементами затрат на большинстве предприятий являются:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие расходы.

Причем этот список может существенно отличаться в зависимости от предприятия и его специфики работы.

Группировка затрат по статьям калькуляции позволяет определить затраты по местам их возникновения и провести оценку стоимости производства и реализации конкретных видов продукции. Учет затрат по статьям калькуляции отражает назначение затрат и их роль в процессе производства продукции, а так же позволяет выявить четкие факторы, влияющие на калькулирование себестоимости и выявить резервы для ее снижения.

Помимо классификации по элементам затрат, на каждом предприятии сформирована уникальная номенклатура доходов и расходов, она представляет собой сборник всех статей расходов предприятия с описанием их назначения и мест возникновения.

Существует множество различных методов оценки и учета затрат. Их применение обуславливается особенностями производственного процесса, характером производимой продукции, ее составом, способом обработки и рядом других факторов. Их можно сгруппировать по трем основным признакам: по полноте включения затрат в себестоимость продукции, по отношению затрат к процессу производства, по оперативности учета и контроля затрат. Данная классификация показана в таблице 2.

Таблица 2

Методы оценки и учета затрат

Метод	Краткое описание метода
1. Оценка и учет затрат по полноте включения затрат в себестоимость	
– Методы учета полных затрат;	В себестоимость включаются все затраты организации на производство и реализацию продукции, вне зависимости от их разделения на постоянные и переменные, прямые и косвенные.
– Маржинальный метод учета затрат («директ-костинг»).	На продукцию списываются не все затраты, а только переменные, постоянные же затраты исключаются при калькулировании производственной себестоимости, и относятся на финансовый результат того периода, в котором они возникли.
2. По объектам учета	
– Попередельный метод;	Классификация затрат по видам продукции обуславливает необходимость предприятия в учете затрат на производство по переделам. Передел – отдельный цех, отдельный агрегат (или группа агрегатов), оборудование.
– Позаказный метод;	Позаказный метод учета затрат преимущественно используют в малом, мелкосерийном производстве. Объектом калькулирования себестоимости при использовании данного метода является отдельный производственный заказ либо проект.

Продолжение таблицы 2

Метод	Краткое описание метода
– По процессный метод.	Прямые и косвенные затраты учитываются по статьям затрат на весь выпуск готовой продукции. Средняя себестоимость одной единицы продукции определяется отношением суммы всех издержек за отчетный период к количеству выпущенной за период готовой продукции.
3. По оперативности учета и контроля	
– Учет и оценка по фактической себестоимости;	Использование метода учета затрат по фактической себестоимости позволяет произвести расчет величины фактических затрат отчетного периода как произведение фактического количества использованных ресурсов на их фактическую рыночную цену.
– Учет нормативных затрат.	По каждому виду продукции/деятельности составляется предварительная нормативная калькуляция, т. е. калькуляция себестоимости, исчисленная по действующим на начало месяца нормам расхода материалов и трудовых затрат. Нормативный метод учета затрат позволяет оценить не только затраты, уже понесенные в ходе финансово-хозяйственной деятельности, но и определить их нормативные значения.

На мой взгляд, самым эффективным методом оценки и учета затрат на предприятии является метод учета нормативных затрат, потому что он представляет возможность контроля над затратами путем сравнения фактических значений с нормативными, что позволяет получить достоверную информацию о затратах и отклонениях, а так же существенно упрощает процесс планирования.

Так как управление затратами предприятия это нерегламентированный законодательством бизнес-процесс, каждое предприятие вправе придерживаться любой из моделей, а так же совмещать в себе эффективные принципы и методы из разных моделей, для повышения своей эффективности и конкурентоспособности.

