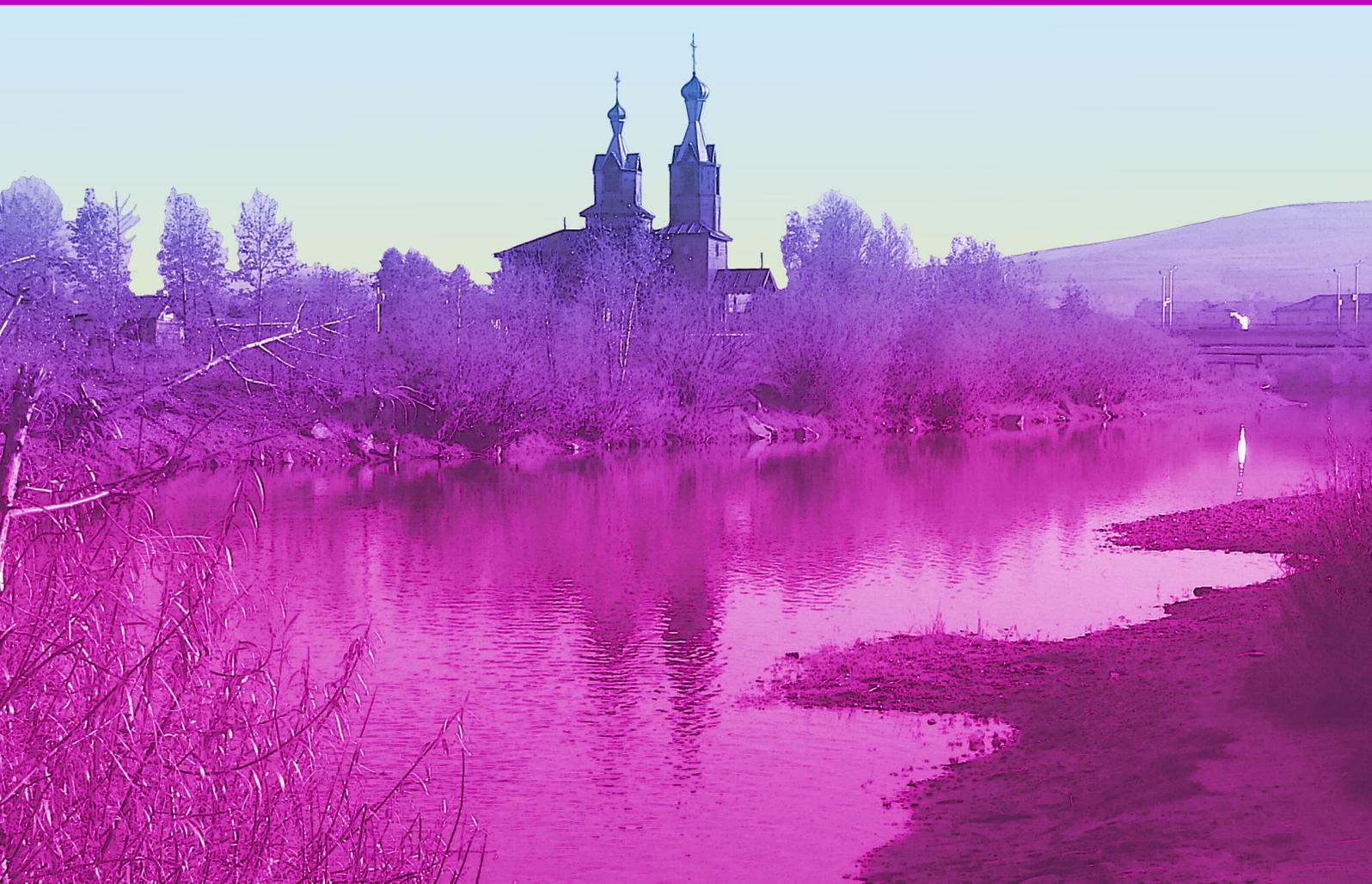


МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



VI Международная научная конференция

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПРАКТИКА



Чита

УДК 330
ББК 65
Э40

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственный редактор: *Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), А. Н. Кошербаева (Казахстан), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Э. Л. Кыят (Турция), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), М. С. Федорова (Россия), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

Э40 **Экономическая наука и практика** : материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2018 г.). — Чита : Молодой ученый, 2018. — iv, 58 с.

ISBN 978-5-905483-35-6

В сборнике представлены материалы VI Международной научной конференции «Экономическая наука и практика». Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-905483-35-6

© Оформление.
ООО «Издательство Молодой ученый», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Дикусарова М.Ю., Агрицкая А.И., Волуулина А.Н.

Теоретико-методологические подходы к исследованию занятости населения 1

Шустерман М.С.

Содержание экономической категории «сбытовая деятельность предприятия» 4

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Гущина Е.Г., Волкова Д.Д.

Платежные системы как неотъемлемая часть экономики страны 8

Охотников И.В., Шарифуллин А.Р.

Энергосбережение и повышение энергетической эффективности как приоритет и фактор экономического роста и развития России 10

Хусаинова А.Д.

Статистический анализ денежных потоков предприятий транспорта и связи Оренбургской области. . . . 13

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Курницкая К.Ю.

Четвертая промышленная революция и инновационные тенденции в мировой и отечественной экономике 16

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Козлова А.С.

Особенности финансирования проектов с использованием искусственного интеллекта. 19

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Леонова Е.В.

GR-менеджмент в России: проблемы и вектор развития 22

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Семидотченко А.Р., Николаева К.А.

Стандартизация системы управления качеством 24

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Карпов А.В.

Подходы к измерению трудового потенциала региона 27

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**Лопатина Е.Н., Митрофанов Д.Е., Онучина А.А., Прохоров З.С., Шпак Е.В.**

Совершенствование системы управления организацией в условиях изменений. 29

Митрофанов Д.Е., Онучина А.А., Шпак Е.В., Лопатина Е.Н., Прохоров З.С. Анализ зарубежных моделей корпоративного управления и их применение в российской практике . . .	32
Митрофанов Д.Е., Онучина А.А., Шпак Е.В., Лопатина Е.Н., Прохоров З.С. Значение информационных систем управления для улучшения планирования на предприятии	34
Митрофанов Д.Е., Онучина А.А., Шпак Е.В., Лопатина Е.Н., Прохоров З.С. К вопросу о проблемах организации системы риск-менеджмента на предприятии	36
Прохоров З.С., Онучина А.А., Лопатина Е.Н., Митрофанов Д.Е., Шпак Е.В. Анализ ключевых показателей эффективности зарубежных предприятий: проблемы и направления развития	39
Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Семидотченко А.Р., Николаева К.А. TQM как система для повышения качества процессов	42
Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Семидотченко А.Р., Николаева К.А. Сертификация как способ повышения качества продукции	44
Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Семидотченко А.Р., Николаева К.А. Управление бизнес-процессами внутри предприятия.	46
Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Семидотченко А.Р., Николаева К.А. Управление качеством как условие успеха компании в конкурентной борьбе.	48
Симанова И.А., Клочко С.Н. Формирование и применение методики налогового анализа на предприятии	51

ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Алмаева Л.Х., Есиева И.В. Управление жилищно-коммунальным хозяйством на муниципальном уровне.	56
---	----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Теоретико-методологические подходы к исследованию занятости населения

Дикусарова Марина Юрьевна, кандидат социологических наук, доцент;

Агрицкая Анастасия Игоревна, студент;

Волуулина Анна Нуруллоевна, студент

Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского (г. Владивосток)

Статья посвящена теоретическому осмыслению понятия занятости населения. Исходя из проведенного исследования различных дефиниций занятости, предложено авторское определение занятости населения на основе обобщенной характеристики этого феномена. Проведен анализ классификаций форм занятости населения.

Ключевые слова: занятость населения, виды занятости, формы занятости.

The article is devoted to a theoretical interpretation of the concept of employment of the population. Proceeding from the conducted research of various definitions of employment, the author's definition of employment of the population on the basis of the generalized characteristic of this phenomenon is offered. The analysis of classifications of forms of employment of the population is carried out.

Keywords: employment of the population, types of employment, forms of employment.

Важное место среди глобальных проблем современности в различных странах заняли проблемы обеспечения занятости населения. Они отождествляют интересы молодежи, которые только вступают в свою трудовую жизнь, сотрудников, которые оказались лишними, предпринимателей, решающих вопросы внедрения современной техники или найма рабочей силы, женщин, безработных, всей системы профессиональной подготовки, государства. Современный мир характеризуется появлением новых, нестандартных форм занятости, как то: временная (срочная) занятость, работа на условиях неполного рабочего времени, временный заемный труд, дистанционная занятость и другие. Новые реалии требуют более глубокого осмысления и конкретизации основных дефиниций в сфере социально-трудовых отношений.

Понятие занятости — одна из фундаментальных категорий рынка труда. Характерные особенности занятости представляют интерес не только в экономической сфере, но и служат ключевыми показателями, которые отражают политику государства в сфере труда, отношение к человеку как к личности и основной производительной силе общества.

В России определение занятости отражено в законе РФ от 19 апреля 1991 г. N 1032—1 «О занятости населения в Российской Федерации». Согласно закону, занятость — это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход [1]. Это юридическая формулировка определения занятости, регламентирующая данное понятие в нашей стране.

Понятие занятости не является новым. Ещё классики предполагали, что рыночные отношения — это саморегулирующая система, значит, занятость и безработица явления самостоятельные.

В рамках классической экономической теории А. Смит считал, что стремления и деятельность людей основываются на их собственных интересах, личной выгоде. Главная идея А. Смита состоит в том, что в условиях рынка и свободной конкуренции личный интерес, «невидимая рука», гарантирует равновесие и непогрешимость в обществе, достижение индивидуального и всеобщего блага.

По бесспорному мнению Адама Смита, индивидуальная занятость сотрудника, а также его заработная плата зависят от образования человека, его способностей справляться с задачами, которые поставлены перед его профессией. Другими словами, на конкретное пребывание человека в профессии влияет его личная квалификация и степень интеллектуальной емкости этой профессии. По мнению А. Смита, рыночные силы обеспечивают заинтересованность к экономически эффективным действиям, как покупателям, так и продавцам. Главными регуляторами экономики являются свободная конкуренция и рынок. По отношению к занятости это означает, что спрос и предложение на рынке труда сбалансированы, и полная занятость обеспечена. Принимая во внимание вышесказанное, можно сделать вывод о том, что существуют вредные последствия вмешательства государства в сферу свободной конкуренции. Пусть все идет, как идет (*laissez faire*) считал А. Смит, и продемонстрировал ряд ярких примеров отрицательного воздействия государственного вмешательства в экономику [10].

Таким образом, классики экономической науки предполагали, что полная занятость в капиталистическом обществе основывается и реализуется на саморегулирующихся рыночных механизмах. В равновесной экономике полная занятость обосновывается тем, что, конкурируя за свободные рабочие места, безработные будут оказывать давление на снижение ставок заработной платы. В свою очередь, процесс снижения ставок заработной платы будет идти до тех пор, пока ставка заработной платы не достигнет величины, при которой работодателям будет выгодно нанять всех имеющихся рабочих, обеспечив тем самым полную занятость. Случай возникновения безработицы обусловлен безрезультатным вмешательством государства в экономику, либо стихийными обстоятельствами.

Английский экономист Д. М. Кейнс, в свою очередь, возражал классической теории занятости, которая утверждала, что уровень занятости находится в руках рабочих и их согласие работать за более низкую зарплату, увеличивает рост занятости. В 1936 г. Дж. М. Кейнс выдвинул положение о взаимосвязях между уровнем занятости и безработицы, в соответствии с которым в рыночной экономике нет в наличии такого механизма, который бы гарантировал полную занятость. Результативный спрос, комбинирующийся с полной занятостью — это особенный случай, который осуществляется только при условии, если склонность к потреблению и стремление инвестировать находятся в определенном отношении, утверждал ученый [7].

Сущность теории Кейнса может быть сведена к следующему. При данной психологии общества уровень выпуска продукции и занятости в целом зависит от объема инвестиций. Кейнс не отрицал, что при более широком взгляде совокупный спрос зависит от многочисленных факторов. Таких факторов как, склонность к накоплению; политика, регламентирующая денежное обращение, в той мере, в какой эта политика воздействует на качество денег; степень уверенности в будущих доходах, приносимых капитальными активами; склонность тратить и социальные факторы, влияющих на уровень выраженной в деньгах заработной платы. Среди этих факторов именно факторы, определяющие уровень инвестиций, в меньшей степени надежны, так как именно они испытывают на себе воздействие наших взглядов на будущее, о котором мы знаем очень мало.

Сам Кейнс утверждал, что его теория не более чем объяснение того, почему выпуск и занятость настолько склонны к колебаниям. Она не предусматривает готового лекарства, который бы позволил избежать данных колебаний и поддержать выпуск на стабильно оптимальном уровне. В первую очередь, она является теорией занятости, потому что объясняет, почему при данных обстоятельствах занятость такова, какова она есть.

Таким образом, Д. М. Кейнс в противоположность классикам экономической науки полагал, что в рыночной экономике нет автоматического механизма, который бы обеспечивал полную занятость. По Кейнсу, уровень занятости

и национального дохода предопределяются динамикой эффективного спроса, который зависит от ожидаемых расходов на потребление и предполагаемых капиталовложений.

Значительное место занимает теория занятости в экономическом учении Карла Маркса. Непосредственно вопросы занятости наблюдаются Марксом в 23 главе I тома «Капитала». В ней он рассматривает влияние возрастания капитала на положение рабочего класса и занятость. К. Маркс формулирует закон народонаселения, который свойственен капиталистическому способу производства. Он заключается в том, что «рабочее население, производя накопление капитала, как следствие в возрастающих размерах производит средства, которые делают его относительно избыточным населением», т. е. безработными. Неизбежным спутником капиталистического рыночного хозяйства является избыточное население [3].

Ученые-экономисты в настоящее время продолжают развивать теорию занятости и, как результат, определяют её понятие. В современных условиях существует огромное количество интерпретаций понятия занятости, определяющих её социально-экономическую сущность.

Так, А. Э. Котляр определяет занятость как всеобщую экономическую категорию, существующую во всех общественных формациях. Под занятостью он понимает общественные отношения между людьми, в основном, экономические и правовые, по поводу включения работника в определенную кооперацию труда на конкретном рабочем месте [6]. Данную точку зрения разделяют и другие авторы, опираясь в своих рассуждениях на определение занятости как категории общественного воспроизводства, не отождествляющейся с трудом и использованием рабочей силы. Согласно мнению авторов, занятость характеризует население, составляющее экономически активную часть общества, касательно вещественных факторов производства. В данном случае, понятие занятости населения раскрывает отношения между людьми в процессе их участия в общественном производстве [5, 9].

Расширенная трактовка занятости определяет этот феномен с двух позиций. В первом случае рассматривается позиция производства и накопления, где речь идёт об обеспечении населения рабочими местами. Во-втором, категория занятости представляет собой процесс обеспечения человека первостепенными средствами существования, то есть с позиции формирования и использования фонда потребления [2].

Согласно ещё одному определению, занятость рассматривается как условие формирования производительной силы общества, тем самым выступая одной из основных жизненных потребностей населения [4].

Таким образом, в социально-экономической интерпретации занятости одни авторы делают упор на рассмотрении данной категории рынка труда как отношений между людьми по поводу их участия в общественном производстве. Другие авторы находят данное понятие одним из условий обеспечения общества средствами существования. Третьи

отождествляют данный феномен как жизненную потребность и производительную силу общества.

Представленные определения занятости позволяют нам выделить характерные особенности данного понятия:

- занятость — это социально-экономическая категория;
- занятость — главная производительная сила общества.

Под занятостью, на наш взгляд, следует понимать социально-экономическую категорию, выраженную особой формой взаимоотношений между обществом, государством и его гражданами, то есть субъектами социально-экономических отношений, обозначенную необходимостью удовлетворения общественных и личных потребностей населения, формированием главной производительной силы общества, которые опосредованы государственными правовыми рамками.

Классификация занятости осуществляется по видам и формам, поэтому необходимо чётко понимать различия данных понятий.

Под видами занятости мы будем подразумевать распределение активной части трудовых ресурсов по сферам и отраслям народного хозяйства. Непосредственно формы занятости представляют собой организационно-правовые способы, условия трудоустройства.

На сегодняшний день нет единого подхода в определении классификаций качественной и количественной характеристики форм занятости. Разные авторы представляют различные классификации по формам занятости. Группировка форм занятости осуществляется по различным признакам: режиму рабочего времени, регулярности трудовой деятельности, легитимности трудоустройства, условиям организации трудового процесса.

Несомненный интерес представляет наиболее развернутая классификация форм занятости, разработанная В. М. Петюхом. Им было выделено несколько форм занятости, классифицируемых по разным основаниям. По форме организации рабочего времени В. М. Петюх выделяет полную занятость / неполную, видимую / невидимую, добровольную / вынужденную. При полной занятости трудоспособное население удовлетворяет свою потребность в работе. Неполная занятость отличается от полной сокращённым количеством рабочих часов.

Видимую занятость, представляющую собой статическое понятие, измеряют заработной платой. Невидимая занятость в отличие от видимой является понятием аналитическим и отображает разницу между рабочей силой и другими факторами производства. При добровольной занятости лицо, относящееся к экономически активному населению, в связи с неприемлемыми для него условиями труда изъявляет желание отказаться от предложенной ему либо имеющейся работы. Вынужденная занятость характеризуется вовлечённостью человека в хозяйственную жизнь общества, которая определяется, во-первых, мотивами, диктуемыми текущими жизненными обстоятельствами, во-вторых, мотивами,

вступающими в противоречие со значимыми для человека потребностями и ценностями в труде или в жизни в целом.

Основой классификации следующих форм занятости выступает статус. Согласно данной классификации, выделяется первичная и вторичная занятость. Основное место работы трудящегося представляет собой первичную занятость. Вторичная занятость имеет место в случае заработка помимо основного места работы, например, работы по совместительству.

По характеру организации рабочих мест и рабочего времени В. М. Петюх рассматривает стандартную и нестандартную занятость. Стандартная занятость — это занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе бессрочного трудового договора на предприятии или в организации, под непосредственным руководством работодателя или назначенных им менеджеров. Формы занятости, отклоняющиеся от описанной выше, включая самозанятость, рассматриваются как нестандартные.

Также формы занятости были проклассифицированы автором на основе стабильности трудовой деятельности. В данном случае выделяется постоянная и временная занятость. Постоянная занятость — это определённое количество часов, которое работник непосредственно должен отработать за каждую неделю / месяц. Временная занятость предоставляется на определённый срок.

Заключительной классификацией форм занятости, представленных В. М. Петюхом, является их деление по форме правового регулирования. Здесь автором выделяются легальная, нерегламентированная и нелегальная занятость. Легальная — это занятость, разрешённая законодательством. Такая форма занятости регламентирована государственными законодательными актами и обложена государственными налогами. Нерегламентированная занятость — деятельность, происходящая без заключения трудового договора, без учёта госстатистики, без оплаты налогов. Если нерегламентированная занятость имеет целью лишь укрытие доходов, то нелегальная, кроме этого, еще и укрытия самой запрещенной деятельности и занятых ею граждан.

Немного отличную классификацию предлагает С. В. Андреев, в которой выделяет четыре формы занятости (полная, эффективная, первичная, вторичная) [8].

Под полной занятостью он понимает состояние наибольшей занятости трудовых мест рабочими при минимальной безработице. Эффективная занятость — это занятость, обеспечивающая достойный доход, рост образовательного и профессионального уровня трудоспособных граждан на основе роста общественной производительности труда и сохраняющая здоровье занятых. Под первичной занятостью понимается основная занятость, имеющая место наряду с дополнительной, вторичной занятостью. Вторичная занятость — занятость, возникающая дополнительно к основной работе, работа по совместительству, не по основному месту работы.

Анализом современных форм занятости на основе их квалификации занимались В. Е. Гимпельсон

и Р.И. Капелюшников. Они выделили 2 основные формы занятости: стандартная и нестандартная. Последняя, в свою очередь, дифференцируется на множество форм: неполная занятость; сверхурочная занятость; временная занятость на основе срочных договоров; случайная занятость; занятость на основе договоров гражданско-правового характера; занятость в компаниях, осуществляющих лизинг персонала; вторичная занятость; неформальная занятость (в том числе индивидуальная; по найму физических лиц; занятость в домашнем хозяйстве; нерегистрируемая занятость). Эта классификация акцентируется на разнообразии новых форм занятости в современном мире, что выступает достаточно актуальным для определения социально-трудовой и правовой политики в отношении этих форм.

Таким образом, проанализировав социально-экономические интерпретации категории занятости, мы пришли к выводу, что одни авторы в определении занятости делают упор на отношениях между людьми по поводу участия в общественном производстве, другие находят данное понятие одним из условий обеспечения общества средствами существования. Третьи авторы отождествляют данный феномен как жизненную потребность и производительную силу общества. Это свидетельствует о том, что отсутствует единая точка зрения в понятийном аппарате феномена занятости. При достаточной представленности в научной и учебной литературе классификаций форм занятости, ни одна из них также не отражает в полной мере все разнообразие этих форм, не носит интегративный характер.

Литература:

1. Закон РФ от 19.04.1991 № 1032–1 (ред. от 29.07.2017) «О занятости населения в Российской Федерации» // Гарант, 2017.
2. Бреев Б.Д. Становление рыночных отношений и занятость населения // Общество и экономика. — 1995. — № 7–8. — С. 162–165.
3. Гаги В.А. Экономика и социология труда: (социально-трудовые отношения). — Томск: Изд-во Томского университета, Интернет-Изд-во ВШБ ТГУ, 2008. — 340 с.
4. Гаузнер Н.Д. Методы регулирования занятости в странах Запада // Проблемы теории и практики управления. — 1993. — № 1. — С. 97.
5. Иванова В.Н., Безденежных Т.И. Управление занятостью населения на местном уровне: учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 192 с.
6. Котляр А.Э. Теоретические проблемы занятости остаются актуальными. — 5-е изд. — Человек и труд, 1996. — № 5. С. 9.
7. Ледванов М.Ю., Стукова Н.Ю. Материалы: IV Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум 2012» // Успехи современного естествознания. — 2012. — № 5. — С. 179.
8. Морозова Е.А., Лузгарева О.И. Виды и формы трудовой занятости коренных малочисленных народов в регионах юга Западной Сибири // Фундаментальные исследования. — 2016. — № 2. — С. 406–410.
9. Саруханов Э.Р. Проблемы занятости в период перехода к рынку. — СПб.: СПбУЭФ, 1993. — 164 с.
10. Челюбеева Ю.В. Безработица как фактор экономической нестабильности глазами Адама Смита // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2008. — № 10. — С. 5.

Содержание экономической категории «сбытовая деятельность предприятия»

Шустерман Марина Сергеевна, магистрант

Российский государственный профессионально-педагогический университет (г. Екатеринбург)

В статье раскрывается методология понятия «сбытовая деятельность предприятия» на основе рассмотрения наиболее распространённых подходов ученых к трактовке данного понятия. В результате сравнения различных определений было сформулировано авторское. За основу взята точка зрения учёного Баркан Д. И, как наиболее полная и современная, акцентируется внимание на необходимости рассмотрения организации сбыта в рамках рынка предприятия.

Ключевые слова: *сбытовая деятельность, коммерческая деятельность, система отношений, удовлетворённость потребителя, рынок предприятия, реализация продукции.*

Необходимость предъявления высочайших требований к качеству продукции предприятий предполагает повышение роли сбытовой деятельности в системе его работы,

что обеспечивает наиболее эффективную деятельность предприятия, как с точки зрения удовлетворения потребительского спроса целевой аудитории, так и для достижения

максимального экономического эффекта. Главной задачей для предприятия в условиях конкурентного рынка является выбор такой ориентации сбытовой деятельности в рамках единой бизнес-стратегии, которая будет одновременно отвечать и целям бизнеса, и запросам потребителей.

Именно поэтому система сбыта и организация коммерческой деятельности сегодня играет одну из основных ролей в функционировании предприятия. Грамотная организация и управление сбытом — один из важнейших элементов системы взаимодействия субъектов рынка — потребителей и фирмы.

Существует большое количество научных работ отечественных и зарубежных авторов, затрагивающих разные аспекты сбытовой деятельности. Так, вопросами рациональной организации товародвижения занимались иностранные ученые, например, Болт Г. Дж., Фьюри Т. Р., Портер М., Котлер Ф., Ламбен Ж. Ж.

В отечественной литературе вопросам управления сбытовой деятельности уделено меньше времени, в основном рассматриваются отдельные стороны ее организации. Стоит отметить работы Осиповой И. М. и Баркана Д. И. Так, Давид Иосифович Баркан в своем учебнике «Управление сбытом» [12] наиболее полно охватил различные аспекты управления продажами во всех сферах деятельности, рассмотрел понятие и сущность сбытовой политики, управление и роль каналов дистрибуции, организацию отдела продаж и планирование сбыта, тенденции и опыт российских предприятий.

Отдельные направления сбытовой деятельности предприятий рассматривали в своих работах Бурцев В. В.,

Макаров А. М, Кононов М. В. В своей книге Раицкий К. А. рассматривал организацию коммерческой деятельности на предприятии, определял цели и задачи управления сбытом и охарактеризовал организацию отдела сбыта.

Несмотря на тот факт, что тема продаж, их организации и управления рассматривалась издавна, до сих пор остается ряд нерешенных вопросов как сущностного, понятийного, методологического характера, например, в трактовании понятия «сбыт». Поэтому далее рассмотрим подходы к определению понятия «сбыт», даваемые различными авторами.

Понятие сбытовой деятельности впервые сформулировали Гарвардской школой бизнеса в 1958 году: «Сбытовая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования», т. е. речь идет о координации интересов предприятия и требований рынка.

Новиков О. А., Семенов А. И., трактуют «сбыт» в широком и в узком значениях. Данный способ сегодня наиболее распространен в научной, учебной литературе. В широком понимании под сбытом подразумевается весь процесс перемещения товара с производственных площадей до передачи его покупателю. С этой точки зрения наглядно реализуется процесс передачи товара (продажа) для преобразования его в деньги и удовлетворения платежного спроса потребителей. В узком смысле сбыт — конечные операции взаимодействия продавца и покупателя с передачей прав собственности последнему.

Далее приведем сравнительную таблицу различных толкований термина, данных рядом авторов.