Далее рассмотрим особенности систем управления затратами для предприятий транспортной отрасли. Особенность транспортной продукции определяют особенности формирования затрат и себестоимости, и соответственно методы учета, контроля и анализа затрат в первую очередь на перевозках. Уровень затрат транспортного предприятия позволяет оценить степень эффективности использования не только различных видов ресурсов, но и производственного процесса в целом, либо отдельных бизнес-процессов. На экономическую эффективность деятельности транспортной компании влияют изменение себестоимости, объема выполненной работы. При этом важнейшим условием расчета затрат и калькулирования себестоимости является выбор соответствующих измерителей, которые позволят эффективно относить все виды расходов на различные виды деятельности, виды продукции. При невыполнении этих условий расчеты себестоимости могут быть достаточно условны и, следовательно, эффективное расходование ресурсов компании, верное ценообразование и принятие эффективных управленческих решений будет невозможным.

Ярким примером соблюдения описанных выше условий является система управления затратами ОАО «РЖД», основанная на бюджетировании.

Бюджетирование – комплексная система, включающая в себя технологию планирования взаимосвязанных объемных и стоимостных показателей с закреплением ответственности за их исполнение и технологию управления стандартов, для обеспечения своевременного принятия обоснованных управленческих решений по их регулированию.

Само бюджетирование как управленческая технология разработано для принятия своевременных адекватных управленческих решений.

Функционирование системы управления затратами ОАО «РЖД» проводится, в соответствии со следующими принципами (таблица 3): [5]

Таблица 3

Принципы управления затратами ОАО «РЖД»

Принцип	Описание
Принцип соответствия	Соответствие планово–бюджетных показателей всех структурных подразделений холдинга ключевым показателям эффективности ОАО «РЖД» в целом
Принцип сбалансированности	Сбалансированность уровня доходов и расходов, потребностей в ресурсах и актуальных источников их пополнения
Принцип координации	Координация материально-финансовых потоков обеспечивается путем увязки на основании условий различных договоров, тарифов на услуги, цен на ресурсы, планов движения ресурсов.
Принцип разделения бюджетов и ответственности по уровням управления	Уровни управления определяются в соответствии функциональной и геопозиционной иерархией элементов корпоративной организационной структуры холдинга
Принцип формирования и контроля исполнения бюджетов по видам деятельности	Бюджетирование по видам деятельности осуществляется путем группировки элементов корпоративной структуры ОАО «РЖД» по территориальной иерархии и по видам деятельности
Принцип единства информационной, нормативной базы и терминологии.	Вся система планирования и контроля исполнения бюджетов существует в плоскости единой нормативной базы и в едином информационном поле
Принцип стандартизации	Стандартизация процедур контроля исполнения и корректировки бюджетов через разработку единых нормативов для всех структурных подразделений
Принцип управления по отклонениям	Оценка деятельности объектов бюджетирования по отклонениям фактических показателей от плановых с предоставлением средств анализа и уточнения причин и характера отклонений

Система бюджетирования состоит из нескольких элементов: корпоративная организационная структура, формы планирования и контроля показателей исполнения бюджетов, а так же сам бюджетный регламент и бюджетные процессы.

Для осуществления эффективного контроля исполнения и управления бюджетами, определяются центры ответственности. Центр ответственности (ЦО) – это сфера деятельности компании, которая несет ответственность за результаты принимаемых решений в рамках возложенных полномочий.

Центрами ответственности в области управления затратами в ОАО «РЖД» являются центры затрат – структурные подразделения предприятия, в которых непосредственно организовывается нормирование, планирование и учет всех затрат производства с целью наблюдения, контроля и управления уровнем производственных ресурсов. Центры затрат подразделяются на более укрупненные участки –

места возникновения затрат (МВЗ). Целиком данная система с территориальной иерархией и отражает организационно-функциональную структуру ОАО «РЖД».

В процессе планирования и контроля бюджетные показатели представляются в виде бюджетных форм – специальных таблиц, содержащих плановые и фактические значения бюджетных показателей, а так же их анализ.

Финансовые бюджеты отражают финансовое состояние компании и результаты хозяйственной деятельности.

В каждой группе бюджетов существуют основные и детальные бюджеты. Последние предназначены для учета особенностей нижних уровней управления. К таким бюджетам относятся бюджет себестоимости, бюджет общепроизводственных расходов, бюджет общехозяйственных расходов, бюджет кредитов и займов, бюджет налогов, график поступления денежных средств, график выплаты денежных средств. [5]

В ОАО «РЖД» существует бюджетный регламент – установленный на предприятии порядок составления, предоставления, согласования, консолидации, проведения план-факт анализа и оценки использования бюджетов различного вида и уровня. [5]

Главная задача бюджетного регламента – контроль исполнения бюджетов различных видов и уровней управления.

Процесс бюджетирования в ОАО «РЖД» заключается в определенной последовательности действий и состоит из нескольких этапов.

Первый этап – формирование бюджетных заданий – перечень целевых параметров программы стратегического развития отрасли в планируемый бюджетный период.

Второй этап – формирование первоначальных плановых бюджетов филиалов.

Третий этап – формирование плановых бюджетов ОАО «РЖД». Центральный аппарат ОАО «РЖД» на основе представленных филиалами бюджетов производит формирование первоначальных консолидированных плановых бюджетов по ОАО «РЖД» в целом и балансировку финансовых бюджетов.

Четвертый этап – формирование отчетов по исполнению бюджетов. Отчеты по выполнению бюджетов разрабатывает на каждом соответствующем иерархическом уровне каждое функциональное подразделение каждый месяц, квартал, год. [5]

На мой взгляд, система управления затратами через бюджетирование является очень эффективной. Во-первых, она включает в себя массу инструментов и принципов из основных моделей управления затратами, во-вторых – полностью подходит для железнодорожной отрасли России, так как обеспечивает четкую координацию такой территориально-разрозненной сети. Кроме того, данная система обеспечивает детальный учет затрат по видам продукции, экономическим элементам и по калькуляционным статьям, что обеспечивает эффективность управления затратами и повышает эффективность всей корпорации в целом.

Однако у системы есть и недостаток – бюджетирование такой огромной сети является колоссально трудоемким процессом, что и обуславливает тенденцию по росту расходов на содержание аппарата управления в последние годы. «Раздувание» аппарата управления происходит на фоне приведения численности сотрудников к объему работ – фактическому сокращению основных производственных рабочих, что с одной стороны, позволяет держать под контролем показатель производительности труда, с другой – влечет за собой уменьшение объемов перевозок, а так же качества обслуживания, снижение уровня безопасности перевозок.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]: Затраты / Материал из Википедии – свободной энциклопедии : Версия 98406720, сохранённая в 06:22 UTC 2 марта 2019 / Авторы Википедии // Википедия, свободная энциклопедия. – Электрон. дан. – Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2019. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/?oldid=98406720>

2. Финансовый бизнес-план: учебное пособие / под ред. Действ. члена Акад. Инвестиций РФ, д-ра экон. наук, проф. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 480 с.
3. Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / под общ. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 231 с.
4. Руденко И. В., Бойцова А. А. Управление затратами: сущность, механизм, подходы / Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 2. С. 114-118.
5. Костенец И. А., Шурина Л. В. Экономика предприятий железнодорожного транспорта / планирование и анализ производственно-хозяйственной деятельности – том 1,2 / учебное пособие / М.: ОАО «РЖД». 2016.

Е. Ю. Александров, Ю. А. Пикалин, 2019

УДК 33

ИНДИКАТОРЫ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

ФАХРЕТДИНОВА ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА

Студентка 3 курса
КИУ им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Казань, РФ

Научный руководитель: Ягудина Г.Г.
Канд. эконом. наук, доцент
КИУ им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП),
г. Казань, РФ

Аннотация: В настоящее время необходимость достижения конкурентоспособных позиций и стабильного состояния любого вуза определяет повышенные требования к системам университетского финансового менеджмента и управленческого учета, в том числе к применяемым моделям бюджетирования. В ходе проводимой бюджетной реформы концептуальной основой реализации процесса финансового планирования стало применение модели бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Практическая реализация модели БОР основана на оценке результативности и эффективности бюджетных расходов – индикаторов результативности. Авторами предложены основные типы индикаторов результативности деятельности вуза, применимые в том числе и для оценки качества бюджетной услуги.