Таблица 1. Сравнительная таблица

Автор/Книга	Определение	Особенность
1. Друккер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты.	«Коммерческие усилия по сбыту — это сосредоточенность на нуждах продавца, а маркетинг — это сосредоточенность на нуждах покупателя. Сбыт всегда является одним из основных центров расходов, ... они распределяются на весь экономический процесс» ³	Экономическая роль сбыта выражается в преследовании меркантильных целей, что объясняется концентрацией на процессе обмена, а, следовательно, на возможных затратах и доходах в данной сфере.
2. Новиков О. А., Семенов А. И. Производственно-коммерческая логистика.	а) «в широком смысле сбыт — целостный процесс доведения товара от производителя до конечного потребителя, при котором процесс товародвижения является одним из этапов всего производственного цикла, реализуется процесс передачи товара (продажа) для преобразования его в деньги и удовлетворения платежного спроса потребителей».	Сущность сбыта — получение наиболее высокой прибыли для дальнейшего использования в целях производителя (расширение накопление средств, повышение благосостояния и пр.).
	б) «в узком — собственно продажа (реализация)» ⁴ , т. е. фаза непосредственного общения продавца и покупателя, а все остальные операции в области сбыта относятся к товародвижению.	Сбыт выступает как отдельная независимая от производства сфера бизнеса по реализации коммерческого интереса производителя.

Автор/Книга	Определение	Особенность
<p>3. Шеховцов А. В. Организация сбыта продукции как инструмент гармонизации производственной и торговой стратегии предприятия</p>	<p>«Под сбытом следует понимать системную деятельность в сфере товарных отношений, формирующую инфраструктуру рынка, предназначение которой - организация продаж и осуществление в этом направлении процесса продвижения товаров от производителя (продавца) к покупателю (потребителю), где основными целями ставятся: наиболее полное удовлетворение потребителей и обеспечение прибыли изготовителей продукции (участников товарного обмена)»⁶.</p>	<p>Сбыт рассматривается как система товарных отношений на рынке, в рамках которой происходит процесс товародвижения, основанный на потребностях покупателя, от изготовителя (коммерческий интерес) к потребителю.</p>
<p>4. Бурцев В. В. Контроль и совершенствование управления сбытом в коммерческой организации</p>	<p>«Сбыт — комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок (формирование спроса, получение и обработка заказов, комплектация и подготовка продукции к отправке покупателям, отгрузка продукции на транспортное средство и транспортировка к месту продажи или назначения) и организацию расчетов за нее (установление условий и осуществление процедур расчетов с покупателями за отгруженную продукцию). Главная цель сбыта — реализация экономического интереса производителя (получение прибыли) на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей. В рыночных условиях планирование сбыта предшествует производственной стадии и состоит в изучении конъюнктуры рынка и производственных возможностей предприятия производить пользующуюся спросом продукцию и в составлении планов продаж, на основе которых должны формироваться планы снабжения и производства»³.</p>	<p>Автор характеризует сбыт с маркетинговой и финансовой сторон, делает акцент на необходимости предпринимательского изучения конъюнктуры рынка, спроса и на основании производственных возможностей, формировать политику и проводить сбытовую деятельность. Т. е. речь идет не просто о процессе продажи товаров, смысл кроется в согласованности возможностей предприятия с потребностями рынка для удовлетворения обеих сторон товародвижения.</p>
<p>5. Баркан Д. И. Управление сбытом: учебник</p>	<p>«Сбыт определяется как сфера деятельности предприятия-производителя, имеющей своей целью реализацию продукции на соответствующих рынках». Цель сбыта достигается через выполнение 5 задач: главная - продажа, остальные — «комплексный маркетинговый анализ, формирование и использование каналов распределения, обеспечение финансовой эффективности, сервис и логистика. Данные задачи позволяют обеспечить эффективность продаж и должны вести к росту удовлетворенности потребителей»⁵.</p>	<p>Акцент идет на систему отношений по продажам в рамках рынка конкретной фирмы, а не всей сферы торговли. Автор в определении указывает, что — при сбыте определяется конкретная сфера деятельности производителей. — основной целевой ориентацией всего, что делается в этой сфере является продажа продукции (услуг), фирмы. — существуют особые направления сбытовой деятельности — каналы распределения и работа с различными видами посредников</p>
<p>6. Третьяк С. Н. Коммерческая деятельность. Часть I. Основы теории и организации</p>	<p>«Сбыт продукции представляет собой комплекс организационно-технических и финансово-экономических мероприятий, связанных с поставкой и реализацией готовой продукции. Сбыт — во-первых, обращение материальных ресурсов, охватывающий начальную фазу обращения, связанную с продажей и перепродажей. Основным требованием к сбыту с позиций рыночной экономики является готовность предприятия к удовлетворению выявленного ассортимента спроса потребителей. Важно, чтобы это происходило при условии минимизации сбытовых запасов (готовая продукция, товары в пути и товары на складах у посредников) и издержек по сбыту»⁵.</p>	<p>По С. Н. Третьяку, сбыт связан с производством и распространением товаров, т. е. подход к определению понятия носит производственный характер, вследствие чего делается акцент на необходимости минимизации затрат посредством сокращения издержек и запасов.</p>

Друккер П. Ф. разграничивает понятие сбыта, как необходимости реализации целей предприятия по получению прибыли, и маркетинга, как необходимости учета желаний потребителей. Такое определение, на мой взгляд, показывает абсолютную полярность интересов обеих сторон обмена и никак не представляет важность их согласованности в преследовании общей цели предприятия при реализации бизнес-стратегии.

В этом, его определение похоже на то, что в узком значении дается Новиковым О. А., где сбытом определяется коммерческая составляющая ведения бизнеса.

Также Новиков О. А. и Семенов А. И., давая в широком смысле определение сбыту, указывают на комплексность процесса товародвижения и связь с производственным циклом. Что поддерживает Третьяк С. Н. с трактовкой сбыта как организационно-технической и финансово-экономической деятельности по подготовке и отправке готовой продукции заказчикам для удовлетворения их потребностей.

Стоит отметить, что общим для всех подходов (кроме Друккера П. Ф.) является необходимость корреляции интересов предприятия в получении прибыли и сокращении затрат с реальными потребностями рынка и желанием покупателей, однако о такой важной составляющей как важность маркетинговых исследований при планировании сбыта говорится лишь в определениях, даваемых Бурцевым В. В. и Барканом Д. И.

Бурцев В. В. и Баркан Д. И. отмечают, что основополагающим элементом сбытовой деятельности является комплексный маркетинговый анализ до осуществления непосредственно сбыта продукции, на основе которого и выявляются потребности покупателей, конъюнктура и состояние рынка для координации полученных данных с возможностями предприятия. То есть они обращают внимание на предпроизводственную фазу сбора данных о спросе на рынке, показывают взаимосвязь маркетинга, производства и продаж

При этом Баркан Д. И. отмечает важность использования логистики и сервисного обслуживания, как одной из задач роста удовлетворенности покупателей. А также акцентирует внимание, в отличие от всех остальных авторов, на том, что сбыт стоит рассматривать как систему отношений по продажам в рамках рынка конкретной фирмы, а не всей сферы торговли. По его мнению, четко должны выделяться специфические черты каждой области обмена в зависимости от той среды, которая эту область порождает.

В силу своей сложности, процесс сбыта не может рассматриваться как разовое мероприятие, он должен быть частью глубоко продуманной долгосрочной стратегии фирмы.

Поэтому, проанализировав разные толкования сбыта, можно говорить, о его многоаспектности. Особенности трактования объясняются различными сторонами в его рассмотрении — с позиции экономиста, бизнесмена, ученого. При этом стоит заметить, в каждом определении прослеживается указание на связь продажи товара предприятием в зависимости от потребностей рынка и интересов потребителей.

Наиболее полное, на мой взгляд, дает определение Баркан Д. И., поэтому, беря его за основу, мной предлагается определение: *сбыт* — составная часть коммерческой деятельности предприятия по реализации продукции согласно запросам соответствующего рынка. Тем самым мы:

- 1) подчёркиваем необходимость выделения сбыта предприятия в рамках конкретно рынка его функционирования;
- 2) определяем продажи продукции как целевую ориентацию деятельности предприятия;
- 3) указываем на объект нашей деятельности — того, кому продаем, то есть речь идет о выборе возможного варианта организации сбыта посредством каналов распределения;
- 4) указываем на то, что сбыт входит в совокупность процессов и операций коммерческой деятельности фирмы.

Литература:

1. Баркан Д. И. Управление сбытом: учебник / Д. И. Баркан. — Санкт-Петербург: Изд-во С-Петерб. ун-та, 2013. — 344 с.
2. Бурцев В. В., Контроль и совершенствование управления сбытом в коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kontrol-i-sovershenstvovanie-upravleniya-sbytom-v-kommercheskoj-organizatsii> (дата обращения: 10.03.2018).
3. Друккер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты. М.: Центр, Технологическая школа бизнеса, 1994. — 200 с.
4. Новиков О. А., Семенов А. И., Производственно — коммерческая логистика. — СПб., 2005. — 352 с. Источник: <http://refleader.ru/poligeatybewaty.html>
5. Третьяк С. Н. Коммерческая деятельность. Часть 1. Основы теории и организации Хабаровск: изд-во дгвгупс, 1999
6. Шеховцов А. В., Организация сбыта продукции как инструмент гармонизации производственной и торговой стратегии предприятия Экономическая библиотека — <http://economy-lib.com/organizatsiya-sbyta-produktsii-kak-instrument-garmonizatsii-proizvodstvennoy-i-torgovoy-strategii-predpriyatiya#ixzz4zkL5CVTD>

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Платежные системы как неотъемлемая часть экономики страны

Гущина Елена Геннадьевна, доктор экономических наук, профессор;

Волкова Дарья Дмитриевна, магистрант

Волгоградский государственный технический университет

Исследуемая тема важна в современных политических и экономических условиях, так как существование платежных систем является неотъемлемой частью государства с рыночной экономикой. В данной статье описано влияние платежных систем на экономику России.

Ключевые слова: платежная система, электронные платежные кошельки, национальная платежная система, экономика страны.

Платежные системы используются во всем мире, постоянно совершенствуются и развиваются. В настоящее время наименее изученным разделом экономической науки является теория и организация платежных систем.

По словам Иванова В. Ю.: «Платежная система — это самостоятельный субъект права, объединяющий на договорных началах своих участников с целью оказания платежных услуг с использованием электронных платежных инструментов (электронных форм безналичных расчетов) при условии инициации потребителем расчетов посредством электронного средства платежа» [2, с. 71–78]. Прежде всего электронные безналичные платежи — это средство ускорения обращения, хоть они и не обеспечивают увеличение массы денег, но применяются там, где использование обычных денег крайне неудобно, либо вообще неприменимо. Действительно, наблюдается некоторое увеличение инфляции за счет ускорения обращения, однако, очевидно, что в целом это процесс положительный, так как сдерживание инфляции так же не всегда является верным решением.

По данным на 3 ноября 2017 года, в реестр ЦБ входит 31 оператор платежной системы. Сейчас они уже разделены на три типа по значимости:

1) социально значимые (в том числе платежные системы Visa, MasterCard, «Золотая корона»),

2) национально значимые (например, АО «КБ «Юнистрим», АО «НСПК») и 3) системно значимые (например, НКО АО НРД)

Системно и социально значимые платежные системы определяются исходя из объемов осуществляемых ими денежных переводов; национально значимые — это компании, которые напрямую или косвенно контролируются государством [6].

Платежные системы не стоят на месте и бесконечно развиваются. Основными на территории России в данный момент являются: Visa, MasterCard, Мир. На рис. 1 мы отчетливо видим статистику банковских открытых счетов, которая говорит о распространенности платежных систем среди населения.

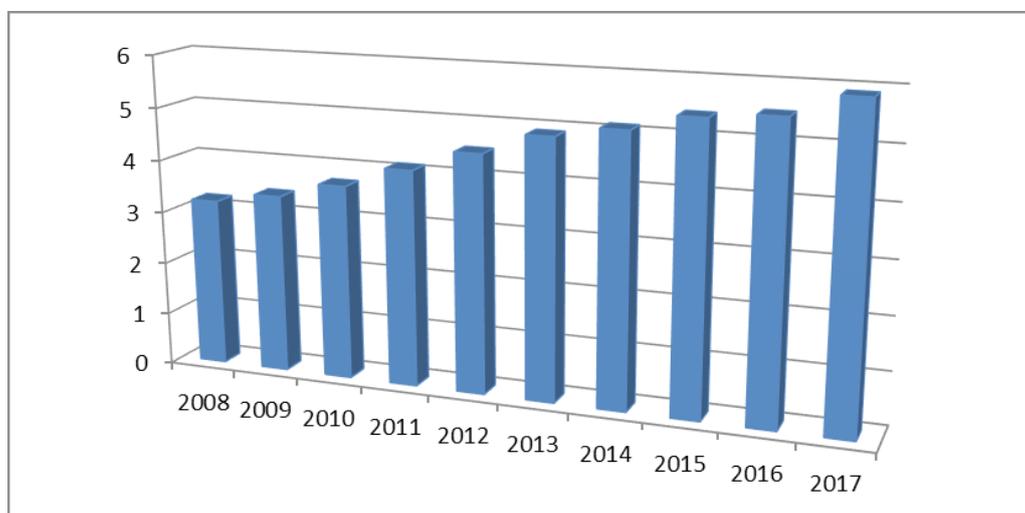


Рис. 1. Количество счетов, открытых учреждениями банковской системы по годам. на 1-го жителя
[Сост. автором по ист. 6]

По рисунку 1 можно отчетливо увидеть рост счетов с 2008 по 2017 г. открытых клиентами (резидентами и нерезидентами), в валюте Российской Федерации в банковских учреждениях, с которых имеется возможность осуществлять платежи. По последним данным в 2017 году на 1 человека приходится 5,7 открытых банковских счетов, а в 2008 всего лишь 3,2. Прежде всего рост связан с удобством и практичностью использования безналичных платежей. В последнее время широкое распространение получили электронные безналичные платежи, благодаря которым происходят покупки в интернет-магазинах, оплата коммунальных услуг, мобильной связи, кабельного и спутникового телевидения, рекламных услуг, а также различных платных услуг. Удобство заключается в том что провести операцию можно в любом месте, главным составляющим является наличие сети Интернет, компьютерных сетей, платёжных карт, а так же устройств, которые работают с платежными картами (POS-терминалы, банкоматы, мобильные телефоны и т.п.).

Стоит так же отметить наличие отечественных и международных электронных платежных систем и так называемых электронных платежных кошельков, такие как: Яндекс. Деньги; Mail.ru.Деньги; Webmoney; PayPal; Perfect money; Qiwi; Alipay.

Распространенным заблуждением является равенство электронных денег с безналичными деньгами. Электронные деньги, являясь персонифицированным платежным продуктом, могут иметь отдельное обращение, отличное от банковского обращения денег [3]. Хранение их происходит на так называемых электронных кошельках, большинство из которых являются анонимными («Яндекс Деньги», WebMoney, QIWI). Конечно, государство от использования таких денег не видит никаких преимуществ для экономики страны, и тем самым собирается ввести закон о блокировке анонимных кошельков, обосновывая это тем, что данные платежные агрегаты не являются платежными системами и использование их осуществляется для финансирования террористической, экстремистской и противоправной деятельности.

Оценить объем рынка электронных платежей сложно, поскольку под понятие денежного перевода подпадают все переводы, в том числе и банковские переводы частных клиентов.

На данный момент так же необходимо отметить создание национальной платежной системы карт выступающей оператором платежной системы «МИР» (далее НСПК), создание которой было необходимо Российской экономике.

Национальная система платежных карт МИР обеспечивает стабильность российской экономики в отношении

безналичных расчетов и независимость от мировых платежных систем, на мировом уровне дает возможность взаимодействовать с эмитентами карт других платежных систем. Все операции проводятся через национальную платежную систему, независимо будь то это Visa или MasterCard. В августе 2017 г. По объему операций доля снятия наличных с «Мира» составила 68,6%, безналичной оплаты — 31,4%. Однако по количеству операций доля безналичных транзакций составляет уже 81,8%, а снятия денег в банкоматах — только 18,2% [5].

Среди ближайших задач, стоящих перед российской платежной системой, является развитие нефинансовых сервисов, которые позволяют решать различные государственные задачи экономической важности [4].

Национальная платежная система стремительно развивается, но конечно же существует причины, тормозящие развитие, такие как: недоверие населения к платежным системам, отсутствие знаний по использованию сети Интернет, с помощью которого можно проводить электронные безналичные платежи, а также отсутствие финансовой грамотности у населения. НСПК — новый и значимый игрок на рынке России. Несомненные выгоды от использования Национальной системы платёжных карт заинтересуют представителей самых различных сфер бизнеса. НСПК в перспективе предложит дешёвые, надёжные и эффективные финансовые продукты, и решения для банков, предприятий или держателей банковских карт [1, с. 14–19]. Несмотря на существующую в стране национальную платежную систему совершенствование и развитие ее так же не стоит приостанавливать, и не стоит забывать о конкуренции платежных систем. Конкуренция платежных систем как международных на Российском рынке, так и отечественных, является важной составляющей российской экономики. Развивая конкуренцию между платежными системами развивается рынок, финансовая грамотность населения и развивается национальная платежная система.

Таким образом в долгосрочной перспективе переход к электронным безналичным платежам приносит ощутимую выгоду, как государству, так и населению. Использование платежных систем, а именно национальной платежной системы повышает финансовую эффективность, сокращает объемы теневой экономики, а также способствует динамичному и стабильному развитию экономики страны. Платежная система является неотъемлемой частью финансовой инфраструктуры рыночной экономики, благодаря которой происходит развитие нефинансовых сервисов, позволяющих решать различные государственные задачи.

Литература:

1. Гущина Е. Г., Волкова Д. Д. Особенности становления национальной платежной системы в России в условиях геополитической нестабильности // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2017. № 15 (210). С. 14–19.

2. Иванов В. Ю. Некоторые теоретические и практические аспекты законодательства о национальной платежной системе // Банковское право. 2011. N 6. С. 71–78.
3. Ковалев С. Родовая финансовая система. Научно-популярное методическое пособие [Электронный ресурс] — Режим доступа-<https://books.google.ru>
4. Национальная платежная система [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.nspk.ru/>
5. Официальный сайт платежной системы «Мир» [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://mironline.ru/>
6. Центральный банк РФ. [Электронный ресурс] — <http://www.cbr.ru/PSystem/>

Энергосбережение и повышение энергетической эффективности как приоритет и фактор экономического роста и развития России

Охотников Илья Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Шарифуллин Азат Ривкатович, студент

Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассмотрены системообразующие факторы и условия повышения энергетической эффективности. Сделан вывод о необходимости применения программно-целевых инструментов государственного регулирования, позволяющих проводить политику стимулирования ресурсосбережения для достижения целей энергетической эффективности.

Ключевые слова: энергетическая эффективность, энергосбережение, экоэффективность, устойчивое развитие, государственное стимулирование ресурсосбережения

Важнейшей национальной стратегией во всех промышленно развитых странах сегодня становится политика энергоэффективного развития. Преимуществом «зеленой экономики» является ориентация на современные ресурсоэффективные технологии с низким уровнем выбросов углерода, уменьшение нагрузки на природу и создание дополнительных рабочих мест — факторы которые

позволят обеспечивать устойчивое развитие. При этом темпы роста экономики в долгосрочной перспективе могут быть не ниже, чем при современном развитии. К примеру, при сценарии «зеленого инвестирования» уже с 2020 года темпы роста экономического развития в среднем по миру будут обгонять прогнозируемые темпы современной экономики (рис 1).

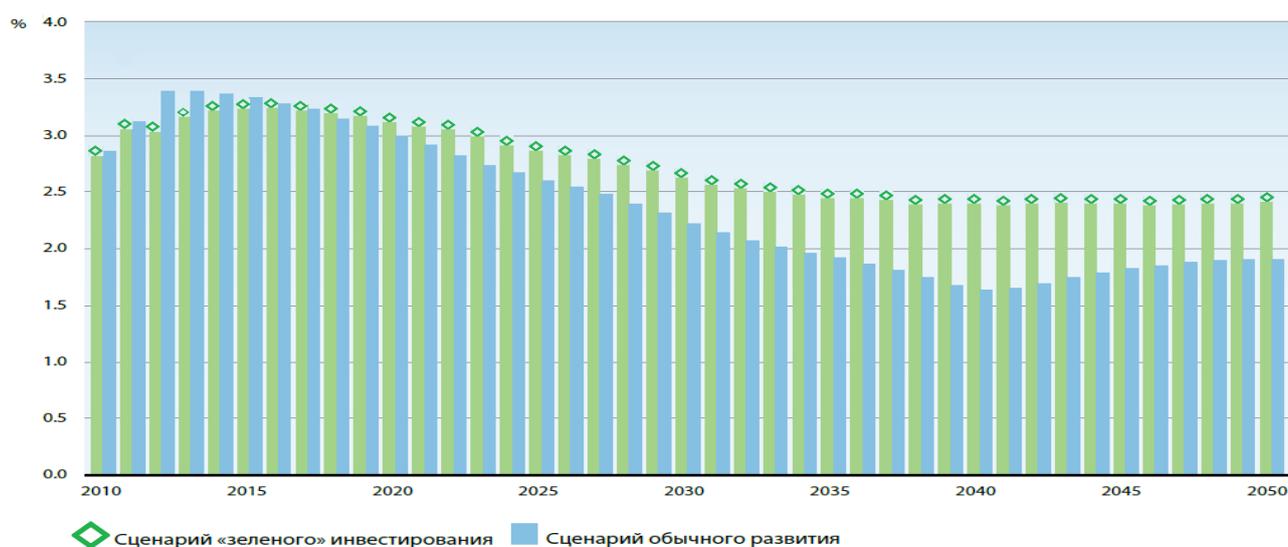


Рис. 1. Прогнозные темпы роста мирового ВВП [8, с. 25]

Энергетические проблемы в настоящее время особенно остро стоят во многих регионах Российской Федерации. Энергосберегающие и экологически чистые технологии с трудом находят применение. Охватывая всю совокупность

процессов производства, преобразования, транспорта и распределения энергетических ресурсов, топливно-энергетический комплекс, по существу, представляет собой единую систему энергоснабжения, имеющую своей главной

целью эффективное и надежное обеспечение энергией требуемого качества всех потенциальных потребителей. Тесная взаимосвязь энергетики с другими отраслями национальной экономики обуславливает огромное влияние повышения энергоэффективности на экологическую безопасность России.

Рациональное использование и экономное расходование ресурсов, повышение эффективности конечного потребления энергии во всех секторах экономики, развитие возобновляемых источников энергии — все это, может обеспечить возрастающие потребности человечества в энергии и, следовательно, его устойчивое развитие в глобальном масштабе. Концепция устойчивого развития реализуется, прежде всего, на макроэкономическом уровне. Сегодня энергоемкость валового внутреннего продукта России в 2,5 раза выше среднемирового уровня и в 2,5–3,5 раза выше, чем в развитых странах [5]. Основные причины — сложившаяся структура народного хозяйства (существенная доля добывающих отраслей, металлургии и тяжелого машиностроения), обширная северная часть страны и большие затраты на транспорт. Но главной проблемой являются отсталые технологии производства, энергорасточительные установки и приборы во всех секторах экономики.

В последние десятилетия в России формируется рыночный механизм использования природных ресурсов, включающий регулирование процессов спроса, предложения и ценообразования. Однако, как показывает практика, рынок по объективным причинам не может эффективно управлять всей эколого-экономической сферой. В этой связи необходимо государственное регулирование в сочетании с инструментами, позволяющими проводить политику стимулирования ресурсосбережения для достижения целей экономического развития.

Указом Президента РФ от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» установлена задача по снижению к 2020 году энергоемкости валового внутреннего продукта не менее чем на 40 процентов по отношению к уровню 2007 года и обеспечению рационального и экологически ответственного использования энергии и энергетических ресурсов. В обеспечение реализации данного указа Правительство Российской Федерации 27 декабря 2010 г. утвердило Государственную программу Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» [5] (далее — Программа). Программа направлена на обеспечение повышения конкурентоспособности, финансовой устойчивости, энергетической и экологической безопасности российской экономики, а также роста уровня и качества жизни населения за счет реализации потенциала энергосбережения и повышения энергетической эффективности на основе модернизации, технологического развития и перехода к рациональному и экологически ответственному использованию энергетических ресурсов.

Существуют три основных направления энергосбережения. Первое — малозатратные мероприятия по рационализации использования топлива и энергии, позволяющие сократить их потребность на 10–12%.

Второе — внедрение капиталоемких мероприятий: энергосберегающих технологий, процессов, аппаратов, оборудования, счетчиков. Это способствует снижению потребностей в энергоресурсах на 25–30%. Для реализации таких возможностей необходимы инвестиции, но они в 2 раза ниже объема капиталовложений для наращивания добычи и производства топлива и энергии. Кроме того, энергосберегающие технологии являются экологически чистыми и дают значительную экономию эксплуатационных затрат. Однако в последние годы инвестирование уменьшилось почти в 4 раза, что создает угрозу энергетической безопасности страны из-за неудовлетворительного состояния основных фондов отрасли.

Третье направление — структурная перестройка экономики, связанная с увеличением доли неэнергоемких отраслей в производстве ВВП. Например, энергоемкость продукции в промышленности, сфере услуг, строительстве в 8–10 раз ниже, чем в ТЭК, и в 12–15 раз ниже, чем в металлургии. Энергоемкость продукции машиностроения по сравнению с топливной промышленностью меньше в 3 раза, а с металлургией — в 8–10 раз. По экспертным оценкам, резерв снижения потребности в топливно-энергетических ресурсах за счет ускоренных структурных изменений в экономике составляет 10–12% от существующего потребления.

Федеральный закон «Об энергосбережении» трактует энергосбережение как реализацию правовых, организационных, научных, производственных, технических, и экономических мер, направленных на эффективное использование топливно-энергетических ресурсов и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии. Под эффективным использованием энергетических ресурсов понимается достижение экономически оправданной эффективности использования энергетических ресурсов при существующем уровне развития техники и технологий и соблюдении требований к охране окружающей природной среды.

Энергетическая эффективность — это комплекс мер по удовлетворению потребностей в услугах и товарах при наименьших экономических и социальных затратах на необходимую энергию и при минимальных расходах, необходимых для сохранения природной среды в гармонии с устойчивым развитием на местном, национальном, региональном и мировом уровнях. Это означает, что повышение энергетической эффективности и осуществление энергосбережения позволит: направить дополнительные финансовые ресурсы на повышение уровня жизни населения, комфорта, на развитие транспорта, а не на расширение производства энергии (например, строительства новой электростанции) или увеличение импорта энергии (что требует значительных валютных средств); увеличить

эффективность использования энергии в производстве в плане повышения продуктивности и конкурентоспособности промышленности; развить новые виды деятельности, в т. ч. производство передового энергетически эффективного оборудования с дальнейшим выходом России на зарубежные рынки; создать новые дополнительные рабочие места и частично решить проблему безработицы; уменьшить выбросы загрязняющих веществ и решить проблему защиты окружающей среды.