Ключевые слова: Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), проектно-целевой подход, индикаторы результативности, эффективность бюджетных расходов.

Управленческий учет выступает основным информационным источником процесса реализации целей и функций оперативного и стратегического управления, формируя информационный массив, применимый для измерения эффективности выполнения бизнес-процессов, а также контроля, оценки и анализа результатов, полученных при достижении тактических и стратегических целей. Для формирования указанного информационного массива с необходимыми количественными и качественными характеристиками в любом экономическом субъекте требуется внедрение таких тесно взаимосвязанных элементов, как построение структуры управления, дифференциация центров финансовой ответственности, разработка и внедрение системы бюджетирования.

К настоящему времени сектор российского высшего профессионального образования трансформировался в рынок услуг, со всеми присущими рыночной экономике принципами и закономерностями. При этом социальные цели государства в области образования все в большей степени достигаются за счет коммерческой деятельности образовательных учреждений, а необходимость решения социально-экономических задач требует от вузов стабильного состояния в условиях жесткой конкуренции на рынке образовательных услуг. Сказанное определяет повышенные требования как к системам университетского финансового менеджмента и управленческого учета в целом, так и к применяемым методам бюджетирования, в частности. Федеральная целевая программа развития образования (далее - ФЦПРО) на 2016 - 2020 годы [1] предусматривает проектно-целевой подход к ее реализации в отличие

от классического программно-целевого подхода предыдущей ФЦПРО 2011–2015 гг. Проектно-целевой подход к реализации ФЦПРО обуславливает проектно-целевой подход к ее планированию, финансированию и управлению бюджетными ресурсами в рамках программы. В данном аспекте обоснованно рассматривать проектно-целевой подход как единую методологию распределения ресурсов для достижения поставленной цели (решение проблем), при этом достижение цели имеет измеримые показатели (индикаторы), которые обладают объективной способностью позитивного влияния на управляемый объект [2]. При этом применимы все основные принципы проектного управления, позволяющие обеспечить достижение запланированных результатов в условиях ограниченности ресурсов. Главным объектом финансового планирования на любом уровне выступают финансовые ресурсы, а одним из основных экономических методов планирования финансовых показателей и составления финансовых планов является бюджетирование. В ходе проводимой в России бюджетной реформы концептуальной основой реализации процесса финансового планирования стало применение модели бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), заменившей применяемый ранее нормативный (постатейный, сметный, затратный) метод бюджетного планирования и прогнозирования. БОР предполагает распределение бюджетных средств между администраторами и реализуемыми ими бюджетными программами с учетом достижения конечных результатов, согласно поставленным средне- и долгосрочным целям социально-экономической политики государства [3]. БОР был заимствован из практики частного бизнеса и для общественного сектора главной новацией является сочетание централизации при выборе целей расходования бюджетных средств с децентрализацией определения способа их достижения. Однако в отличие от частного бизнеса в общественном секторе не существует механизмов, позволяющих автоматически регулировать рыночное предложение и качество услуг в соответствии со сложившимся спросом.

Сказанное предопределяет необходимость разработки целого комплекса количественных параметров, на основе которых можно оценивать результативность и эффективность бюджетных расходов – индикаторов результативности. Показатели результативности показывают степень достижения непосредственных и конечных результатов, целей и задач с использованием запланированных средств. Показатели эффективности в свою очередь представляют собой соотношение степени достижения запланированных результатов с использованием определенного количества средств, отражая тем самым достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств либо достижение наилучшего результата с использованием определенного объема средств. Индикаторы результативности обоснованно использовать не только для оценки эффективности бюджетных расходов, но и для оценки качества бюджетной услуги. В данном аспекте качество — это степень удовлетворенности получателя бюджетной услуги, соответствие полученного и ожидаемого. Для того чтобы «стандарт качества» соблюдался, необходимо определить индикаторы его измерения, ведущие в том числе и к росту эффективности и результативности бюджетных расходов. При этом проблема совершенствования качества услуг вуза также связана с используемой моделью бюджетирования. Бюджетирование, ориентированное на результат, связывает расходование бюджетных средств с заявленными приоритетами. При этом система БОР любого вуза должна основываться в том числе и на участии в процессе планирования общественности, так как использует в качестве своих целей общественно значимые приоритеты, определяемые на основе мониторинга рынка труда, запросов потенциальных работодателей, опросов населения, анализа работы ярмарок учебных мест и т. д. Важным также является использование в планировании бюджета нефинансовых показателей, направленных на рост качества услуг. Это в целом повышает прозрачность бюджета, предоставляя заинтересованным лицам инструмент мониторинга и контроля выполнения заявленных целей. Таким образом, разработка системы индикаторов результативности является ключевым аспектом системы государственного управления бюджетными расходами, основой системы университетского финансового менеджмента и элементом «управленческой» учетной политики вуза. По мнению авторов, к основным типам индикаторов результативности деятельности вуза можно отнести: затраты – ресурсы, необходимые для предоставления бюджетной услуги. Индикаторами в данном случае служат объемы денежных и материальных ресурсов, например фонд оплаты труда и отчислений на социальные нужды; количество сотрудников профессорско-преподавательского

состава и т.д.; непосредственные результаты - показатель бюджетной услуги, выражающийся в объеме ее предоставления. Как правило, индикаторы имеют абсолютное выражение – численность студентов (аспирантов, докторантов), получивших услугу; количество публикаций профессорско-преподавательского состава и выполненных работ по хоздоговорам т.д.; конечные результаты - показатель общественного (социально-экономического) эффекта. Отражает результат предоставления бюджетной услуги для ее получателя, иными словами - выгоды, получаемые обществом в результате предоставления услуги. Примерами таких индикаторов могут являться повышение успеваемости студентов; процент аспирантов и докторантов, выходящих на защиту; индекс цитирования профессорско-преподавательского состава; число полученных патентов и т.д.; результативность – оценка достижения намеченной цели программы или проекта и степень соответствия непосредственных и конечных результатов поставленным целям. Индикаторы результативности во многом схожи с параметрами, используемыми при оценке общественного (социально-экономического) эффекта. В общем виде отличие заключается в том, что под результативностью понимается степень достижения цели только за счет данной расходной программы, без учета других факторов; эффективность – соотношение объема полученных услуг и израсходованных на их оказание ресурсов (количество затраченных ресурсов на единицу произведенной услуги). Индикатором в данном случае может быть средняя заработная плата профессорско-преподавательского состава; расходы на одного научного сотрудника; обеспеченность сотрудников научно-техническим оборудованием и т.д.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 мая 2015 г. № 497 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2016 - 2020 годы»
2. Голышев И. Г. Проектно-целевой подход к управлению интеграцией профессионального образования и производства в регионе // Среднее профессиональное образование. — 2011. - № 11. — С. 7–10.
3. Букина И.С., Черных С.И. Бюджетирование, ориентированное на результат, и новое правовое положение государственных (муниципальных) предприятий// ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2012. – № 1. – С. 25-43.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ

УДК 330

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА

БАРАШЕВА АЛИНА НИКОЛАЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»

Научный руководитель: Савицкая Юлия Петровна

к.с.н., доцент

ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются методологические проблемы кадрового аудита, возникающие на предприятиях нефтегазодобывающего комплекса, трудности проведения кадрового аудита на предприятиях, предоставлен перечень услуг аудиторских фирм, а также преимущества внедрения процедуры кадрового аудита.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадровый аудит, аудитор, система управления персоналом, внешний и внутренний кадровый аудит.