Повышение эффективности использования топлива и энергии является самым дешевым путем защиты окружающей среды. Энергия, которая приносит наименьший вред окружающей среде, — это та энергия, которую не только не надо потреблять, но и не надо производить. В каждом случае, когда ее потребление для определенных целей будет уменьшаться (за счет улучшения теплоизоляции жилищ, повышения КПД двигателей и т. д.), выбросы загрязняющих веществ будут автоматически сокращаться в соответствующей пропорции.

Однако термин «энергосбережение» не самый подходящий для российских условий, т. к. предполагает снижение потребления энергии любыми методами и с любыми затратами. Гораздо более правильно применять термин «энергоэффективность» — максимальный эффект от использования единицы энергии или максимально эффективное потребление единицы энергии, например, путем лучшей теплоизоляции помещений или путем расширения использования естественного света для освещения производственных помещений и т. д.

Энергосбережение измеряется в абсолютных единицах (например, Гкал, т у.т и/или кВтч). Энергоэффективность же измеряется в относительных единицах (Гкал/куб.м, кг у. т./Гкал, Гкал/кв.м и т. д.) и имеет идеальным результатом, например, для теплоснабжения полное, без потерь, использование первичной энергии на нагрев воздуха в зонах деятельности человека. Массовые отключения в подаче тепла, отключения систем приточной вентиляции очень легко выдавать за энергосбережение, хотя показатели энергоэффективности при этом ухудшаются.

Таким образом, энергосбережение и повышение энергетической эффективности следует рассматривать как один из основных источников будущего экономического роста. Однако до настоящего времени этот источник был задействован лишь в малой степени. Существенное повышение уровня энергетической эффективности может быть обеспечено только за счет использования программно-целевых инструментов, поскольку: затрагивает все отрасли экономики и социальную сферу, всех производителей и потребителей энергетических ресурсов; требует государственного регулирования и высокой степени координации действий не только федеральных органов исполнительной власти, но и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций и граждан; требует запуска механизмов обеспечения заинтересованности всех участников мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в реализации целей и задач Программы; требует мобилизации ресурсов и оптимизации их использования.

Литература:

1. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // www.consultant.ru
2. Указ Президента РФ от 04.02.1994 № 236 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечения устойчивого развития» // www.consultant.ru
3. Экологическая доктрина Российской Федерации / Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии РФ // www.mnr.gov.ru
4. Государственная программа Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» / Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 321 // www.consultant.ru
5. Государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» / Распоряжение Правительства РФ от 27.12.2010 № 2446-р // www.consultant.ru
6. Макаров А. А., Митрова Т. А., Кулагин В. А. Долгосрочный прогноз развития энергетики мира и России // Экономический журнал ВШЭ. — 2012. — № 2. — С. 172–204.
7. Селищев В. Г. На пути к энергоэффективности российской экономики / В. Г. Селищев // Экономика природопользования. — М.: ВНИТИ, 2013. — № 4. — С. 45.
8. ЮНЕП, «Навстречу «зеленой экономике»: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности — обобщающий доклад для представителей властных структур», 2011, С. 25. [Электронный ресурс] URL: www.unep.org/greenecomputy

Статистический анализ денежных потоков предприятий транспорта и связи Оренбургской области

Хусаинова Алия Денисовна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В данной статье проанализированы денежные потоки предприятий транспорта и связи Оренбургской области. Рассмотрена и проанализирована эффективность денежных потоков предприятий транспорта и связи. С помощью корреляционно-регрессионного анализа осуществлен прогноз уровня денежных потоков предприятий транспорта и связи Оренбургской области.

Ключевые слова: денежные потоки, эффективность денежных потоков, платежеспособность, финансовые ресурсы, корреляция, регрессия, прогноз.

В современных условиях хозяйствования формирование положительного суммарного денежного потока является важной задачей. Все это сопровождается наличием возможности предприятия обеспечить свою деятельность необходимыми финансовыми ресурсами.

В процессе осуществления всех видов финансовых операций организации генерируют движение денежных средств, в форме их поступления или расходования.

Движение денежных потоков представляет собой непрерывный во времени процесс, распределенный и сбалансированный в хозяйственной деятельности. На сегодня главной целью управления денежными потоками является обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизация во времени [1,2].

При этом управление денежными средствами требует осуществления предварительного анализа, конкретных расчетов и мероприятий. В связи с этим содержание анализа денежных потоков предприятия сводится к процессу выработки управляющих воздействий на движение денежных ресурсов и капитала с целью повышения эффективности их использования и приращения.

Для обеспечения постоянной платежеспособности предприятием разрабатывается политика управления денежными активами, которая заключается в оптимизации их величины.

Для выяснения причин изменения показателей платежеспособности, важное значение имеет анализ выполнения финансового плана по доходной и расходной части. Для этого данные отчета о движении денежных средств, а также отчета о финансовых результатах сравнивают с данными финансовой части бизнес-плана. При анализе в первую очередь следует установить выполнение плана по поступлению денежных средств, главным образом от реализации продукции, работ и услуг, имущества, выяснить причины изменения суммы выручки и выявить резервы ее увеличения [3].

Особое внимание следует обратить на использование денежных средств, так как даже при выполнении доходной части финансового плана перерасходы и нерациональное использование денежных средств могут привести к финансовым затруднениям.

Для более полного анализа необходимо рассмотреть динамику эффективности денежных потоков предприятий транспорта и связи Оренбургской области (рис. 1).

Таким образом, наибольший рост наблюдается в 2000 году — 57,7%, и в 2004—47,17%.

Таким образом, на основе данных представленных на рисунке 1 можно сделать вывод о том, что динамика объема денежных потоков предприятий транспорта и связи неоднородна, то увеличивается, то уменьшается, с 2012 года денежные потоки стремительно снижаются.

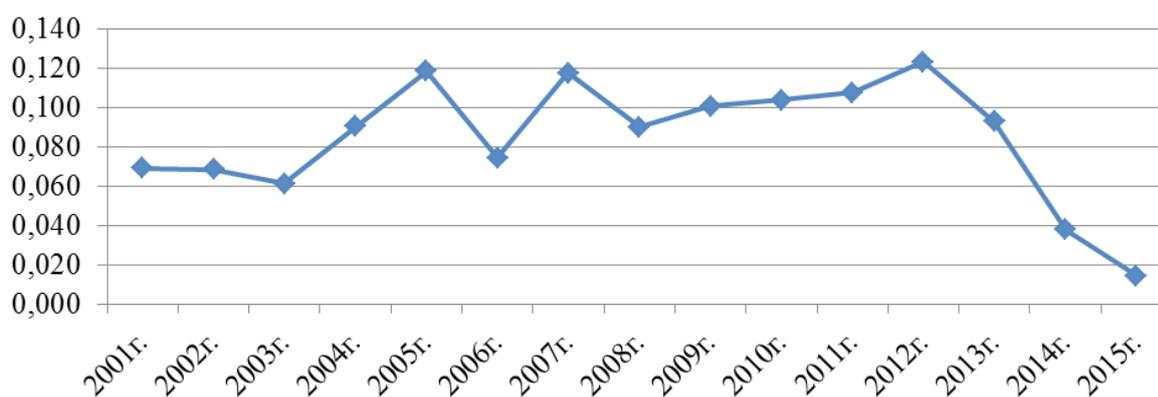


Рис. 1. Динамика объема денежных потоков предприятий транспорта и связи Оренбургской области

Предприятия транспорта и связи, активно развиваются в нашей стране. Поэтому необходимо спрогнозировать уровень объема денежных потоков предприятия транспорта и связи Оренбургской области и провести регрессионный анализ [4].

На уровень развития денежных потоков предприятий влияет большое количество факторов. Для изучения взаимосвязи между развитием денежных потоков предприятий транспорта и связи, и основных показателей следует провести полный корреляционно-регрессионный анализ. Данный анализ позволяет установить и оценить воздействие каких-либо факторов на изучаемый объект. Данный прием широко применяется в анализе временных рядов, когда тенденция фиксируется через включение фактора времени в модель в качестве независимой переменной [5].

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа используем следующие факторные признаки:

X1 — Рентабельность активов, %;

X2 — Сальдированный финансовый результат, темп роста.

Параметры модели с включением фактора времени оцениваются с помощью обычного метода наименьших квадратов (МНК).

Рассчитывают матрицу парных коэффициентов, на основании которых необходимо сделать вывод о факторах, которые могут быть включены в модель множественной регрессии (табл. 1).

Корреляционная матрица получена с помощью табличного редактора ExcelXP в пакете анализа.

Таблица 1. Корреляционная матрица влияния факторов на структуру денежных потоков предприятий транспорта и связи Оренбургской области

	Y	X1	X2
Y	1		
X1	0,6264964	1	
X2	0,8605389	0,852016179	1

Из корреляционной матрицы видна достаточно сильная взаимосвязь между результативным (y) и факторными признаками (X1, X2). Связь очень сильная.

Проведем регрессионный анализ. По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение регрессии и значения t-критерия Стьюдента:

$$y = 83,36 - 2,102 \cdot x_1 + 5,21 x_2 \quad (1)$$

В результате построения уравнения регрессии получили следующие результаты (рис. 2).

Множественный коэффициент корреляции равен 0,8843. Это свидетельствует о высокой связи между признаками. Коэффициент детерминации — равен 0,7821, следовательно, 78,21 % вариации уровня основных показателей в ипотечных кредитах обусловлено факторами, включенными в модель (1).

Анализ полученного уравнения позволяет сделать выводы о том, что с ростом рентабельности активов, денежные потоки сокращаются на 2,1 млрд руб., а с ростом сальдированного финансового результата, уровень денежных потоков возрастает на 5,2 млрд руб.

Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	0,020094125	0,010047062	21,53113497	0,021071428
Остаток	12	0,005599554	0,000466629		
Итого	14	0,025693679			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	83,35977335	0,007839611	10,63315173	1,83768E-07	0,066278728	0,100440818	0,066278728	0,100440818
Переменная X 1	-2,102001595	0,001323512	-1,512336286	0,156329256	-0,004885281	0,00088209	-0,004885281	0,00088209
Переменная X 2	5,210178313	3,85003E-05	4,631463358	0,000578636	9,44279E-05	0,000262198	9,44279E-05	0,000262198

Рис. 2. Результаты регрессионной статистики

Проверка адекватности модели, построенной на основе уравнений регрессии, начинается с проверки значимости каждого коэффициента регрессии. Значимость коэффициента регрессии осуществляется с помощью t-критерия Стьюдента:

$$t_{расч} = \frac{|a_i|}{\sigma_{a_i}} \quad (2)$$

Проверка адекватности всей модели осуществляется с помощью расчета F-критерия. Если $F_p > F_t$ при $\alpha = 0,05$, то модель в целом адекватна изучаемому явлению.

$$F_{расч} = 21,5, F_{табл} = 3,14 \text{ уровень значимости} = 0,05$$

$$F_{расч} > F_{табл} \quad (3)$$

Следовательно, построенная модель на основе её проверки по F-критерию Фишера в целом адекватна, и все коэффициенты регрессии значимы. Вероятность случайно получить такое значение F-критерия составляет 0,021, что не превышает допустимый уровень значимости. Следовательно, полученное значение сформировалось под влиянием существенных факторов, подтверждается статистическая значимость всего уравнения тесноты связи.

Такая модель может быть использована для принятия решений и осуществления прогнозов (табл. 2). Таким образом, при среднем значении факторов, включенных в модель уровень денежных потоков предприятий транспорта и связи при неизменности имеющейся тенденции может составить 256,19%.

При минимальных значениях факторов уровень денежных потоков предприятий транспорта и связи может составить 146,11%, а при максимальных значениях — этот уровень может составить 1313,15%.

Деятельность любого предприятия неразрывно связана с движением денежных средств. Денежные средства обслуживают практически все аспекты операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Литература:

1. Анализ денежных потоков предприятия: учеб. пособие / Т.В. Тимофеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. — 368 с.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками: учеб пособие. К.: Ника-Центр, Эльга, 2016. — 736 с.
3. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Анализ и прогнозирование денежных потоков организации: практикум: учеб. пособие / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016.
4. Кожарский В. В. Анализ движения денежных средств // Планово-экономический отдел. — 2016. — № 12. — С. 42–46.
5. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Статистическое исследование факторов формирования просроченной задолженности по кредитам российского банковского сектора // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 7–1. С. 137–144.

Непрерывный процесс движения денежных средств во времени представляет собой денежный поток, который образно сравнивают с системой «финансового кровообращения», обеспечивающей жизнеспособность предприятия.

Таблица 2. Прогнозируемые значения уровня денежных потоков предприятия транспорта и связи Оренбургской области

Прогнозы	Прогнозное значение уровня денежных потоков предприятия транспорта и связи, в %
Пессимистический	146,11
Реалистический	256,19
Оптимистический	1313,15

Построив регрессионную модель зависимости величины коэффициента денежных потоков предприятия транспорта и связи Оренбургской области от суммы рентабельности активов и сальдированного финансового результата, рассчитав по ней прогнозные значения коэффициента денежных потоков мы установили, что для увеличения рентабельности активов и финансового результата необходимо увеличение денежных потоков.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Четвертая промышленная революция и инновационные тенденции в мировой и отечественной экономике

Курницкая Кристина Юрьевна, магистрант
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Ключевые слова: четвертая промышленная революция, индустрия 4.0, инновационное развитие, киберфизические системы, интернет вещей.

История знает множество революций на протяжении всего существования человечества. В настоящее время во всем мире происходят изменения, касающиеся разных сфер общественной жизни, инициируемые высокотехнологичным совершенствованием производственных технологий. Это приведет мир к Четвертой промышленной революции, и, согласно многим экспертам, она уже началась.

Четвертая промышленная революция, или же «Индустрия 4.0» — это прогнозируемые изменения во всех сферах общественной жизни, обусловленные современной тенденцией к автоматизации и обмену информацией в производственных технологиях.

Данный термин ввёл президент Всемирного Экономического Форума — Клаус Шваб. В соответствии с его видением, это концепция, согласно которой мы стоим на пороге новой эпохи, где виртуальный мир объединен с физическим с помощью технологий. Это четвертая глобальная индустриальная эра, наступающая со времен первой индустриальной революции восемнадцатого века.

Ожидается, что данные преобразования будут подкреплены такими технологиями, как киберфизические системы, интернет вещей, искусственный интеллект, робототехника, облачные технологии, 3D-печать, и квантовые вычисления.

Киберфизические системы объединяют физические процессы с программно-электронными системами, обеспечивая абстрактное моделирование, проектирование и анализ для интегрирования целого. [1].

Интернет вещей — концепция вычислительной сети физических предметов («вещей»), оснащённых встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой, рассматривающая организацию таких сетей как явление, способное перестроить экономические и общественные процессы, исключаяющее из части действий и операций необходимость участия человека. [2].

Клаус Шваб объясняет, почему современная трансформация более не является продолжением третьей индустриальной революции, а является отдельным и самостоятельным явлением. Это обусловлено скоростью, с которой происходят изменения, ростом за счет их масштабов, и влиянием

на существующие системы. Скорость появления технологических прорывов еще не имела подобного прецедента в прошлом. Сравнивая с предыдущими индустриальными революциями, справедливо отметить, что четвертая развивается в экспоненциальном темпе, а не в линейном. Более того, она преобразовывает практически каждую индустрию во всех странах. Масштаб данных изменений предопределяет трансформацию целых систем производства, менеджмента и организации правительств. [3, с. 208].

Среди компаний в Европе, США и Азии уже началась гонка по применению элементов «Индустрии 4.0».

Правительство Германии утвердило план действий Высокотехнологичной стратегии в марте 2012 года для дальнейшей его реализации. Этот план действий определяет 10 «Проектов будущего» — включая «Индустрию 4.0», которые рассматриваются в качестве ключевого фактора в решении и реализации задач современной инновационной политики как центра исследовательской и инновационной деятельности. В рамках этих проектов конкретные инновационные цели будут достигаться в течение 10–15 лет. Программа «Индустрия 4.0» должна быть профинансирована суммой в размере до 200 миллионов евро. [4].

Как инициатор программы «Индустрия 4.0», Германия стремится быть ведущим поставщиком киберфизических систем к 2020 году. Мост между реальным и виртуальным мирами создается с цифровой переработкой всего, начиная от производственных помещений и промышленных товаров, заканчивая повседневной продукцией, интегрированными системами хранения данных и возможностью связи, радиодатчиками и интеллектуальными программными системами. Границы между реальными и виртуальными мирами стираются, чтобы создать Интернет вещей. Лучшие встроенные системы и киберфизические системы Германии представляют собой огромные возможности для промышленности страны, и помогают сформировать четвертую промышленную революцию («Индустрию 4.0»). [4].

В ближайшие 5–10 лет значительное число компаний начнет применять «Индустрию 4.0», что позволит повысить производительность во всех производственных

секторах промышленности Германии с 90 до 150 млрд евро. Прогнозируется, что повышение производительности производственных расходов составит от 15 до 25 % (за исключением стоимости материалов). [5].

Другой эффект «Индустрии 4.0» должен заключаться в росте выручки. Спрос производителей на более совершенное оборудование и новые приложения для работы с данными, а также спрос потребителей на широкое разнообразие более индивидуализированных продуктов будет способствовать дополнительному росту в объеме около 30 млрд евро в год, что составляет примерно 1 % от ВВП Германии. [5].

Глобальную рыночную гонку «Индустрии 4.0» также возглавляют высокотехнологичные гиганты США, которые вложили миллиарды долларов в основные технологии промышленности Индустрии 4.0, продукты R&D (Research and development), M&A (Mergers and acquisitions, слияния и поглощения) и коммерциализацию инноваций. [6]. Преобразование экономики, вызванное Индустрией 4.0, означает, что бизнес-процессы, такие как производство, поставка, доставка и обслуживание клиентов, будут связаны через промышленные системы IoT (Интернет вещей). Эти чрезвычайно гибкие сети потребуют новых форм сотрудничества между компаниями как на национальном, так и на глобальном уровне.

Если говорить об Азии, то за последние годы китайские компании увеличили инвестиции в высокотехнологические разработки по всему миру и, как результат, по данным International Federation of Robotics, начиная с 2013 года китайский рынок промышленных роботов стал крупнейшим в мире. При этом к 2020 году в Китае будет в среднем уже 150 роботов на 10 000 промышленных рабочих мест, что втрое больше, чем в 2015 году.

Развитым странам, таким как США и Германия, может быть очень сложно обогнать «Восточного дракона». Но борьба за лидерство продолжается. Так, в США в 2014 году создан некоммерческий консорциум промышленного интернета (Industrial Internet). Япония также старается не отставать, и обсуждает собственные концепции Connected Factories (подключение к сети фабрик) для развития своей индустрии. [7].

Согласно некоторым источникам, внедрение инновационных технологий в России инициировалось примерно в то же время, что и у других стран. Тем не менее, принимая

во внимание масштаб страны, и специфику бюрократической системы, процесс перехода к оцифровыванию производства как общегосударственной идеи продвигается недостаточно быстрыми темпами. [7].

В рамках «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» было поставлено множество задач, работа над которыми ведётся по настоящее время. Среди них можно назвать: повышение доли предприятий промышленного производства, внедряющих технологические инновации; повышение внутренних затрат на исследования и разработки; увеличение доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг до 5–10 процентов в 5–7 и более секторах экономики к 2020 году, а также многие другие. [8].

И хотя за последние годы в России наблюдается тенденция к положительной динамике внутренних затрат на исследования и разработки по сравнению с началом 2000-х годов, доля финансирования науки все еще значительно ниже, чем у стран-лидеров по НТП.

Так, например, США выделяет 2,79 % от своего ВВП на научно-исследовательскую деятельность, Германия — 2,93 %. Лидерами же являются Япония и Корея (3,29 % и 4,23 % соответственно). [8].

Если правительство увеличит долю внутреннего финансирования исследований и разработок до 2,5–3 % от ВВП, как задумано согласно «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», то это будет уже значительный шаг вперед.

Современный мир меняется, и очевидно, что преимуществом на международном рынке будут обладать страны, активно инвестирующие в развитие высоких технологий. У России в настоящее время существует потребность в переходе к инновационному способу развития. Основным приоритетом в социально-экономическом развитии должен быть переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития. Это позволит расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания её преимуществ в науке, образовании, и инновационных технологиях. Мы не сможем выдержать конкуренцию и добиться прочных позиций на мировой арене, не развивая должным образом науку и высокие технологии, а также практическое применение достигнутых результатов в бизнесе, производстве, и социальной сфере.

Литература:

1. A Survey of Cyber-Physical Systems // Researchgate.net. URL: https://www.researchgate.net/publication/228934884_A_Survey_of_Cyber_Physical_Systems (дата обращения: 20.03.2018).
2. Internet of Things. // Gartner IT Glossary. URL: <https://www.gartner.com/it-glossary/internet-of-things/> (дата обращения: 20.03.2018).
3. Шваб К. Четвертая промышленная революция. / Клаус Шваб // Эксмо — Top Business Awards, 2016. — 208 с.
4. INDUSTRIE 4.0 — умное производство будущего (Государственная Hi Tech Стратегия 2020, Германия) // JSON.TV. URL: http://json.tv/tech_trend_find/industrie-40-umnoe-proizvodstvo-buduschego-gosudarstvennaya-hi-tech-strategiya-2020-germaniya-20160227025801 (дата обращения: 20.03.2018).

5. «Индустрия 4.0». Будущее производительности и роста в промышленности // The Boston Consulting Group. 2015. URL: http://img-stg.bcg.com/Industry_4_0_RU_tcm27-41510.pdf (дата обращения: 20.03.2018).
6. The U. S. and China Invest Heavily in Industry 4.0 Technologies to be the World's Largest Manufacturer. // CISION PR Newswire. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/the-us-and-china-invest-heavily-in-industry-40-technologies-to-be-the-worlds-largest-manufacturer-300589461.html> (дата обращения: 21.03.2018).
7. Как интернет привел промышленность к революции? // Газета.ru. URL: <https://www.gazeta.ru/prcom/2017/06/02/10704923.shtml#page3> (дата обращения: 21.03.2018).
8. «Наука. Технологии. Инновации». // // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». URL: <https://www.hse.ru/data/2017/10/31/1158648883/НИО%202017.pdf> (дата обращения: 21.03.2018).

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Особенности финансирования проектов с использованием искусственного интеллекта

Козлова Алина Сергеевна, кандидат экономических наук, преподаватель

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В настоящее время главным трендом развития общества является перевод всех процессов его жизнедеятельности на цифровые платформы, что обуславливает формирование нового типа экономики, — цифровой экономики, основой которой будут отношения по поводу производства, обработки, хранения, передачи и использования увеличивающегося объема данных. Локомотивом процесса цифровизации экономики выступают цифровые технологии, к которым относятся большие данные, нейротехнологии, искусственный интеллект, системы распределённого реестра (блокчейн), квантовые технологии, новые производственные технологии, промышленный интернет, робототехника, сенсорика, беспроводная связь, виртуальная и дополненная реальности [1]. Цифровая экономика является базой развития в целом и оказывает воздействие на такие разнообразные отрасли как банковская, розничная торговля, транспорт, энергетика, образование, здравоохранение. Сфера финансовых услуг всегда была в числе отраслей, первыми внедряющих множество цифровых технологий. В ней также в числе первых начали использовать возможности искусственного интеллекта.

Искусственный интеллект — это область информатики, которая занимается разработкой интеллектуальных компьютерных систем, то есть систем, обладающих возможностями, которые связываются с человеческим разумом. Понятие искусственного интеллекта появилось более 60 лет назад и описывается, как разработка компьютерных систем, способных выполнять задачи, которые обычно требуют человеческого интеллекта. В настоящее время к искусственному интеллекту относятся ряд алгоритмов и программных систем, отличительным свойством которых является то, что они могут решать некоторые задачи так, как это делал бы размышляющий над их решением человек. Искусственный интеллект наделяют такими чертами, как: способность ощущать, способность выносить суждения, самоанализ, самосознание.

Развитию искусственного интеллекта способствуют следующие достижения в сфере научно-технического прогресса:

— Достижения в области аппаратного и программного обеспечения способствуют тому, что компьютеры стали способны обеспечивать немислимые ранее вычислительные мощности.

— Компьютерные системы, обладающие большой мощностью стали значительно дешевле. Теперь компании имеют компьютеры гораздо более сильные, но за значительно меньшие деньги.

— Широкое использование социальных сетей, мобильных смартфонов, планшетов и так называемых «wearables» (устройства, носимые в предметах одежды), наряду с прогрессом в области сенсоров и их установки в интеллектуальных городах, появление Интернета вещей (IoT) — генерируют гигантский объем данных или big data, который идеально подходит для питания двигателей искусственного интеллекта, и позволяют работать на максимальную производительность.

Следует отметить, что уже сформировался рынок искусственного интеллекта, состоящий из компаний и институтов, выполняющих определенные специфические функции. Компании данного рынка можно разделить на три типа:

1) Компании типа Superrich (сверхбогатые). К данному типу относятся компании, которые занимаются технологиями искусственного интеллекта и обладают своими данными. У компаний данного типа есть существенное преимущество, заключающееся в том, что сотрудники этих компаний могут заниматься развитием технологий искусственного интеллекта, основываясь на имеющихся у них ресурсах, и развивать свои алгоритмы и подходы. К таким компаниям относятся Google, Facebook, Amazon, Microsoft и другие.

2) Компании типа Servicers (обслуживающие компании). Компании данного типа являются сервисными, так как не имеют своих данных, но работают с данными своих клиентов, то есть помогают другим компаниям обрабатывать крупные массивы данных, и на основе своих решений улучшать какие-либо аспекты бизнеса — ценообразование, логистику, обслуживание клиентов. К таким компаниям относятся IBM, HP, Oracle, Palantir Technologies.

3) Компании типа Innovators (инноваторы). Компании данного типа не имеют своих данных и не оказывают сервисных услуг другим компаниям, они сосредоточены на решении специфических проблем. Они приобретают данные для личного пользования, но прежде, чем начать работать с ними проводят специфические процедуры (очистка,

объединение, ETL). К таким компаниям относятся Two Sigma Investments, Point72 Asset Management, Cruise Automation, Flatiron Health.

Таким образом, еще двадцать лет назад лишь крупные компании работали над искусственным интеллектом, теперь же у каждого разработчика есть доступ к быстрому соединению, мощным устройствам и технологической инфраструктуре, созданным крупными корпорациями. В настоящее время 80 % предприятий инвестируют в технологии искусственного интеллекта, при этом каждый третий руководитель считает, что для поддержания конкурентоспособности его компании придется увеличить объем таких инвестиций в течение последующих трех лет. К отраслям, подразумевающим наиболее высокий эффект от инвестиций, относятся отрасль информационных технологий, технологий и телекоммуникаций (59 %), коммерческие и профессиональные услуги (43 %), а также поделившие третье место сфера обслуживания потребителей и сектор финансовых услуг (32 %). Рост выручки в результате инвестиций в технологии искусственного интеллекта предполагается в компаниях следующих видов деятельности: разработка новых продуктов/НИОКР (50 %), обслуживание потребителей (46 %), а также снабжение и производственная деятельность (42 %). По прогнозам компаний доход на каждый инвестированный доллар составит 1,99 долл. в течение ближайших 5 лет и 2,87 долл. в течение последующих 10 лет. Наибольший эффект ожидается в следующих отраслях: отрасль информационных технологий, технологий и телекоммуникаций (59 %), коммерческие и профессиональные услуги (43 %), сфера обслуживания потребителей (32 %), сектор финансовых услуг (32 %), а также обрабатывающие отрасли и производство (31 %) [2]. Согласно результатам исследования, проведенного IDC, к 2021 г. искусственный интеллект позволит бизнесу получить дополнительную выручку в размере 1,1 трлн долл. Это станет возможным благодаря внедрению алгоритмов искусственного интеллекта в системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Доходы коммерческих структур вырастут за счет увеличения производительности труда и сокращения расходов на автоматизацию производственных процессов. Каждый из названных факторов увеличит выручку бизнеса на 121 и 265 млрд долл. соответственно.

По предварительным оценкам объем глобальных инвестиций в искусственный интеллект превышает 500 млн долл. И большее количество инвестиций пришлось на стартапы, а именно на начальные этапы их роста (60 %). В 2016 году стартапы в области искусственного интеллекта смогли привлечь в совокупности 5,02 млрд долл. инвестиций, что стало наибольшей суммой за прошлые пять лет [4]. Количество раундов финансирования проектов в области искусственного интеллекта выросло со 160 (2012 год) до 658 — то есть, более чем в 4 раза. Также возросла доля неамериканских стартапов, постепенно увеличившись с 21 % до 38 % за период с 2012 по 2016 год, хотя большая

часть инвестиций по-прежнему достаётся американским компаниям. Около 70 % сделок во втором квартале зафиксированы в США. Почти 60 % сделок прошли на начальном этапе финансирования стартапов — посевной этап/серия А. На серии В и С пришлось всего 12 % [4].

Было проведено несколько мегараундов финансирования. Наибольшую сумму получило израильское приложение Gett, использующее алгоритмы искусственного интеллекта для развертывания работы автономных автомобилей. Volkswagen поддержал компанию Gett инвестициями в размере 300 млн долларов с целью расширения прогнозирующих алгоритмов Gett. Также было совершено несколько крупных инвестиционных сделок: 154 млн долл. было вложено в китайский стартап iCarbonX, специализирующийся на разработках для медицинских целей, 100 млн долл. было вложено в американский FractalAnalytics, и еще 100 млн долл. инвестировали в компанию, занимающуюся кибербезопасностью, — CyLance.

За период 2011–2016 всего было приобретено 140 частных компаний, работающих на развитие технологий искусственного интеллекта, из них 40 приобретений произошло в 2016 году. Например, Samsung вошла на рынок M&A в октябре 2016 года, заключив сделку по приобретению стартапа Viv Labs, который развивает ассистента с искусственным интеллектом наподобие Siri. Также GE закрыл две сделки в ноябре 2016 года.

По прогнозам международной исследовательской компании Markets and Markets, к 2020 году рынок искусственного интеллекта вырастет до 5 млрд долл. за счет применения технологий машинного обучения и распознавания естественного языка в рекламе, розничной торговле, финансах и здравоохранении. В Gartner считают, что к 2020 году около 40 % всех взаимодействий с виртуальными помощниками будет опираться на данные, обработанные нейронными сетями. Tractica предсказывает рост доходов на рынке искусственного интеллекта с 643,7 млн долл. в 2016 году до 38,8 млрд долл. к 2025 году [2]. По оценкам Ростеха объем мирового рынка искусственного интеллекта к 2025 году увеличится до 59,75 млрд долл. (Рисунок 1).

В условиях современной действительности искусственный интеллект является основой функционирования современных компаний и драйвером дальнейшего развития экономики. В наибольшем выигрыше от внедрения искусственного интеллекта к 2020 году окажутся США (596 млрд долл.), Япония (91 млрд.), Германия (62 млрд.), Великобритания (55 млрд.) и Франция (50 млрд.). По предварительной оценке, ВВП Северной Америки и Китая увеличатся на 14,5 % и 26,1 % соответственно. Европа и развитые страны Азии также получают экономические выгоды с ростом проникновения искусственного интеллекта. А влияние на развивающиеся страны будет более скромным из-за прогнозируемых низких темпов внедрения технологий искусственного интеллекта.



Рис. 1. Объем мирового рынка искусственного интеллекта [3]

Российский бизнес на данный момент времени был не столько заинтересован в разработке и использовании искусственного интеллекта в своих проектах. С 2007 года и по 2017 год в России государственные и бизнес-структуры профинансировали 1386 научных проектов, посвященных искусственному интеллекту. Большая часть проектов (1229) являлась некоммерческими — они проводились в рамках федеральных целевых программ или оплачиваются различными фондами. К таким проектам относились проекты для государственного сектора, транспортной отрасли, обороны и безопасности. Общий объем инвестиций в сферу искусственного интеллекта составил 23 млрд руб., в то время как в США ежегодно на это выделяется 200 млн долл. После утверждения Программы Правительства Российской Федерации «Цифровая экономика Российской Федерации» предполагается и увеличение финансирования проектов в сфере искусственного интеллекта. Основными результатами применения технологий искусственного интеллекта по оценкам Ростеха будут следующие [3]:

- Чатботы заменят до 50% операторов колл-центров;
- До 50% международной переписки будет вестись на родных языках с переводом «на лету»;
- Госуслуги будут оказываться в проактивном режиме с помощью виртуальных ассистентов. Время, которое затрачивает человек на госуслуги, сократится на 90%;
- До 50% типовых юридических, бухгалтерских, кадровых операций будут выполняться искусственным интеллектом.

Таким образом, динамичное и эффективное развитие экономики и общества невозможно без внедрения цифровых технологий. Сегодня необходимы новые модели управления технологиями и данными, позволяющие осуществлять оперативное реагирование и моделирование будущих вызовов и проблем для государств, бизнеса и гражданского общества. И как раз к такой модели управления можно отнести внедрение искусственного интеллекта, с помощью которого компании смогут максимизировать прибыль и минимизировать издержки, а общество получать более доступные услуги.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. N 1632-р Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации». — Доступ из справ. — правовой системы «Консультант-Плюс».
2. Искусственный интеллект (ИИ) / Artificial Intelligence (AI) как ключевой фактор цифровизации глобальной экономики [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=117544>
3. «Ростех». Цифровая экономика. Видение 2025. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://digitalrosatom.ru/wpcontent/uploads/2017/08/2017.09.11_%D0%A6%D0%9A_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%85_v4.pdf
4. Сквозные технологии цифровой экономики. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://datascientist.one/skvoznye-texnologii-digital-economy/>

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

GR-менеджмент в России: проблемы и вектор развития

Леонова Екатерина Владимировна, студент

Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург)

Ключевые слова: GR-менеджмент, коммуникация, лоббирование, политические элиты, бизнес.

Сегодня мы живем в демократическом обществе, для которого характерно активное взаимодействие различных институтов и структур, в частности взаимодействие властных структур и бизнеса. Анализируя рынок труда, можно прийти к выводу, что профессия GR-менеджера становится актуальной в настоящий момент времени. Любая крупная компания нуждается в подобных специалистах, т. к. именно GR-специалист является посредником между компанией и государственными структурами, решающий важные вопросы, от которых зависит успешность функционирования того или иного бизнеса на рынке. Существуют различные подходы к толкованию понятия «Government Relations». Наиболее распространенное определение заключается в дословном переводе термина «Government Relations», то есть «связь с правительственными организациями». Однако справедливо отметить мнение Сморгунова относительно определения данного термина. Он обращает внимание, что понятие «Government» в данном смысле необходимо переводить не как «правительство», а в качестве «государственной системы управления», которая включает в себя все ветви государственной и муниципальной власти [1]. Понятие «GR» также тесно связано с таким важным понятием, как лоббизм. Лоббизм — это практика воздействия физических лиц и организаций на органы государственной власти и местного самоуправления с целью склонения их к принятию тех или иных решений, в том числе к изданию нормативно-правовых актов. Игорь Минтусов говорит о том, что «Специалисты по GR строят отношения. Отношения можно сравнить с мостом. Один берег — это ваша организация, другой берег — власть. Лоббирование — это решение. Лоббист — человек, которые в определенный момент проходит по мосту для получения нужного решения» Также он обращает внимание на тот факт, что «Слово «лоббирование» в нашем обществе имеет негативные коннотации, и поэтому все лоббисты в России последние 10 лет называют себя специалистами по GR»

Стоит также обратить внимание на нормативно-правовую базу, регламентирующую лоббистскую деятельность. На сегодняшний день в России лоббистская деятельность не регламентирована на федеральном уровне специальным законодательством. Правовой основой

лоббизма фактически являются нормы Конституции Российской Федерации: п. 1 ст. 30 («каждый имеет право на объединение, включая право создавать профессиональные союзы для защиты своих интересов. Свобода деятельности общественных объединений гарантируется»), п. 2 ст. 45 (право каждого гражданина защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом), ст. 33 («граждане Российской Федерации имеют право обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления») Российское законодательство также регулирует деятельность партий как элемента системы представительства интересов посредством Федерального закона «О политических партиях» от 11 июля 2001 г. N 95-ФЗ (с изменениями и дополнениями). Этот закон существенно ограничивает перечень потенциальных лоббистов — физических и юридических лиц и их возможности как спонсоров партий. Кроме того, возможности иностранных лоббистов как спонсоров партий существенно ограничены не только этим законодательным актом, но и Федеральным законом «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 N 7-ФЗ (с изменениями и дополнениями). Уже более пятнадцати лет в российском общественно-политическом дискурсе всё чаще звучит тезис о необходимости регулирования лоббистской деятельности. Это необходимо, чтобы работа профессиональных лобби перешла на новый качественный уровень, минимизировала коррупционные схемы и теневые заговоры. Что касается России, особо широкое распространение GR-менеджмент получил в сфере взаимодействия крупного бизнеса с органами государственной власти в таких отраслях, как: металлургическая, нефтяная и газовая отрасли, телекоммуникационная, электроэнергетическая, автомобилестроительная, табачная, пивная и фармацевтическая. Для компаний в перечисленных отраслях решения государства по ряду вопросов играют ключевую роль в развитии компании, именно поэтому GR-менеджмент приобретает важнейшую роль в организационной структуре. От того, насколько грамотно и эффективно будет выстроена коммуникация между корпорацией и государственными органами, будет зависеть ее деловая репутация и статус на рынке. Таким образом, ключевыми

элементами GR-среды в России, необходимыми для ее формирования, выступают: [5]

- коммуникационные каналы;
- нормативно-правовая база;
- PR-технологии, обеспечивающие взаимодействие государства и бизнеса, а также гражданского общества (зачастую применяемые для управления общественным мнением).

В заключение стоит отметить, что до недавнего времени крупному бизнесу в России было выгодно играть без правил, по установившимся в определенных кругах приемам теневого лоббирования. Олигархи, обладая внушительными материальными ресурсами, использовали свои возможности для создания собственных политических платформ и могли корректировать правила, установленные властью, что приводило к установлению монополий и устранению рыночных конкурентов путем «нечестной борьбы». Отказаться от возможности решать

свои проблемы на «особых» условиях, прибегая к методам теневого лоббирования, представителям крупного бизнеса непросто. Работать по узаконенным правилам и иметь равные шансы при отстаивании своих интересов во власти означает для многих олигархических структур потерю своих сверхдоходных позиций в бизнесе и предпочтений. Этим и объясняется непопулярность среди большинства крупных бизнесменов идеи законодательного урегулирования лоббистской деятельности. Аналогичным образом, и властные структуры, заинтересованные в отсрочке принятия закона, не спешат ввести в законные рамки свои отношения с бизнесом. Однако демократический диктует необходимость ответственной политики во взаимоотношениях власти бизнеса. Лишь цивилизованные отношения между данными институтами позволят сохранить и укрепить принципы государства как правового, таким образом повышая доверие граждан к государственным органам и бизнесу.

Литература:

1. Зимин В. GR в России: горизонтальная «вертикаль власти» // Пресс-служба. — 2009. — № 11.
2. Королук Е. В. Институционально-хозяйственные факторы развития России // Экономические науки. — 2011. — № 78.
3. Любимов А. П. История лоббизма в России. — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005.
4. Сморгун Л. В. GR-связи с государством. Теория, практика и механизмы взаимодействия бизнеса и гражданского общества с государством: учеб. — М.: Российская политическая энциклопедия, 2012.
5. Толмачева И. Н. Лоббизм по-русски. Между бизнесом и властью. — М.: Эксмо, 2011.
6. Шатилов А. Б. GR для эффективного бизнеса: учеб. пособие. — М.: Форум, 2011.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Стандартизация системы управления качеством

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент

Научный руководитель: Полякова Т.В.

Тольяттинский государственный университет

Управление качеством необходимо для нормального функционирования любого предприятия. Оно направлено на то, чтобы производимые товары или оказываемые услуги с каждым разом становились все лучшего и лучшего качества (нет предела совершенству). Также управление качеством призвано следить и приводить к соответствию качество производимых товаров и услуг к стандартам (государственным или международным) в определенной сфере. Другими словами, система управления качеством призвана следить за тем, чтобы максимально удовлетворялись потребности, запросы, нужды конечного потребителя, и чтобы производимые товары и услуги были безопасными.

Управление качеством — почему это так важно?

Управление качеством заставляет руководство и сотрудников компании постоянно работать над тем, чтобы процесс повышения качества товара или услуги не стоял на месте, а постоянно совершенствовался. Управление качеством — важный элемент на любом из этапов производства, начиная от возникновения идеи, разработки проектной документации и заканчивая доставкой продукции или услуги до потребителя. Подход в работе по повышению качества невозможен без системности, постоянного планирования, постановки конкретных задач по совершенствованию деятельности, отслеживания их выполнения на всех этапах и корректировки в зависимости от ситуации.

К функциям процесса управления качеством можно отнести:

- планирование;
- организация;
- координирование;
- мотивация;
- контроль.

Управление качеством — как это работает?

В зависимости от направления деятельности организации, от масштабов производства, численности

сотрудников и множества других факторов процесс управления качеством строится по-разному. Но есть такие черты, которые присущи всем фирмам. Руководитель компании (или совет директор) — стратег и тактик. Именно он выстраивает основную линию работы по повышению качества. Он продумывает взаимосвязь с существующими стандартами качества, отслеживает изменяющуюся нормативную базу и прочее. Его задача анализировать информацию и процессы, происходящие внутри компании, и соотносить их с тем, что происходит в окружающей действительности. Своевременно сделанные выводы позволят грамотно управлять компанией. Руководитель (совет директор) транслирует свои идеи и ставит конкретные задачи менеджерам среднего звена, которые будут непосредственно внедрять все идеи по повышению качества в производственный процесс и контролировать качество на всех этапах. То есть руководство фирмы выстраивает длительную стратегию, а руководители/начальники отделов, подразделений разбивают их на мелкие краткосрочные планы, которые и реализуются.

Среди признаков предприятия, реализующего всеобщее управление качеством, можно выделить следующие:

- на повышение качества работают все иерархические звенья компании;
- в улучшении качества товара или услуги заинтересован каждый сотрудник предприятия;
- существующая система производства способна быстро измениться при необходимости, чтобы подстроиться под изменившиеся требования потребителя или под введения нового стандарта;
- организация работы в соответствии с нормами и стандартами, которые приняты в государстве или же являющимися международными;
- система управления качеством должна соответствовать теориям, которые популярны и считаются эффективными в последнее время;

— сертификация в обязательном порядке выпускаемой продукции.

Принципы эффективной системы управления качеством.

Система управления качеством на предприятии предполагает создание в компании некоей структуры, которая обеспечит эффективное взаимодействие различных уровней управления между собой, чтобы качество продукции или услуги было на высоте. Иначе при современной конкуренции компании просто не выжить.

К принципам системы управления качеством относятся:

- отделы не работают изолированно друг от друга, их руководители должны взаимодействовать и координировать свою деятельность;
- система управления качеством не будет эффективна без налаживания системного подхода (работа по повышению качества от случая к случаю приведет к краху компании);
- процессы разработки продукта и его производства — изолированный циклы (приступать к производству надо начинать только после полной разработки продукта, «додумывание», переделка в процесс производства — недопустимы);
- система управления качеством отвечает только за повышение качества товара или услуги, «вешать» на нее дополнительные функции и обязанности не оправдано.

Система управления качеством — почему это так важно?

Конкуренция как на российском, так и на международном рынках растет с каждым годом. Чтобы не просто выжить, а стать действительно успешной и стабильной компанией необходимо работать над повышением качества своего товара или услуги. В конкурентной борьбе победит тот, кто предоставит потребителям товар или услугу самого лучшего качества, соответствующую всем стандартам и нормам. Уже не так важно, насколько мощным и совершенным оборудованием располагает фирма, насколько сильны у нее стартовые позиции в плане начального капитала, сколько приобретает значение — заинтересованность каждого сотрудника в качественном выполнении того участка работы, за который он отвечает. Философия эффективной системы управления качеством направлена на то, чтобы весь персонал компании (от руководства до самого низшего звена фирмы) ощущал ответственность за качество, хотел, чтобы то, что он делает, было произведено с максимально возможным результатом.

Основные принципы управления качеством

Принципы управления качеством легли в основу системы международных стандартов. Среди основных выделяют следующие:

1. Деятельность фирмы ориентирована на конечного потребителя.

2. Именно руководство должно создать такие условия, чтобы у работников была возможность создавать товары и услуги необходимого качества.

3. Система мотивации и стимулирования должна способствовать тому, чтобы каждый сотрудник предприятия хотел работать на результат — повышать качество товара или услуги.

4. Системность подхода.

5. Если компания достигла заданного качества продукта или услуги, значит, стандарт качества необходимо повысить и начать трудиться для выполнения его.

6. Новые технологии должны внедряться на основе экономически обоснованных решений.

7. Чтобы качество товара или услуги росло, поставщики также должны стремиться снабдить фирму материалами, оборудованием самого лучшего качества, а не самым дешевым и некачественным сырьем и техникой.

Следования таким принципам поможет наладить эффективную систему управления качеством на предприятии.

Виды стандартов: Самым распространенным стандартом качества считается стандарт качества ИСО-9000 и модификации, созданные на его основе. На стандарт качества ИСО-9000 в своей деятельности опираются компании многих стран мира. Среди основных принципов данного вида стандарта выделяют следующие:

- направленность на удовлетворение потребностей, запросов, желаний конечного потребителя;
- безоговорочная лидирующая позиция руководителя;
- вовлечение каждого сотрудника в процесс управления качеством;
- разделение производства на отдельные звенья;
- осознание того, что управление качеством — это взаимосвязанная система, где не бывает мелочей;
- постоянное совершенствование производимых товаров или услуг;
- факт и обоснованность позиции — аргумент для принятия решения;
- отношения с внешней средой компании строятся на взаимовыгодных условиях.

Система качества ИСО 9001 содержит не только рекомендательные принципы, но и обязательные к исполнению требования. Этот стандарт позволяет компаниям получить сертификат, который:

- говорит о необходимом уровне производимой продукции;
- подтверждает, что данная продукция полностью удовлетворяет потребности потребителя;
- гарантирует безопасность товаров или услуг.

Еще одним видом управления качеством является Total Quality Management или TQM. Среди принципов всемирной теории управления качеством TQM выделяют:

1. Ориентированность на потребителя, который знает, какого качества товар или услугу он хочет получить.

2. В процессе работы над качеством должны участвовать абсолютно все сотрудники фирмы.

3. Процессный подход в отслеживании за качеством на всех этапах производства, своевременное реагирование на отклонения от нормы.

4. Каждый отдел и подразделение должны работать на качество. Целостность системы обеспечивает достижение стратегических целей предприятия.

5. Над повышением качества надо трудиться постоянно, несистемный подход приведет к дезориентации фирмы.

6. Нельзя останавливаться на достигнутом.

7. Постоянный мониторинг, оценка ситуации, фактические данные должны лечь в основу управления.

8. Коммуникация между персоналом, отделами, руководством и коллективом — важная составляющая системной работы по повышению качества.

TQM и ИСО-9000

Принципы TQM и ИСО-9000 схожи друг с другом, но в то же время в них есть и фундаментальные различия.

При детальном рассмотрении это хорошо просматривается.

TQM	ИСО-9000
Направленность именно на конкретного потребителя	Нужды конкретного потребителя учитываются только в сравнении с массовыми предпочтениями
Каждый сотрудник вовлечен в процесс работы на качество	Степень вовлеченности сотрудников определяется их значимостью
За качество отвечает каждый сотрудник персонально	Ответственность ложиться на отделы
Нацеленность на методологию философии организации	Нацеленность на процедуры и технические системы
Стратегия развития компании невозможна без стратегии повышения качества	Стратегия повышения качества не интегрирована в корпоративную стратегию
Процесс организации охватывает все уровни компании	Может быть сконцентрирована только на подразделениях

Зачем нужны стандарты управления качеством

Следование стандартам управления качеством приводит к:

- улучшению продукции или услуги;
- использованию новейших технологий в производстве;
- формированию положительного имиджа компании (автоматически повысит продажи);
- превосходству над конкурентами по многим позициям;

— привлечению финансирования;

— возможности выйти на новые рынки;

— к налаживанию сотрудничества с зарубежными партнерами (если применяются международные стандарты качества).

Стандарты управления качеством нужны любой организации, особенно той компании, которая стремится выйти на международный рынок. Ведь в конечном итоге это приведет к достижению максимального уровня прибыли.

Литература:

1. И. М. Лифиц. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия: учебник для бакалавров. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 411 с.
2. А. Г. Сергеев. Метрология, стандартизация и сертификация: учебник.. — Люберцы: Юрайт, 2014. — 838 с.
3. Е. А. Горбашко. Управление качеством: учебник для бакалавров. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 450 с.
4. С. Я. Гродзенский. Менеджмент качества: учебное пособие. — М.: Проспект, 2015. — 200 с.
5. З. А. Хрусталева. Метрология, стандартизация и сертификация. Практикум: учебное пособие. — М.: КноРус, 2016. — 353 с.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Подходы к измерению трудового потенциала региона

Карпов Артем Валерьевич, кандидат экономических наук, соискатель
Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье предлагаются подходы к измерению трудового потенциала, представляющего собой совокупные способности занятого населения региона к труду, реализованные или нереализованные в сложившихся природно-географических, социально-экономических, организационно-технических и иных условиях. Предложено определять компоненты структуры трудового потенциала, выраженные психическим и физическим здоровьем, умственным потенциалом, способностью к коммуникациям, уровнем культуры и нравственности и др.

Ключевые слова: *подход, трудовой потенциал, измерение, население, структура, компоненты.*

Approaches to measuring the labor potential of the region

Karpov A.V., Ph.D., Applicant
Omsk Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation

The article suggests approaches to the measurement of labor potential, which is the aggregate capacity of the employed population of the region to work, realized or unrealized in the prevailing natural-geographical, socio-economic, organizational, technical and other conditions. It is suggested to determine the components of the labor potential structure, expressed by mental and physical health, mental potential, communication ability, level of culture and morality, etc.

Keywords: *approach, labor potential, measurement, population, structure, components.*

Экономическая категория «трудовой потенциал региона» представляет собой совокупные способности занятого населения региона к труду, реализованные или нереализованные в сложившихся природно-географических, социально-экономических, организационно-технических и иных условиях. Эти способности могут развиваться и достигать целей региональной и личного развития, в том числе благодаря региональной политике управления трудовым потенциалом. С точки зрения управления на уровне региона трудовой потенциал выступает сложной, открытой, динамичной и воспроизводимой системой, состоящей из шести подсистем: демографической, социальной, экономической, психологической, пространственной и институциональной. Для эффективного регионального управления воспроизводством трудового потенциала необходимо определение его характеристик и методов их измерения.

Несмотря на многолетний интерес к трудовому потенциалу как научной категории интегральная оценка, которая позволяла его характеризовать и проводить сравнения, не сложилась. По аналогии с ИРЧП С. П. Горисов [1] разработал индекс развития трудового потенциала, который является средним значением пяти показателей. Это уровень занятости, трудовая активность населения; оснащенность труда; величина заработной платы; уровень образования,

переподготовки, профессиональной подготовки; доля трудоспособного населения в общей численности населения. Однако широкого применения этот индекс не получил.

Исследование трудового потенциала на уровне региона предполагает изучение того, как совокупность способностей и возможностей населения, обладающего определенными количественными и качественными характеристиками, обеспечивает эффективность региональной экономики в условиях достигнутых уровня развития производительных сил, научно-технического прогресса и системы социально-экономических отношений. В свою очередь, как достигнутый уровень развития производительных сил и система социально-экономических отношений определяют воспроизводство трудового потенциала. Вместе с тем, характер использования и воспроизводства трудового потенциала региона являются индикатором эффективности функционирования региона как социально-экономической системы.

Автор согласен с целесообразностью рассмотрения трудового потенциала как трех подсистем, предложенных С. И. Пирожковым [2]: демографической подсистемы трудового потенциала населения, представляющей собой увеличение количественных показателей и выступающей основой для развития качественных характеристик;

социально-экономической подсистемы трудового потенциала, отражающей социально-трудовые отношения, сложившиеся в обществе, в том числе степень гражданских свобод; и социально-психологической подсистемы, отражающей особенности формирования личности, как субъекта трудовой деятельности.

Согласно Прохоровой Н. В. [3] формирование трудового потенциала региона зависит от следующих факторов: географических, включающих собственно географическое положение региона, климатические условия, состояние окружающей среды, природно-ресурсный потенциал; социальных и демографических, включая убыль и прирост населения, его возрастную и гендерную структуру, а также организацию здравоохранения; социально-экономических, в том числе состояние экономики региона, неравенство населения по доходам, структуру потребления, распределение занятости населения по отраслям экономики, структуру рынка труда, развитость структуры отраслевой экономики.

Таким образом, измерение и оценка трудового потенциала региона включает в себя как количественные, так и качественные показатели. Качественные показатели трудового потенциала характеризуются состоянием здоровья, развитием трудоспособности и мотивации к труду, уровнем образования и квалификации, их соответствием структуре рабочих мест, морально-нравственными показателями общества, а также корпоративной культурой, в том числе распределением в коллективе ответственности и полномочий, системой вознаграждения труда, возможностями к самореализации работников в труде. По мнению А. Э. Котляра, возрастно-половая структура оказывает существенное влияние на значение качественных характеристик [4].

Показателями, характеризующими элементы демографической подсистемы трудового потенциала, являются численность и возрастной состав населения, его половая

структура, рождаемость, смертность, продолжительность активной трудовой жизни, состояние здоровья различных социальных категорий и возрастных групп, миграционная активность населения.

К показателям социально-экономической подсистемы трудового потенциала относятся численность экономически активного населения, численность экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте, численность безработных, количественная и качественная сбалансированность рынка труда, соответствие рынка труда и рынка образовательных услуг, условия поиска и приема на работу, условия труда, показатели социальной мобильности населения, образовательного и профессионально-квалификационного уровня.

Показатели социально-психологической подсистемы трудового потенциала включают показатели мотивации к трудовой деятельности и корпоративной культуры, а также личностные качества работников.

Помимо трех подсистем для характеристики трудового потенциала на уровне региона важны пространственные показатели трудового потенциала, то есть показатели его размещения в территориальном разрезе, а также региональной специфики процесса его воспроизводства.

Источником данных для анализа трудового потенциала трудового потенциал служит как статистика Росстата, так и результаты регулярных и разовых социологических обследований. В частности, Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН предложена методика мониторинга трудового потенциала на основе анкетирования населения. Мониторинг позволяет определить компоненты структуры трудового потенциала, выраженные психическим и физическим здоровьем; умственным потенциалом; способностью к коммуникациям; уровнем культуры и нравственности и др.

Литература:

1. Горисов С. П. О региональных различиях качества рабочей силы // Рекрутинг. — 2005. — № 3. — С. 41–43.
2. Пирожков С. И. Избранные научные труды: в 2 т. — Т. 1. Демографический и трудовой потенциал. — Киев: Нац. торг. — экон. ун-т, 2008. — С. 396, 400–402.
3. Прохорова Н. В. Совершенствование управления региональными социально-экономическими комплексами на основе трудового потенциала (на примере Алтайского края): автореф. дис... канд. экон. наук. — 2004. — С. 10.
4. Котляр А. Э. Трудовой потенциал // Население и трудовые ресурсы / Справочник. — М.: Мысль, 1990. — С. 318–321.
5. Хлопова Т. В., Дьякович М. П. К оценке трудового потенциала предприятия // Социологические исследования. — 2003. — № 3. — С. 67–74.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Совершенствование системы управления организацией в условиях изменений

Лопатина Екатерина Николаевна, студент;

Митрофанов Дмитрий Евгеньевич, студент;

Онучина Анастасия Анатольевна, студент;

Прохоров Захар Сергеевич, студент;

Шпак Екатерина Васильевна, студент

Тольяттинский государственный университет

В современной динамичной инновационной экономике для достижения стратегических целей бизнес-структур необходимым представляется проведение системной работы по совершенствованию процесса управления организацией и донесения целевых стратегических ориентиров до сотрудников для повышения их мотивации и интегрированности в бизнес-процессы. В статье проанализированы специфика концепций контроллинга и системы сбалансированных показателей (ССП) с позиции повышения эффективности управления предприятиями в условиях изменений, обусловленных экономическими изменениями, повышением конкуренции, цифровизацией и инновационной ориентацией экономики. Выделены направления развития системы сбалансированных показателей, рассмотрены причины, затрудняющие внедрение СПП и технологий контроллинга на российских предприятиях, представлена стратегическая карта, как современный вариант сбалансированной системы.

Ключевые слова: организационное управление, контроллинг, система сбалансированных показателей, стратегическая карта.

Современные условия функционирования предприятий характеризуются чрезвычайно высокой степенью сложности, что требует от бизнес-структур более детального и глубокого изучения происходящих изменений: важным условием продвижения бизнеса становится способность менеджмента прогнозировать угрозы и быстро подстраивать деятельность предприятия к происходящим изменениям путем использования эффективной системы управления организацией. Помимо этого происходит влияние фактора хозяйственного рынка, появление преимущества свободного ценообразования, самостоятельного выбора поставщиков и потребителей. Вместе с этим государство не несет ответственность за предоставление организации сырья и материалов, за сбыт продукции и за оплату труда сотрудникам. Это дает основание говорить о том, что система современного организационного управления должна быть направлена на выявление и устранение проблемных мест, оптимизацию процесса деятельности предприятия, постановку и достижение стратегических целей, увеличение доли рынка и привлечение новых клиентов.

В организационных структурах управления не исключена функция контроля. Напротив, контроль

не ослабевает, а лишь усиливается — самообучение требует организации и эффективных систем управления. Инструментом, обеспечивающим управленческо-административное сопровождение бизнеса может быть система сбалансированных показателей (ССП, BSC), контроль их достижения через так называемые ключевые показатели эффективности. Система сбалансированных показателей является формой для повышения производительности, она измеряет эффективность работы организации, ориентируется на изменении стратегии самой компании.

Традиционно СПП развивается в рамках четырёх направлений (финансового, клиентского, обучения и карьерного роста, а также направления внутренних бизнес-процессов) (Таблица 1). С теоретической точки зрения сбалансированная система показателей может быть образцом контроллера с обратной связью, она направлена преимущественно на осуществление корпоративной стратегии [3]. Как правило, для контроля необходимо: выбрать данные, которые нужно измерить, установить необходимые значения, выбрать вариант осуществления корректировки [5].

Таблица 1. Основные составляющие системы сбалансированных показателей

Составляющие ССП	Структурные элементы	Характеристика
Финансы	Цели, показатели, задачи, инициативы	Определение стратегических ориентиров в финансовом состоянии предприятия
Клиенты		Определение ориентиров в работе с потребителями для наилучшего удовлетворения их потребностей
Внутренние бизнес-процессы		Определение направлений оптимизации внутренних процессов в компании в контексте обеспечения максимального предоставления ценности для клиентов с минимально возможными издержками
Обучение и карьерный рост (развитие)		Определение необходимых показателей качества человеческого капитала организации и направлений их достижения

Частью системы сбалансированных показателей являются КРІ (Key Performance Indicators) — показатели деятельности компании или отдельных её подразделений, способствующие более эффективному достижению стратегических целей и позволяющие отслеживать эффективность каждого процесса. Важно отметить, что ключевые показатели эффективности признаны одной из самых действенных систем стимулирования и одной из самых совершенных систем мотивации на предприятии.

Вся система КРІ ориентирована на результат, если показатель никак не влияет на реализацию цели, его нельзя относить в данной системе.

На современном этапе данная модель была доработана и постепенно заменена концепцией создания стратегических карт, в них выделяются счетные карты целей, инициативы и показатели (рис. 1).



Рис. 1. Стратегическая карта

Организация, при применении данной системы, повысит эффективность труда, если будет следовать инструкциям ССП, чтобы:

1. Сформировать уникальную стратегию и представить на стратегической карте с применением причинно-следственной связи;
2. Провести процессы, разработанные в стратегической карте;
3. Разработать разумные КРІ (ключевые показатели эффективности);
4. Применить показатели для повышения производительности и стимулирования.

Схожим с ССП, но альтернативным направлением совершенствования системы управления организацией в условиях внешней нестабильности может служить внедрение инструментов стратегического контроллинга, направленных на повышение успеха. В современном понимании контроллинг выступает как концепция управления и технология планирования и оценки ситуации на рынке и внутри предприятия, анализа и регулирования отношений между отделами, управления рисками, информацией и корпоративными стратегиями, поведением и взаимосвязями персонала и руководства [1].

Контроллинг включает в себя механизмы оценки современного состояния предприятия и прогнозирования его будущего, а также механизмы оценки влияния возможных изменений внешней и внутренней среды на ожидаемые показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия и отклонений от них.

Обратим внимание на то, что в российской бизнес-среде используются комплексные информационные системы, включающие контроллинговые компоненты: R/3, SAS System, Oracle Express, «Галактика», «Флагман» и др. [2].

Несмотря на отмеченные преимущества концепций контроллинга и сбалансированной системы показателей отметим, что внедрение западных стандартов управления связано с проблемами их адаптации в условиях кризисной российской экономики, которая существенно отличается от зарубежной. Исследователи указывают, что важнейшими проблемами, затрудняющими внедрение ССП и технологий контроллинга на российских предприятиях, является неправильное понимание принципов самой системы, отсутствие адаптации систем к существующим условиям, излишняя сосредоточенность на финансовых показателях, показная, а не реальная работа по внедрению управленческих нововведений [6].

В заключение следует сказать, что современные изменчивые условия хозяйствования предприятий обеспечивают потребность в использовании инновационных технологий управления, способных обеспечить гибкость и эффективность данного процесса. Контроллинг представляет собой технологию управления, которая направлена на информационную, методическую поддержку, обоснование и повышение эффективности управленческих решений, обеспечивающую достижение целей предприятия и соответствие системы управления требованиям, способствующих повышению эффективности функционирования компании. Реализация целей и задач контроллинга направлена на формирование информационно-аналитического обеспечения принятия эффективных управленческих решений для оптимального использования потенциала [4]. Система сбалансированных показателей имеет стратегическую направленность, выступая не только методом оценки стратегии фирмы, но и инструментом ее построения, поскольку позволяет осуществлять планирование, реализацию и дальнейшую корректировку принятой высшим руководством стратегии за счет объединения усилий всех подразделений компании.

Литература:

1. Бельгибаева Ж. Ж., Касенова А. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием // Статистика, учет и аудит. 2015. Т. 2. № 57. С. 24–27.
2. Дегальцева Ж. В., Иванова С. А. Контроллинг как инструмент управления хозяйствующим субъектом // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 8 (18). С. 66–71.
3. Ильяшенко Д. А. Сбалансированная система показателей — основа развития организации // Новая наука: От идеи к результату. 2017. № 1–1. С. 76–78.
4. Лаенко О. А., Денисова К. Е. Стратегический контроллинг // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2016. Т. 6. № 1. С. 232–236.
5. Лепихин К. В., Кочева А. В., Скрябина Е. А. Элементы новой системы управления организацией // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета. 2016. № 1. С. 24–29.
6. Рожкова Н. К., Бондаренко А. А. Контроллинг как современный инструмент управления предприятием // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. № 58. С. 16–25.
7. Высоцкая Г. В., Рыльцева К. М. Эффективность деятельности фирмы: основные понятия и сбалансированная система показателей // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 115–1. С. 197–200.

Анализ зарубежных моделей корпоративного управления и их применение в российской практике

Митрофанов Дмитрий Евгеньевич, студент;

Онучина Анастасия Анатольевна, студент;

Шпак Екатерина Васильевна, студент;

Лопатина Екатерина Николаевна, студент;

Прохоров Захар Сергеевич, студент

Тольяттинский государственный университет

В данной статье приводятся примеры основных особенностей становления моделей корпоративного управления, которые используются в мире, проведен анализ сильных и слабых сторон принципов управления в российских компаниях, чтобы определить, какая из них является лучшей моделью и может ли она быть адаптирована к различным экономическим системам большинства стран. Также в ней рассматриваются мнения зарубежных экспертов, которые дают оценку российской системе управления и сравнивается Западная модель корпоративного управления и отечественная. И, поскольку литература не дает конкретного определения понятию «корпоративное управление» и пока не может быть общего метода, основанного на сравнительном исследовании, большинство авторов рассматривают каждую модель управления как специфичную, подходящую для каждой конкретной страны.

Ключевые слова: корпоративное управление, глобализация, модель, практика, система.

В современных условиях глобализации, мы уже не можем говорить об увеличении организационных ценностей, игнорируя интересы акционеров, сотрудников, деловых партнеров и т. д. Такие интересы могут вступать в конфликт, приводящий к внутренним конфликтам с последующим негативным влиянием на деятельность организации. Чтобы избежать таких расхождений, все более необходимо ответственное поведение со стороны менеджеров, что фактически означает принятие модели корпоративного управления.

Корпоративное управление определяется как система управления и контроля организации, в соответствии с принципами и лучшими практиками в этой сфере. На уровне компании она стремится структурировать распределение полномочий и обязанностей между акционерами, директорами и руководством [3]. Сегодня эта концепция используется для описания действий управляющих, способов управления, управления в государствах, мировых организациях, а также предприятий. В основном, она направлена на то, как можно сбалансировать силу различных факторов принятия решений и контроля и реализовать инструменты как для акционеров, так и для других заинтересованных сторон в капитале предприятия.

Корпоративное управление предусматривает правила, меры и соответствующие механизмы контроля, с помощью которых акционеры могут контролировать решения менеджеров, а также партнеры могут контролироваться и мотивироваться. Такая система в современной деловой среде должна инициировать и поддерживать научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность, способствовать социальной стабильности путем создания человеческого, а также культурного капитала [3].

Вопрос корпоративного управления носит явно международный характер и тесно связан с глобализацией

финансового и сырьевого секторов и трансграничного движения капитала. Соответственно, обсуждение текущего состояния и будущего развития корпоративного управления не должно ограничиваться национальными границами.

Прежде чем рассматривать мнения зарубежных экспертов по различным аспектам корпоративного управления и специфическим факторам его развития, представляется важным получить представление об их общем восприятии Российской деловой практики. В частности, если говорить о России, то представляется целесообразным расширить круг мнений по вопросам корпоративного управления с учетом экспертных мнений и замечаний иностранных представителей бизнеса, работающих в нашей стране. Это во многом определяет характер конкретных оценок. В этой связи некоторым респондентам был задан следующий открытый вопрос: «Насколько российская бизнес-практика и культура управления соответствуют международным стандартам? В каких аспектах они наиболее совпадают? В каких областях Российская бизнес-культура все так же существенно отличается от международных норм?» [4] Очевидно, эксперты сочли этот вопрос интересным. Но в их мнении выражается преимущественно критическая позиция, суть которой состоит в том, что культура ведения бизнеса и управления в России либо почти не соответствует международным стандартам (и порой лишь в тех компаниях, у которых имеются западные акционеры), либо совсем не соответствует. Один из участников исследования выразился следующим образом: «Российское поведение в ведении бизнеса и практика соответствуют международным стандартам в той степени, в какой бизнес существует для получения прибыли, и соответствие происходит, только когда этого хотят граждане РФ». Та же идея была выражена в более мягкой форме другим респондентом: «Даже в крупных компаниях,

которыми управляют российские руководители, получившие образование на Западе, на их бизнес-поведение и систему управления часто влияет так называемая местная специфика» [4].

Те, кто занимает эту позицию, считают, что российские бизнесмены полностью недооценивают преимущества качественного корпоративного управления. Многие менеджеры просто не в состоянии понять, как внедрение современных бизнес-стандартов может повысить эффективность компании. Методы управления остаются жестко централизованными и основываются на строгой иерархии. Концепция использования командного подхода для решения конкретных бизнес-задач в России развивается очень медленно [2]. По словам одного эксперта, «многие руководители компаний предпочитают придерживаться старого, Советского типа бизнес-культуры, в которой генеральный директор был единственным авторитетом, и никто не решался с ним спорить». Российские компании часто используют совет директоров как инструмент реализации политики конкретных собственников, что дискредитирует саму цель совета директоров как института. Равное отношение к акционерам, особенно в крупных компаниях, наблюдается редко [4].

Наиболее яркие различия между деловой культурой России и Запада наблюдаются в таких областях, как управление человеческими ресурсами, ведение переговоров и соблюдение договорных обязательств, открытость, честность и прозрачность ведения бизнеса. Эту позицию наиболее прямо выразил автор вышеуказанного ответа: «большой бизнес в России основан на власти, политических связях и коррупции. Этическое поведение присутствует в той мере, в какой оно способствует деловым интересам» [5].

В то же время очевидно, что именно понимание актуальных социально-экономических процессов, происходящих в стране, должно стать основой для любых предложений по совершенствованию корпоративного управления в России. Прежде чем что-то менять, нужно иметь четкое представление о том, кого, от чего, почему и в какой степени он должен защищать в рамках национальной модели корпоративного управления.

Из ключевых особенностей становления национальной модели корпоративного управления можно выделить [4]:

- непрерывный процесс перераспределения собственности в корпорациях;
- малую или нетипичную роль традиционных внешних корпоративных механизмов управления (рынок ценных бумаг, рынок банкротства, рынок корпоративного контроля);

Литература:

1. Mallin C. International corporate governance: a case study approach. — Northampton, Massachusetts, USA: Edward Elgar Publishing Ltd., 2016. — 247 с. (дата обращения: 19.03.2018).
2. Dignam, A., Galanis, M. The globalization of corporate governance. — Farnham, UK: Ashgate Publishing, 2015. — 188 с. (дата обращения: 19.03.2018).

- весомая доля государства в акционерном капитале и проблемы в области управления и контроля, связанные с ним;
- федеративную структуру государства и активную роль играют региональные органы власти, действующие в качестве независимых агентов в корпоративных отношениях;
- неэффективное и/или избирательное (политизированное) правоприменение со стороны государства (хотя и с относительно развитым законодательством в области защиты прав акционеров).

Но формирующаяся в настоящее время в России (как и во многих других странах с переходной экономикой) корпоративная структура собственности по-прежнему является промежуточной, что делает преждевременным делать какие-либо выводы о ее тяготении к некоей классической модели [1].

На данный момент можно отметить формальное существование единичных компонентов всех традиционных моделей в стране: относительно рассредоточенная собственность (но не ликвидный рынок и слабые институциональные инвесторы); явная и устойчивая тенденция к концентрации собственности и контроля (но при отсутствии адекватного финансирования и эффективного мониторинга); элементы перекрестных собственности и формирование сложных корпоративных структур разного типа (но не тяготеющие к определенной единице) [6]. Такая аморфная модель также создает видимые проблемы для принятия решений в таких областях, как правовая и экономическая политика.

Западные общества поощряют корпоративное управление как демократическую культуру, основанную на динамизме и готовности навязывать свое влияние рынку, что создает условия глобализации. Важнейшими задачами являются получение прибыли, поддержка творчества, исследований и инноваций, решения требований глобализации [2]. Новая экономика и общество, основанное на знаниях, ставят в центр корпоративного управления ту форму капитала, которая становится все более важной — человеческий капитал.

В долгосрочной перспективе следует учитывать мировую тенденцию к унификации моделей корпоративного управления. В некотором смысле это свидетельствует о том, что правовая структура модели корпоративного управления сама по себе является второстепенной и основывается на реальных экономических процессах, в частности на процессах глобализации.

3. Jeffers, E. Corporate governance: Toward converging models? // Global Finance Journal. — 2016. — № 16. — С. 47–49. (дата обращения: 19.03.2018).
4. Porshakov S., Gilbert C., Ivakhnik A. Findings of Survey held by National Council on Corporate Governance // MODERN CORPORATE GOVERNANCE IN RUSSIA AS SEEN BY FOREIGN BUSINESSMEN AND EXPERTS. — 2016. — № 3. — С. 4–8. (дата обращения: 19.03.2018).
5. Radygin A. Corporate Governance in Russia: Constraints and Prospects // Voprosy Ekonomiki. — 2015. — № 4. — С. 21–25. (дата обращения: 20.03.2018).
6. Principles of Corporate Governance // www.oecd.com. URL: [http://www.oecd.org/redirect/dataoecd/32/18/31557724.pdf/](http://www.oecd.org/redirect/dataoecd/32/18/31557724.pdf) (дата обращения: 20.03.2018).
7. Printsipy-korporativnogo-upravleniya // www.ipi1.ru. URL: <https://ipi1.ru/images/PDF/2017/86/printsipy-korporativnogo-upravleniya.pdf> (дата обращения: 20.03.2018).

Значение информационных систем управления для улучшения планирования на предприятии

Митрофанов Дмитрий Евгеньевич, студент;

Онучина Анастасия Анатольевна, студент;

Шпак Екатерина Васильевна, студент;

Лопатина Екатерина Николаевна, студент;

Прохоров Захар Сергеевич, студент

Тольяттинский государственный университет

Информационные системы управления (MIS) являются ключевым фактором для эффективного принятия решений на предприятии, включающие весь набор бизнес-процессов и ресурсов. Новейшие системы формируют предоставляемые данные в удобную форму, чтобы менеджеры любого звена могли использовать ее для принятия правильных действий. В данной статье рассмотрена концепция, роль и значение данных систем управления, а также описаны все составляющие и их влияние на различные подразделения в организации.

Ключевые слова: информационные системы управления, процесс принятия решений, MIS, Management Information Systems

Организации имеют несколько функциональных систем, включающие: системы продаж, системы обработки входящих вызовов, финансовые системы, логистические системы и т.д. MIS позволяет объединять информацию из нескольких систем, что помогает сотрудникам лучше понимать работу подразделений.

MIS — это система, связанная с человеком, машиной, маркетингом и методами сбора информации из внутренних и внешних источников. Включающую обработку этой информации с целью облегчения процесса принятия управленческих решений.

MIS не является новой системой, однако компьютеризация данных в этой сфере является относительно новой методикой. Она добавляет и улучшает основные параметры, такие как скорость, точность и объем данных, которые позволяют рассматривать больше альтернатив в процессе принятия решений. [3]

Информационная система управления представляет собой интегрированный набор компонентов и объектов, которые взаимодействуют для достижения определенной функции, цели. Поэтому это система, которая предоставляет информацию для принятия решений о планировании,

организации и контроле работы всех подсистем фирмы и обеспечивает синергетическую организацию в этом процессе.

Объем и назначение MIS лучше понять, если каждая часть системы определяется индивидуально, таким образом:

— Менеджмент. Обычно вся функциональная деятельность менеджера определена к моменту назначения его на должность, зачастую это одинаковый набор функций, включающий в себя: планирование, организацию, инициацию и контроль операций в рамках своих полномочий. Планирование строится исходя из стратегий и целей. На их основе определяется наилучший курс действий. Затем менеджер ставит необходимые задачи и назначает полномочия, контролирует стандарты производительности и избегает отклонений от них. [2] Принятие решений является прямой предпосылкой к информационной системе, именно ее работа способствует получению менеджером необходимой информации. Исходя из этого определяются остальные функции: планирование и контроль.

— Информация. Здесь необходимо отличать данные от информации. Данные — это факты и цифры, которые в настоящее время не используются и берутся обычно

из исторических записей. Информация включает данные, которые были получены и обработаны для прогнозирования или принятия решений. Информация — это знания, которые основаны на фактах, размещенных в правильном контексте. Информационная система здесь работает с целью уменьшения неопределённости в отношении выбора альтернативных решений.

— Система. Системность может быть описана как совокупность элементов, объединенных в одном месте. Системная концепция MIS является таким образом, одной из оптимизирующих систем в организации, поскольку она включает в себя все операционные подсистемы посредством обмена информацией.

Система гарантирует, что соответствующие данные собираются из различных источников, обрабатываются и отправляются дальше всем нуждающимся пунктам назначения. [7] Ожидается, что система будет удовлетворять информационные потребности человека, группы лиц, управленцев: менеджеров и топ-менеджмента.

Вот некоторые из важных ролей MIS:

1. Удовлетворяет разнообразные потребности через множество систем, таких как система запросов, система

анализа, система моделирования и система поддержки принятия решений. [5]

2. Помогает в стратегическом планировании, управлении, оперативном контроле и обработке транзакций.

3. Помогает младшему управленческому персоналу, предоставляя оперативные данные для планирования, а также помогает им в принятии решений на рабочем уровне, чтобы исправить любую ситуацию.

4. Помогает среднему менеджменту в краткосрочном планировании, настройке целей и управлении бизнес-функциями. Это поддерживается использованием инструментов управления планированием и контролем.

5. Помогает руководству высшего уровня в постановке целей, стратегическом планировании и разработке бизнес-планов и их реализации.

6. Играет роль генерации информации, коммуникации, идентификации проблем и помогает в процессе принятия решений.

Таким образом, нельзя недооценивать влияние информационных систем в организациях, так как именно они создают влияния на функции и производительность.

Российский рынок информационных систем управления

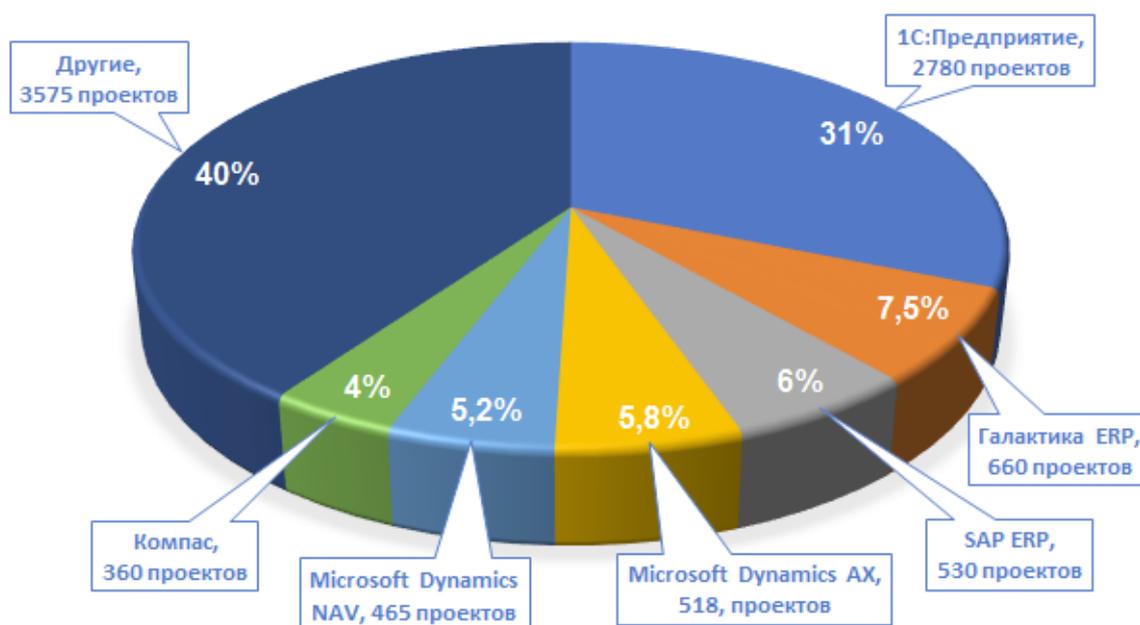


Рис. 1. Российский рынок информационных систем управления

На Российском рынке информационных систем идет конкуренция между тремя компаниями: «1С: Предприятие», «SAP ERP», «Галактика». [1] Каждая из предоставляемых платформ имеет свои плюсы и минусы. Для каждого производства выбирается свой наиболее оптимальный продукт, который затем корректируется в процессе внедрения. (Рис.1)

С помощью хорошей информационной системы более эффективно управлять маркетингом, финансами,

производством и персоналом. Слежение и мониторинг функциональных целей становятся легкими. Функциональные менеджеры информируются о прогрессе, достижениях и недостатках в деятельности и целевых показателях. [4]

Менеджер проявляет бдительность, предоставляя определенную информацию, указывающую и вероятные тенденции в различных аспектах бизнеса. Это помогает в прогнозировании и долгосрочном перспективном планировании.

Дисциплинированная система представления информации создает базу знаний для всех людей в организации. [6] Информация доступна в такой форме, что ее можно использовать сразу, путем смешивания и анализа, экономя драгоценное время менеджера.

MIS создает еще одно влияние в организации, которое связано с пониманием самого бизнеса. MIS начинается с определения данных, сущности и ее атрибутов. Она использует словарь данных, сущности и атрибутов, соответственно, предназначенный для создания информации в организации. Поскольку все информационные системы используют словарь, в организации существует общее понимание терминов и терминологии, которые обеспечивают ясность в общении.

MIS призывает к систематизации бизнес-операций для эффективного проектирования системы. Это приводит

к потоку операций, которые усложняют проектирование системы. Это улучшает управление бизнесом, внося дисциплину в свои операции, поскольку каждый должен следовать и использовать системы и процедуры. Этот процесс придает высокий уровень профессионализма в деловых операциях.

Поскольку система автоматизирована и выполнена в виде компьютерной программы со своей сетью данных, то тяжелая канцелярская работа переносится в компьютеризированную систему, улучшая условия работы. Следует отметить, что в этой деятельности в организации задействована большая часть рабочей силы. Семьдесят процентов времени тратится на запись, поиск, обработку и общение. Информационная система управления оказывает непосредственное влияние на эти издержки. В организации создается информационная рабочая культура.

Литература:

1. Российский рынок информационных систем управления // stepconsulting. URL: <http://stepconsulting.ru/publ/erp.shtml> (дата обращения: 11.03.2018).
2. Внедрение информационной системы управления предприятием, основные проблемы и задачи. // cmdsoft. URL: http://cmdsoft.ru/information_systems/erp/system_management/ (дата обращения: 03.03.2018).
3. А. И. Орлов. Менеджмент. — : Издательство «Изумруд», 2015. — 257 с.
4. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ // apro. URL: <http://www.apro.kz/articles/sis.htm> (дата обращения: 05.03.2018).
5. Информационные технологии в Управлении предприятием // cfin. URL: <http://www.cfin.ru/itm/kis/tops.shtml> (дата обращения: 08.03.2018).
6. Информационные системы управления предприятием (на примере торговой компании ООО «Макс») // knowledge. URL: <https://knowledge.allbest.ru/management/2c0a65635b3a.html> (дата обращения: 11.03.2018).
7. Анализ информационной составляющей системы управления на примере ООО «Радуга» // bibliofond. URL: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=461323> (дата обращения: 27.02.2018).

К вопросу о проблемах организации системы риск-менеджмента на предприятии

Митрофанов Дмитрий Евгеньевич, студент;

Онучина Анастасия Анатольевна, студент;

Шпак Екатерина Васильевна, студент;

Лопатина Екатерина Николаевна, студент;

Прохоров Захар Сергеевич, студент

Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассматривается актуальный вопрос важности интеграции и использования системы риск-менеджмента в работе современных предприятий. В ходе исследования проведен обзор системы-риск менеджмента: ее преимущества и основные этапы применения. В статье также приводится сравнение «традиционных» способов управления рисками и современной системы риск-менеджмента, в результате которого, выявлено, что у современной системы гораздо больше преимуществ перед «традиционными» подходами. При этом в статье выявлена проблема, из-за которой российские компании могут столкнуться с трудностями при попытке интеграции и применения системы риск-менеджмента. Статья может быть полезной предпринимателям в разных сферах экономики для успешного функционирования в условиях современного рынка, повышения конкурентоспособности и ликвидности.

Ключевые слова: риски, риск-менеджмент, управление, деятельность, процесс.

В современном мире существует множество компаний и предприятий. Предпринимательство всегда связано с рисками. Сведение рисков к минимуму является залогом грамотного управления, поэтому важным для предприятий становится внедрение в свою работу системы риск-менеджмента.

Риск-менеджмент — процесс принятия и реализации управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и сведение к минимуму возможных потерь, им вызванных.

Цель системы риск-менеджмента — успешная деятельность компании в условиях появляющихся рисков и неопределенности ситуации, обеспечение устойчивости компании, возможности продолжения ею операционной деятельности при возникновении экономического ущерба. Система управления рисками должна стать частью общей политики организации. Это залог эффективности системы риск-менеджмента [1].

Рассмотрим трактовку понятия «предпринимательская деятельность» в ГК РФ: «предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг» [3].

Из определения следует, что предпринимательство — это уже риск. Ведь никогда не известно, как долго продержится на рынке услуга или товар, будет ли это пользоваться популярностью вообще.

Определим причины появления риска в бизнесе:

- неопределенность условий среды осуществления бизнеса. В первую очередь, речь идет о внешних условиях: нестабильность макроусловий рынка, политических отношений, ситуации в социальной сфере, недостаток или искажение информации о состоянии внешней среды, противодействие рыночных игроков (нарушение партнерских договорных обязательств, противодействие конкурентов), случайность возникновения неблагоприятных событий. Однако свою роль могут играть и внутренние причины: ограниченность управленцев компании в восприятии и переработке имеющейся информации, трудовые конфликты на предприятии;
- дефицит ресурсов, испытываемый организацией [5].

В целях успешного функционирования компании для топ-менеджмента компании крайне важно добиться признания руководителями на всех уровнях системы риск-менеджмента, а также, чтобы система была понята и принята персоналом. Иными словами, управление рисками должно стать неотъемлемой частью ежедневного функционирования организации.

Управлять рисками — значит, идти на опережение: видеть возможности оптимизации своей деятельности, в то же время не упускать из виду существующие угрозы, предотвращать нежелательное развитие событий, т. е. постоянно держать руку на пульсе. Здесь важно мыслить

на опережение: не реагировать на событие, когда оно уже свершилось, а уметь предвидеть и предупредить его.

Анализ негативных и позитивных последствий — это как раз столпы, на которых стоит система риск-менеджмента. Для успешной работы системы важны эффективные коммуникации внутри команды в вопросах разделения ответственности и полномочий по управлению рисками, аналитические навыки, умение правильно соизмерять расходы и выгоды [6].

Существуют различия между «традиционным» управлением рисками и современным риск-менеджментом:

Во-первых, система управления. При «традиционном» подходе отсутствует целостность: управление ведется в каждом отдельно взятом подразделении согласно своей функции. Взаимодействие между подразделениями в этом вопросе отсутствует. Для системы риск-менеджмента характерен уход от фрагментации и замена ее интеграцией. Вся система управляется руководством компании, и каждый сотрудник вовлечен в процесс, относясь к риск-менеджменту как составляющей ежедневной работы.

Во-вторых, масштаб. При «традиционном» подходе внимание узко сфокусировано на определенном сегменте рисков. Система риск-менеджмента, напротив, охватывает абсолютно все виды деятельности.

В-третьих, периодичность управления рисками. При «традиционном» подходе управление осуществляется, можно сказать, от случая к случаю, эпизодически, когда менеджер сочтет нужным заняться этим вопросом. Система риск-менеджмента функционирует непрерывно.

У нее есть следующие преимущества в сравнении с «традиционным» управлением рисками:

1. Повышение качества информации для принятия управленческих решений.
2. Нивелирование фактора неопределенности при ведении бизнеса. Негативные воздействия контролируются, своевременно реализуются мероприятия по уменьшению их негативного влияния и вероятности появления. В условиях эффективного применения системы риск-менеджмента непреодолимые события не грозят потере устойчивости организации.
3. Улучшенное планирование. Система риск-менеджмента опирается на совокупность объективных данных о компании, ее целевых краткосрочных и долгосрочных показателей, что помогает планировать более взвешенно и качественно. А качественное планирование — база для своевременного использования благоприятных перспектив, сокращения негативных воздействий.
4. Экономия ресурсов. Какие ресурсы есть у компании? Каковы пути оптимизации их использования? Насколько экономически целесообразна та или иная хозяйственная операция? На эти вопросы отвечает система риск-менеджмента. Именно так возможно избежать дорогостоящих ошибок, добиться улучшения ликвидности компании.
5. Улучшение взаимоотношений между сторонами, задействованными в процессе. Ими выступают работники

предприятия и менеджеры компании. Важен конструктивный диалог между ними и заинтересованность каждой стороны в результате.

6. Поддержка учредителей. Если компания демонстрирует, что у нее все под контролем, она умеет успешно управлять своими рисками, это обеспечивает ей заслуженный авторитет в глазах учредителей компании.

7. Рост репутации в деловой сфере. Очень важно уделять внимание укреплению своей репутации на рынке. Высокий уровень репутации повышает доверие к организации со стороны поставщиков, клиентов, инвесторов и кредиторов. Важно, чтобы в глазах других игроков рынка компания была надежной, умело управляющей экономическими и производственными рисками.

8. Контроль за процессом производства и осуществление инвестиционных проектов. Процесс риск-менеджмента построен так, что пристальное внимание уделяется мониторингу параметров бизнес-процессов, это способствует точному контролю над инвестиционными программами [2].

Остановимся на основных этапах современного процесса риск-менеджмента:

1. Коммуникации. Это необходимо на всех этапах процесса, причем важны коммуникации как внутренние, так и внешние.

2. Характеристика среды. Важно уделить внимание внешним и внутренним факторам среды.

3. Выявление рисков. Нужно четко понимать, что может нарушить запланированный ход событий, сделать компанию слабее.

4. Анализ рисков. Следует разделять риски по степени возможного воздействия на компанию (незначительные и существенные), понимать их причины, определять степень вероятности их появления и последствия. Важно также правильно оценивать имеющиеся инструменты по контролю рисков.

5. Оценка возможных рисков. Она заключается в принятии решения, согласованного со степенью возможного риска, определении правильного соотношения между возможной выгодой и отрицательными последствиями, выборе приоритетных направлений.

6. Реализация решения по управлению риском. Разрабатываются и воплощаются в жизнь планы действий, цель которых — увеличение выгоды и снижение возможных издержек.

7. Мониторинг. Нужно постоянно анализировать весь процесс управления рисками на предмет его эффективности и возможного совершенствования [4].

Главные барьеры для успешного использования системы риск-менеджмента — недостаток специалистов, имеющих навыки и компетенции в этой области, и недостаточная проработка методологических основ системы риск-менеджмента в России.

Как правило, в нашей стране сейчас используются зарубежные адаптированные методики риск-менеджмента. Нам нужно стремиться к развитию собственной, российской системы.

Таким образом, обзор преимуществ современной системы риск-менеджмента не оставляет сомнений в необходимости и целесообразности ее применения в различных отраслях предпринимательской деятельности.

Литература:

1. Риск-менеджмент // Академик. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/443222> (дата обращения: 14.03.2018).
2. Обзор основных аспектов риск-менеджмента // Корпоративный менеджмент. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml (дата обращения: 16.03.2018).
3. Статья 23. Предпринимательская деятельность гражданина // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ecba25c5ee75edc02f685823ed10abe2b0d7b887/ (дата обращения: 18.03.2018).
4. Васин С. М., Шутов В. С. Управление рисками на предприятии. — М.: Кнорус, 2018. — 300 с. (дата обращения: 16.03.2018).
5. Грибов В. Д. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. — М.: Кнорус, 2017. — 304 с. (дата обращения: 17.03.2018).
6. Вяткин В. Н. Риск-менеджмент: учебник — Люберцы: Юрайт, 2016. — 353 с. (дата обращения: 18.03.2018).

Анализ ключевых показателей эффективности зарубежных предприятий: проблемы и направления развития

Прохоров Захар Сергеевич, студент;

Онучина Анастасия Анатольевна, студент;

Лопатина Екатерина Николаевна, студент;

Митрофанов Дмитрий Евгеньевич, студент;

Шпак Екатерина Васильевна, студент

Тольяттинский государственный университет

Цель данной статьи — это рассмотрение результатов анализа ключевых показателей эффективности зарубежных компаний, которые относятся к главным игрокам на рынках разных отраслей, а также выявление проблемных вопросов и тенденций развития необходимого методологического инструментария.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, декомпозиция, стратегия развития предприятия, многоуровневый подход.

Следует отметить, что в настоящее время в мировой экономике сформировалась целая область асимметрий — дисбалансов. Прежде всего, такие дисбалансы связаны с такими характерными чертами мировой экономики, как глобализация и проявление дефицита качественного управления. Также следует выделить дисбалансы между финансовым и реальными секторами мировой экономики, между большими запасами резервных мировых валют у одной группы стран и существенными внешними долгами резидентов второй группы стран и т. д. [1].

Рассматривая суть данного вопроса, необходимо исходить из реалий экономики и политики разных страны в настоящее время.

На современном этапе состояние экономики характеризуется нестабильностью.

Современное эффективное управление организациями в разных странах призвано решать сложные проблемы. За последние 10–15 лет активные изменения в технической, технологической, информационной и социальной среде, в которой существует современный бизнес, представляют собой важную характеристику современного мира.

Следовательно, одним из значимых критериев выживаемости компаний в настоящее время является потенциальная способность меняться в соответствии с изменениями, происходящими в мире. В случае если задача не только в выживании, но и в преуспевании бизнеса, изменения в компании должны учитывать вектор и превышать скорость изменений во внешней среде. Проблема менеджмента состоит в том, что управление организацией в условиях активных современных изменений требует новых современных подходов, новых современных моделей менеджмента.

В такой ситуации для успешного управления, а также для быстрого реагирования на постоянные внутренние и внешние изменения глобализационной экономики важно внедрение процессного подхода в управлении. Данный подход интегрирует качественные стратегические цели, инструменты и механизмы управления, направленные на достижение в настоящем и будущем высоких результатов

при увеличении капиталов организации (финансовый, человеческий и т. д.).

Организационная так называемая «бизнес-единица» (комплекс, отрасль, холдинг, компания) — это многомерная система. Она характеризуется комплексом показателей. В такой бизнес-единице оценка уровня эффективности предполагает интегрированную количественную оценку, которая демонстрирует соответствие итога ее деятельности стратегическим целям, а также требованиям Заказчика, являющимися для него приоритетными [3].

Система ключевых показателей эффективности (сокращенно — «КПЭ») является одним из главных инструментов успешного управления. Данная система должна быть настроена на все вопросы деятельности компании, учитывать влияние, изменения и потребности как внешней среды, так и внутренней сред организации. Сама система таких показателей только демонстрирует итоговые результаты, не анализируя причины проявившихся проблем, требуя при этом последующего глубокого анализа многих индикаторов [4].

Следовательно, резюмируя существующий на сегодняшний день понятийный аппарат, такую экономическую категорию, как «система ключевых показателей эффективности» можно определить, в виде комплекса горизонтально и вертикально расположенных индикаторов-показателей, которые дают возможность провести оценку динамики происходящего развития компании и обязательного достижения ей установленных целей на каждом управленческом уровне, а также определить проблемные сферы, требующие формирования корректирующих действий.

Основная отличительная особенность КПЭ от такой категории, как «критерии эффективности принимаемых решений» в том, что ключевые показатели эффективности — это показатели, которые обязательно имеют целевое количественное и качественное измерение (иными словами «плановый показатель»). Такое целевое измерение дает возможность в динамике провести оценку уровня достижения установленных стратегических целей компании. При этом критерии эффективности принимаемых

решений — это только расчетные показатели (социальные, экономические и т. д.). Они характеризуют эффективность реализации управленческого решения, либо проекта. [2].

В данной работе были рассмотрены КПЭ зарубежных компаний, которые относятся к разным отраслям [5]. В таблице 1 представлены результаты по пяти компаниям.

Таблица 1. Ключевые показатели эффективности зарубежных компаний разных отраслей

№	Компания	КПЭ
1	Centrica (поставка и хранение газа, снабжение электроэнергией, услуги)	<ul style="list-style-type: none"> • EPS (прибыль на акцию) • Операционная прибыль компании • Доходы всех акционеров • Количество потерянных рабочих дней • Выбросы углерода • Коэффициент существующего травматизма • Дивиденды на акцию • Лояльность потребителей • Вовлеченность сотрудников
2	Areva (создание и производство оборудования для отрасли атомной энергетики, а также производства электроэнергии других (альтернативных) источников)	<ul style="list-style-type: none"> • Радиационное облучение • Количество происшествий в организации • Частота происходящих несчастных случаев • Количество потерянных дней • Потоки денежных средств • Операционная прибыль • Задолженность по всем заказам • Выполнение сроков поставок • Экономия всех расходов • Производительность труда • Контроль за поступлением заказов • Удовлетворенность клиентов • Ущерб от некачественной продукции • Добавленная стоимость • Процент своевременного завершения стадий формирования нового продукта • Число объектов, которые подлежат индустриализации • Вовлеченность сотрудников • Мобильность сотрудников • Развитие талантов • Продвижение сотрудников • Индекс разнообразия работ для сотрудников
3	Alstom Power (данная компания занимается изготовлением железнодорожного транспорта и энергетического оборудования)	<ul style="list-style-type: none"> • «Отстающая» прибыль • Портфель заказов/отношение заключенных договоров к оплаченным договорам • Невыполненные заказы (т. е. задолженность) • Чистая прибыль компании • Выручка от реализации компании • Операционная прибыль компании • СДП (денежный поток свободный)
4	Toyota (компания автомобильно-строительной отрасли, осуществляющая несколько других бизнес-направлений)	<ul style="list-style-type: none"> • Все показатели уникальны, кроме таких, как: • расходы на социальную сферу, • пожертвования • налоги, • удовлетворенность сотрудников выдаваемым вознаграждениями • Патриотизм в отношении компании • Частота несчастных случаев в компании, • Операционная прибыль • Количество потерянных дней по нетрудоспособности • Индекс FTSE4Good (биржевой индекс социальной ответственности)

№	Компания	КПЭ
5	Siemens (концерн, отрасли: энергетического оборудования, электроники, электротехники, транспорта, светотехники, медицинского оборудования и различных услуг)	<ul style="list-style-type: none"> • Экономические показатели: • Доля расходов на научные разработки в выручке • Доход от «экологического портфеля» • Экологические показатели: • Выбросы газов • Объем отходов по отношению к базовому периоду • Энергоэффективность по отношению к базовому периоду • Количество поставщиков, которые посетили самооценку по программе повышения энергоэффективности компании Siemens • Сокращение отходов для утилизации/захоронения по отношению к базовому периоду • Социальные показатели: • Внешний нефинансовый аудит • Количество сотрудников (временные и постоянные) • Количество сотрудников (постоянные) • Коэффициент текучести кадров • Процент женщин, которые занимают управленческие должности • Расходы на образование в расчете на одного сотрудника • Расходы на образование персонала • Количество несчастных случаев на производстве со смертельным исходом • Биржевые показатели: • позиция в Global 500 Carbon disclosure leadership • индекс DJ

Анализ данных таблицы 1, дает возможность сформулировать некоторые выводы:

- у рассмотренных зарубежных компаний в КПЭ входят финансовые индикаторы-показатели;
- с учетом отраслевой принадлежности и специализации в КПЭ включаются некоторые специфические показатели;
- наблюдается отсутствие единой методологии разработки системы КПЭ компании.

Данное обстоятельство, как мы полагаем, можно объяснить существованием объективной необходимости в этом в целях активизации положительных тенденций во всех сферах.

Таким образом, руководство должно определять и отслеживать правильные КПЭ компании. Это позволит повысить эффективность ее деятельности.

Литература:

1. Туленков Н. Маркетинговая стратегия фирмы в антикризисном управлении / Николай Туленков // Персонал. — 2015 — № 6 — ст. 19–25.
2. Леонов Д. В. Фінансова криза та український бізнес / Д. В. Леонов // Цінні папери України. — 2016. — № 42. — С. 17–20.
3. Майборода Т. Г. Як подолати фінансову кризу? // Т. Г. Майборода // Цінні папери України. — 2015. № 42. — С. 25–26
4. Govan D. Crisis in the enterprises. — Strategic Advisory Services, 2009. — 194 p.
5. Мосс, Кевин Л. 50 эффективных приемов съемки цифровым фотоаппаратом; Вильямс — М., 2015—496 с.

В настоящее время в практике управления зарубежными компаниями формируются устойчивые тенденции к пониманию, что процесс управления представляет собой комплекс мероприятий по изменению внутренних систем организации в зависимости от современных требований рынка. В этом помогает четкое формирование КЭП.

Как показывает зарубежная практика, достижение ключевых показателей эффективности возможно при внедрении новых методов работы. Для эффективного управления компанией и согласованных КЭП необходимо осознанное понимание последствий внедрения изменений абсолютно для всего персонала компании.

Проведенное исследование позволяет сделать обоснованный вывод о важности и острой необходимости разработки методологии формирования ключевых показателей эффективности компаний.

TQM как система для повышения качества процессов

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент

Научный руководитель: Полякова Т.В.

Тольяттинский государственный университет

Total Quality Management, или TQM — это теория по мировому управлению качеством. Она имеет полувековую историю и практику применения. Данная система для повышения качества процессов призвана помочь организации не просто остаться на плаву, быть конкурентоспособной, а выйти в лидеры. Применение TQM предполагает постоянное, без перерывов, совершенствование качества в разнообразных областях, начиная от производства, закупок, заканчивая сбытом и налаживанием самого процесса деятельности. TQM — это такой подход к организации менеджмента компании, где пристальное внимание уделяется именно качеству. На достижение «качества» работает каждый сотрудник фирмы.

Зачем нужно постоянно совершенствоваться и повышать «качество» услуги, товара? Главная цель — удовлетворить желание конечного потребителя и получить выгоду для всех тех, кто участвовал в создании данного товара или услуги. То есть выгоду должны получить непосредственные служащие предприятия, его владельцы и поставщики, а также все общество.

Принципы Total Quality Management

В основу тотального совершенствования качества легли 8 принципов:

1. ориентирование на конкретного потребителя, то есть товар или услуга должны быть такого качества, которое удовлетворило бы потребность конечного потребителя, именно потребитель знает, какое качество должно быть, а не руководитель фирмы и простой рабочий;

2. вовлечение сотрудников. Внедрить TQM в компании невозможно без вовлеченности в процесс работы на качественный результат каждого сотрудника всех отделов. Это возможно после того, как фирма выйдет на некую стадию развития, когда рядовой рабочий перестанет бояться потерять свое место, а примет и поймет происходящие вокруг него изменения, начнет совершенствовать свою профессиональную деятельность;

3. процессный подход — набор действий, направленных на преобразование объектов, полученных от поставщиков, в результаты, которые передаются потребителям. Четкое следование такому процессу требует постоянного контроля. Ежедневный мониторинг позволит вовремя увидеть несоответствия заведенному порядку и наладить работу вновь;

4. целостность системы. Процессы, происходящие внутри конкретных отделов компании, успешно интегрируются в процессы, которые осуществляются в целом

в организации. За счет такой налаженной работы и взаимодействия происходит достижение целей стратегического развития предприятия. Чтобы получить максимально возможное качество продукта или услуги на выходе, необходимо наладить нацеленность на культуру качества во всех отделах компании одновременно;

5. стратегия и система. Чтобы желаемый конечный результат был достигнут необходимо планомерно и без перерывов работать в этом направлении;

6. непрерывное улучшение. Чтобы быть конкурентоспособной компании нужно постоянно использовать как аналитические, так и творческие подходы для совершенствования своей деятельности;

7. корректировка курса на анализе фактов. Нельзя слепо действовать по намеченному плану, в независимости от окружающей действительности. Улучшение должны проводить поэтапно с обязательной оценкой промежуточных этапов. Опора на фактические данные, вовремя принятые управленческие решения на их основе — путь к успеху;

8. общение. Не только верхушка компании, но и весь коллектив должен знать и понимать, что происходит в фирме, зачем нужны те или иные перемены. Общение жизненно необходимо для успешного развития компании, нацеленной на качество.

TQM — применение на практике

Система TQM внедряться на предприятия может с помощью одной из существующих стратегий, разработанной на основе TQM-философии. Какую именно стратегию выбрать — решать самой компании, основываясь на условиях своей работы, на этапе развития в конкретный момент.

4 стратегии:

- внедрение поэтапно. Организация в своих принципах построения деятельности начинает использовать сначала какой-то один элемент философии TQM, потом к нему добавляется второй, третий;
- применение теории. Компания детально изучает теорию, разработанную выдающимися специалистами TQM Демингом, Кросби, Джураном и другими, выбирает наиболее подходящую для себя. Затем происходит детальный анализ теории и реалий своего производства. И основываясь на теоретической стратегии одного из авторов, вырабатывается линия дальнейшего развития предприятия;
- сравнительный опыт или бенчмаркинг. TQM на своем предприятии внедряется на основе положительного

опыта другой фирмы. В этом случае руководство или опытные специалисты посещают лидера, изучают, как и что у него налажено. В сочетании с особенностями своей компании разрабатывается стратегия успешного управления собственным бизнесом;

- использование критериев премий качества. Критерии позволяют выявить участки, где необходимо улучшение в процессе работы. Критерии премий по качеству разрабатываются для создания системы качества. Среди примеров можно выделить критерии Премии Деминга или Европейской награды за качество.

Почему TQM приживается не везде?

Причин, по которым внедрение TQM проходит сложно и желаемый результат не достигается, множество. Все зависит от конкретных условий, действий, сотрудников и т. д.

Но среди проблем, схожих для всех компаний и фирм, можно выделить несколько основных:

- рассуждения руководства расходятся с их действиями, то есть начальство убеждает сотрудников в необходимости перестроиться и работать по-новому (в соответствии с принципами TQM), а на практике

продолжает управлять по-старому. Либо принципы TQM применяются одномоментно, и потом от них опять отходит руководство;

- сопротивление изменениям со стороны коллектива. Недостаточные информированность, мотивации и вовлеченность в процесс приведут к тому, что коллектив внутренне не примет философию TQM, будет ее бояться и в итоге не сможет работать по-новому;
- недостаточная подготовка почвы для изменений, то есть перед тем как начать кардинальные реформы, руководство компании должно уделить достаточно внимания разъяснению будущих изменений персоналу, чтобы люди поняли суть и цели, и сами захотели стать частью нового процесса;
- отсутствие опоры на фактические данные, то есть в процессе внедрения TQM руководство должно постоянно анализировать полученные или недостиженные результаты, вовремя корректировать направление деятельности в соответствии с фактами и реалиями. Если этого нет, то правильных решений тоже нет, и внедрение TQM потерпит крах.

Сравнение TQM с авторитарным методом управления

Основные отличия TQM от авторитарного стиля управления

TQM	Авторитарный стиль
Работа на перспективу, приветствуются «длительные» решения	Быстрое, но краткосрочное решение проблемы
Приветствуются и поощряются творческий подход, нестандартное мышление, нововведения	Боязнь перемен, работа «по-старинке»
Нацеленность на оптимизацию ресурсов	Контроль за ресурсами с помощью разделения функций (девиз — разделяй и властвуй)
Поощрение инициатив персонала, наделение их полномочиями, поощрение — взятия ответственности на себя	Тотальный контроль за персоналом
В центре организации — команда с лидерами, помогающая всей организации ориентироваться на успех	В центре организации — лидер, который достигает результат с помощью принуждения и давления
В случае неудачи — поиск решений	В случае неудачи — поиск виноватых

Преимущества использования TQM

Среди множества неоспоримых преимуществ внедрения на предприятии TQM можно выделить основные:

- клиенты не просто довольны качеством товаров и услуг, компания сумела превзойти их ожидания;
- репутация и имидж фирмы значительно выросли;
- лояльность клиентов повышается. Именно за вашими товарами и услугами будут обращаться клиенты. Скидки и бонусы конкурентов не переманят ваших постоянных клиентов, потому как они всем довольны, им нет смысла искать чего-то лучшего;
- производительность труда повышается у всех сотрудников на всех этапах производства;
- прибыль растет.

Опыт внедрения TQM в ЗАО «Инструм-Рэнд»

Данное предприятие — российское. Оно занимается поставками рулевых колонок для автомобиля класса А всемирной известной компании «Мерседес-Бенц».

Предыстория:

Стать поставщиком деталей для «Мерседес-Бенц» очень сложно. Так как фирма сотрудничает только с проверенными компаниями. В качестве производимых деталей она не сомневается. Чтобы стать партнером «Мерседес-Бенц» компания должна пройти всесторонний аудит представителями мощнейшего автопрома по разнообразным направлениям. Результат соответствия стандартам «Мерседес-Бенц» должен соответствовать 90%, иначе из списка поставщиков данная компания вычеркивается. Итог: «Инструм-Рэнд» стала первой фирмой, сотрудничающей с «Мерседес-Бенц», которая внедрила у себя технологии TQM. Это было сделано, чтобы повысить качество на всех этапах производства, чтобы сотрудники сознательно подходили к делу.

Внедрение TQM на предприятии «Инструм-Рэнд» шло поэтапно, и в целом охватило период с 1994 по 2003 года. Но это того стоило, фирма вышла на международный уровень качества и удачно сотрудничала

с «Мерседес-Бенц», поставляя рулевые колонки в соответствии со всеми требованиями и стандартами. Использование TQM, как систему для повышения качества процессов, позволяет предприятию выйти на новый уровень развития, стать не просто конкурентоспособным, а лидером в своей сфере.

Литература:

1. Л. Е. Басовский, В. Б. Протасьев. Управление качеством. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 224 с.
2. С. Джордж, А. Ваймерскирх. Всеобщее управление качеством. — М.: Виктория плюс, 2015. — 256 с.
3. В. В. Ефимов. Средства и методы управления качеством. — М.: КноРус, 2016. — 232 с.
4. И. Ф. Шишкин. Метрология, стандартизация и управление качеством. — М.: Стандарт, 2016. — 342 с.
5. Н. В. Кузнецова. Управление качеством. — М.: Флинта, 2017. — 360 с.

Сертификация как способ повышения качества продукции

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент

Научный руководитель: Полякова Т.В.

Тольяттинский государственный университет

В этой статье будет разобрана классификация сертификации соответствия качеству, а также основные работы, которые осуществляются в процессе сертификации.

Ключевые слова: сертификация, качество, соответствие качеству, международная, самостоятельная сертификация.

This article will discuss the classification of quality conformity certification, as well as the main work that is carried out in the certification process.

Key words: certification, quality, compliance with quality, international, independent certification.

Выведение российских компаний на внешний рынок на данный момент просто необходимо для укрепления конкурентного преимущества данных организаций. Но для этого необходимо уделять все больше и больше внимания как качеству продукции, так и системе в целом. Для этого проводится множество мероприятий по управлению качеством и контролю выпускаемой продукции.

Одним из подобных мероприятий является сертификация продукции. Данный процесс регулируется множеством законодательных актов, которые полностью влияют на сферу деятельности отдельного предприятия. [1]

Далее мы подробно рассмотрим понятие сертификации продукции на производственном предприятии.

Сертификация — это мероприятие, которое подтверждает соответствие стандарту качества определённого вида продукции. Данное соответствие может определить как само предприятие (которому необходимо сертифицированная продукция), так и внешняя компания, которая не зависит от продавца или потребителя. Сертификат соответствия качеству выдается в письменной форме.

Сертификация как вид деятельности стала популярна в России с конца 1992 года, когда рынок внутри страны стал открыт для участия в нем частных компаний. [2]

Применение данного вида подтверждения качества продукции дает предприятиям преимущества на рынке России. Далее мы расскажем о них подробнее:

1. Сертификация позволяет налаживать доверительное отношение к компании-поставщику со стороны потребителя;

2. Сертификация облегчает потребителям выбор, так как качественная продукция обозначается сертификатами;

3. Сертификация позволяет потребителю получить объективное представление о продукции;

4. Сертификация помогает сохранять преимущество в конкурентной борьбе;

5. Сертификация является стимулом предприятия для повышения качества продукции.

Это лишь основные из преимуществ, которые свойственны сертификации продукции.

Системы сертификации продукции на производственном предприятии можно разделить на несколько типов:

1. По объекту сертификации;
2. По правовому статусу;
3. По участию внешних организаций в проведение процедуры сертификации.

Кроме того, эти типы можно разделить на дополнительные подгруппы, такие как:

1. По объекту сертификации:

Национальная сертификация. Она создается на уровне целого государства. В качестве национального сертифицирующего органа выступает Госстандарт России. Именно это агентство занимается техническим регулированием и метрологией. Сертификаты соответствия определенному уровню качества могут выдавать только центры, которые получили аккредитацию Росстандарта.

Региональная и международная сертификация. Действует и создается в рамках определённых стран одного региона. Ну этом уровне действует более 100 систем сертификации.

2. По правовому статусу:

Обязательная сертификация. Она создается для той продукции, в документах на которую содержатся требования к экологичности, безопасности использования людьми. В таком случае, без соответствующего сертификата производитель не только не может регистрировать или реализовывать свою продукцию, но и изготавливать ее на предприятии.

Добровольная сертификация. Под ней предусматривается такая система подтверждения качества продукции, которая проводится по желанию и инициативе руководства организации. Чаще всего ее проводят те предприятия, которые хотят получить преимущество на рынке.

Самостоятельная сертификация. Она проводится непосредственно предприятием-изготовителем. При этой процедуре сертификат качества выдается только под собственную ответственность.

3. По участию внешних организаций во время процедуры:

Сертификация третьей стороной. Из названия понятно, что данную процедуру проводит внешняя организация. Профессионалы изучают и анализируют продукцию на соответствие установленным ГОСТам и стандартам. После этого принимается решение: выдавать сертификат качества или нет. [3]

Рассмотрим ее классификацию в виде схемы (рис.1).

Отметим, что за предыдущие 12 лет на территории России стала крайне популярна обязательная сертификация, которая позволяет воздействовать правительству на изготавливаемую продукцию.

Сертификат выдается на срок, который устанавливается по нормативным документам на продукцию. Но он не может превышать трех лет. В том случае, если продукция имеет определённый срок годности, то сертификат действует только на отдельную партию или даже на отдельное изделие. [4]

Во время проведения сертификации выделяется два основных этапа. Рассмотрим их подробнее:

1. Первый этап — это предварительная проверка продукции;

2. Второй этап — окончательный анализ изделия с учетом полученных ранее данных.



Рис. 1. Классификация систем сертификации

После завершения первого этапа проверки, организация или сертифицирующий орган составляет отчет. В нем прописывается общая готовность предприятия

ко второму этапу. Если заключение имеет положительный характер, то устанавливается срок на проведение основной сертификации.

В том случае, если по завершении второго этапа обнаруживаются несоответствия качества продукции, то усугубляется срок решения сложившейся проблемы. А если результат второго этапа положительный, то предприятию выдается «сертификат соответствия».

Таким образом, мы пришли к выводу, что в получение подобного сертификата по большей степени заинтересовано само предприятие-изготовитель. Ведь данный документ дает огромный список преимуществ, основное из которых — это повышение конкурентного преимущества.

Литература:

1. Сертификация для повышения качества // Cyberleninka. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/sertifikatsiya-kak-instrument-povysheniya-kachestva-produktsii> (дата обращения: 15.03.2018).
2. Сертификация. Что это такое? // Сертификация РСТ. URL: <http://rosstandart.ru/sertifikatsiya-chto-jeto-takoe/> (дата обращения: 16.03.2018).
3. Сертификация продукции и систем качества // Поиск РУ. URL: <http://poisk.ru.ru/s10598t1.html> (дата обращения: 16.03.2018).
4. Радкевич Я. М., Схиртладзе А. Г., Лактионов Б. И. Метрология, стандартизация и сертификация: учебник для вузов. — М.: Московский государственный горный университет, 2003. — 784 с. (дата обращения: 18.03.2018).

Управление бизнес-процессами внутри предприятия

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент

Научный руководитель: Полякова Т.В.

Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассматриваются понятие и сущность бизнес-процессов, а также управления ими внутри предприятия. Мы познакомимся с методами улучшения данных процессов и узнаем, как ими пользоваться.

Ключевые слова: управление, бизнес-процесс, предприятие, совершенствование, метод.

This article examines the concept and essence of business processes, as well as their management within the enterprise. We will get acquainted with methods of improving these processes and learn how to use them.

Keywords: management, business process, company, perfection, method.

Понятие и сущность бизнес-процессов

Прежде чем говорить об управлении, необходимо дать определение самим бизнес-процессам, чтобы понять, о чем идет речь. Говоря простым языком, это взаимосвязанные между собой задачи и операции, в результате которых предприятие получает определенное количество прибыли. Соответственно, управление бизнес-процессами — это система методов, благодаря которой повышается эффективность организации. Эта система состоит из трех частей:

- моделирование процесса;
- создание;
- усовершенствование.

На первой стадии самой главной целью является разграничение деятельности. Для любого отдела имеется свой список задач, необходимых для выполнения. Здесь и определяется состав, который будет работать над поставленной задачей.

Вторая стадия требует наибольших расходов, так как на данном этапе происходит формирование и внедрение идей. Для получения хорошего результата необходимо приблизить реальность к тому, что было запланировано в самом начале работы.

Третья стадия самая сложная. Для того чтобы всегда быть впереди своих конкурентов, нужно стараться быть лучше, а значит, постоянно совершенствоваться. Вследствие этого, предприятию понадобится определить состав специалистов и того, кто будет отвечать за них и контролировать их работу. Далее необходимо найти определенный метод оптимизации, а после введения постоянно контролировать его выполнение. При этом цикл обязан повторить вновь.

Также, спустя некоторое время после начала формирования компании, не будет лишним расширить штат работников, так как «новые» люди смогут посмотреть на жизнь внутри предприятия по-своему.



Методы улучшения бизнес-процессов

Существует несколько наиболее актуальных методов совершенствования таких процессов:

- быстрое принятие решений;
- инжиниринг;
- реинжиниринг;
- перепроектирование процессов;
- бенчмаркинг.

Быстрое принятие решений

Категория специалистов определяет перед собой проблему усовершенствования деятельности конкретного процесса на довольно небольшой срок (до 90 дней). Метод работы определяется с помощью совещания, которое может длиться 1–2 рабочих дня. Решение может быть как принято, так и отклонено.

Преимуществом такого метода можно считать быстрое разрешение проблемы, а недостатком — то, что внимание уделяется только локальным задачам. Из этого следует, что устраняется не сама проблема, а лишь её последствия. Данный метод может пригодиться разве что консервативным предприятиям, которые не стремятся к каким-либо изменениям.

Бенчмаркинг

Этот метод заключается в анализе процессов иных предприятий, которые являются наглядным примером, и в поиске проблем, мешающим приблизиться к подобному «идеалу». Соответственно, для начала нужно найти такую организацию, произвести её анализ, найти свои ошибки и попытаться их исправить.

В данном случае преимуществ немало, однако есть один недостаток, который перекрывает все плюсы — это возможность переноса проблем.

Перепроектирование процессов

Этот способ довольно интересен и значим. Он способен применяться в многочисленных направлениях работы организации, осуществлять определенные действия,

но, несмотря на это, лишь укреплять текущее положение предприятия, не меняя его структуру.

Инжиниринг

Вокруг данного метода возникает огромное множество разногласий, так как никто из специалистов так и не может определить, из чего конкретно он состоит. Если обобщить, то это можно назвать планированием организации с «чистого листа». Такой способ может подойти лишь новым предприятиям.

Реинжиниринг

Как и инжиниринг, представляет собой что-то глобальное, однако может подойти и большим организациям, желающим изменить направление своего формирования. Реинжиниринг приведет к глобальным изменениям, позволит сделать большой шаг вперед. Его цель — избавиться от старых устоев, заменив их на что-то новое и необходимое для дальнейшего развития.

Значимость процесса улучшения

Ни для кого не секрет, что развитие предприятия — это необходимый фактор, без которого невозможно обойти ни одного конкурента. Это касается не только «новичков», но и большого числа опытных компаний. Все они должны вкладывать денежные средства и собственные усилия в постоянное улучшение своих бизнес-процессов.

Таким образом, с помощью совершенствования «новички» смогут заявить о себе, что поможет им продвигаться вперед. Самое важное здесь — постоянно следить за движением рынка.

Большие организации не могут обойтись без анализа собственной деятельности. При регулярном анализе возможно быстро найти решение проблемы, которая может возникнуть в процессе работы предприятия. Также это дает возможность избежать каких-либо трудностей среди конкуренции.

В любом случае, путь к улучшению — это лучший способ развития организации и получения прибыли.



Литература:

1. Громов А. И. Управление бизнес-процессами: современные методы, монография / А. И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 367 с.
2. Джестон, Д. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов / Д. Джестон, Й. Нелис. — М.: Символ, 2015. — 512 с.
3. Тельнов, Ю. Ф. Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология: Учебное пособие / Ю. Ф. Тельнов, И. Г. Фёдоров. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 176 с.
4. Чукарин, А. В. Бизнес-процессы и информационные технологии в управлении современной инфокоммуникационной компанией / А. В. Чукарин. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 512 с.
5. Ширяев, В. И. Управление бизнес-процессами: Учебно-методическое пособие / В. И. Ширяев, Е. В. Ширяев. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 464 с.

Управление качеством как условие успеха компании в конкурентной борьбе

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент

Научный руководитель: Полякова Т. В.

Тольяттинский государственный университет

Статья посвящена установлению стратегий развития предприятия и изучению категории качества. Выявлена взаимосвязь конкурентоспособности компании от качества оказываемых услуг или выпускаемой продукции. Предложена стратегия качества организации, позволяющая предприятию в современных условиях достичь высоких позиций на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление, система менеджмента качества, стратегия качества.

The article is devoted to the establishment of enterprise development strategies and the study of the quality category. The interrelation between the competitiveness of the company and the quality of services or products is revealed. The organization's quality strategy is proposed, which allows the company in today's conditions to achieve high positions in the market.

Keywords: competitiveness, management, quality management system, quality strategy.

В наше время главной задачей всех компаний является повышение своей конкурентоспособности на современном рынке. Каждый день количество предприятий увеличивается, развивается малый и средний бизнес. Поэтому для выживания в тяжелых условиях рынка следует внедрять современные системы управления предприятием. Анализируя финансово-хозяйственную деятельность компаний, мы можем увидеть, что зачастую организации, которые специализируются в одной сфере и располагают при этом приблизительно одинаковыми материальными и денежными ресурсами, получают различную прибыль. Поэтому, чтобы достичь финансового благосостояния, производителям необходимо иметь продукцию или услугу, которая будет иметь качество и конкурентоспособность.

Конкурентоспособность компании является ключевым свойством, которое может определяться исключительно уровнем удовлетворения им определенной потребности в сопоставлении со схожими продуктами или услугами (организациями), находящихся на рынке. Согласно мнению Филипа Котлера, конкурентоспособность — это умение организации (услуги или продукта) противостоять конкуренции в сравнении с подобными объектами на данном рынке [1].

Понятие конкурентоспособности используют к услугам, товарам, а также к компаниям. В общем, можно сказать, что конкурентоспособность продукта — это его относительный параметр, который отображает разницу товара или услуги конкурентных организаций по степени соответствия одной и той же социальной потребности и по затратам на удовлетворение этой потребности.

Главный элемент в жизни организации — конкурентоспособность, которая имеет прямую зависимость от качества работы предприятия, качества продукции, и от самого качества в целом. В связи с этим, проблема качества и повышения конкурентоспособности является одной из главных для компаний, поскольку качество устанавливает уровень и статус компании на рынке. Изучение и внедрение системы менеджмента качества — одна из важнейших сфер деятельности организации [2].

Понятие качества продукции в РФ регламентируется государственным стандартом. В нем определение качества дается как комплекс свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворить конкретные потребности в соответствии с ее назначением. Потребитель считает, что качественная продукция — это та продукция, которая соответствует всем необходимым свойствам, вне зависимости от того, что за потребности ей предстояло удовлетворить.

Проблемы конкурентоспособности и качества привели к повышению интереса к методам и подходам для их решения. В наше время существует достаточное количество разных методов и подходов для оценки эффективности систем менеджмента качества. Ключевые положения оценки эффективности СМК прописаны в стандартах ISO9001. Первым делом, данные положения касаются работы руководства по анализу и будущему совершенствованию деятельности системы качества организации. Чтобы обеспечить качество продукции в организации, необходимо сформировать механизм, который в дальнейшем станет выполнять функции контроля и обеспечения соответствия уровня фактического качества продукции установленному. Он обязан включать в себя различные инструменты. Его цель — гармонизация качества на абсолютно всех стадиях жизненного цикла продукции. Для того чтобы внедрить в организации механизм или СМК, следует хорошо разобраться в уже имеющейся системе и построить стратегию качества компании (рис.1).

Первым делом предприятию нужно установить стратегию маркетинга. Она сможет помочь определиться:

- на каких рынках работать;
- с каким сегментом;
- с какими потребителями;
- какой выбрать тип ценообразования;
- какие использовать каналы сбыта и товародвижения;
- как продвигать продукцию.

Стратегия маркетинга остается одной из главных стратегий качества компании [3].

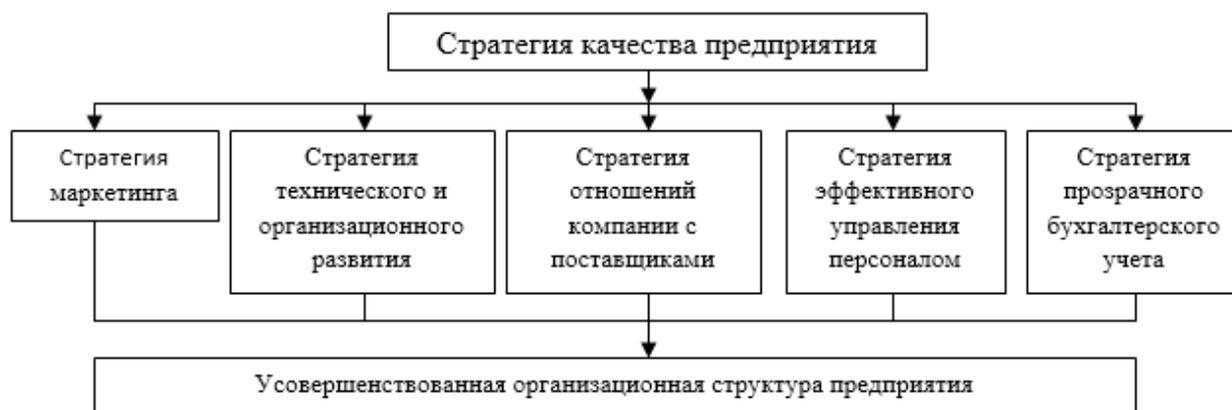


Рис. 1. Стратегия качества предприятия

Стратегии в сфере технического и организационного развития проявляются в развитии активов предприятия и ее технологической возможности. На данный момент применение научно-производственного потенциала влияет на благополучие финансово-хозяйственной деятельности организации, являясь результативным и значимым средством завоевания и удержания конкурентных преимуществ.

Качество продукции и ее конкурентоспособность имеют сильную зависимость от качества поставляемого сырья и режима поставок. Таким образом, следует разработать и внедрить стратегию взаимоотношений организации с поставщиками. В этой сфере ключевая работа ложится на плечи отдела закупок и снабжения, от качественной работы всех работников данного отдела. Компании необходимо быть максимально независимой от поставщика, всегда иметь запасной вариант на случай, если произойдут сбои в поставках.

Интеллектуальные возможности компании также определяют успех бизнеса и его процветание. Создание и применение СМК очень сильно зависит от людей, от их уровня подготовки и квалификации, способность непрерывно учиться и самосовершенствоваться, применять свои знания на практике. Большую важность представляют собой личные качества:

- творческий подход;
- самоотдача;
- ответственность;
- толерантность;
- уважение к коллегам;
- энтузиазм;
- предприимчивость.

Это является условием для введения стратегии успешного управления персоналом.

Литература:

1. Ицхак Адизес. Управление жизненным циклом корпораций. — Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 511 с.
2. Бенджамин Джилад. Конкурентная разведка. Как распознавать внешние риски и управлять ситуацией. — Питер, 2016. — 319 с.
3. Хьюберт Рамперсад. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения. — Олимп-Бизнес, 2015. — 276 с.
4. Павлова А. А. Качество и конкурентоспособность. — 2016. — 150 с.
5. Майкл Портер. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. — Альпина Паблишер, 2018. — 715 с.

Чтобы запланировать и реализовать мероприятия по улучшению качества, выделить необходимые ресурсы и специализированных работников, необходимо проанализировать и оценить затраты, связанные с качеством. В данной сфере главная составляющая стратегии компании — это система прозрачного бухгалтерского учета. Прозрачная бухгалтерия является одним из методов упрощения процесса подготовки отчётов для ПФРФ, налоговых органов и в другие инстанции. Это даёт предприятию определенную степень стабильности, повышает ее конкурентоспособность на рынке.

Создав и внедрив все стратегии, компания может создать новейшую, усовершенствованную организационную структуру компании, где каждая стратегия будет работать взаимосвязано между собой. Вследствие этого увеличится производительность, прибыль, закрепиться на новых рынках и удовлетворить нужды коллектива.

В ходе переговоров с зарубежными заказчиками СМК также очень важна. Она обязательно должна присутствовать у производителя. Система качества обязана принимать во внимание индивидуальность компании, гарантировать минимальные затраты на производство продукции. Заказчик должен быть уверен, что качество продукции, которую ему поставляют, будет неизменно и устойчиво [4].

Таким образом, степень выживаемости компании на рынке, рост производительности, темпы научно-технического прогресса, экономия ресурсов, определяются с помощью роста качества продукции или услуги. Создав стратегии повышения качества, предприятие имеет возможность добиться ведущих позиций на рынке благодаря продуктивности каждого работника. Поскольку конкуренция в наше время происходит именно на поле качества продукта или услуги предприятия [5].

Формирование и применение методики налогового анализа на предприятии

Симанова Ирина Александровна, магистрант;

Клочко Светлана Назарьевна, кандидат экономических наук, доцент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Статья посвящена вопросу проведения налогового анализа на микроуровне. В работе рассмотрены подходы отечественных ученых к определению понятия «налоговый анализ», уточнены основные цели и задачи, предложена поэтапная методика его осуществления на предприятии.

Ключевые слова: налоговый анализ, налоговый менеджмент, система налогообложения, факторный анализ, налоговый календарь.

На современном этапе рыночных отношений экономические субъекты преследуют такие ключевые цели, как максимизация прибыли и минимизация налоговых платежей. В связи с этим, для принятия эффективных экономических решений перед руководством предприятия встает необходимость проведения регулярного анализа внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность (ФХД), в том числе и налоговых. Важным инструментом налогового менеджмента является налоговый анализ.

В исследовании [4] было установлено, что налоговый менеджмент может осуществляться на макро- и микроуровне. В рамках данной работы сконцентрируем внимание на последнем. Налоговый анализ на микроуровне — связующее звено между планированием и прогнозированием налоговых выплат предприятия; совокупность методов, позволяющих исследовать влияние налогообложения на финансовое состояние экономического субъекта и устанавливать связи между показателями ФХД и налоговыми потоками предприятия.

Налоговый анализ — новое научное направление, выделившееся в самостоятельный элемент научно-практического исследования в начале XXI века. Конкретные

методики и процедуры его проведения недостаточно проработаны.

Отдельным вопросам налогового анализа посвящены работы отечественных ученых: Е. С. Вылковой, А. П. Гофман, Л. В. Поповой, Г. В. Савицкой и др. Так, Савицкая рассматривает налоговый анализ как процесс комплексного изучения и оценки налогообложения субъектов предпринимательства с целью выявления возможных и прогнозных резервов оптимизации налоговой нагрузки [3]. Попова — как совокупность методов и инструментов, определяющих корпоративную налоговую политику в конкретных временных периодах [2].

Таким образом, цель налогового анализа заключается в оценке влияния налоговой политики на ФХД предприятия и в повышении эффективности управления его налоговыми потоками.

Основная задача — в подготовке информации для принятия обоснованных управленческих решений в вопросе законной минимизации налоговых выплат и максимизации прибыли, что, в конечном счете, даст экономическому субъекту объективную возможность направить высвободившиеся финансовые ресурсы на развитие производства (рис. 1).



Рис. 1. Теоретические основы проведения налогового анализа на предприятии

Информационной базой для решения указанных на рисунке 1 задач может стать бухгалтерская (финансовая), налоговая, статистическая отчетность предприятия и аналитические регистры налогового учета, например, регистр учета операций по движению дебиторской задолженности, регистр учета начисления налогов, включаемых в состав расходов, регистр учета расчетов с бюджетом. Стоит принимать во внимание и информационно-правовые источники внешней среды: Налоговый кодекс РФ, нормативно-правовые акты Министерства финансов РФ, Федеральной налоговой службы, законы субъектов РФ и др.

Проведение налогового анализа предполагает применение конкретных методов; для получения более точной аналитической информации предлагается комбинирование

2–3 видов данных подходов. Каждому методу анализа присущ свой инструментарий. Наиболее используемыми являются методы микроэкономического анализа (интегральный метод, способ цепных подстановок), методы экспертных оценок (сценарный подход, метод Дельфи) и математико-статистические методы (корреляционно-регрессионный и факторный анализ).

Процесс налогового анализа трудоемок, каждый шаг его проведения должен быть тщательно проработан. Качественно построенная методика позволит управленческому персоналу получить точные данные для оценки финансового и налогового положения предприятия. На рисунке 2 представим этапы проведения налогового анализа экономического субъекта на микроуровне.

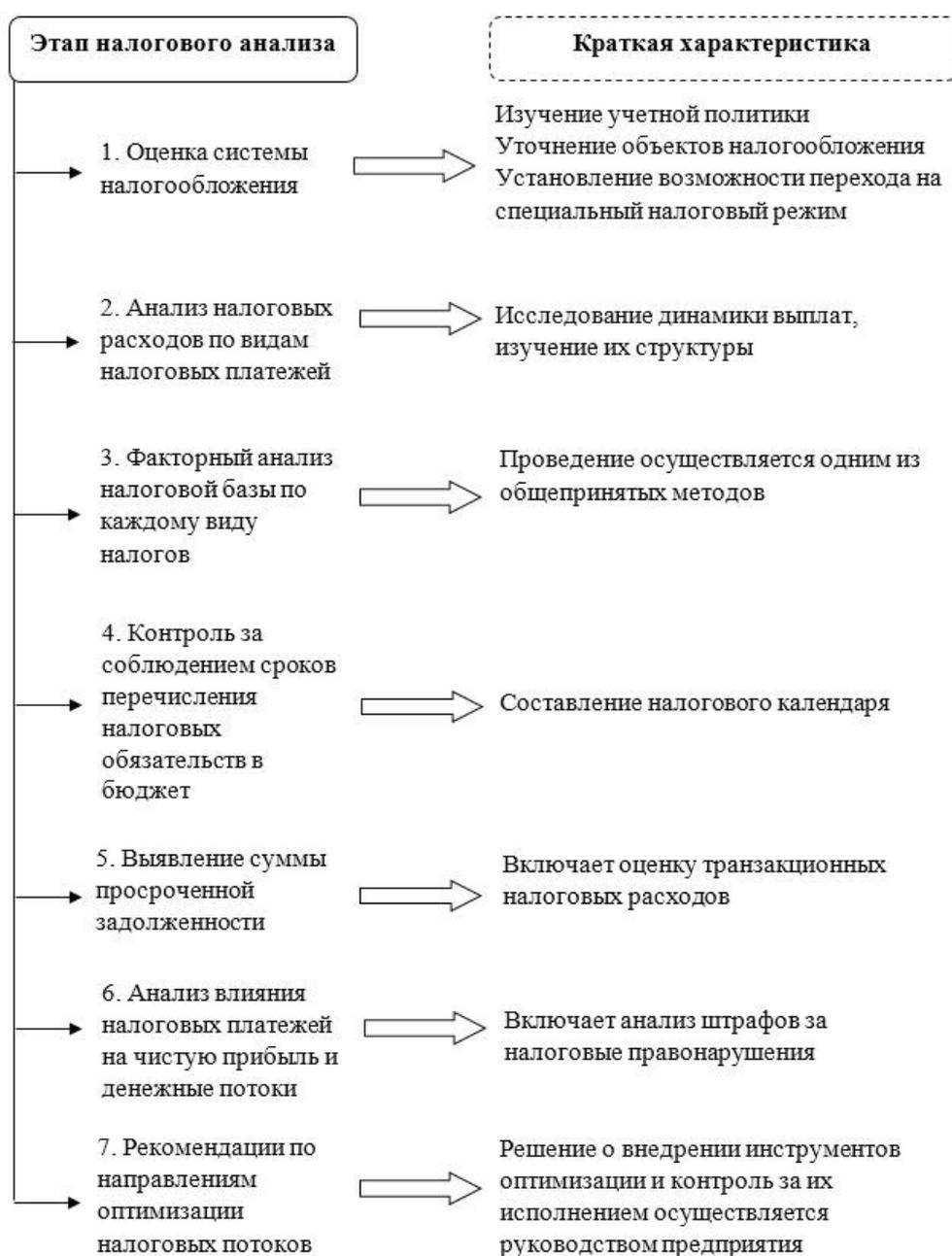


Рис. 2. Методика проведения налогового анализа на микроуровне

На первом этапе налогового анализа следует оценить действующий на предприятии режим налогообложения. Для этого рекомендуется изучить учетную политику экономического субъекта.

Согласно статьям 167 и 313 НК РФ учетная политика для целей налогообложения утверждается приказом руководителя организации. В учетной политике прописываются способы признания доходов и расходов, начисления амортизации основных средств и нематериальных активов; использование налоговых льгот и др.

При выборе того или иного налогового режима, необходимо рассмотреть разные варианты и выяснить, какой из них будет наиболее подходящим. Провести налоговую оптимизацию будет возможно уже на этом этапе, потому

как при условии применения предприятием общей системы налогообложения (ОСН) в случае перехода на специальную налоговую систему (например, упрощенную — УСН), произойдет автоматическое снижение налоговых обязательств, в силу замены трех налогов (НДС, налога на прибыль, налога на имущество за исключением ряда случаев) одним.

Оценить эффективность системы налогообложения можно с помощью следующей схемы (рис. 3). Для простоты восприятия на рисунке отражен путь выбора между ОСН и УСН с разными объектами налогообложения, аналогично проводится оценка возможной эффективности системы налогообложения для сельскохозяйственных производителей (ЕСХН) и других специальных режимов, перечисленных в ст. 18 НК РФ.

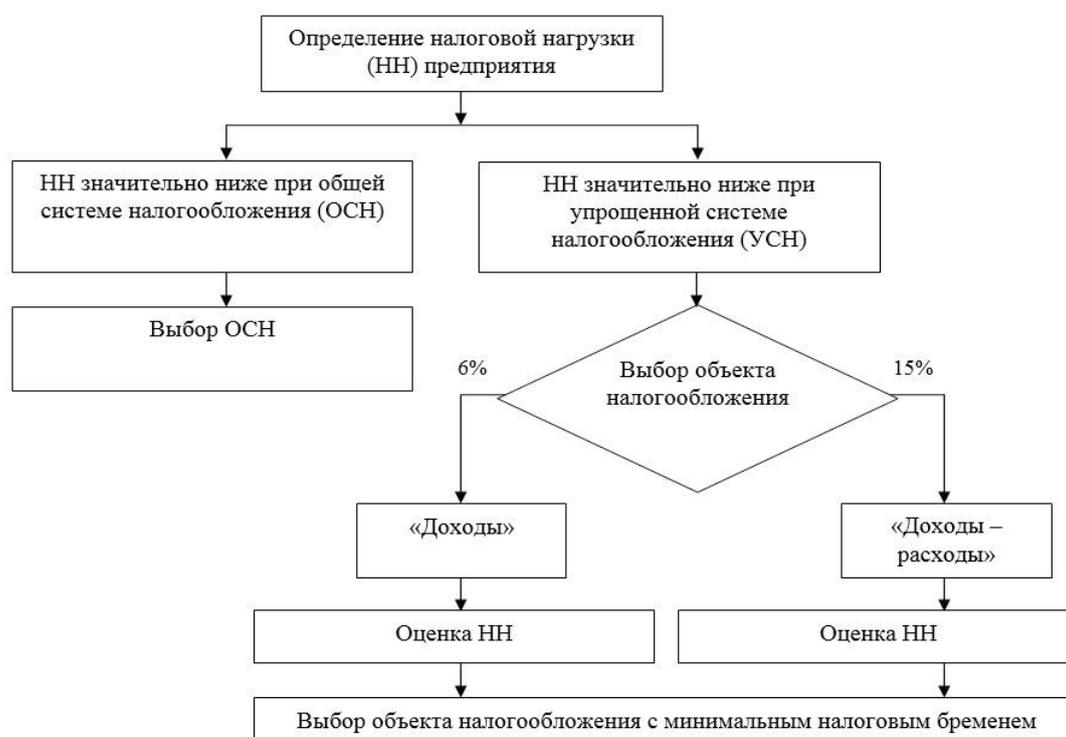


Рис. 3. Схема выбора оптимального налогового режима для предприятия

Как видно из рисунка 3, важным шагом анализа налоговых платежей является определение налоговой нагрузки предприятия. Ее оценка может проводиться разными способами, некоторые из них рассмотрены нами в исследовании [4].

Второй этап налогового анализа — изучение налоговых расходов по видам налоговых обязательств. Здесь рекомендуется исследовать их структуру и динамику. Анализ структуры проводится путем расчета удельного веса каждого налогового платежа в их общей сумме. Первые два этапа позволят определить первоочередные направления анализа и выявить пути регулирования налоговых выплат.

Третий этап — факторный анализ налоговой базы по каждому виду налогов. Данный анализ рекомендуется

осуществлять с периодичностью один раз в квартал с целью установления корреляции между результатом (суммой налогов для перечисления в бюджет) и влияющими на него факторами. При проведении можно использовать как метод цепных подстановок, так и интегральный метод. Моделирование и в том, и в другом случае строится на использовании правила (применяется к подавляющему числу платежей) исчисления суммы налога:

$$\Sigma \text{Н} = \text{НБ} \times \text{СТ}, \quad (1)$$

где: $\Sigma \text{Н}$ — сумма начисленного налога;

НБ — налоговая база;

СТ — налоговая ставка.

Основные методы проведения факторного анализа указаны в таблице 1.

Таблица 1. Основные методы проведения факторного анализа налоговых платежей

Название метода	Формула для расчета	Пояснение обозначений
Интегральный	$\Sigma H = HБ \times CT;$ $\Delta \Sigma H (HБ) = \Delta HБ \times CT_0 + \frac{\Delta HБ \times \Delta CT}{2};$ $\Delta \Sigma H (CT) = HБ_0 \times \Delta CT + \frac{\Delta HБ \times \Delta CT}{2};$ $\Delta \Sigma H_{сов} = \Delta \Sigma H (HБ) + \Delta \Sigma H (CT).$	$\Delta \Sigma H (HБ)$ — изменение начисленной суммы налога на прибыль организации за счет изменения налоговой базы; $\Delta \Sigma H (CT)$ — изменение начисленной суммы налога за счет изменения налоговой ставки; $\Delta \Sigma H_{сов}$ — совокупное изменение суммы налога; $\Delta HБ$ $\Delta HБ$ — изменение базы налогообложения; ΔCT — изменение налоговой ставки.
Цепных подстановок	$\Sigma H = HБ \times CT;$ $\Sigma H_0 = HБ_0 \times CT_0;$ $\Sigma H_1 = HБ_1 \times CT_0;$ $\Sigma H_2 = HБ_1 \times CT_1;$ $\Delta \Sigma H (HБ) = \Sigma H_1 - \Sigma H_0;$ $\Delta \Sigma H (CT) = \Sigma H_2 - \Sigma H_1;$ $\Delta \Sigma H_{сов} = \Delta \Sigma H (HБ) + \Delta \Sigma H (CT).$	ΣH_0 ; ΣH_1 ; ΣH_2 — сумма начисленного налога в базисном и отчетных периодах; $HБ_0$; $HБ_1$ — налоговая база в базисном и отчетном периодах; CT_0 ; CT_1 — налоговая ставка в базисном и отчетном периодах.

Интегральный метод выявляет влияние фактора на результат на интервале в каждый момент времени. Метод цепных подстановок позволяет произвести изолированный расчет влияния какого-либо отдельного фактора при постоянстве других. Ключевым моментом является порядок подстановки влияющих факторов (сначала количественных, затем качественных), в противном случае будет получен неверный результат.

Следующий этап налогового анализа — контроль за соблюдением сроков перечисления налоговых обязательств в бюджет. На этом шаге целесообразно составление налогового календаря — плана выплат начисленных налоговых сумм и авансовых платежей по ним с указанием конкретных дат. Такой инструмент контроля позволит заранее подготовить необходимые к перечислению в бюджет суммы и, следовательно, исключить штрафы за несвоевременное исполнение налоговых обязательств. Схема построения налогового календаря на примере налога на прибыль организаций (Нпр) приведена на рисунке 4.

После разработки налогового календаря уместно перейти к промежуточному определению мероприятий по легальному уменьшению налоговых обязательств в будущем. На этом же этапе рекомендуется составлять прогнозный бюджет доходов и расходов (БДР) с их детальной разбивкой на облагаемые и на не облагаемые налоговыми выплатами. По сформированному в документе финансовому результату за налоговый период можно рассчитать налоговую базу и сумму налога на прибыль. Инструмент позволит выявить возможную неэффективность действующей системы производства и систематизировать данные о ФХД предприятия на прогнозный период.

Пятый этап налогового анализа заключается в выявлении суммы просроченной задолженности по налоговым платежам и принятии мер по ее устранению. Поскольку сумма данной задолженности переносится на последующие налоговые периоды с начисленными штрафами и пенями,

это мешает оптимизации налоговых выплат. Также задолженность по налогам и сборам порождает возникновение налоговых рисков: ее наличие в бухгалтерской (финансовой) или налоговой отчетности — критерий проведения выездной налоговой проверки на предприятии [1].

На этом шаге стоит проводить оценку транзакционных налоговых расходов (ТНР) экономического субъекта и рассматривать возможности их снижения. ТНР — это расходы, которые несет предприятие в результате выполнения им обязанностей налогоплательщика (ст. 23 НК РФ), например, расходы, связанные с осуществлением предоставления налоговых деклараций.

Шестой этап — анализ влияния налоговых платежей на чистую прибыль и денежные потоки. Налоговые потоки проходят через все подсистемы и их оценка в рамках налогового менеджмента предприятия позволяет отследить влияние внешних изменений на состояние экономического субъекта.

Оценка влияния налоговых платежей на финансовый результат может быть проведена сопоставлением чистой прибыли со скорректированной чистой прибылью, полученной путем учета расходных статей Отчета о финансовых результатах, в формировании которых есть суммы налоговых обязательств. Строка «Налог на прибыль» принимается равной нулю [5].

Для анализа влияния налогообложения на денежные потоки в качестве информационной базы целесообразно использовать Отчет о движении денежных средств. Оценивать влияние рекомендуется путем соотнесения чистого денежного потока с его скорректированной суммой (полученной путем добавления уплаченных налогов и вычитания возвращенных из бюджета сумм).

На заключительном этапе налогового анализа суммируются результаты предыдущих, проводится выбор наилучшего экономически эффективного решения, и предлагаются рекомендации по направлениям оптимизации налоговых выплат. Решение о внедрении инструментов

оптимизации и контроль за их исполнением осуществляется руководством предприятия.

Предложенный способ формирования и проведения налогового анализа является обобщенным и может быть использован любым экономическим субъектом. Методика может корректироваться и дополняться с учетом отраслевых особенностей деятельности предприятия.

Таким образом, налоговый анализ — важный элемент системы планирования и прогнозирования налоговых потоков. В результате его проведения руководство экономического субъекта будет обладать достаточным объемом информации для принятия управленческих решений по оптимизации налоговых платежей и ФХД в целом.

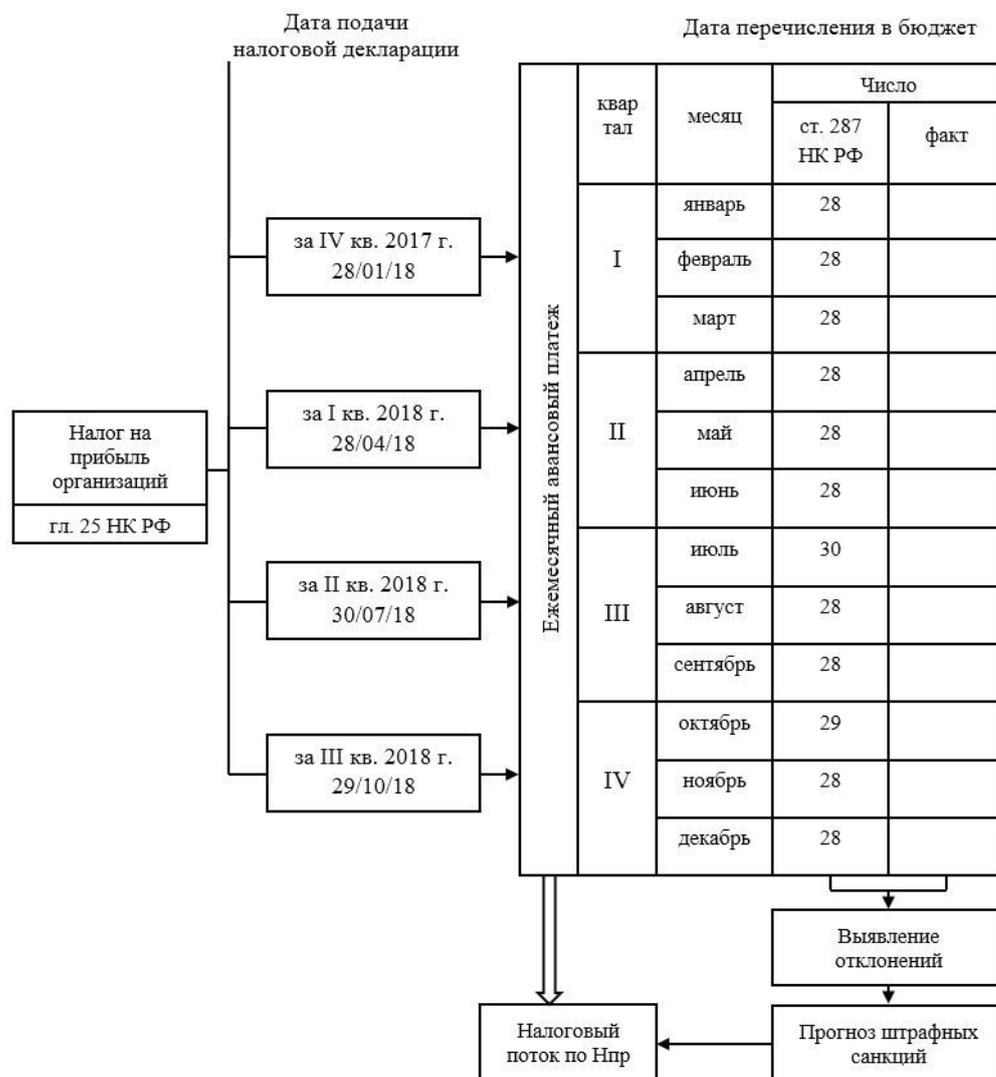


Рис. 4. Схема формирования налогового календаря на примере налога на прибыль организаций на 2018 год

Литература:

1. Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок: Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729 (дата обращения: 25.02.2018).
2. Попова Л. В. Налоговый анализ: учебное пособие. — Орел: Госуниверситет — УНПК, 2011. — 164 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия. — М.: Новое знание, 2010. — 234 с.
4. Симанова И. А., Ключко С. Н. Моделирование влияния налогообложения на финансовую устойчивость предприятия в системе налогового менеджмента // Сборник научных трудов «Анализ состояния и направления развития приморских регионов России». — 2017. — № 1. — С. 222–226.
5. Чипуренко Е. В. Методология налогового анализа и оценки влияния системы налогообложения на деятельность коммерческих организаций: дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.12, 08.00.10. — М., 2011. — 363 с.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Управление жилищно-коммунальным хозяйством на муниципальном уровне

Алмаева Лиана Халимовна, бакалавр;

Есиева Инна Вячеславовна, доцент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета (Республика Татарстан)

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из важнейших отраслей экономики и представляет собой многоотраслевое хозяйство с совокупностью социально-экономических отношений по жизнеобеспечению населения и реализации потребностей производственных отраслей и сферы услуг [1, с. 201].

Под жилищно-коммунальным хозяйством понимают совокупность отраслей экономики, которые обеспечивают работу инженерной инфраструктуры зданий населённых пунктов [3, с. 16].

На протяжении истории главную роль управления системой ЖКХ играло государство в лице местных муниципалитетов. Муниципальные власти начали самостоятельно выстраивать систему управления предприятиями ЖКХ, что привело к следующей ситуации. Определились сложности в построении эффективной системы управления ввиду устаревших систем инфраструктуры ввиду высокой степени износа основных фондов ЖКХ. По 60% основных фондов отслужен полезный срок службы, ввиду этого установлены объемы потери воды в размере 27%, тепловой энергии на отопление — почти 15%, в сетях горячего водоснабжения — 10%. Расход энергетических ресурсов организациями ЖКХ в России в среднем на 25–30% выше, чем европейскими предприятиями.

В современной России органы муниципальной власти еще не смогли сформировать механизмы эффективного взаимодействия с населением по вопросам жилищно-коммунального хозяйства, а население не до конца осознает свои права и обязанности в системе ЖКХ. Из-за этого многие конфликты повторяются из года в год на протяжении долгих лет. Работа по устранению факторов, мешающих развитию партнерских отношений в сфере ЖКХ, либо не ведется, либо носит локальный и временный характер [1, с. 202].

В последнее время средства массовой информации оповещают общество о существенных недостатках в работе ЖКХ: отсутствии в домах тепла, электроэнергии, чистой воды, случаях утечки и взрывов газа, плохой работе аварийных служб и др. В свою очередь, администрации городов и поселений, частные управляющие компании ссылаются в качестве оправдания на хроническое недофинансирование, ветхость материальной базы, коммуникаций,

изношенность обслуживаемой техники, низкую оплату труда работников ЖКХ и т.д. И, что самое неприятное, наличие этих проблем способствует развитию «теневому» сектору экономики и коррупции [4, с. 25].

На данный момент сфера ЖКХ в России определяется кризисным состоянием, существует актуальность решения проблем по реформированию и модернизации данной отрасли на муниципальном уровне. В данном случае важными являются цели как сугубо хозяйственные, так и социальные ввиду многочисленных конфликтных ситуаций между предприятиями коммунальной сферы, управляющими компаниями и потребителями услуг. Основными вопросами являются: высокая стоимость коммунальных услуг, их низкое качество, отсутствие обратной связи с управляющими компаниями, а также высокая задолженность населения перед предприятиями ЖКХ.

В результате продолжительного времени данные недостатки системы находятся в центре общественного внимания, их устранение является приоритетными путями развития экономической и социальной политики страны. Необходимо отметить, негативную ситуацию по развитию данной сферы на муниципальном уровне ввиду сложности контроля преобразований. Несмотря на принимаемые усилия, результаты весьма скромны, а ситуация в ЖКХ в целом ухудшается [2, с. 38].

Поэтому сфера ЖКХ на муниципальном уровне нуждается в обязательном реформировании. Вопросам преобразования сферы ЖКХ уделяется большое внимание, итоги работы в данной отрасли должны быть одним из основных критериев успешности работы региональных команд, и на федеральном уровне исполнительной власти с учетом как точечных решений, так и долгосрочных системных решений, которые были бы нацелены на получение людьми качественных коммунальных услуг по приемлемым и понятным ценам.

Отсюда можно сделать вывод, что сфера ЖКХ нуждается в новом, инновационном подходе к решению поставленных задач. К сожалению, на региональном и муниципальном уровне в данной части федеральное законодательство чаще всего не применяется.

Решением проблемы формирования эффективного механизма экономического взаимодействия субъектов

ЖКХ предоставляется консолидация усилий всех компонентов данной сферы: малого бизнеса, управляющих компаний, муниципальных органов власти. Формирование самостоятельности кластерного взаимодействия государственных учреждений и предприятий частного сектора в сфере ЖКХ муниципальных образований обеспечит создание эффективной экономической платформы для развития бизнес-структур, обладающих возможностью внедрения наукоемких технологий в этой сфере народного хозяйства. Кластерный подход в данной сфере позволит увеличить инвестиции в основной капитал предприятий и организаций, входящих в жилищно-коммунальную сферу; повысить инвестиционный рейтинг отдельных предприятий частного сектора, входящих в подобное объединение; будет способствовать

дополнительной занятости в малых и средних предприятиях кластера трудоспособного населения городов; увеличит добавленную стоимость создаваемой в данном бизнесе продукции [4, с. 26].

Таким образом, выход из проблемы инновационного управления инфраструктурами ЖКХ на муниципальном уровне остается открытым, так как в решение проблемы, например, с помощью частных инвестиций задействованы четыре стороны — это государство, муниципалитет, инвестор и граждане-потребители. Чтобы система начала действовать в полную силу нужно достичь некоего компромисса, при котором в первую очередь будут соблюдены социальные права и интересы граждан, во вторую очередь интересы инвестора, однако вопрос о существовании такого компромисса пока остается открытым.

Литература:

1. Козырев М. С. Особенности жилищно-коммунального хозяйства как объекта муниципального управления / М. С. Козырев, Т. С. Мелентьева // Материалы Ивановских чтений. — 2017. — № 1–2 (11). — С. 200–206.
2. Колычева Ж. Я. Взаимодействие государственных и предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований / Ж. Я. Колычева, Н. С. Григорьева // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2018. — № 2 (93). — С. 37–41.
3. Романова А. Формирование доступной среды жилищного фонда / А. Романова, Д. Буркеев. — М.: Инфра-М, 2015. — 158 с.
4. Савельев И. А. К вопросу об институционализации управления в сфере ЖКХ / И. А. Савельев // Современное общество и власть. — 2017. — № 1 (11). — С. 25–27.

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПРАКТИКА

VI Международная научная конференция
г. Чита, апрель 2018 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е. А. Шишков*

Верстка: *О. В. Майер*

Подписано в печать 24.04.2018. Формат 60x90 ¹/₈.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 6,7. Уч.-изд. л. 7,0. Тираж 300 экз.

Издательство «Молодой ученый», г. Чита

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.