THE ROLE OF EXCISES IN THE FEDERAL BUDGET REVENUES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Barasheva Alina Nikolaevna

Abstract: The article discusses the methodological problems of personnel audit that arise at the enterprises of the oil and gas production complex, the difficulties of conducting personnel audit at enterprises, provides a list of services of audit firms, as well as the advantages of introducing a personnel audit procedure.

Key words: personnel potential, personnel audit, auditor, personnel management system, external and internal personnel audit.

В условиях развивающегося общества и экономической системы кадровый потенциал предприятия является значимым компонентом предприятия в конкурентной борьбе. Крайне значимым считаются вопросы как формирования, становления и реализации кадрового потенциала, так и проблемы его оценки. На сегодняшний день работа с персоналом на предприятиях нефтегазодобывающего комплекса подразумевает использование системы кадрового аудита – достаточно нового инструмента проведения независимой экспертизы и оценки соответствия кадровых позиций целям и стратегии становления фирмы [1, с.72].

Кадровый аудит уже достаточно сформировался в мировой практике управления персоналом. Для отечественной экономики это довольно новое понятие.

Повышенный интерес к вопросу проведения кадрового аудита испытывают представители консалтинговых фирм, в то время как ученые исследуют эти аспекты весьма фрагментарно. А именно, они изучают элементы, относящиеся к категории «кадровый аудит», вопросы исследования процедуры и способов его проведения. Но эти аспекты требуют обобщения и уточнения.

Утвержден перечень услуг, которые могут предоставляться аудиторскими фирмами

ми). Следует отметить, что лишь некоторые услуги из утвержденного перечня можно отнести к кадровому аудиту:

- оценка эффективности систем управления персоналом;
- оценка эффективности системы материального вознаграждения и стимулирования;
- оценка соответствия уровня профессиональных знаний, умений и навыков сотрудников;
- разработка внутренних должностных инструкций в рамках организационного управления;
- подготовка документов для организации системной работы стимулирования [2, с.91].

Перечень предоставляемых услуг внутренних аудиторских фирм охватывает гораздо больший объем, нежели могут предоставить внешние, независимые аудиторы. Из этого следует, что при проведении оценки эффективности системы управления кадрами и ее соответствия целям и стратегии развития предприятия, определяя суть категории «кадровый аудит», необходимо учитывать совместные усилия внешних и внутренних аудиторских фирм.

Вместе с сложностями в раскрытии сущности кадрового аудита на предприятиях нефтегазового комплекса выделяют не менее важную проблему специфики проведения кадрового аудита. Определение содержания, цели и основных задач каждого из этапов кадрового аудита происходит исходя из определенной ситуации или объекта исследования.

Модель проведения кадрового аудита включает в себя несколько этапов. Особое внимание следует уделить последнему этапу «Применение результатов проведенного аудита». Однако множество аудиторских фирм позиционируют свой вид деятельности как предоставление консультационных услуг и ограничиваются лишь самой процедурой аудита, с предоставлением выводов и рекомендаций, не предлагая конкретных мероприятий, позволяющих в дальнейшем достичь положительных результатов [3, с.48].

Очень часто руководители нефтегазодобывающих предприятий и специалисты сектора кадрового и социального обеспечения трактуют аудиторские заключения, рекомендации и пути их внедрения на свое усмотрение. Это вызвано тем, что внешние аудиторы не принимают участие в контроле и сопровождении внедрения предоставленных рекомендаций. Такая интерпретация чаще всего не совпадает с планами лиц, проводивших аудиторскую проверку. Данное положение дел провоцирует серьезное снижение эффективности проведения кадрового аудита.

Большинство сотрудников нефтегазодобывающего предприятия полагают, что на практике выделяют достаточно небольшой перечень ситуаций, которые требуют проведения аудиторской проверки. Особенно, к этому перечню относят: смену собственников или руководства предприятия; реорганизацию предприятия; реинжиниринг (оптимизацию) организационной структуры предприятия.

Следует отметить, что такое отношение приводит к ограничению обращений в аудиторские фирмы. Руководители предприятий, деятельность которых не включена в указанный выше перечень ситуаций считают, что в процедуре проведения кадрового аудита они не нуждаются. Однако, при данных обстоятельствах, они не могут ощутить тех преимуществ, которые можно обрести от внедрения этой процедуры, а именно:

- оценка кадрового потенциала и определение его соответствия целям и задачам развития предприятия;
- обеспечение соответствия кадровой и общекорпоративной стратегии предприятия;
- формирование и обеспечение оптимального применения эффективных методов управления персоналом;
- снижение затрат на управление персоналом [4, с.193].

Серьезным упущением, которому подвергаются руководители многих нефтегазодобывающих предприятий, проходивших процедуру кадрового аудита, является то, что услуга выступает разовым мероприятием. Следует четко обозначить и осмыслить, что кадровый аудит – это многоэтапная и многогранная процедура, охватывающая все стадии кадрового цикла. Конечно, работа консалтинговых компаний является дорогостоящей услугой, поэтому обращаться к ним за помощью не всегда представляется возможным. Это в очередной раз подтверждает необходимость рационального сочетания внешнего и внутреннего кадрового аудита [5, с. 9].

Представителям внешнего аудита поручают наиболее тяжелые и проблемные составляющие кадровой деятельности. В случае с внутренними кадровыми аудиторами, проведение текущей оценки и наблюдения предполагает не только выявить ошибки, но и способствовать предотвращению их появления.

В связи с этим возникает новая проблема, связанная с формированием службы внутреннего кадрового аудита в рамках предприятия. Это довольно сложная, комплексная процедура, которая должна включать следующие этапы:

- помощь внешних консультантов в следующих направлениях: разграничение объектов, относящихся к внешнему и внутреннему аудиту; разработка необходимых нормативных документов, регламентирующих работу внутренних органов по проведению кадрового аудита; организация процесса подбора специалистов в службу внутреннего кадрового аудита;
- апробация действующего механизма комплексного кадрового аудита и при необходимости внесение соответствующих изменений;
- сотрудничество внешних и внутренних аудиторов по разработке методик проведения кадрового аудита и определения возможных проблем и рисков [6, с. 16].

Таким образом, существующие трудности в проведении кадрового аудита значительно снижают эффективность его результатов, а рекомендуемые предложения помогут модернизировать процедуру проведения, а, следовательно, и повысить продуктивность деятельности предприятия за счет кадровой составляющей.

Список литературы

1. Кеворкова, Ж.А. Внутренний аудит: учебное пособие / Ж.А. Кеворкова. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 319 с.
2. Зайцев, Е.А. Исследование методологии кадрового менеджмента.: монография / Е.А. Зайцев. – Саратов : ВНИИЭФ, 2014. – 155 с.
3. Кадровая политика и кадровый аудит организаций: учебное пособие. – Ставрополь: СГАУ, 2016. – 168 с.
4. Кургаева, Ж.Ю. Кадровая политика и кадровый аудит организаций : учебно-методическое пособие / Ж.Ю. Кургаева. – Казань : КНИТУ, 2017. – 96 с.
5. Погодина, Г.В. Обязательный курс профессионала кадровой работы / Г.В. Погодина. – Новосибирск : СУИ, 2017. – 384 с.
6. Степанова, С.М. Кадровые ресурсы. Актуальные вопросы управления: учебное пособие / С.М. Степанова, Н.Ю. Челнокова. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 146 с.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 5 октября 2019 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 6.10.2019.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 9,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru