



СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
SIBERIAN FEDERAL UNIVERSITY

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы XXVI Межрегиональной
научно-практической конференции
студентов и аспирантов
экономических специальностей

2020

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Сибирский федеральный университет

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы
XXVI Межрегиональной
научно-практической конференции
студентов и аспирантов экономических специальностей

Красноярск
СФУ
2020

УДК 338.2 (083)
ББК 65.9 (2Рос)-18я43
П 781

Редакционная коллегия:

И. П. Воронцова, Е. Н. Почекутова, Е. П. Севастьянова, С. Л. Улина,
И. С. Ферова, О. Н. Харченко, А. Р. Семенова

Ответственный за выпуск: Д.А. Козяева

П 781 **Проблемы современной экономики** : материалы XXVI Межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов экономических специальностей / отв. за вып. Д. А. Козяева.— Электрон. данные (3,1 Мб).— Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2020.— 236 с.— Системн. требования: PC не ниже класса Pentium I; 128 Mb Ram; Windows 98/XP/7; Adobe Reader 8.0 и выше.— Загл. с экрана.

ISBN 978-5-7638-4341-5

Статьи участников конференции посвящены актуальным проблемам бухгалтерского учета, анализа и аудита; финансов и экономической безопасности; теории и практики менеджмента и маркетинга организаций; социально-экономического развития территорий и рационального природопользования; теории и практики экономических отношений и финансовой грамотности населения; управления человеческим потенциалом; цифровизации экономики.

Статьи участников конференции представлены в авторском варианте.

ISBN 978-5-7638-4341-5

УДК 338.2 (083)
ББК 65.9 (2Рос)-18я43
© Сибирский
федеральный
университет, 2020

Электронное научное издание
Корректор З. В. Малькова
Компьютерная верстка И. В. Пыжева

Подписано в свет 24.04.2020. Заказ 11297
Тиражируется на машиночитаемых носителях

Библиотечно-издательский комплекс
Сибирского федерального университета
660041, Красноярск, пр. Свободный, 82а
Тел. /факс (391) 206-26-16
e-mail: print_sfu@mail. ru: <http://lib. sfu-kras/ru>

Секция 1

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

Ошибки в бухгалтерском учете и отчетности: практический аспект

Байкалова Е. И., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Харченко О. Н., канд. экон. наук, профессор

Аннотация: в статье рассмотрены классификация, способы выявления и методы исправления бухгалтерских ошибок в соответствии с законодательством, а также влияние допущенных ошибок на структуру отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская ошибка, исправление и выявление ошибок, ответственность, отчетность.

При принятии решений в целях эффективного управления, делового сотрудничества, а также вложений инвестиций важное значение играет информация, предоставляемая в рамках бухгалтерской отчетности. Что повышает значение бухгалтерских ошибок, погрешностей, искажений и допущений. Так как допущенные ошибки могут действительно оказать влияние на оценку финансового состояния организации, то каждая организация обязана определить способы выявления и исправления ошибок, которые не должны противоречить действующему законодательству РФ.

Типология ошибок согласно ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности»:

- неправильное применение законодательства РФ о бухгалтерском учете и (или) нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учету;
- неправильное применение учетной политики организации;
- неточность в вычислениях, неправильная классификация или оценка фактов хозяйственной деятельности;
- неправильное использование информации, имеющейся на дату подписания бухгалтерской отчетности;
- недобросовестные действия должностных лиц организации.

Однако следует уточнить: если неточности или отсутствующие сведения выявлены при получении новых данных, которые на время учета были недоступны, они к ошибкам не относятся.

Автором предложена следующая классификация видов бухгалтерских ошибок:

- по характеру возникновения (преднамеренные и непреднамеренные);
- по степени влияния на бухгалтерскую информацию (локальные и транзитные);
- по отношению к бухгалтерской процедуре (по форме и по содержанию);

– по степени влияния на достоверность бухгалтерской отчетности (существенные и несущественные).

Кроме того, ошибки сгруппированы в зависимости от момента их выявления (локализации):

- до окончания текущего отчетного периода;
- после окончания текущего периода, но до подписания бухгалтерской отчетности за данный период времени;
- после окончания текущего периода, но после подписания бухгалтерской отчетности за данный период времени.

Методика исправления бухгалтерских ошибок зависит от принадлежности к одной или нескольким выделенным группам. Ошибки, допущенные в документировании, возможно обнаружить различными методами: инвентаризация наличного имущества организации, взаимная проверка и сверка с кредиторами и дебиторами. Ошибки, возникшие при корреспонденции счетов, возможно выявить с помощью тестирования осуществленных бухгалтерских записей. Ошибки в информации, представленной в отчетности, можно обнаружить при составлении оборотной ведомости по счетам и субсчетам. Так же для выявления ошибок часто применяется горизонтальный и вертикальный анализ показателей финансовой отчетности. После обнаружения ошибки, она должна быть исправлена.

Способами исправления допущенных ошибок являются корректурный способ, дополнительная проводка, а также способ красного «сторно».

При обнаружении ошибок необходимо вносить исправления как в первичные, так и в учетные документы и регистры в соответствии с установленными правилами и положениями. На практике случаются и такие ситуации, как совершение ошибки при исправлении ранее допущенных ошибок, поэтому важно правильно применять установленные законодательством положения и стандарты по исправлению допущенных ошибок.

Рассмотрим выявление и исправление бухгалтерских ошибок на практике. При аудите в бухгалтерском учете были обнаружены следующие ошибки:

1) в результате документальной инвентаризации за 2008–2017 гг. установлены ошибки при классификации расходов, что привело к корректировке стоимости объектов незавершенного строительства, дебиторской и кредиторской задолженности на 31.12.2018;

2) в бухгалтерской отчетности за 2018 г. оценочные значения в виде резерва сомнительной дебиторской задолженности сформированы исходя просроченной задолженности, которая на 31.12.2018 таковой не является;

3) произведен пересчет амортизации объектов основных средств, исходя из правил, установленных учетной политикой;

4) реклассифицированы авансы, выданные под строительство, и строительные материалы как внеоборотные активы, а также объекты строительства как прочие внеоборотные активы.

Согласно п. 6 и 7 части II «Порядок исправления ошибок» ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» были внесены исправительные записи по соответствующим счетам бухгалтерского учета 31 декабря 2018 г.

Пересчет сравнительных показателей бухгалтерской отчетности осуществлялся путем исправления показателей бухгалтерской отчетности, как если бы ошибка предшествующего отчетного периода никогда не была допущена (ретроспективный пересчет) в соответствии с пунктом 9 ПБУ 22/2010.

Проведя анализ выявленных ошибок, совершенных в отчетном периоде, можно сказать, что по отдельности данные ошибки в большинстве своем не являются существенными, однако в совокупности имеют существенный уровень искажения показателей финансовой отчетности.

После исправления ошибок были внесены исправительные записи по соответствующим счетам бухгалтерского учета 31 декабря 2018 г. в соответствии с законодательством РФ.

После исправления ошибок был исправлен состав и содержание основных отчетных форм. Так, изменения были внесены как в актив, так и в пассив бухгалтерского баланса, так как были исправлены ошибки при учете основных средств и оборотных активов. В пассиве наибольшее изменение претерпела статья «нераспределённая прибыль отчетного периода», так как ошибки были связаны с отражением неверной стоимости кредиторской и дебиторской задолженностей по результатам инвентаризации. Так же были устранены ошибки при определении стоимости амортизации и произведено восстановление резерва по сомнительным долгам. Так как нераспределённая прибыль была изменена, требовались корректировки в отчете о финансовых результатах организации. Изменениям подверглись такие статьи, как «прочие расходы» и «чистая прибыль организации».

В настоящее время с появлением компьютерных программ по ведению бухгалтерского учета вероятность допущения ошибок значительно уменьшилась. Но все же ошибки в учетных регистрах и бухгалтерской отчетности могут появиться в любой организации. Их допущение не является критическим для организации, главное — вовремя их обнаружить и исправить.

Показатели внутрифирменной отчетности для обеспечения информационных потребностей управления геологоразведочных работ

**Васильева Э. В., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Кожина Т. В., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в работе выявлена необходимость составления более детальной и наглядной внутрифирменной отчетности геологоразведочных организаций для обеспечения информационных потребностей управления. Авторами предложены варианты учетных регистров для отражения затрат по этапам геологоразведки в составе внутрифирменной отчетности.

Ключевые слова: геологоразведка, затраты, внутрифирменная отчетность.

С одной стороны, геологоразведочные работы — это достаточно сложный процесс, который вызывает большие проблемы в управлении, с другой, в связи с тем, что бухгалтерский финансовый учет носит исторический характер, он не может в полной мере обеспечить возложенных на него функции? по планированию себестоимости работ в условиях информационной экономики. Эти факторы не позволяют организациям наладить четкую систему контроля и учета геологоразведочного процесс. В этой связи достаточно актуальным будет исследование вопросов организации управленческого учета для предприятий, выполняющих геологоразведочные работы.

Результаты деятельности любой управленческой системы реализуются через систему управленческой отчетности. Как известно, составление внутрифирменной отчетности не регламентируется на законодательном уровне, соответственно нет ни установленных форм, ни содержания в них каких-либо обязательных показателей. Составление такого рода отчетности является внутренним делом каждого предприятия. Действующая практика управленческого учета на геологоразведочных предприятиях свидетельствует об отсутствии единой структурированной системы внутрифирменной отчетности, обеспечивающей информационные потребности всех иерархических уровней управления. Важным моментом является также качество геологической информации, так как из-за некачественной информации могут быть сделаны неверные выводы о разведке и добыче полезных ископаемых и др., что может привести к крупным производственным или непроизводительным затратам.

Все три этапа геологоразведки, а также их стадии различаются между собой по различным критериям: объектами, видами и способами геологических исследований, объемами материальных, трудовых и денежных ресурсов. Очень сложно оценивать результативность каждой стадии, а также в дальнейшем отражать в учете, поскольку более полно и достоверно сделать это можно лишь с помощью комплекса различных специфических показателей, которые более детально характеризуют особенности каждой стадии. Пра-

вильное определение совокупности работ каждой стадии является весьма сложной и трудоемкой процедурой. Данное решение имеет важное значение для установления разграничений между различными этапами и стадиями, поскольку использование разнохарактерных методов разведки на каждой из стадий? имеет решающее значение при формировании затрат, что, в свою очередь, немаловажно для целей анализа и планирования рациональных соотношении? между этими стадиями. Это позволит оперативно формировать затраты по каждому этапу и стадии в отдельности по видам работ в разрезе каждого объекта затрат.

Показатели затрат различных видов геологоразведочных работ трех этапов и их результаты можно обобщить в таблице, где собраны затраты этапов с разделением на стадии и расшифровкой проводимых работ, а также приведены данные о результатах запасов нефти и газа по категориям. Представленные данные позволяют оценить долю затрат, которые приходятся на соответствующий этап и его стадии, а также общее отклонение и в разрезе по видам работам фактических расходов от сметной стоимости. Также можно увидеть объем разведанных запасов категории С1, частично и предварительно оцененных категории С2, переведенных из категории С2 в категорию С1.

Однако данная таблица носит промежуточные значения, поэтому итоговым результатом по всем затратам станет сводная таблица с распределением затрат на текущие, капитализируемые и распределяемые, которые невозможно однозначно отнести к первым и вторым. Такой вид отчета позволит организациям достоверно формировать и отражать на счетах бухгалтерского учета соответствующие затраты. Разработанная автором сводная таблица данных о затратах по всем этапам геологоразведочных работ представлена в табл. 1.

С помощью такой формы отчетности можно оценить, какую долю в общих расходах и по этапам занимают текущие затраты, посмотреть сформированную стоимость нематериальных поисковых и материальных поисковых активов, а также увидеть затраты, которые необходимо распределять пропорционально соответствующим базам, описанным в статье Васильевой Э. В. и Кожиновой Т. В. (Васильева Э. В., Кожинова Т. В. Особенности распределения косвенных расходов при осуществлении геологоразведочных работ // Общество, экономика, культура: перспективы научных исследований в информационную эпоху: сб. науч. тр. по материалам Международной научно-практической конференции. Белгород: АНПИ, 2019. С. 126–129), доли этих расходов в текущих и капитализируемых затратах и общую оценку затрат с учетом распределения.

Таблица 1

Затраты	Этапы ГРП			Итого
	Региональный	Поисково-оценочный	Разведочный	
Текущие — всего	51 500 000	123 000 000	117 000 000	290 600 000
Капитализируемые — всего	131 000 000	206 000 000	261 000 000	592 400 000
Распределяемые — всего, в том числе: — заработная плата начальника геологической партии; — транспортные расходы; — и т. д.	12 221 687	23 679 518	27 498 795	63 400 000
База распределения (сметная стоимость работ)	160 000 000	310 000 000	360 000 000	830 000 000
%на текущие	3 448 860	8 852 829	8 511 532	20 813 221
%на капитализируемые	8 772 827	14 826 689	18 987 263	42 586 779
Итого текущие расходы:	54 948 860	131 852 829	125 511 532	312 313 221
Итого капитализируемые расходы	139 772 827	220 826 689	279 987 263	640 586 779

На примере предлагаемой сводной таблицы по данным геологоразведочной компании представлены текущие, капитализируемые и распределяемые затраты по этапам осуществления геологоразведочных работ.

Выявленные распределяемые затраты разнесены между этими этапами пропорционально сметной стоимости работ по этапам. Затем с помощью баз распределения на каждом этапе затраты были распределены между текущими и капитализируемыми. Данная таблица показывает, что если такие расходы не распределять, то будет завышена стоимость текущих затрат (если организация списывает такие расходы на счет 20 «Основное производство») или стоимость создаваемого поискового актива (если такие затраты организация относит на счет 08 «Вложения во внеоборотные активы»). В данной организации это достаточно существенные суммы, и завышение стоимости текущих или капитализируемых затрат будет довольно значительным.

Таким образом, внутрифирменная отчетность геологоразведочной организации, представляющая собой систему взаимосвязанных экономических показателей, позволяет более точно и достоверно определить затраты по соответствующим местам возникновения за определенный период.

Оценка эффективности производства собственного комбикорма на птицеводческих предприятиях

Дылыкова С. Ж., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Самусенко С. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в статье производится оценка эффективности производства собственного комбикорма на примере птицеводческого предприятия, определяются основные элементы затрат на реализацию проекта. По итогам исследования определяется эффективность предложенного мероприятия.

Ключевые слова: оценка эффективности, комбикормовый завод, рентабельность.

Птицеводческая отрасль страны обладает большим потенциалом для удовлетворения внутренних потребностей населения России в продукции этого сектора, чтобы исключить импорт из других стран. Однако при реализации цели предприятия сталкиваются с рядом проблем, основной из них является низкая рентабельность отрасли, обусловленная рядом факторов (недостаток производства зерновых культур и неконкурентные относительно мировых цены на корма, большая стоимость электроэнергии, дополнительные энергетические затраты на обогрев помещений из-за холодного климата). Решить некоторые из этих проблем можно увеличением эффективности методов производства — использовать современное оборудование и энергосберегающие технологии.

В птицеводческих предприятиях затраты на корм в себестоимости продукции составляют около 85-90 %. Поэтому особое внимание следует уделить комбинированному корму. Так как многие производители вынуждены закупать корма со стороны, в связи с отсутствием собственной кормовой базы.

Проблема экономии затрат на комбикорм рассматривалась У. Н. Михалевой в статье «Экономическое обоснование использования комбикормов собственного производства на примере выращивания бройлеров». Однако исследование проводилось с применением иной методики, при этом эффективность производства собственного корма подтвердилась.

Основным путем выхода из данной ситуации является создание собственной сырьевой базы в виде комбикормового завода, который должен обеспечить экономию затрат для птицеводства и дать возможность составить собственный состав кормосмеси с учетом особенности содержания птиц яичного направления, в целях повышения качества производимого продукта. Также комбикормовый завод может стать дополнительным источником дохода при реализации корма на сторону. Следовательно, рассмотрим вариант строительства собственного комбикормового завода на примере АО «Улан-Удэнская птицефабрика».

Таблица 1
Расчет затрат, необходимых для реализации проекта

Элементы затрат	Исходные данные для расчета	Расчет, руб.	Сумма, тыс. руб. в год
Инвестиции в основные фонды: – здание завода; – основные средства	18000 руб/м ² (дробилка, смесители, дозаторы, силос, бункер-ворошитель и т. д.)	18000 руб/м ² x 400 м = 7200000 руб.	7200 6079,3
Материалы	1657920 руб. в месяц	1657920 x 12 = 59325120	59325,12
Фонд оплаты труда	120000 руб. в месяц	120000 x 12 = 1440000	1440
Страховые взносы	36240 руб. в месяц	36240 x 12 = 434880	434,88
Транспортные расходы	10000 руб. в месяц	10000 x 12 = 120000	120
Расходы на электроэнергию	2,828 руб./кВ·ч	2,828 x 8 x 150 x 248 = 841612,8	841,61
Проценты за кредит	1146096 руб. — сумма процентов за кредит	0,2 x 229219,2 = 2841094,2	229,2
Итого затраты за 1 год			75061,30

Дополнительные затраты, которые возникают в первый год реализации проекта, составляют 18 млн руб.

Расчет суммы процентов произведен исходя из предположения, что 13 млн руб. — собственные источники организации, сумма кредита — 6 млн руб.

Рассчитаем эффективность инвестиционного проекта посредством определения рентабельности затрат на реализацию проекта.

Таблица 2
Оценка экономической эффективности реализации проекта

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Совокупные затраты при реализации проекта, тыс. руб.	60129,7	67007,7	72730	78807,7	85262,6
Совокупные затраты на приобретение готового корма, тыс. руб.	163220,8	173598,3	188474,2	204273,8	221054,2
Себестоимость продукции при реализации проекта, тыс. руб.	241244,2	223586,2	242733,7	263070,1	284668,9
Себестоимость продукции без учета реализации проекта, тыс. руб.	303530,1	330176,8	358478	388536,2	420460,5
Выручка от реализации, тыс. руб.	352158,7	382335,8	414386,5	448427	484580,6
Прибыль при реализации проекта, тыс. руб.	110914,5	158749,6	171652,8	185356,9	199911,7
Прибыль без реализации проекта, тыс. руб.	48628,6	52159	55908,5	59890,9	64120,1
Дополнительный доход (экономический эффект), тыс. руб.	62285,9	106590,6	115744,3	125466,1	135791,6
Рентабельность расходов, %	103,6	159,1	159,1	159,2	159,3

Потенциальный срок строительства комбикормового завода составляет три месяца. С учетом корректировок заработной платы, страховых взносов, материалов, транспортных расходов, расходов на электроэнергию общая сумма расходов за девять месяцев составит 60129,7 тыс. руб. Однако в последующие годы часть суммы совокупных затрат на реализацию проекта, определяющим фактором которого является выручка от реализации продукции, корректируется на темп роста выручки предприятия.

Прогнозные значения выручки от продаж и себестоимости продукции при отказе от реализации проекта рассчитаны на основе регрессионного анализа.

По итогам расчета можно сделать вывод, что реализацию проекта следует признать эффективной. При этом, как показывают результаты, строительство комбикормового завода в полной сумме окупается в первый год реализации проекта. Однако организации должны учитывать, что перечень элементов приведенных затрат на реализацию проекта не является исчерпывающим, в исследовании опускается величина накладных расходов на реализацию проекта.

Сравнительный анализ методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции: зарубежный и отечественный опыт

Евтушенко А. А., Шатова Е. Н., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Клишевич Н. Б., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: на сегодняшний день для каждого производителя важно уметь адаптироваться к условиям рынка, приспосабливаться к колебаниям цен, а самое главное — уметь грамотно управлять затратами. Это позволяет обеспечивать рентабельность производства даже при неблагоприятных условиях рынка. Поэтому важно знать, как именно осуществляется учет затрат, какие объемы затрат формируют себестоимость продукции и за счет каких факторов возможно ее снижение.

Ключевые слова: метод учета затрат, затраты, калькулирование себестоимости.

Метод калькулирования себестоимости — это совокупность приемов, используемых в процессе распределения производственных затрат по объектам калькулирования с целью исчисления себестоимости товарного выпуска и отдельных единиц видов продукции. В настоящее время классификация методов учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции все еще является предметом дискуссий, поэтому считаем возможным предложить следующую классификацию:

– традиционные методы (позаказный, попроцессный, попередельный, нормативный);

– инновационные (нетрадиционные) методы (ABC-метод или учет по функциям, учет по системе «точно в срок», учет по последней операции).

В традиционных системах учета затрат особое внимание уделяется расходам, непосредственно связанным с производством продукции. Они были созданы в период, когда производился ограниченный ассортимент продуктов и общепроизводственные и общехозяйственные расходы были не велики. Поэтому их распределение не вызывало значительного искажения себестоимости.

В связи с изменением конкурентной среды во второй половине XX в. надели предпосылки для изменения метода учета затрат. Разработка современных методов была связана с особенностями конкретных производств, а также с необходимостью получить конкурентные преимущества посредством снижения себестоимости продукции и цен на неё.

Выбор метода учета зависит от многих факторов и определяется: особенностями технологии и производства, его сложностью; наличием незавершенного производства; длительностью производственного цикла; характером и номенклатурой производимой продукции; отраслевыми особенностями и размером предприятия и т. д.

Важно отметить, что какой бы метод калькулирования себестоимости организация ни выбрала, он должен:

- позволять объективно распределять затраты между видами продукции, незавершенным производством, остатками продукции на складах и проданной продукции;

- способствовать принятию обоснованных решений по установлению цены, изменению объемов производства и продаж продукции;

- правильно планировать предстоящие затраты и контролировать уровень затрат.

Так как каждый метод калькулирования себестоимости, входящий в одну из двух представленных групп методов, имеет свою специфику, то, исходя из этого, он имеет свои преимущества и недостатки. Авторами работы была составлена сравнительная таблица сильных и слабых сторон различных методов. Проанализировав таблицу, был сделан вывод, что применение инновационных методов помогает обеспечить предприятию эффективное управление, минимизацию затрат и снижение экономических потерь организаций из-за несовершенства калькуляционной политики. Однако современные инновационные методы мало востребованы в российской учетной практике из-за сырьевой направленности экономики России и недостаточной разработанности нормативно-правового обеспечения их применения. Условия использования некоторых методов учета затрат и калькулирования себестоимости требуют четкой отраслевой регламентации.

Именно поэтому наибольшей популярностью в России до сих пор пользуются традиционные методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Совершенствование публичной нефинансовой отчётности на предприятии цементной промышленности

Иванова Н. Б., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Самусенко С. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: данная статья содержит информацию о важности составления нефинансовой отчётности на промышленном предприятии, существующих стандартах её оформления, рассматривается применение наиболее подходящего варианта составления социальной отчётности на примере АО ХК «Сибирский цемент».

Ключевые слова: публичная нефинансовая отчётность, стандарты, цементная промышленность.

Значение формирования на предприятиях публичной нефинансовой отчётности с каждым годом всё больше возрастает. На сегодняшний день, по данным Российского союза промышленников и предпринимателей, 186 компаний опубликовали более 1034 публичных нефинансовых отчётов. Составление и размещение публичной нефинансовой отчётности (как и финансовой) важно как для внутренних пользователей организации в целях оптимизации её деятельности, так и для кредиторов, инвесторов, государственных органов и прочих заинтересованных лиц для поддержания предприятием своей конкурентоспособности на рынке. Причиной является тот факт, что на их деятельность могут оказать влияние не только финансовые факторы, но и другие внешние и внутренние риски.

Исключением в этом плане не является и холдинговая компания «Сибирский цемент» — одно из крупнейших в Сибирском федеральном округе предприятий по производству цемента и строительных материалов на его основе. К настоящему моменту на исследуемом цементном предприятии составлялся только социальный отчёт, отражающий лишь небольшую долю информации относительно трудовой и благотворительной деятельности. Создание расширенного отчёта, который будет содержать в себе, кроме социальной, информацию о других аспектах деятельности предприятия, не находящих отражение в финансовой отчётности, позволит повысить объективность анализа состояния холдинга и оценить дальнейшие перспективы его развития.

Для удобства анализа данных публичной нефинансовой отчётности различными пользователями в международной практике существуют несколько видов стандартов её представления. В различных источниках выделяются такие виды стандартов, как:

- 1) AA 1000 (нефинансовые данные подлежат отражению в наиболее полном виде с учётом потребностей пользователей);
- 2) GRI (основывается на трёх составляющих — социальной, экономической и экологической сфере деятельности предприятия).
- 3) SA 8000 (отражает соблюдение условий труда и прав человека);

4) ISO 2600 (содержит в себе блоки информации по правам человека, трудовым и деловым аспектам деятельности, по работе с потребителями, по отношению к окружающей среде и участию в общественной жизни).

В России на сегодняшний день нет единых стандартов представления публичной нефинансовой отчетности, поэтому отчёты составляются в свободной форме. Однако такая практика имеет существенные недостатки. Во-первых, возникают проблемы при сравнении отчётов разных компаний между собой. Во-вторых, многие компании публичную нефинансовую отчётность оформляют в виде рекламных буклетов, практически не содержащих информацию для проведения анализа деятельности пользователями. Кроме того, существует большая вероятность, что представленная в отчётах информация не окажется достоверной и актуальной.

На основании опыта других предприятий мира, рассмотренного в различных информационных источниках, при формировании публичной нефинансовой отчётности в рамках АО ХК «Сибирский цемент» предлагается использовать стандарт GRI, принятый во многих странах мира и особо широко используемый в Европе. Более стандартизированный отчёт будет сравним с отчётностью других предприятий в этой отрасли и охватит ранее не раскрываемые аспекты деятельности, оказывающие влияние на конечный результат. Выбор GRI обусловлен тем, что он позволяет на начальном этапе представлять расширенную информацию по интересующим областям деятельности, а данные по остальным сферам отражать в общем виде. В регионах, где расположены заводы холдинга, остро стоят проблемы, связанные с экологической обстановкой. Общественность возлагает основную вину за загрязнение окружающей среды на находящиеся поблизости промышленные предприятия, в том числе и на цементные заводы. Таким образом, наиболее важным разделом отчёта для исследуемого предприятия, который необходимо наиболее детализировано раскрыть, является экологический блок.

Предлагается следующая структура комплексного отчёта:

1) общий блок информации: название предприятия, виды, география осуществляемой деятельности, взаимодействие с заинтересованными сторонами и стратегия дальнейшего развития;

2) экономический блок. В содержании данного раздела должны быть отражены такие показатели, как: динамика объёмов производства, выручки и прибыли, инвестиционные вложения в предприятие, показатели финансовой устойчивости и рентабельности, вклад в развитие региона;

3) социальный блок: обучение и развитие персонала, его социальная поддержка, трудовые отношения, охрана труда, качество продукции, благотворительная деятельность предприятия;

4) экологический блок. В данном разделе должны быть подробно представлены данные, содержащие перечень наименований загрязняющих веществ, выбрасываемых предприятием, их объёмы, проводимые мероприятия

по снижению их количества, защите окружающей среды и сбережению природных ресурсов (переоборудование и применение инновационных технологий и материалов — описание процесса изменения и эффект от применения нововведений, в том числе экономический). Предлагается использовать характерные для цементной промышленности показатели, такие как сравнение объёмов и нормативов потребления сырьевых материалов для производства (известняк, песок, глина) и минеральных добавок; расход электроэнергии, газа, угля и других видов топлива; объёмы выбросов неорганической пыли, диоксида и оксида азота, оксида углерода и прочих загрязняющих веществ, нормативы и величина платы за выбросы в пределах нормы и сверх нормативов; подробный план мероприятий по оптимизации потребления сырьевых и энергоресурсов, снижению выбросов загрязняющих веществ, представление затрат на их осуществление и описание экономического и социального эффекта от их применения. Также данный раздел должен содержать информацию о переработке и утилизации отходов производства, рекультивации земель и влиянии производства и готовой продукции на окружающую среду.

В заключение отчёта необходимо представить данные о том, как влияют друг на друга экономические, социальные и экологические показатели и какие действия можно принять для оптимизации данного влияния.

Таким образом, составление на предприятии публичной нефинансовой отчётности позволит анализировать его деятельность не только с финансовой точки зрения. Появится возможность отследить, а также оценить риски и влияние социальных и экологических факторов, повысится открытость производства, улучшится репутация предприятия для инвесторов и других внешних пользователей информации, что будет способствовать увеличению инвестиционных вложений в деятельность организации.

Варианты учета и возможные подходы к оценке результатов НИОКР

Качаева В. С., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Кожина Т. В., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: описаны возможные варианты бухгалтерского учета результатов НИОКР в зависимости от целей использования и видов полученных объектов. Проанализированы существующие подходы к определению оценки с точки зрения возможности их применения на практике.

Ключевые слова: учет, оценка, НИОКР, объекты интеллектуальной собственности.

Большая часть предприятий, занимающихся разработками в научной деятельности, обладая значительным количеством различных интеллектуальных активов, основную их часть не отражает обособленно в финансовом и управленческом учете организации. В таких предприятиях предпочитается котловой метод учета затрат, согласно которому расходы отражаются на счетах основного производства, как расходы по обычным видам деятельности с последующим списанием на себестоимость реализованной продукции в этом же периоде. При таком методе не учитывается цель использования полученного актива. Такая ситуация может возникать по причине сложности понимания учета, в том числе определения первоначальной и последующей оценки интеллектуальной собственности, полученной собственными силами. Таким образом, возникают ошибки при ведении бухгалтерского учета и формировании соответствующих отчетных форм.

На примере анализируемого опытно-конструкторского бюро, включающего в себя деятельность по производству радио- и телевизионной передающей аппаратуры и осветительного оборудования, осуществление которой невозможно без постоянного развития технологий и выполнения НИОКР, было выявлено, что учет затрат построен только в управленческом учете безотносительно к тому, для чего эти расходы произведены.

Первоначальным моментом рассмотрения вариантов учета НИОКР является определение цели применения полученного результата. НИОКР может проводиться как для использования в собственной производственной деятельности, так и для продажи по заказу другого экономического субъекта. Необходимость его отдельного учета и обусловлена тем, что если НИОКР осуществляется как обычный вид деятельности по договорам подряда на сторону, то порядок признания доходов и расходов определяется положениями ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Если результаты НИОКР предполагается использовать в производственной деятельности организации, как в рассматриваемом бюро, в технологии продукта или процессе его создания, методы учета могут быть организованы на основе соответствующих стандартов тремя способами.

Первый вариант учета основан на российском стандарте бухгалтерской отчетности ПБУ 17/2002 «Учет расходов на научно-исследовательские,

опытно-конструкторские и технологические работы» и предполагает получение положительного результата НИОКР, подлежащего правовой охране, но без оформления соответствующим образом, или не подлежащего правовой охране. Объект учитывается обособленно на счете 04 субсчет «НИОКР». Списание части стоимости осуществляется способом и в сумме, установленными приказом об учетной политике на основе правил ПБУ.

Второй вариант учета основывается на применении российского стандарта бухгалтерской отчетности ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». При таком варианте учета возникают последовательные технологические стадии получения объекта интеллектуальной собственности. Первая стадия включает в себя проведение НИОКР и сбор затрат на счете 08.8. После получения положительного результата и наличия оснований для перевода понесенных затрат в состав затрат на создание НМА начинается следующая стадия. А после завершения законодательного оформления объект интеллектуальной собственности учитывается по первоначальной стоимости как НМА на счете 04 «Нематериальные активы». Первоначальная стоимость списывается посредством начисления амортизации согласно правилам ПБУ 14/2007. Примером НМА, полученного в результате НИОКР, в анализируемой организации могут быть модели прибора, оформленные путем регистрации патентного права на каждый объект, соответствующий требованиям Гражданского кодекса РФ.

При таком виде учета возникает две особенности. Первая заключается в том, что патент необходимо обслуживать путем обязательного ежегодного продления в течение всего его срока действия. Вторая: возможность получать операционный доход при передаче права пользования актива другим экономическим субъектам по лицензионному договору.

Третий вариант бухгалтерского учета основывается на международном стандарте финансовой отчетности IAS 38 «Нематериальные активы». Данный стандарт в отношении процесса создания НМА собственными силами выделяет две стадии: исследование и разработка. На стадии исследования расходы списываются как прочие расходы отчетного периода. На стадии разработки включаются в первоначальную стоимость разрабатываемого НМА.

В случае получения отрицательного результата по выполненным НИОКР понесенные организацией затраты списываются на текущие расходы отчетного периода по статье «прочие расходы».

Важным и основным моментом в рамках НИОКР является принятие полученного актива по первоначальной стоимости. Выделяют три основных подхода к определению бухгалтерской оценки: затратный, сравнительный (рыночный) и доходный. Затратный подход предполагает сбор затрат, понесенных при создании объекта. Сравнительный подход основан на определении оценки исходя из цены на аналогичные объекты, которая сформировалась на рынке данного вида актива. Доходный метод включает в себя определение предполагаемого будущего дохода.

Трудности определения стоимости объекта интеллектуальной собственности и постановки его на учет возникают из-за сложности идентификации актива и определении его достоверной себестоимости (затраты трудноотделимы от обычной деятельности при получении актива собственными силами).

В настоящее время объекты интеллектуальной собственности в нашей стране по сложившейся практике оценивают из общих затрат на научное исследование (по фактически понесенным затратам), но данный подход не оправдывает оценку, потому что затраты не соизмеримы с полученным эффектом от использования результата. Несмотря на это, применение сравнительного подхода затруднено в связи с отсутствием возможности найти рыночную цену аналогичного актива, так как именно научная работа позволяет создавать уникальные по своим свойствам объекты и не сравнимые с другими.

В международной практике существует возможность альтернативной оценки первоначальной стоимости — по доходам (по величине потенциально возможного дохода от объекта). Но методы определения по такому способу не проработаны, существует сложность в определении будущих перспектив при использовании объекта и угроза получения завышенных или заниженных ожиданий, что ведет к отсутствию истинной оценки. Применение затратного метода по МСФО из-за выделения двух стадий получения актива может занижить итоговую сумму затрат путем списания стадии исследования на текущие расходы, а капитализируя только стадию разработки, по сравнению с оценкой по РСБУ.

Таким образом, возникает проблема в достоверном определении оценки нематериального актива, полученного в результате научной деятельности, что требует более детального рассмотрения и расчета способов для каждого уникального объекта. Организация должна прописывать выбранные методы учета и оценки в приказе об учетной политике, где главными критериями выбора служат цели предполагаемого использования и виды полученных результатов. Внедрение разобранных методов по способам учета НИОКР дает возможность более достоверно формировать и учитывать интеллектуальные активы организации, что приводит к повышению качества учета инвестиционной привлекательности компании.

Совершенствование управления кредиторской задолженностью строительных организаций

Пыриков В. В., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Цыркунова Т. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: исследованы основные проблемы, присущие строительной отрасли, на примере ООО «Монолитстрой», предложены направления совершенствования как работы с кредиторской задолженностью, так и деятельности строительных организаций в целом.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, недостаток финансирования, оптимизация затрат.

Проблема управления кредиторской задолженностью является актуальной, так как любая организация стремится добиться максимально эффективного управления кредиторской задолженностью. Это стремление вызвано тем, что от того, насколько эффективно организация оперирует кредиторской задолженностью, зависит общее финансовое положение организации. Исследование в рамках строительной сферы имеет особую важность, так как специфика деятельности этой отрасли оказывает существенное влияние на работу с кредиторской задолженностью. Для повышения качества работы с кредиторской задолженностью необходимо исследовать различные аспекты деятельности организации, которые оказывают влияние на кредиторскую задолженность. Строительная отрасль имеет ряд проблем, которые проявляются и в ООО «Монолитстрой».

Целью исследования является выработка рекомендаций по совершенствованию работы с кредиторской задолженностью.

Во-первых, необходимо отметить, что строительные организации испытывают недостаток финансирования, из-за чего предприятиям приходится привлекать заёмные средства, так как зачастую организации не могут сами обеспечить полный цикл работ в силу больших затрат на строительство (реконструкцию) объекта. По данным на 2019 г. в ООО «Монолитстрой» долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы составляют 50 % пассивов организации, кредиторская задолженность — 36 %, а собственный капитал компании менее 15 %, можно сделать вывод, что строительные организации сильно зависимы от кредиторов. Поэтому одним из направлений оптимизации работы с кредиторской задолженностью является поиск наиболее выгодных источников финансирования. Для строительных организаций условия кредитования, которые предлагают банки, зачастую являются невыгодными в силу длительного срока строительных работ. Система долевого строительства также исчерпала себя, так как существует проблема «недостроя», множество крупных проектов в 2019 г. не были реализованы.

В 2020 г. набирает обороты система «проектного финансирования», при котором риск «недостроя» заметно снижается за счёт того, что банк даёт га-

рантию полного финансирования строительного проекта и ведёт мониторинг строительства объекта, из-за чего риски со стороны строительных компаний тоже снижаются, так как вероятность реализации проекта значительно выше, что положительно повлияет на финансовые результаты компании. Поэтому строительным организациям необходимо разрабатывать наиболее привлекательные инвестиционные проекты для потенциальных инвесторов, с учётом тщательного анализа инфраструктуры, с наименьшими рисками для инвестирования. Кроме того, строительным организациям, в том числе ООО «Монолитстрой», необходимо выработать чёткую стратегию по привлечению и использованию средств. Особое внимание следует уделить преддоговорной работе по выбору потенциальных кредиторов. Оптимизация работы с кредиторами позволит улучшить финансовое положение в целом, а также уменьшить риски наступления неплатёжеспособности строительной организации, снизить риск появления просроченной кредиторской задолженности, следовательно, нерациональных расходов (штрафы, пени и т. д.).

Во-вторых, строительным организациям необходимо оптимизировать свои издержки для уменьшения обязательств перед контрагентами. Одним из направлений оптимизации издержек является сокращение сроков строительных работ, так как одной из причин больших издержек является большая продолжительность строительных работ. Строительные организации должны осуществлять контроллинг на строительных объектах, необходимо мотивировать сотрудников дополнительными выплатами за соблюдение сроков, а также необходимо уделять особое внимание разработке проектов, использовать передовые технологии. Например, такие как BIM (Building Information modeling) — информационное моделирование здания, которое может являться методом решения различных проблем, связанных с сокращением сроков в строительстве и при этом повышением качества работ.

В-третьих, многие строительные организации используют устаревшее оборудование при организации бухгалтерской работы, из-за чего организация и ведение учёта кредиторской задолженности во многом усложняется, это актуально и для ООО «Монолитстрой». Это усугубляются ещё тем, что компании не используют в полной мере потенциал имеющегося программного обеспечения. В ООО «Монолитстрой», несмотря на большое количество контрагентов, плохо организован аналитический учёт, не использован потенциал программы 1С: Бухгалтерия 8.3. Для того, чтобы упростить учёт и снизить риск появления просроченной кредиторской задолженности, необходимо особое внимание уделять основным контрагентам. Помимо того, организациям необходимо постоянно обновлять строительное оборудование, так как это может оптимизировать многие издержки предприятия. Использование передового оборудования в производственном процессе позволит сократить продолжительность строительных работ и, тем самым, избежать дополнительных издержек.

Многие сложности с кредиторской задолженностью связаны со специфи-

кой деятельности строительных организаций, а именно с большой продолжительностью и высокой себестоимостью строительных работ, из-за чего организациям приходится работать с большим объёмом кредиторской задолженности и немалым количеством контрагентов. В то же время постоянно приходится вести поиск дополнительных инвестиций, так как сами себя строительные организации обеспечивать в полной мере не могут. Строительные организации в РФ находятся в неблагоприятной среде, так как многие инвесторы не рискуют вкладывать в строительство, банки предоставляют кредиты и займы по невыгодным условиям, а государство спонсирует, в основном, только крупные и наиболее устойчивые предприятия в отрасли. Чтобы исправить эту ситуацию, необходимы усилия как со стороны строительных компаний, так и со стороны государства, путём изменения законодательства, чтобы улучшить ситуацию для добросовестных компаний и в то же время решить проблему обманутых дольщиков.

Таким образом, в данной работе путём исследования строительной отрасли и анализа финансовой отчётности ООО «Монолитстрой» был выявлен ряд проблем, которые усложняют работу с кредиторской задолженностью. Для решения рассмотренных проблем были предложены рекомендации, которые повысят качество работы с кредиторской задолженностью, а также улучшат финансовое положение компании в целом. Стоит отметить, что данная работа не охватывает все аспекты деятельности строительных организаций, однако в ней рассмотрены наиболее существенные проблемы, которые могут послужить фундаментом для выработки направлений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью.

Влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние организации

**Розьева З. Б., 4-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Лобачева Н. И., ст. преподаватель**

Аннотация: раскрыто понятие дебиторской задолженности, рассматривается влияние дебиторской задолженности на ликвидность, денежные потоки.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовое состояние, рентабельность.

Актуальность данной темы обусловлена тем фактом, что динамика изменения дебиторской задолженности, ее состав, структура и качество, а также интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывают большое влияние на финансовое состояние предприятия.

Компания, осуществляющая свою деятельность, проводит различные операции хозяйственного характера, производит продукты, выполняет работы или предоставляет услуги на рынке. В большинстве случаев она не получает деньги от своих клиентов и партнеров сразу. В результате с момента получения товара, выполнения работы или предоставления услуги и до момента получения денег проходит некоторое обговоренное условиями договора время. Таким образом, появляется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность представляет собой общую задолженность, которая является результатом продажи продуктов (работ, услуг) в условиях отсрочки платежа и должна быть возвращена компании ее контрагентами.

Дебиторская задолженность указывается как активы в бухгалтерском балансе компании, как выручка в отчетах о прибылях и убытках и полностью исключается из отчетов о движении денежных средств. Поскольку дебиторская задолженность является активами, остатки на счетах влияют на любое финансовое соотношение, основанное на активах, включая соотношение задолженности к активам и оборачиваемости активов.

Растущая дебиторская задолженность приводит к увеличению расходов на заемный капитал предприятия и способствует издержкам предприятия, что приводит к снижению рентабельности и ликвидности оборотного капитала предприятия и в конечном счете негативно влияет на его финансовую устойчивость. Устаревшая дебиторская задолженность также может увеличить убытки, которые компания несет из-за списания безнадежных долгов или продажи их сторонним факторинговым агентствам. Такие проблемы случаются из-за отсутствия релевантной информации о клиенте-кредиторе и недостаточного контроля над просроченными платежами.

Дебиторская задолженность представляет собой текущий заработанный доход, который будет получен в будущем. Из-за этого дебиторская задолженность может повлиять на ожидаемый в будущем доход, который менеджеры

используют для принятия решений по бюджетированию. Можно ожидать, что большая часть дебиторской задолженности, подлежащей выплате в определенный будущий период, будет получена в этот период, что позволяет планировщикам бюджета добавлять этот доход к другим ожидаемым денежным поступлениям для оценки будущих доходов. Однако если дебиторская задолженность, включенная в ожидаемые доходы, не будет выплачена должным образом, бюджеты могут быстро стать недофинансированными.

Денежный поток напрямую влияет на способность организации оплачивать краткосрочные обязательства, включая любые текущие части долгосрочной задолженности. Выручка выглядит хорошо на бумаге, но превращение дебиторской задолженности в денежные средства крайне важно для продолжения функционирования бизнеса.

Из-за своего влияния на денежные потоки дебиторская задолженность также влияет на коэффициенты ликвидности, такие как текущий, быстрый и денежный. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности напрямую зависит от среднего срока погашения дебиторской задолженности и является важной метрикой, которую банки, кредиторы и инвесторы могут анализировать при принятии решений о кредитовании или инвестициях.

Российские компании используют отсрочку платежей за поставленные товары или предоставляемые услуги в качестве одного из основных способов увеличения продаж. Если платежная дисциплина недостаточно высока, кредитные риски компании возрастают. Кроме того, когда объем отправки и оплаты, увеличение отсрочки, товарооборот и складские запасы растут, то и дебиторская задолженность увеличивается. Соответственно, увеличение активов предприятия приводит к увеличению обязательств и увеличивает затраты компании на обслуживание кредитов и займов. Все это может способствовать общему снижению финансовой устойчивости предприятия.

Важно создать эффективную систему восстановления дебиторской задолженности, поскольку ее рост влечет за собой снижение ликвидности предприятия и его экономических результатов. Цель системы управления — снизить риски предприятия, оптимизировать деятельность всех его сотрудников и сэкономить время при принятии управленческих решений. Эффективное управление дебиторской задолженностью требует комплексного и системного подхода, который нельзя сузить до решения конкретных проблем.

Совершенствование аналитических процедур в аудите

**Самонова Т. А., магистрант 1-го года обучения, ИЭУИП СФУ
Научный руководитель — Юдина Г. А., доцент**

Аннотация: в статье рассматриваются актуальные вопросы применения аналитических процедур в процессе проведения аудита, которые способствуют повышению качества оказываемых аудиторских услуг.

Ключевые слова: аналитические процедуры, аудит, бухгалтерская (финансовая) отчетность, риск-ориентированный аудит.

Аналитические процедуры (далее — АП) являются процедурами проверок по существу. Стоит отметить, что понятие «аналитические процедуры» включает в себя не только вычислительные операции, но и такие процедуры, как анализ годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности (далее — ГБО), сбор информации из внешних источников, обсуждение с аудируемым лицом значимых вопросов, необходимых для получения надлежащих достаточных аудиторских доказательств. С помощью АП выявляются не только факты искажения ГБО аудируемого лица, но и решаются не менее важные задачи, такие как оценка финансового положения организации, перспектива непрерывности деятельности и определение жизнеспособности организации в целом. Поэтому необходимо уделять АП должное внимание.

Значительный вклад в разработку теории, методологии, организации аудита внесли А. Н. Сергиенко, Э. А. Сиротенко, В. П. Суйц, А. Д. Шеремет, Т. Г. Шешукова. Вопросы применения АП в аудите рассмотрены в работах таких ученых, как С. М. Бычкова, Ю. А. Данилевский, А. А. Савин, Е. В. Старовойтова, М. В. Тарасова. Так, М. В. Тарасова считает, что АП — это не что иное, как успешная основа предварительного планирования развития любой организации. А. Д. Шеремет, В. П. Суйц характеризуют АП как действия аудитора, в ходе которых проводится анализ соотношений и закономерностей, основанных на сведениях о деятельности аудируемого лица. А. Н. Сергиенко раскрывает проблемы и перспективы использования АП в аудите и использует результаты при принятии управленческих решений в организации, а также применение АП на всех этапах аудита. В научной работе Т. Г. Шешуковой предложен универсальный алгоритм применения АП в процессе аудита, позволяющий использование процедур на любом этапе аудита методом, наиболее доступным для понимания специалистами с разным уровнем профессиональной подготовки.

АП, по сравнению с детальным тестированием, зачастую являются более эффективным и менее трудозатратным методом проверки, что позволяет в полной мере повысить качество услуг и оптимизировать временные затраты в ходе аудита. Кроме того, значительная часть важнейших выводов аудитора по результатам аудита о соблюдении допущения непрерывности деятельности организации в большей степени формируется на основании проведения АП.

Применение АП позволяет сделать выводы о необходимости совершенствования АП по следующим причинам:

- применение риск-ориентированного аудита;
- уточнение и детализация АП.

Кроме того, проведенное исследование позволяет сформулировать рекомендации:

- применять АП для обеспечения реализации риск-ориентированного аудита;
- уточнить и детализировать методику АП.

Таким образом, это позволяет обеспечить соблюдение требований стандартов аудиторской деятельности и способствует повышению качества аудита.

Влияние методики бенчмаркинга на результат анализа конкурентоспособности предприятий электроэнергетической отрасли

**Свиридов Н. В., магистрант 1-го года обучения, ИЭУИП СФУ
Научный руководитель — Самусенко С. А., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в данной статье описаны методы и результаты бенчмаркинга. Бенчмаркинг является инструментом бизнес-анализа, который используется при оценке конкурентоспособности предприятий и выполняется на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности и публичной нефинансовой отчетности. Результаты бенчмаркинга дают возможность проанализировать накопленный опыт и обеспечивают предприятиям взаимовыгодный обмен знаниями для разработки эффективной стратегии поведения на рынке.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентный анализ, финансовый анализ, бизнес-анализ, конкурентоспособность предприятия.

Неэффективное использование ресурсов является одной из ключевых проблем российской экономики. Несвоевременно выявленные проблемы в финансово-хозяйственной деятельности снижают конкурентоспособность предприятия и возможности для его дальнейшего развития. Для оценки потенциала дальнейшего развития применяется бенчмаркинг. Бенчмаркинг — механизм сравнительного анализа показателей процессов деятельности предприятий, в том числе с использованием данных о «лучших практиках» на рынке или в отрасли.

Целью работы является анализ деятельности дочерних организаций ПАО «Россети» с помощью различных методик бенчмаркинга для выявления «лучшей практики» и ее дальнейшего распространения в целях повышения эффективности использования ресурсов. Кроме того, в работе проведена оценка влияния выбранного метода бенчмаркинга на результат анализа. Для выполнения анализа нами использованы следующие методы:

- метод сумм;
- метод балльной оценки;
- метод расстояний.

В рамках метода сумм использовалось взвешивание балльных оценок, выставленных несколькими экспертами.

Таблица 1
Результат бенчмаркинг-анализа дочерних предприятий ПАО «Россети» 2018 г.

Показатель	МРСК Сибирь	МРСК Урала	МРСК Волги	МРСК Центра	МРСК Северо- Запада	МРСК Кубани	Ленэнерго	МОЭСК	МРСК Юга
Метод балльной оценки	8	9	7		6	1	3	5	2
Метод расстояний	3	1	2	4	5	6	9	7	8
Метод сумм (без уд. весов)	3	1	2	5	4	9	7	6	8
Метод сумм (уд. веса, мнение 1 специалиста)	3	1	2	6	5	8	4	7	9
Метод сумм (уд. веса, мнение группы специалистов)	3	1	2	5	4	9	8	6	7

Табл. 1 демонстрирует расхождение результатов бенчмаркинга, полученных при использовании разных методов. Метод балльной оценки демонстрирует результаты, существенно отличающиеся от результатов, полученных при расчете другими методами. Кроме того, существуют расхождения в результатах и для метода сумм, которые можно объяснить субъективным влиянием экспертных мнений при формировании удельного веса показателей. По данным четырех методов «эталонным» предприятием является ПАО «МРСК Урала». Однако, как демонстрирует табл. 2, это предприятие лидирует не по всем показателям. Кроме того, нужно принимать во внимание, что выбор измерителей находился под влиянием субъективного мнения автора.

Таблица 2
Результат сравнительного анализа дочерних организаций ПАО «Россети» 2018 г.

Показатель	МРСК Сибири	МРСК Урала	МРСК Волги	МРСК Центра	МРСК Северо-Запада	МРСК Кубани	Ленэнерго	МОЭСК	МРСК Юга
Коэффициент покрытия	0,382	0,336	1,000	0,239	0,273	0,273	0,281	0,229	0,941
Коэффициент финансовой независимости	0,570	0,853	0,570	0,733	0,700	0,714	1,000	0,847	0,237
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,713	0,926	0,819	0,746	0,685	0,582	0,262	0,350	0,473
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,744	0,526	0,259	0,371	0,644	0,633	0,413	0,531	1,000
Коэффициент финансовой устойчивости	0,765	0,796	1,000	0,876	0,752	0,739	0,945	0,900	0,873
Рентабельность на 1 км линии электропередачи	0,574	0,359	0,357	0,353	0,371	0,355	1,000	0,361	0,555
Коэффициент износа	1,000	0,708	0,877	0,963	0,919	0,810	0,801	0,969	0,861
Отдача от амортизации	0,631	1,000	0,682	0,479	0,749	0,688	0,388	0,384	0,077
Зарплатоёмкость	0,511	1,000	0,687	0,967	0,448	0,422	0,477	0,774	0,360
Потери сети	0,864	0,885	1,000	0,617	0,983	0,576	0,554	0,800	0,661
Сумма баллов	6,754	7,389	7,251	6,344	6,524	5,792	6,121	6,146	6,038
Место	3	1	2	5	4	9	7	6	8

Таким образом, как показали наши расчеты, выбор методики для проведения бенчмаркинга, а также состав, структура и содержание включаемых в анализ показателей оказывают существенное, хотя и не определяющее влияние на получаемые результаты. Это объясняется субъективизмом со стороны наблюдателя. Дальнейшая работа как с «эталонным» предприятием, так и с иными предприятиями может быть сосредоточена на поиске возможных резервов для роста и совершенствования ключевых аналитических показателей. Эта оценка может быть проведена с помощью эконометрической модели. Ее использование позволит преодолеть ставшие очевидными проблемы погрешностей метода балльной оценки и влияния субъективных мнений экспертов на результат.

Оценка рыночной активности ПАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы»

Седельникова В. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Цыркунова Т. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: исследованы основные особенности динамики рыночной активности, присущие электроэнергетической отрасли, на примере ПАО «ФСК ЕЭС». Применены основы технического анализа и предложены направления действий для потенциальных инвесторов и собственников.

Ключевые слова: электроэнергетическая отрасль, показатели рыночной активности, технический анализ, акции.

Топливо-энергетический комплекс имеет важнейшее значение в развитии экономики России. Это обусловлено тем, что рассматриваемая отрасль, представляющая собой совокупность процессов добычи, преобразования, распределения и потребления энергии от источников получения природных энергетических ресурсов до применения энергии, оказывает влияние на обеспечение жизнедеятельности человеческого общества в целом. Электроэнергетическая отрасль промышленности является капиталоемкой, потому что необходимы большие объемы средств для поиска сырья, производства и доставки энергоносителей.

Вопросы максимизации прибыли на инвестированный капитал являются одними из решающих для отрасли в целом. Приток инвестиций в энергетическую отрасль в настоящее время постепенно увеличивается. Для повышения инвестиционной привлекательности необходимо обеспечить управляемость и прозрачность финансовых потоков компании. Важным инструментом финансового управления становятся системы бюджетирования и поддержки процессов финансово-экономического управления.

Цель работы заключается в выявлении особенностей динамики рыночной активности организации электроэнергетической отрасли на примере ПАО «Федеральная Сетевая Компания Единой Энергетической Системы» и разработке рекомендаций потенциальным инвесторам и собственникам. Показатели рыночной активности предприятия являются одним из основных аспектов, который интересует владельцев хозяйствующего субъекта и инвесторов. Главный интерес для собственника организации представляет его прибыльность (прибыль, полученная благодаря усилиям руководства компании на средства, инвестированные владельцами компании).

Стоимость компании ПАО «ФСК ЕЭС» на 31.12.2019 составляет 210 млрд руб. Номинальная стоимость акции представляет собой частицу уставного капитала акционерного общества, пропорционально ей осуществляется выплата дивидендов. Цена акций ПАО «ФСК ЕЭС» в 4-5 раз ниже, чем у таких организаций электроэнергетической отрасли, как «РусГидро», «Россети» и «ИНТЕР ПАО», при этом объем размещенных акций у ФСК на несколько

порядков больше. Анализ движения цены акций характеризуется общим снижением показателей, ряд аналитиков обосновывает такую динамику невыплатой дивидендов.

Развитие будущих тенденций для цены акций можно спрогнозировать, обратившись к основам технического анализа. Технический анализ заключается в обработке информации о рыночной цене акций с целью определения общих тенденций рынка, исходя из которых, можно определить оптимальное время покупки или продажи. Родоначальник Чарльз Доу выделял основные постулаты анализа:

- движение цен подчинено тенденциям;
- движение цен на рынке учитывает всю возможную информацию;
- история изменения цен всегда повторяется.

На основе технического анализа построен график, состоящий из «японских свечей», который показывает изменения максимума и минимума цен акций ПАО «ФСК ЕЭС», он позволяет сделать вывод о дальнейших тенденциях. Все показатели имеют схожую динамику, изредка встречаются отклонения. Движение максимумов и минимумов создают паттерн «симметричный треугольник», который говорит о продолжении существующей тенденции, следовательно, в рассматриваемой ситуации цена акций продолжит расти.

Сравнение динамики акций организации с отраслевым энергетическим индексом позволит определить позиции ФСК в отрасли. В структуре расчета индекса ММВБ ПАО «ФСК ЕЭС» занимает 32 место из 40 и имеет долю 0,4 %. В структуре отраслевого индекса «энергетика» организация занимает лидирующие позиции и имеет в нем долю 15,03 %.

Акции ФСК в 2019 г. продемонстрировали отстающую динамику в сравнении с индексом Московской Биржи и отраслевым индексом MICEX PWR. За год стоимость акций Компании уменьшилась на 20,3 %, в то время как снижение индексов Московской Биржи и MICEX PWR составило 5,5 и 8,5 % соответственно. Темпы роста прибыли на акцию ПАО «ФСК ЕЭС» в 2018 г. составили 593 %, а в 2019-м уже всего лишь 40 %. Падение прибыли обусловлено ухудшением положения организации преимущественно из-за неготовности к изменениям законодательства РФ и невозможности выплатить дивиденды в предыдущем периоде.

Динамика акций ФСК в сравнении с индексами Московской Биржи и MICEX PWR отстающая, это обусловлено разочарованием инвесторов в отношении величины дивидендных выплат по итогам 2018 г. и ухудшением дивидендных перспектив, нивелировавшим позитив сильной финансовой отчетности, публиковавшейся компанией в течение 2019 г. ПАО «ФСК ЕЭС» при формировании дивидендной политики руководствуется не только строгим соблюдением требований законодательства, но и необходимостью обеспечивать оптимальный баланс интересов акционеров и потребностей компании в развитии, повышении ее инвестиционной привлекательности и капитализации.

Сумма дивидендов на акцию стабильно растет независимо от других показателей. У фирмы есть много благоприятных возможностей для инвестирования средств, так как дивидендный выход близок к нулю.

Инвесторам рекомендуется рассматривать акции ПАО «ФСК ЕЭС» как недооцененный актив или актив с хорошими перспективами роста стоимости. Проведенный выше анализ отмечает, что данный период представляется самым удачным для инвестирования, потому что после начала снижения стоимости в 2018 г. происходит и прогнозируется постепенный рост стоимости акций в будущем.

Бухгалтерские риски и методики их оценки

Скачкова И. С., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Харченко О. Н., канд. экон. наук, профессор

Аннотация: необходимость проведения оценки бухгалтерских рисков обусловлена собственной взаимосвязью с выбором инструментов, с помощью которых экономический агент после снизит возникшую неопределенность в учете деятельности предприятия, обеспечивая тем самым достоверность финансовой отчетности. Раскрывается понятие оценки рисков хозяйственной деятельности, анализируются различные методики оценки в зависимости от вида риска.

Ключевые слова: оценка бухгалтерских рисков, методики оценки.

Бухгалтерские риски являются важной составляющей в системе жизнедеятельности любой организации; их необходимо учитывать как при формировании финансовой отчетности, так и при принятии решений, касающихся деятельности предприятия. В свою очередь, учет рисков включает в себя не только верно выбранную классификацию, но и применение в соответствии с выбранной классификацией методики оценки.

Под оценкой рисков хозяйственной деятельности в научной литературе подразумевается вычисление степени риска, тогда как методика оценки хозяйственных рисков систематизирует, разрабатывает целостный подход к определению степени риска, то есть правильно выбранная методика позволяет отобразить влияние рисков на финансово-хозяйственную деятельность предприятия в числовом формате.

Существует несколько методик оценки хозяйственных рисков. Одна из существующих включает в себя и качественную, и количественную оценку рисков, что способствует более полному и объективному результату.

Под качественной оценкой разработки подразумевают выявление рисков, сопутствующих реализации предполагаемого решения, определение их количественной структуры и выявление наиболее подверженных риску областей в разрабатываемом алгоритме принятия решения. Целью данного этапа служит выявление основных видов рисков, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность. Учитывая качественную оценку рисков хозяйственной деятельности, руководитель уже на начальном этапе может определить степень рискованности по количественному составу рисков, в связи с чем отказаться от реализации потенциального решения.

На последующем этапе (количественная оценка риска) экономическому агенту необходимо использовать методику, применяемую при аудиторских проверках, а именно оценка рисков по контрольным точкам финансово-хозяйственной деятельности, где эмпирическим путем необходимо по балльной шкале от 0,0 до 1,0 оценить величину каждого риска. Преимущество данной методики заключается в том, что каждый из этапов взаимосвязан: количественная оценка рисков проводится на основе данных, полученных

при качественной оценке, таким образом оценке подлежат только те риски, которые могут возникнуть при осуществлении конкретного алгоритма принятия потенциального решения организации.

Также на сегодняшний день в качестве наиболее распространенной методики оценки бухгалтерских рисков можно выделить метод тестирования. Оценивая риски в бухгалтерском учете посредством метода тестирования, экономический агент должен разработать тесты по оценке каждого вида рисков, возникающих в системе бухгалтерского учета. На каждый тестовый вопрос необходимо дать либо положительный, либо отрицательный ответ; каждый отрицательный ответ оценивается в один балл, а за каждый положительный засчитывается ноль баллов. Ответив на все представленные в составленной ранее таблице вопросы, необходимо просуммировать полученные баллы, определив их общее количество и вычислив долю отрицательных ответов, которая и иллюстрирует величину риска.

Наиболее приближенной методикой оценки бухгалтерских рисков, состоящей как из качественной, так и из количественной оценки, является недавно предложенный С. В. Зыковым «метод троек», позволяющий также при формировании финансовой отчетности учесть более широкий спектр бухгалтерских рисков. Данная методика представляет собой оценочную шкалу с тремя основными качественными оценочными диапазонами (низкий, средний, высокий), каждый из которых поделен на аналогичные три поддиагона (низкий, средний, высокий). В основу «метода троек» заложена смешанная (мультипликативная и аддитивная) математическая модель, посредством которой рассчитывают единый средний показатель уровня риска. Модель принимает следующий вид:

$$\bar{R} = \frac{\sum_i^n (w_i \div 10) \times r_i}{n}, \quad (1)$$

где R — единый средний уровень риска; w^i — вес значимости i -го риска; r_i — уровень i -го риска; i — порядковый номер риска; n — количество рисков в модели.

Соблюдая порядок и правила оценки рисков по предложенной методике, возможно получить значение единого среднего уровня риска, который попадает в один из трех интервалов: единый низкий уровень рисков (0; 3), единый средний уровень рисков (4; 6) и единый высокий уровень рисков (7; 9).

Однако на практике даже компании-гиганты применяют простые в расчетах методики, которые не дают объективную оценку сложившейся ситуации. Так, ПАО «ОГК-2» производит оценку рисков посредством карты рисков, иллюстрирующей вероятность их реализации и значимость влияния, оказываемого рисками на деятельность предприятия. На основе определенных характеристик риски распределяются по группам, значимость которых рассчитывается как среднее арифметическое значение ранжированных рисков:

$$X_{\text{ср}} = \frac{X_1 + X_2 + \dots + X_n}{n}, \quad (2)$$

где $X_{\text{ср}}$ — значимость группы рисков (среднее значение ранга рисков); X_1, \dots, X_2 — относительный ранг каждого риска, входящего в группу; n — количество рисков, входящих в группу.

Так, на конец 2018 г. экологические риски были оценены в 4 балла, что относит их к группе несущественных рисков. В свою очередь, проводимая государством политика в отношении сохранения окружающей среды посредством установления нормативов загрязнения (например, воздуха) свидетельствует о более высоком значении ранга рисков. В качестве объективизации предоставляемых в отчетности результатов можно применить «метод троек», учитывая не только значимость риска, но и его уровень, где будет заложено влияние на риск таких сторонних факторов, как государственная политика, тем самым полученное значение экологических рисков будет оценено не в 4 балла, а выше: от 5 до 7 баллов.

Анализ существующих методик оценки рисков хозяйственной деятельности позволяет заключить, что авторы научных работ пытаются в своих подходах соединить как качественную, так и количественную оценки рисков, что должно позволить сформировать наиболее объективную информацию о финансовом состоянии, условиях и результатах деятельности предприятия. Качественно разработанная методика и проведение экономическим субъектом оценки бухгалтерских рисков организации в системе учета позволяет внести рационализацию, то есть выявить недостатки и определить направления по совершенствованию системы как бухгалтерского, так и управленческого учетов, нивелировать неопределенность в финансовой отчетности предприятия, что оптимистично скажется на принятии решений между заинтересованными сторонами: внешними пользователями отчетной информации и сотрудниками компании. Тем не менее на практике экономические агенты прибегают к более простым методикам, что значительно снижает точность получаемых результатов и неблагоприятно влияет на дальнейшие принимаемые результаты.

Учет дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях

Сыромятников К. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Цыркунова Т. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в статье рассматриваются особенности учета дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях, отражён порядок списания задолженностей.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Статья посвящена проблеме учёта дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях на примере ООО «Монолитстрой». Проблема является актуальной, так как производственный процесс любой организации подразумевает наличие расчетов с поставщиками, подрядчиками и другими субъектами деятельности. Ввиду экономической нестабильности рынка, риск несвоевременной оплаты значительно увеличивается. Поэтому необходимо уделять наибольшее внимание работе с контрагентами.

Целью исследования является выявление изъянов в работе с дебиторами и кредиторами для разработки рекомендаций по повышению качества работы с задолженностями.

В первую очередь стоит отметить, что строительная отрасль, в сравнении с организациями иной деятельности, имеет значительные отличия учета задолженностей как в бухгалтерском, так и налоговом учете. Это вызвано следующими факторами: долгосрочный характер выполнения строительных работ; строительные работы могут осуществляться сразу несколькими организациями; используется большое количество материалов, находящихся как в собственном пользовании, так и полученных на давальческой основе от заказчика. Следовательно, при оценке экономической ситуации в строительных организациях особенно актуальны вопросы учета дебиторской и кредиторской задолженности.

В связи с тем, что в российских организациях отсутствует устоявшаяся практика по сбору задолженностей, при решении проблемы неплатежей перед руководителями предприятий возникает вопрос о том, кто именно должен отвечать за сбор задолженностей.

До тех пор, пока за сбор задолженностей не отвечают какие-то конкретные люди или отделы в больших организациях, работа по сбору задолженностей так и остается невыполненной. Относительно мало людей действительно психологически способны просить заплатить деньги по факту возникшей дебиторской задолженности. Этот фактор необходимо всегда принимать во внимание. Однако большинство работников готовы воспринимать взыскание долгов как часть своей работы, нечто, к чему следует привыкнуть, подсознательно понимая, что за это они получают деньги.

Для ООО «Монолитстрой» характерен длительный операционный цикл, что объясняется спецификой строительной отрасли. Это связано с технологией строительства, когда выполнение определенных стадий строительства строго регламентировано по времени, с вопросами финансирования строительства и последующей сдачи строительных объектов заказчику. В строительстве, как ни в одной другой отрасли, проявляется актуальность своевременного финансирования проекта. Именно этим объясняется то, что ООО «Монолитстрой» использует два графика строительного проекта: строительства и финансирования, т. е. сначала составляется график финансирования проекта и уже под него «подгоняют» график строительства, что, в общем, не совсем правильно, так как существуют технологические нормы строительства, с учетом которых и следует формировать график финансирования.

Приведенные особенности работы строительных организаций обуславливают появление зависимости между объемом выполняемых по договору строительно-монтажных работ и количеством строящихся объектов. Строительные компании, как правило, работают с довольно небольшим количеством заказчиков, которые и формируют большой объем выручки организации.

Структуру дебиторской задолженности в строительных организациях представляют расчеты за выданные авансы поставщикам и подрядчикам, расчеты с застройщиками, взаиморасчеты по договорам долевого участия. Нарушение или невыполнение договорных обязательств, выдача авансов является причиной возникновения дебиторской задолженности. Кредиторская задолженность в ООО «Монолитстрой» состоит из задолженности за полученные материалы от застройщика и авансов по договорам долевого участия. В данный момент ООО «Монолитстрой» уделяет внимание только наиболее крупным организациям (поставщикам/покупателям), чтобы не испортить свою репутацию. Небольшие ИП остаются в стороне, хотя они формируют существенную долю задолженности, из-за чего ряд дебиторов несвоевременно погашают свои обязательства.

Ввиду того, что дебиторская и кредиторская задолженность оказывает немаловажное влияние на финансовое положение организации, величину ее прибыли в отчетном периоде, организации «Монолитстрой» необходимо усилить контроль за состоянием задолженности и производить своевременное списание этих задолженностей. Отражение в учете списания дебиторской задолженности зависит от того, создается резерв по сомнительным долгам или нет. Если резерв по сомнительным долгам не создается, списанная задолженность (в сумме, в которой она была отражена в бухгалтерском учете) относится на финансовые результаты. В соответствии с п. 11 и 14.3 ПБУ 10/99 списанная задолженность включается в состав прочих расходов. В течение пяти лет с момента списания сумма списанной задолженности учитывается за балансом на счете 007 «Списанная в убыток задолженность»

неплатежеспособных дебиторов». Если организация формирует резерв по сомнительным долгам, то суммы дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности списываются за счет средств резерва. Списанные суммы кредиторской задолженности согласно пункту 8 ПБУ 9/99 включаются в состав прочих доходов. Строительные организации осуществляют списание задолженности согласно данным проведенной инвентаризации, а также по распоряжению руководителя организации.

Согласно п. 4 ст. 11 Закона о бухгалтерском учете, п. 5.5 Методических указаний № 49 выявленные в результате инвентаризации расхождения между фактическим наличием имущества и данными бухгалтерского учета отражаются в годовой бухгалтерской отчетности.

Особое внимание при инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности следует обратить на определение периода ее списания для целей налогового учета. В соответствии с требованиями ст. 266 НК РФ, составляя приказ о списании дебиторской и кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности, налогоплательщику следует учитывать, что дебиторская задолженность включается в состав внереализационных расходов и подлежит признанию в расходах именно в периоде истечения срока исковой давности.

В части определения периода списания просроченной кредиторской задолженности, согласно нормам, п. 18 ст. 250 НК РФ предусматривает обязанность налогоплательщика учесть суммы требований кредиторов, по которым истек срок исковой давности, в составе внереализационных доходов. И признать данные доходы необходимо в том периоде, в котором истек срок исковой давности.

Таким образом, размер дебиторской и кредиторской задолженности и период оборачиваемости каждой из них значительно влияет на финансовое положение организации, а эффективное управление ими является ключевым аспектом деятельности организации. В ходе исследования деятельности ООО «Монолитстрой» было выявлено, что одним из наиболее перспективных направлений по оптимизации работы с контрагентами является своевременный учёт задолженностей и их списание, поэтому были представлены рекомендации по учёту задолженностей. Однако стоит отметить, что строительная отрасль претерпевает большие изменения, в том числе и в законодательстве, поэтому проблема требует дальнейшего изучения, со стороны бухгалтерского учёта.

Повышение эффективности использования объектов интеллектуальной собственности как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятия (на примере ООО «КраМЗ»)

Харитонов Д. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Кожина Т. В., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в работе были отражены результаты дополнения в стандартную методику анализа эффективности для ее возможного применения при оценке результатов использования объектов интеллектуальной собственности, а также сравнение результатов скорректированной и стандартных методик. Предложены пути преодоления неэффективного использования объектов интеллектуальной собственности на примере промышленного предприятия (ООО «КраМЗ»).

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, эффективность, анализ, методика.

На современном этапе развития экономики возникла явная потребность в осознании места анализа эффективности использования объектов интеллектуальной собственности (далее ОИС) как неотъемлемой части анализа эффективности использования ресурсов предприятия. Проведение анализа эффективности использования объектов интеллектуальной собственности способствует принятию обоснованных управленческих решений, обеспечивающих рост рыночной конкурентоспособности предприятия на основе активного использования нематериальных активов.

Анализ современной экономической литературы позволяет сделать вывод о многообразии существующих методик оценки эффективности использования активов, которые необходимо модифицировать с учетом особенностей конкретного вида актива для эффективного использования его на предприятии. Так, объекты интеллектуальной собственности являются специфическим активом, поэтому возникает потребность в корректировке стандартной методики с целью выявления резервов повышения эффективности от их использования для увеличения конкурентоспособности предприятия, что является актуальной проблемой на сегодняшний день.

Организации вправе сами определять, какая методика эффективности использования объектов интеллектуальной собственности будет применяться на предприятии, исходя из особенностей отрасли. Поэтому мы оценили данные ООО «Красноярский металлургический завод» (далее ООО «КраМЗ»), исходя из стандартной методики, и проанализировали полученные результаты.

Рентабельность является относительным показателем экономической эффективности, поэтому за основу взят стандартный расчет рентабельности активов в виде отношения чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов. Преобразование данной формулы предполагало построение мультипликативной модели, в которой были введены следующие показатели: ко-

эффицент налогового бремени, коэффициент процентного бремени, рентабельность продаж предприятия, коэффициент оборачиваемости оборотных активов, коэффициент текущей ликвидности, краткосрочные обязательства на 1 руб. кредиторской задолженности, соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, доля дебиторской задолженности в чистых активах, отношение чистых активов к внеоборотным активам, отношение внеоборотных активов к объектам интеллектуальной собственности, доля объектов интеллектуальной собственности в активах.

По результатам скорректированной методики получилось, что общее изменение рентабельности активов ООО «КраМЗ» составило $-0,8\%$. Для определения влияния объектов интеллектуальной собственности на данное изменение были выделены более значимые факторы и определено их влияние на изменение уровня рентабельности.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод, что наибольшее положительное влияние $1,23\%$ на изменение рентабельности активов предприятия ООО «КраМЗ» оказал показатель «доля дебиторской задолженности в чистых активах», а наибольшее отрицательное влияние оказал показатель «коэффициент текущей ликвидности» ($-1,65\%$). Доля объектов интеллектуальной собственности также оказала негативное влияние на изменение рентабельности активов предприятия ($-0,77\%$), что связано с уменьшением стоимости интеллектуальных объектов за анализируемый период. Из вышеизложенного следует, что экономическая эффективность предприятия будет увеличиваться, если увеличивается эффект от применения ОИС. В свою очередь, объекты интеллектуальной собственности ООО «КраМЗ» имеют низкий процент использования и, следовательно, низкую эффективность. Это подтверждается расчетом и других показателей эффективности (методики по затратам и доходам). Использование существующих методик по затратам и доходам сопряжено с большими трудностями, одной из которых является наличие требуемой расчетной информации. Поэтому более реалистичным и применимым на практике для ООО «КраМЗ» является применение скорректированной стандартной формулы расчета рентабельности, которая будет учитывать использование интеллектуальных объектов на предприятии и отражать изменение экономического эффекта.

Поскольку предприятие ООО «КраМЗ» уделяет большое внимание повышению качества и расширению ассортимента своей продукции, чтобы иметь необходимое преимущество перед конкурентами, а также занимать значительную долю на рынке производства и переработки, предприятие с 2015 г. использует ОИС (полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания, промышленные образцы, секреты производства). Однако из вышеизложенного следует, что для ООО «КраМЗ» все значения, вне зависимости от того, какая методика применялась, говорят о малоэффективном использовании этих интеллектуальных объектов. Это связано с тем, что организация не уделяет достаточного внимания данному направлению инновационной деятель-

ности. Поэтому для анализируемого предприятия важно больше внимания уделять разработкам, привлекая дополнительные источники финансирования и увеличивая долю ОИС в общем числе активов, а также полученные результаты разработок применять на предприятии.

Организации также необходимо проводить систематический анализ эффективности использования объектов интеллектуальной деятельности, что позволит своевременно отражать воздействие как отрицательных, так и положительных факторов, оказывающих влияние на положение фирмы на рынке, ее финансовое состояние и конкурентоспособность. Это даст компании ООО «КраМЗ» оперативно корректировать уже принятые решения о развитии фирмы на краткосрочные и долгосрочные перспективы в соответствии с изменяющимися тенденциями.

Повышения эффективности от использования объектов интеллектуальной собственности ООО «КраМЗ» можно добиться с помощью увеличения объема инвестиций на разработку и внедрение новых технологий, что позволит сделать производство (в т. ч. вторичная переработка отходов) менее вредным, а продукцию более конкурентной. Также прирост полезного эффекта от использования ОИС возможен посредством применения опыта зарубежных стран в данной области с целью обновления старых и создания новых интеллектуальных разработок.

Поскольку основная доля интеллектуальных объектов приходится на товарные знаки, то увеличение эффективности от использования объектов интеллектуальной собственности можно осуществить за счет продажи или сдачи в аренду этих знаков, передачи прав на использование товарного знака в составе бренда компании.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий позволит не только повысить эффективность деятельности ООО «КраМЗ», но и его конкурентоспособность.

Методический подход к измерению социального капитала организации

Швед Ю. Р., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Самусенко С. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в статье рассмотрена роль социального капитала в организации. В результате анализа уровней социального капитала были выявлены показатели, учитываемые при измерении.

Ключевые слова: социальный капитал, уровни социального капитала, публичная нефинансовая отчетность, оценка социального капитала.

Социальный капитал определяет качество социальных связей в организации и в обществе. В этом смысле «социальный капитал» выступает как ресурс, снижающий уровень транзакционных издержек и риски оппортунистического поведения участников экономической деятельности. Социальный капитал позволяет агентам рынка более эффективно реализовывать свои экономические интересы.

В распоряжении правительства о концепции развития публичной нефинансовой отчетности предоставляется перечень основных показателей. Для измерения социального капитала необходимо расширить данный список для более точного расчета капитала.

Рассмотрим классификацию социального капитала по уровням. Представители социологической школы предлагают следующие уровни социального капитала: микро- (имея в виду индивида), мезо- (уровень организации) и макроуровень (сообщество).

Социальный капитал микроуровня определяется деятельностью людей внутри организаций (отдельной фирмы, общественной организации и т. д.), при этом он не является простой суммой коммуникативных каналов членов коллектива, а представляет собой самостоятельную систему, в которой появляются новые системные свойства (сотрудничество, взаимопомощь, корпоративная культура, репутация, имидж, бренд), не присущие составляющим ее элементам. Социальные связи индивидов со временем могут использоваться организациями, социально-экономические отношения организации могут становиться социальным капиталом индивидов. С экономической точки зрения социальный капитал микроуровня влияет на рост эффективности деятельности с помощью формирования поведения людей и снижения транзакционных издержек, которые возникают при поиске информации; ведении переговоров и заключении контрактов; осуществлении мониторинга и предупреждения оппортунизма; осуществлении спецификации и защиты прав собственности; соблюдении договорных обязательств; следовании общим правилам поведения для всех участников рынка и т. д. Показателями для измерения социального капитала микроуровня могут быть расходы

на мероприятия по охране труда, расходы на организацию и проведение физкультурно-оздоровительных мероприятий внутри организации, расходы на проведение лекций по праву и т. д.

Накопление социального капитала на мезоуровне отражает отношения внутри институциональных секторов, проявляется в отношениях между экономическими агентами региона, отраслей, союзов, кластеров, горизонтально и вертикально интегрированных компаний. Этот уровень социального капитала оказывает большое влияние на стабильность социально-экономической системы. Для вычисления социального капитала на мезоуровне необходимо, например, количество повторных сделок с контрагентом/покупателем, количество одобренных банком кредитов и соответствующие суммы, сумма отложенных платежей контрагентом, число удовлетворенных обращений в суд в связи со спорами с контрагентами и т. д.

Социальный капитал макроуровня (на уровне страны отражает отношения между институциональными секторами) реализуется в масштабах рынков и экономической системы в целом. На этом уровне социальный капитал является общественным благом, вследствие чего часто оказывается недоинвестированным. Как отмечает исследовательская группа под руководством JI. И. Полищука, государство является несовершенной альтернативой социальному капиталу этого уровня; оно заполняет вакуум, который оставлен социальным капиталом, и в этом смысле идет навстречу обществу. Социальным капиталом на данном уровне могут являться расходы на участие в реализации государственных, социальных, благотворительных программ, доля подразделений, в отношении которых проведена оценка коррупционных рисков, число удовлетворенных обращений в суд, затраты на охрану окружающей среды, в том числе на охрану атмосферного воздуха и предотвращения изменения климата, сбор и очистку сточных вод, обращение с отходами, сохранение биоразнообразия и охрану природных территорий.

Так как в микроуровень не входят коммуникативные сети членов организации, то базовым уровнем является наноуровень социального капитала. На данном уровне при измерении социального капитала можно использовать следующие показатели: расходы на оплату труда всего и в том числе льготы и социальные выплаты, средняя заработная плата, коэффициент текучести, численность пострадавших при несчастных случаях на производстве, расходы на обучение работников и т. д. Все последующие уровни формируют социальный капитал, интегрируя социальный капитал предыдущих уровней. Фирма для максимального удовлетворения своих потребностей развивает сеть взаимоотношений с контрагентами, опираясь на имеющийся социальный капитал и потенциал развития социального капитала своих сотрудников-представителей наноуровня.

Рассмотрим на гипотетической организации пример измерения социального капитала за отчетный период (2019 год). Предположим, организация выплачивает льготы и социальные выплаты сотрудникам, коэффициент те-

кучести, равный 4,5 %, является нормой для компании, фирма оплачивает повышение классификации сотрудников. Данные показатели положительно влияют на социальный капитал наноуровня.

Также организация проводит физкультурно-оздоровительные мероприятия и лекции по праву для уменьшения оппортунистического поведения, что увеличивает величину социального капитала микроуровня.

Доля повторных сделок с контрагентами и покупателями довольно велика, существует существенная доля отложенных платежей с контрагентами, что положительно влияет на социальный капитал на мезоуровне. А значительное количество решений суда не в пользу организации негативно влияет, отражая оппортунистическое поведение компании.

Расходы на участие в реализации благотворительных программ, значительная доля подразделений, в отношении которых проведена оценка коррупционных рисков, и затраты на охрану окружающей среды увеличивают социальный капитал организации.

Таким образом, рассмотрение социального капитала по уровням увеличило количество показателей, которые можно использовать при расчетах. Сравнивая с показателями, предложенными правительством РФ, в концепции в основном указаны статьи микро- и макроуровней. Не были рассмотрены показатели из наноуровня (коэффициент текучести), мезоуровня (доля повторных сделок с контрагентом, доля отложенных платежей контрагентом, доля повторных сделок с покупателями, количество решений суда не в пользу ответчика (общества)) и частично микроуровня (расходы на проведение лекций по праву). Организация может использовать свои статьи для измерения капитала, но понимание уровней оптимизирует процесс расчета социального капитала.

Проблемы учета лизинговых операций в России

Шошкина А. А., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Харченко О. Н., канд. экон. наук, профессор

Аннотация: *в работе изложены изменения в отражении лизинговых операций в связи с применением ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».*

Ключевые слова: *аренда, лизинг, финансовая аренда, лизинговые сделки.*

Одним из способов улучшения рыночной экономики является повышение уровня бизнеса, который, в свою очередь, зависит от имеющихся у компании основных фондов и рациональности их использования. Высокая степень изношенности основных фондов способна привести к ситуации, в которой большая часть прибыли будет идти на покрытие убытков. Для поддержания конкурентоспособности компания вынуждена своевременно обновлять парк оборудования. Однако она не всегда располагает свободными средствами, которые готова пустить на такие кардинальные изменения. Один из способов решения проблемы — частичное обновление оборудования, при котором замене подлежит какая-либо часть одного оборудования. Но далеко не всегда это решение является целесообразным в долгосрочной перспективе. Особенно это касается сферы производства, когда точечное устранение неполадок затягивается во времени и требует финансовых затрат. Таким образом, компания пытается сохранить свой текущий объем производства, несет финансовые издержки на это поддержание, в то время как конкуренты оптимизируют свое производство и завоевывают более выгодное положение на рынке. Избежать такой участи можно с помощью финансовой аренды или лизинга.

Учет лизинговых операций в Российской Федерации имеет свою специфику и ряд отличий от системы учета, предусмотренных международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Для более высокого положения России на мировой арене, страна была вынуждена пересмотреть существующие правила учета с целью сведения к образцу системы учета в соответствии с требованиями международного сообщества. Это обеспечит, во-первых, возможность пересмотра существующих правил и устранения вероятных на данный момент недочетов и вопросов, во-вторых, помимо профессионального роста, позволит другим странам лучше понимать, как взаимодействовать с российскими компаниями, поскольку бухгалтерская отчетность для них будет в более понятном и привычном виде, что повлечет поток внешних инвестиций и развитие в технологической и иной базы российского бизнеса. Такого рода изменения потребовали пересмотра существующих правил учета и создания федеральных стандартов бухгалтерского учета (ФСБУ), основной задачей которых является максимально допустимое устранение тех самых различий в методологиях.

При сравнении проекта ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда» можно прийти к выводу, что некоторые аспекты стали идентичными:

- определение договора аренды;
- виды аренды (операционная и неоперационная);
- классификация аренды: для арендодателя — финансовая и операционная, для арендатора — только как операция финансирования;
- в отношении краткосрочной аренды (12 месяцев и менее) и низкой стоимости актива (300 000 руб. и менее) является допустимым освобождение арендатора от признания арендных отношений;
- обязательства у арендатора подлежат признанию по приведенной стоимости;
- предусмотрена возможность пересмотра срока аренды.

Если более подробно останавливаться на проекте ФСБУ 25/2018, то можно заметить ряд нюансов:

- проект ФСБУ 25/2018 акцентирует внимание на лизингодателе, лизингополучателе и договоре о лизинге в гораздо большей степени, нежели МСФО (IFRS) 16, поскольку в ФСБУ делается акцент на праве собственности и вещественном праве в аренде, что характерно для договора лизинга, а МСФО предполагает передачу рисков и выгод, основанных на праве пользования;
- проект ФСБУ 25/2018 предполагает определение справедливой стоимости в порядке МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», а МСФО (IFRS) 16 предполагает освобождение от требований данного стандарта;
- для ФСБУ характерны недостаточно четкие критерии распознавания объектов арендных отношений, что может сказаться в дальнейшем на бухгалтерском учете в коммерческих компаниях;
- для проекта ФСБУ 25/2018 характерно особое внимание к лизинговым сделкам, в то время как МСФО (IFRS) 16 останавливается лишь на аренде.

Изменения в законодательстве повлекут за собой и изменения в составлении бухгалтерской отчетности. Если ранее лизинговые операции, кроме раскрытия информации по основным средствам, которые находятся на балансе лизингополучателя, не регламентировались, то с появлением ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» операции становятся более регламентированными. В настоящий момент лизингодатели, принимая во внимание ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99, могут предоставлять информацию в отчете о финансовых результатах о прочих доходах и расходах свернуто, если факты хозяйственной жизни не оказывают существенного влияния на финансовое положение организации и правилами бухгалтерского учета допускается такое отражение. С 2022 г., согласно ФСБУ 25/2018, лизингодатели должны будут предоставлять информацию уже в развернутом виде. При этом обособлено должна быть раскрыта информация о доходах и расходах, связанных с выбытием предмета лизинга, и доходах в сумме лизинговых платежей. Более того, с 2022 г.

согласно п. 47 ФСБУ 25/2018 будет раскрываться информация о потенциальных денежных потоках, по которым предполагается выкуп предмета лизинга по окончании срока действия договора.

Изменения затронут и отчетность лизингополучателей, которые сейчас раскрывают информацию лишь об основных видах деятельности. Однако с появлением ФСБУ 25/2018 информация по лизинговым операциям также подлежит обособленному и развернутому раскрытию. Более того, теперь будет раскрываться информация и о тех расходах, которые связаны с договором лизинга и были понесены до начала процесса лизинга.

Таким образом, ФСБУ 25/2018 способствует более полному раскрытию информации. Предоставление пояснений, согласно ФСБУ 25/2018, будет возможно только в табличной форме. Повышается уровень аналитичности, что благоприятно скажется как для внешних, так и для внутренних пользователей информации.

Более того, изменения по ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» позволят сократить дистанцию между российской системой учета арендных отношений и системой МСФО, тем самым упростив некоторым отдельным предприятиям возможность снизить издержки по трансформации отчетности в формат МСФО, но на данном этапе документ не в состоянии дать ответы на некоторые вопросы, касающиеся учета лизинговых операций. К тому же приведение учета к международным стандартам не приводит в настоящее время к учету международного опыта в сфере лизинговых сделок. В попытках выстраивания учета в соответствии с грядущими изменениями российские лизинговые компании сталкиваются с отсутствием программ, позволяющих без дополнительных доработок выстроить оптимальные настройки по лизинговым сделкам.

Вопрос учета лизинговых операций остается открытым и не окончательно изученным на данном этапе. Это позволяет искать новые решения поставленных вопросов, которые, в силу разного рода обстоятельств, не способны добиться полной оптимизации учета лизинговых сделок на сегодняшний день, что оставляет широкое поле для дальнейшего исследования.

Применение коэффициента малоплотности при распределении затрат на транспортировку грузов с разными весогабаритными характеристиками

Ярошенко Е. С., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Самусенко С. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в статье рассматривается применение коэффициента малоплотности при распределении транспортных издержек для случаев наличия в автомобиле грузов с разной плотностью. Приводится доказательство эффективности использования коэффициента в качестве дополнения к существующим методам.

Ключевые слова: плотность груза, распределение затрат, транспортные издержки.

Работа выполнена на примере крупной дистрибьюторской компании города Красноярска, осуществляющей перевозки продуктов питания.

В связи с высокими темпами развития рынка услуг компаниям необходимо уделять все большее внимание сокращению затрат. Для этого логистические предприятия, деятельность которых связана с перевозками, должны постоянно совершенствовать учет транспортных издержек. Система оценки долевой стоимости перевозки грузов путем расчета цены транспортировки тонно-километра была принята еще в СССР и используется в наше время многими компаниями. Такой подход учитывает массу груза и расстояние его перемещения, что позволяет определить энергетические затраты автомобиля, а также дает возможность предоставить клиенту информацию о стоимости услуги перевозки сразу после получения данных о заказе.

Система была эффективна, когда основная масса производителей занималась транспортировкой продукции самостоятельно, и перевозимый груз чаще всего имел сходные характеристики. Сейчас все больше перевозками занимаются отдельные логистические компании, а при перевозке грузов из одной точки в другую их характеристики могут значительно различаться. Как мы знаем, определяющими характеристиками автомобиля является его грузоподъемность и возможный объем загрузки. Система тонно-километров учитывает показатель веса груза, но не учитывает его объем. Таким образом, компании перевозят грузы с различающейся в разы плотностью, но эта вариативность не учитывается при расчетах. Если весь объем первого автомобиля заполнить пачками сока, а второго — коробками с кукурузными палочками, то вес этих грузов будет разным, соответственно и затраты между рейсами будут распределены неверно. Происходит необъективная оценка грузов за счет игнорирования присутствия большого ассортимента разноплотных грузов.

На основе дистрибутивной справедливости был разработан алгоритм перераспределения затрат между грузами разной плотности (вес/объем брут-

то) через использование коэффициента малоплотности. Перевозка грузов с меньшей плотностью должна стоить дороже, поскольку они ограничивают транспортировку другого товара, который мог бы быть перевезен, однако остался неразмещенным из-за того, что их место оказалось занято малоплотной поклажей. При оптимальной плотности товара, погруженного в автомобиль, можно достичь максимальной выгоды от рейса. Для этого нужно рассчитать показатель оптимальной плотности груза относительно фактического парка автомобилей предприятия.

Рассмотрим применение данного алгоритма на примере. Для автопарка нашей компании $P^* = 296,83 \text{ кг/м}^3$, где P^* — оптимальная плотность. Для упрощения можно округлить получившуюся сумму до 300 кг/м^3 . Груз с плотностью более 300 кг/м^3 считается более выгодным для перевозки, так как автомобиль использует полностью свои возможности грузоподъемности. Так что коэффициент малоплотности для такой поклажи равен 1. Коэффициент удорожания цены грузов с плотностью $P < P^*$ составит P^* / P , где P — плотность малоплотных грузов. То есть при плотности груза до 300 кг/м^3 применяется коэффициент малоплотности при расчете издержек.

Предположим, что автомобиль везет два груза по 24 кг, но разного объема. Расстояние от базы до точки составляет 100 км. Объем первого груза составляет $0,046 \text{ м}^3$, тогда плотность груза равна $521,74 \text{ кг/м}^3$. Следовательно, коэффициент малоплотности для него будет равен 1. Объем второго груза равного веса составляет $0,154 \text{ м}^3$, тогда его плотность — $155,84 \text{ кг/м}^3$. Коэффициент малоплотности равен: $300 / 155,84 = 1,925$. Следовательно, для первого груза показатель вес \times расстояние = $0,024 \times 100 \times 1 = 2,4 \text{ т}\cdot\text{км}$. У второго же груза = $0,024 \times 100 \times 1,95 = 4,62$. То есть к малоплотному грузу применяется коэффициент как штраф за больший объем.

Коэффициент малоплотности не противоречит использованию тонно-километра в распределении затрат, а дополняет эту модель. Так, грузы, занимающие больший объем при равной массе, при умножении объема на соответствующий коэффициент не искажают реально понесенных затрат и справедливо их распределяют, способствуя более адекватному управлению процессами предприятия.

Секция 2

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Основные угрозы экономической безопасности речных грузоперевозок в Красноярском крае

Булава А. И., 5-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Кропачев С. В., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в работе рассмотрены основные угрозы экономической безопасности предприятий речных грузоперевозок на территории бассейна реки Енисей, а также выделены основные факторы риска. Приведены примеры решения данных проблем красноярскими речными компаниями и предложены авторские варианты решения ряда вопросов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, речные грузоперевозки, факторы риска.

Сфера речных грузоперевозок является одним из важнейших элементов экономической системы нашего края. Во-первых, благодаря ей в отдаленные районы, такие как Норильск, Дудинка, отправляются необходимые для жизни предметы, продукты, топливо и т. д. Без них люди в северной части нашего региона просто не выживут. Во-вторых, сфера речных грузоперевозок является одной из ключевых сфер, приносящих доход нашему краю.

В-третьих, эта сфера обеспечивает рабочими местами тысячи людей.

Экономическая безопасность предприятия, специализирующегося на речных грузоперевозках, — это отдельная, более узконаправленная сфера экономической безопасности в целом, так как при специфике такой деятельности возникает специфика самой безопасности.

Система экономической безопасности на предприятиях речных грузоперевозок имеет ряд факторов риска:

– сложность набора персонала, которая связана со спецификой деятельности на судах и реке, специальным оборудованием и требованием наличия опыта;

– угроза кражи топлива;

– сложность спасательных операций, связанная с очень дальними рейсами, на протяжении которых зачастую отсутствует связь;

– несовершенство нормативно-правовой базы отдела экономической безопасности;

– изменение структуры или сокращение спроса на рынке речных грузоперевозок и сокращение государственного заказа без замещающего эквивалента;

– угроза неэффективности оценки деятельности отдела экономической

безопасности на предприятии.

Целью исследования является изучение поставленных факторов риска и выявление путей минимизации данных рисков. В связи с этим необходимо решить следующие задачи:

- выявить основные проблемы каждого из факторов риска;
- посмотреть, как организации пытаются бороться с данными проблемами и какие предпринимают шаги;
- на основании этого предложить свои пути решения.

Угрозы экономической безопасности могут возникать как внутри промышленного предприятия, так и вне его, то есть будут зависеть от сферы их возникновения (экзогенные и эндогенные). Но каждая угроза важна, так как затрагивает всю систему безопасности в целом.

Следует заметить, что многие проблемы уже решаются, и довольно успешно. Ярким примером является система «ЭРА ГЛОНАСС», которая позволяет в реальном времени отслеживать место нахождения судов, в случае чрезвычайной ситуации — отправить сигнал SOS с судна, что в условиях отсутствия связи может сыграть фактор сохранения жизни экипажа и целостности груза. Данная система установлена почти на всех судах енисейского флота.

Одной из основных проблем является кража топлива: отдельные капитаны научились экономить топливо, очень хорошо зная локацию реки, где сильное течение, а где нет и т. д. Благодаря этому происходит слив сэкономленного топлива в специально подготовленные и спрятанные на корабле баки, а после продажа его частным предпринимателям.

Борьба с этой проблемой уже дала положительный эффект — краж становится меньше. Здесь работа идет по нескольким направлениям: 1) установка камер видеонаблюдения на судах; 2) отчетность капитанов по использованию топлива; 3) установка системы «ГЛОНАСС», позволяющей в реальном времени отслеживать расход топлива, видеть сливы топлива капитаном судна, любые изменения в работе топливных насосов и где находится топливо. Хотя данная система имеет ряд проблем, которых с каждым годом становится меньше, она позволила предотвратить более 1 000 фактов хищения топлива; 4) проведение незапланированных проверок на судах, когда специалисты стоят прямо на реке и останавливают все проплывающие суда. Происходит сверка документов, опрос работников и осмотр судна (зачастую именно так и обнаруживаются скрытые топливные баки).

В связи со спецификой деятельности организации необходим поиск высококвалифицированного персонала. Данная проблема решается путем работы будущих капитанов с действующими как в период навигации, так и при судоремонте. Таким образом передается опыт, сотрудник узнает специфику бассейна реки Енисей. Например, на базе организации АО «Енисейское речное пароходство» создано училище, где готовят курсантов, которые в будущем имеют возможность прохождения практики и дальнейшего трудо-

устройства в речном пароходстве. Более того, существует вариант заключения договора с организацией о прохождении обучения за счет предприятия, но с условием трудоустройства в АО по окончании обучения.

Для решения поставленных проблем необходимо создание специальной службы экономической безопасности. Ярким примером эффективно действующего отдела является служба экономической безопасности в АО «Енисейское речное пароходство», где ежегодно раскрывается более 100 экономических преступлений на судах предприятия и чью эффективность невозможно переоценить. Данный отдел занимается не только вопросами, которые касаются напрямую безопасности, но и разработкой и осуществлением профилактических мероприятий по защите финансовых и других операций АО, внедрением нормативных актов по организации охраны помещений АО, взаимодействию с охранной фирмой «Пикет», Управлением внутренних дел. Таким образом, можно увидеть, что работа данного отдела очень многогранна, а значит, и оценка его эффективности более сложна. Из этого может появиться еще одна проблема — параметры оценки эффективности работы отдела экономической безопасности на предприятии.

В ходе исследования будут предложены пути минимизации факторов риска и решения ряда ключевых проблем в сфере речных грузоперевозок.

Совершенствование инвестиционной политики негосударственных пенсионных фондов

Карачакова Д. А., 1-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Ферова И. С., д-р экон. наук, профессор

Аннотация: на данный момент все большее внимание уделяется развитию негосударственных пенсионных фондов, а также рационализации использования НПФ денежных средств. Существуют некоторые ограничения со стороны государства по политике инвестирования пенсионных накоплений. Согласно проведенному анализу, были выявлены различные виды инвестиционной политики НПФ. Для эффективной инвестиционной деятельности предложены механизмы инвестирования, которые могут быть использованы НПФ.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд; инвестиционная деятельность; инвестиционная политика; совершенствование.

Вопрос пенсионного обеспечения граждан является центром внимания практически любого государства. На данный момент пенсионная система РФ активно реформируется, одна из целей реформирования — развитие негосударственного пенсионного страхования. На данном этапе мы можем наблюдать консервативную инвестиционную политику НПФ, которая ориентирована на размещение средств в инструменты с фиксированным уровнем дохода. Это связано с тем, что рискованная инвестиционная политика может привести к снижению финансовой устойчивости и надежности НПФ.

Цель исследования — предложить направления совершенствования инвестиционной политики НПФ через разработку механизма инвестирования.

Консервативная политика не использует в полной мере инвестиционные возможности НПФ. При этом директивные требования формирования инвестиционных портфелей ограничивают свободу менеджера и, возможно, снижают эффективность использования денежных средств НПФ. К сожалению, российский рынок акций и облигаций не в состоянии сейчас предложить истории в 30-40 % годовых для пенсионных накоплений, как это было в 2006-2007 гг.

Данная ситуация возникла из-за того, что структура активов не предполагает каких-либо агрессивных и рискованных инвестиций. Доходность же выше доходности банковских депозитов на 2-4 % и текущего уровня инфляции вполне достижима, главный вопрос в выборе компании, которая обеспечит качественное и эффективное управление активами. В данном случае у НПФ есть возможность ротации управляющих, допущенных к управлению активами НПФ. Таким образом, существует необходимость активного и открытого инвестирования средств НПФ.

В октябре 2019 г. индексы пенсионных накоплений, рассчитываемых Московской биржей для инвестдеклараций НПФ, показали положительную динамику. Консервативный индекс, в котором за основу взяты корпоративные

облигации (85 % от расчетной базы) и отсутствуют акции, увеличился за квартал на 3,2 %, тогда как агрессивный (40 % корпоративных облигаций и 40 % акций) вырос на 1,1 %. В среднем же рост индексов пенсионных накоплений составил 2,3 %. Это подтверждает идею, что для успешного управления портфелем пенсионных накоплений необходимо оптимизировать соотношение «риск — доходность», а именно максимально снизить размер рыночного риска при сохранении необходимой доходности.

На данный момент положительную роль играют введение постоянной части вознаграждения, заморозка переходных кампаний и появление возможности использования портфелей до погашения. Однако использование портфеля до погашения фондам невыгодно во время снижающейся ключевой ставки. В условиях общей нестабильности эмитенты не готовы размещать долгосрочные бумаги, что приводит к дефициту таких инструментов.

При рассмотрении инструментов, в которые могут размещаться средства пенсионных накоплений, были выявлены такие, как:

- акции с котировального списка А1 ММВБ–РТС;
- облигации эмитентов с международным кредитным рейтингом не ниже «BB-» или «Ba3» от Moody's и Fitch;
- депозиты, ипотечные бумаги и государственные облигации.

Данные финансовые институты располагают достаточно высокими кредитными рейтингами, что делает их ценные бумаги низкодходными, а значит малопривлекательными для портфельных управляющих.

При анализе литературы было выявлено пять моделей формирования инвестиционного портфеля (модель Марковица, модель Тобина, модель Шарпа (CAPM), модель квази-Шарпа и метод Хуанга — Литценбергера).

При рассмотрении механизма использования данных моделей можно сделать следующие выводы: модель Марковица рационально использовать на стабильных рынках с повышающей доходностью, когда портфель формируется из акций, принадлежащих различным отраслям. Также выявлен недостаток модели, а именно то, что данная оценка доходности рассчитывается как среднеарифметическое доходностей за предыдущие периоды, что может исказить реальные результаты. Модель Тобина позволяет диверсифицировать риск портфеля путем включения безрискового актива — облигаций федерального займа. Таким образом, эта модель дублирует достоинства и недостатки модели Марковица.

Модель У. Шарпа применяется для рассмотрения большого количества ценных бумаг, охватывающих большую часть фондового рынка. Недостаток этой модели — необходимость прогнозирования доходности фондового рынка и безрисковой ставки доходности, что является весьма трудоемким процессом. При этом данная модель нестабильна при каких-либо изменениях.

Модель квази-Шарпа рационально использовать при рассмотрении небольшого числа ценных бумаг, принадлежащих одной или нескольким от-

раслям. С помощью этой модели хорошо поддерживать оптимальную структуру уже созданного инвестиционного портфеля. Недостатком этой модели можно считать неучет глобальных тенденций, которые влияют на доходность портфеля.

Метод Хуанга и Литценбергера целесообразно применять при отсутствии ограничений по позициям. Недостаток — сложность вычислений при большой диверсификации портфеля.

Таким образом, проанализировав наиболее популярные модели и методы формирования инвестиционного портфеля, можно сделать вывод о том, что на данный момент НПФ рационально использовать модель квази-Шарпа, которая позволяет найти эффективный портфель при минимальном риске. Так как на данный момент отечественный рынок ценных бумаг весьма нестабилен.

Современные проблемы лесопромышленного комплекса и их влияние на экономическую безопасность

Кожевников А. Е., 5-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Савяк Н. Н., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в статье освещаются проблемы лесопромышленного комплекса и их влияние на экономическую безопасность. Лесные ресурсы представляют собой естественно воспроизводимые ресурсы, но они требуют специальных затрат на восстановление, охрану, защиту от вредителей и болезней. Поддержание динамики лесных ресурсов регулируется лесохозяйственной деятельностью, которая объединяет управление лесопользованием и лесохозяйственное производство. Промышленными лесозаготовками, переработкой древесины и торговлей лесоматериалами как первичной рубки, так и продукцией дальнейшей обработки, включая мебель и бумагу, заняты более 400 предприятий Красноярского края, в которых работают 25 тыс. человек.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, экономическая безопасность, экспорт, лесные ресурсы.

Для ряда регионов Российской Федерации, в частности для Красноярского края, лесной комплекс является важным агентом международных экономических отношений, на него оказывают воздействие не только внутринациональные изменения в области лесной политики, но и лесные политики стран, с которыми региональные лесные комплексы взаимодействуют. В последнее время перед государством и, в частности, перед органами лесного надзора, министерством внутренних дел, лесоперерабатывающими предприятиями остро встает вопрос об эффективном использовании возобновляемых ресурсов и пресечении нарушений, связанных с вырубкой, обработкой и перевозкой древесных продуктов. Актуальность данной темы заключается в том, что огромное количество лесных богатств расходуется нерационально и неэффективно с точки зрения получаемых средств в бюджет страны и экологической составляющей данного вида промышленности. Стратегической задачей обеспечения экономической безопасности лесопромышленного комплекса является построение системы хозяйствования, способной минимизировать отрицательные последствия внешних и внутренних проблем.

Одной из главных проблем лесопромышленного комплекса Российской Федерации является вывоз из страны ресурсов практически без предварительной обработки. Так, кругляк (необработанные бревна) идет в западноевропейские страны в среднем по цене 62–70 долл. за кубический метр, тогда как стоимость обработанной древесины 145 долл. за кубический метр. Процентная доля мирового экспорта делового круглого леса Российской Федерации в 2018 г. составила 14 %, тогда как доля мирового экспорта древесных пеллетов 6 %, бумаги и картона лишь 3 %. Отсюда напрашивается вывод, что неумение рационально переработать лес ставит нас в невыгодное положение на мировом рынке. По низким ценам мы вывозим бревна и по более высоким ценам приобретаем изделия из них же.

Другой проблемой выступает создание совместных предприятий на территории Российской Федерации. Суть их создания состоит в привлечении иностранного капитала развитых стран. По данным ЦБ РФ совокупно с начала 2014 г. по 1 апреля 2019 г. общий объем притока иностранных инвестиций в РФ составил 432,6 млрд долл. Инвестирование в лесопромышленный комплекс осуществляется за счет компенсационных сделок, идея которых в поставке из-за границы комплектного оборудования, а взамен предлагается товар, произведенный на этих объектах. Казалось бы, в этом не видится никаких угроз и проблем, но предприятия «компенсационного типа» зачастую оказываются неэффективными и нерентабельными за счет неполного освоения производственных мощностей, физического износа оборудования, отсутствия запасных частей, жестких требований инвесторов и т. п. Так, Лесопромышленная группа компаний Segezha Group (входит в АФК «Система») и китайская корпорация CAMC Engineering Co Ltd планируют совместно варить целлюлозу из красноярского леса. Интерес Segezha к практическому опыту и возможностям CAMCE состоит в привлечении финансовых и инженерных ресурсов. Если компании объединятся в совместный проект, то это не только разделение рисков, но и прибыли. Общий объем инвестиций в строительство целлюлозно-бумажного комбината составит около 100 млрд руб. В 2021 г. планируется начать строительные работы, запуск нового предприятия рассчитан на 2024 г. Помимо инвестиционного вопроса, китайская сторона интересна российскому лесопромышленному холдингу по еще одной немаловажной причине. Предполагается, что именно Китай станет главным рынком сбыта продукции Лесосибирского ЦБК. Но стоит отметить немаловажный факт: используемые Китаем технологии в лесохимии не совсем подходят под российские энергетические и экологические стандарты. Отсюда также вытекает и первая проблема: вывоз ресурсов.

Также проблемой многих предприятий, занимающихся переработкой и экспортом лесной продукции, является неправомерное требование о возмещении налога на добавленную стоимость. Несмотря на то, что налогоплательщиком может быть представлен весь необходимый пакет документов, на деле могут отсутствовать реальные экономические отношения между поставщиком леса и импортером, что влечет за собой нарушение налогового законодательства Российской Федерации в части ст. 169, 171, 171 НК РФ и т. д. Недобросовестность поставщиков при оформлении операций по НДС может привести налоговый орган к выводу, что целью действий экспортера является получение дохода не за счет осуществляемой деятельности, а за счет налоговой выгоды, возникающей при возврате НДС.

В современных условиях существует такая проблема, как преобладание мелких лесозаготовительных предприятий, в составе которых преобладают мелкие предприятия и физические лица, занимающиеся лесозаготовками. Мелкие предприятия не имеют возможности строить лесовозные дороги, осуществлять эффективную переработку заготавливаемой древесины, ис-

пользовать низкокачественную древесину и древесные отходы. Получая в аренду участки леса, прилегающие к существующим дорогам, они в основном заготавливают и продают круглые лесоматериалы, оставляя в лесу всю низкокачественную древесину. Отсюда вытекает и проблема неправильного содержания и оборудования складских помещений для отходов лесозаготовительного производства (горбыль, пни, щела и т. п.), что может повлечь пожароопасную ситуацию в весенне-летний период, т. е. в период заготовки леса.

Подводя итог сказанному, нужно отметить, что государство предпринимает меры по сглаживанию негативных последствий функционирования лесоперерабатывающего комплекса. Например, издание Указа Президента о внесении изменений в ст. 29 Лесного кодекса РФ — с 01.01.2020 до 31.12.2030 заготовка хвойной древесины только в целях переработки на территории РФ. Этот временный запрет на вывоз деловой древесины хвойных пород позволит разрешить проблему лесовосстановления, поскольку в течение 10 лет будет осуществляться заготовка хвойной древесины в объемах, необходимых для обеспечения деревообрабатывающей отрасли РФ, ориентация лесопромышленного комплекса на глубокую переработку древесины не оказывает положительного эффекта на экономическую безопасность как страны в целом, так и регионов в частности. Зависимость нашей экономики от экспорта сырья тормозит решение вышеуказанных проблем.

Оценка продовольственной безопасности Красноярского края

Коновалова Е. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Кропачев С. В., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в работе представлен методический подход к оценке продовольственной безопасности Красноярского края в сравнении с другими регионами Сибирского федерального округа. В результате проведенного исследования были получены результаты, позволяющие судить об уровне продовольственной безопасности региона, и предложены меры по её укреплению.

Ключевые слова: продовольственная безопасность региона, методика оценки.

В условиях нестабильных экономических отношений России со странами Европы, ослабления курса национальной валюты, а также необходимости снижения товарооборота с Китаем и другими партнерами вследствие неблагоприятной эпидемиологической ситуации в мире важной задачей становится активное развитие собственного агропромышленного производства в регионах для достижения приемлемого уровня продовольственной независимости России. Продовольственная безопасность региона представляет собой такое состояние экономики, при котором обеспечивается продовольственная независимость, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина пищевых продуктов в объемах не меньше рациональных норм их потребления. В этом аспекте экономическая политика органов исполнительной власти субъекта РФ должна быть направлена на создание стратегических запасов продовольствия, формирование оптимального для региона соотношения между собственным производством и импортом, а также развитие сельского хозяйства на его территории.

Целью данной работы является разработка предложений по укреплению продовольственной безопасности Красноярского края. Объектом исследования выбран Красноярский край. Для оценки продовольственной безопасности региона использовался методический подход, основанный на расчете системы трех показателей. К ним относятся показатели самообеспеченности региона продовольственной продукцией, удовлетворения физиологических потребностей населения в продовольствии и показатели экономической доступности продовольствия.

Индекс продовольственной безопасности региона представляет собой комплексную оценку, состоящую из коэффициентов рассмотренных групп показателей, оцениваемых по балльной шкале. Математическая интерпретация выглядит следующим образом:

$$I_{пб} = K_c + K_{фп} + K_б + K_п + K_{дж},$$

где $I_{пб}$ — индекс продовольственной безопасности; K_c — коэффициент са-

мообеспеченности региона; $K_{\text{фп}}$ — коэффициент фактического потребления; K_6 — коэффициент бедности; K_n — коэффициент потребления; $K_{\text{дж}}$ — коэффициент Джини.

В 2018 г. Красноярский край за счет собственного производства не обеспечивал потребности населения территории в овощах, в мясе и мясных продуктах, молоке и молочных продуктах. Значение общего коэффициента самообеспеченности (K_c) в 2018 г. в Красноярском крае составило 0,964. Средний объем потребления яиц, молока и молочных продуктов, овощей на душу населения был меньше рациональных норм потребления, утвержденных Приказом Министерства здравоохранения РФ № 614 «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания», поэтому коэффициент фактического потребления в регионе составил 0,914. В 2018 г. 18,2 % населения региона имело доход ниже прожиточного минимума ($K_6 = 0,182$). В рассматриваемом периоде население региона в среднем тратило 32,1 % на питание в структуре всех расходов на конечное потребление ($K_n = 0,321$). Коэффициент Джини, показывающий степень неравномерности распределения населения по уровню доходов, составил 0,392. Подобный расчет показателей индекса продовольственной безопасности был произведен для таких регионов Сибирского федерального округа, как Томская, Омская, Кемеровская области и республика Хакасия. По результатам расчета данного индекса Красноярский край и сравниваемые с ним регионы имеют допустимый уровень продовольственной безопасности.

Отклонение индекса продовольственной безопасности региона от оптимального уровня связано со значительной степенью дифференциации доходов населения в регионе, необеспеченностью населения собственным производством в регионе достаточного количества мяса и мясных продуктов, молока и молочных продуктов, овощей, высоким удельным весом расходов на питание в структуре расходов потребителей (высокой стоимостью продуктов питания при низком уровне реальных располагаемых доходов). На наш взгляд, для решения выявленных проблем необходимо проводить государственную политику либерализации требований законодательства по отношению к отечественным сельхозпроизводителям или предоставлять финансовую помощь в виде субсидии или льготного кредитования на оснащение новым оборудованием, необходимым для соответствия вводимым требованиям. Например, эксперимент по маркировке молочной продукции требует дополнительных финансовых вложений для покупки специального маркировального аппарата, организация работы которого обойдется производителям молока примерно в 6 млн руб. Это повышает нагрузку на производителя, а также увеличивает стоимость товаров. С одной стороны, государство стремится обеспечить потребителей качественной продукцией (снизить количество суррогата на рынке), с другой стороны, подобные требования негативно влияют на уровень цен на продукцию, финансовое состояние

предприятий. В связи с этим необходимо предоставлять финансовую поддержку отечественным производителям при введении новых требований к осуществлению деятельности (субсидирование не менее 40 % от стоимости приобретаемого техники по государственным программам). Также в регионе необходимо активнее осуществлять процесс информирования населения о государственных программах поддержки сельскохозяйственных производителей. Проблема низкой осведомленности препятствует появлению новых сельскохозяйственных производителей. В рамках государственной политики развития агропромышленного комплекса региона стоит сделать акцент на восстановлении неиспользуемых сельскохозяйственных территорий, ранее существовавших сельскохозяйственных организаций.

Таким образом, приоритетными направлениями дальнейшего развития сельского хозяйства в регионе должно стать производство молока и молочной продукции, мяса и мясной продукции, а также овощей. Анализ показал, что именно в данных видах продукции Красноярский край не может полностью обеспечить население территории за счет собственного производства. Проведение либерализации законодательства РФ в отношении сельскохозяйственных производителей, предоставление дополнительных субсидий в рамках государственных программ региона и восстановление неиспользуемых земель позволит Красноярскому краю достигнуть оптимальный уровень продовольственной безопасности.

Управление финансовыми результатами в нефтедобывающей отрасли

Кравцова Д. А., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Ферова И. С., д-р экон. наук, профессор

Аннотация: добыча нефти является одной из важнейших составляющих российской экономики, ведь больше трети поступлений в казну приходится именно на нефтегазовый сектор. На сегодняшний момент в России, несмотря на объемы нефти, которые импортируются за границу, отрасль в целом находится в тяжелом состоянии. Каждый год запасы нефтяных и газовых месторождений исчерпываются, условия добычи ресурсов все более усложняются, наблюдается уменьшение объемов поставки и переработки нефти. Инвестирование в данную отрасль также заметно падает, связано это с падением курса рубля по отношению к мировым валютам, с обвалом цен на нефть и нефтепродукты на внешних рынках.

Ключевые слова: финансовые результаты, анализ, нефтедобывающая компания, управление, ценообразование, методы.

Актуальность данной работы заключается в том, что анализ финансовых результатов компаний, занимающихся нефтедобычей, необходим в первую очередь для обнаружения недостатков и проблем в деятельности данных предприятий, а также для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на достижение основной цели предприятия — увеличение прибыли и эффективности работы, что особенно важно в таких сложных экономических условиях.

В настоящее время авторы в достаточном объеме раскрывают множественные направления анализа финансовых результатов компаний, но, несмотря на достаточно большую разработанность данной темы, недостаточно раскрыт ряд вопросов, связанных с совершенствованием методики управления финансовыми результатами в нефтяных компаниях. В малом объеме на реальных предприятиях исследованы проблемы управленческого анализа, методы анализа и оценки финансовых результатов нефтяных компаний, а следовательно, возникает необходимость разработки целостной концепции анализа финансовых результатов в нефтяных компаниях и последующее управление ими. Именно недостаточность исследований этой части вопроса и обусловила выбор темы исследования.

Поскольку нефть является продуктом мирового рынка, то управление финансовыми результатами в нефтедобывающих компаниях начинается еще до формирования самих финансовых результатов этими компаниями. Данное управление можно условно поделить на два этапа. Первый этап можно отнести к методике прогнозирования цен. На сегодняшний момент на ценообразование нефти влияют следующие мировые факторы:

1) спрос (состояние экономики стран-импортеров, политическая обстановка в мире, а также накопленные импортерами запасы нефти);

- 2) предложение (экономическая/политическая обстановка в нефтедобывающих странах, с/с добычи нефти, решения ОПЕК, войны);
- 3) объёмы и планы по нефтедобыче;
- 4) себестоимость добычи в сравнении с текущей ценой;
- 5) политические, экономические, природные и социальные риски;
- 6) экономический/промышленный рост стран — потребителей нефти.

Если говорить про отрасль нефтедобычи в России, то на ценообразование, помимо мировых факторов, влияют такие факторы, как уровень нефтедобычи, открытие новых перспективных месторождений, строительство новых трубопроводов. Все вышеперечисленное должно учитываться при управлении финансовыми результатами компании, а также браться во внимание при формировании стратегии для максимизации рыночной стоимости компании.

На втором этапе управления финансовыми результатами уже конкретно рассматривается финансовая отчетность компании. На основе результатов анализа данной отчетности происходит внесение конкретных предложений. На сегодняшний момент к основным методам управления финансовыми результатами деятельности организации относятся: планирование прибыли, регулирование и распределение прибыли; управление прибылью на основе организации центров ответственности; анализ прибыли, учет, контроль. Стоит отметить, что система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль/убыток), но и относительные показатели (рентабельность, ликвидность) эффективности использования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования.

Целями управления финансовыми результатами являются: увеличение прибыльности; достижение конкурентного уровня прибыли, рост доходов владельца, менеджеров, работников предприятия и увеличение мотивации их работы; оптимизация затрат; увеличение уровня управления денежными средствами, оптимизация денежных потоков; консолидация завоеванных позиций в конкурентной борьбе; обеспечение финансами конкурентных преимуществ на рынках и т. д. В качестве основной рассматриваемой цели управления финансовыми результатами можно выделить разработку и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности предприятия.

Улучшение финансового результата предприятия является приоритетной целью, потому что без прибыли оно не может продолжать развиваться. Поэтому анализ финансовых результатов — это процесс, в котором оценивается прошлое, а также текущее финансовое состояние предприятия, и, самое существенное, что посредством анализа можно планировать финансовые результаты, которые можно будет получить в будущем

К конкретным задачам по улучшению финансового результата можно отнести:

- оптимизацию затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);
- оптимизацию доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
- реструктуризацию активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);
- обеспечение дополнительных доходов предприятия (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);
- совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами.

Предприятие в современных экономических условиях должно стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая обеспечит стабильное положение предприятия на рынке, конкурентоспособность. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального использования.

Таким образом, можно сделать вывод, что полная самостоятельность предприятия влечет за собой полную ответственность за результаты хозяйственной деятельности перед совладельцами, акционерами, работниками, банками и кредиторами. Известно, что без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счет государства или других источников.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что задача улучшения финансового результата является всегда актуальной для любого предприятия. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчетов принять экономически обоснованные правильные управленческие решения.

Особенности формирования структуры капитала в российских организациях

Майорова О. А., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Кропачев С. В., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в современных экономических условиях эффективное управление хозяйствующим субъектом подразумевает оптимизацию ресурсного потенциала и, в первую очередь, повышение эффективности управления финансовыми ресурсами. На данный момент существует проблема оптимизации структуры капитала предприятий. В качестве решения проблемы предлагается совершенствование методики оптимизации структуры капитала методом скорректированной приведенной стоимости (APV).

Ключевые слова: структура капитала, оптимизация, методы оптимизации.

В условиях существования различных форм собственности определяющими факторами эффективности деятельности хозяйствующего субъекта являются структура капитала предприятия, механизм его формирования, функционирования и воспроизводства.

Уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия во многом зависит от структуры капитала и стоимости, которую предприятие платит за привлечение капитала из различных источников.

В этой связи важнейшей задачей предприятий является определение оптимальной структуры капитала предприятия и наиболее эффективное его использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Структура капитала компании представляет собой совокупность финансовых средств из различных источников финансирования. Что же касается понятия «оптимальной структуры капитала» организации, то в широком смысле она будет представлять собой такое соотношение источников финансирования, которое позволит максимизировать получаемую компанией прибыль и ее стоимость на рынке, но в то же время обеспечит минимальную средневзвешенную стоимость капитала компании.

В настоящее время проблема оптимизации структуры капитала представлена многочисленными исследованиями. Развитие теорий оптимизации долговой нагрузки отражено главным образом в работах западных ученых, однако в последнее время значительное число работ, имеющих преимущественно прикладной характер, приходится на развивающиеся страны.

В отечественной экономической науке вопросы формирования оптимальной структуры капитала российских организаций исследовали: В. Б. Акулов, Ю. А. Арутюнов, Л. Е. Басовский, И. А. Бланк, В. В. Бочаров, А. П. Гаврилова, И. В. Ивашковская, В. В. Ильин, А. Ф. Ионова, В. В. Ковалев, Н. В. Колчина, М. Н. Крейнина, В. Е. Леонтьев и др. Но данные исследования носили фундаментальный характер, без привязки к конкретной отрасли.

Для анализа степени разработанности проблемы формирования опти-

мальной структуры капитала строительных организаций в данной работе были рассмотрены следующие методы:

- метод минимизации средневзвешенной стоимости капитала (WACC);
- метод скорректированной приведенной стоимости С. Майерса (APV);
- метод волатильности операционной прибыли (ЕВIT),
- метод ЕВIT — EPS.

Данные методы позволяют понять возможность формализованного обоснования структуры капитала и при необходимости учитывать многообразие факторов, влияющих на выбор источников финансирования. Представленные методики не дают полного представления о том, как учесть эффект налогового щита и возможные издержки финансовых затруднений, связанных со структурой капитала компании.

В качестве решения проблемы оптимальной структуры капитала строительных организаций предлагается совершенствование методики оптимизации структуры капитала методом скорректированной приведенной стоимости (APV). Данный метод будет учитывать не только традиционно используемые для этих целей две компоненты (рыночная стоимость компании при отсутствии займов и оценка налогового щита), но и дополнительно включить еще два показателя: риск потери платежеспособности и нерыночные условия финансирования. Главным преимуществом метода скорректированной приведенной стоимости APV является то, что в качестве максимизируемой величины выступает стоимость компании, что не противоречит корпоративным целям. Оценка APV при принятии финансовых решений более информативна, так как позволяет разложить стоимость на отдельные составляющие, что поможет менеджменту компании выделить наиболее значимые драйверы стоимости компании и вносить изменения в долговую политику компании. Метод APV не статичен, оценку можно провести в динамике, если есть предположение изменения со временем структуры капитала компании. К основному недостатку модифицированной модели APV можно отнести сложность обоснования оценки издержек финансовых затруднений. В модели издержки банкротства фиксированы, и их уровень определяется только вероятностью дефолта, в реальности даже небольшое изменение данного показателя существенным образом влияет на оптимальную структуру капитала компании. Модифицированная модель скорректированной стоимости APV С. Майерса в значительной мере помогает финансовому менеджменту компании принимать более обоснованные финансовые решения в области оптимизации структуры капитала.

Биржевое привлечение инвестиций для малого и среднего бизнеса

**Макарова С. А., магистрант 2-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Кропачев С. В., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в настоящее время малое и среднее предпринимательство (МСП) переживает не самые лучшие времена. На фоне роста цен покупательная способность населения снижается, происходит монополизация разных частей рынков, увеличение налогового бремени, ужесточение законов, что в результате негативно сказывается на прибыли компаний МСП. В работе рассмотрены возможности применения программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства по выпуску акций и облигаций на фондовом рынке как одного из выгодных и инструментов привлечения денежных средств (на примере ООО ТД «Мясничий»).

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, биржевое размещение, облигации, субсидия, купонные выплаты.

В 2018 г. Росстат впервые официально опубликовал сведения о доле малого и среднего бизнеса в структуре предпринимательства России: в 2017 г. она составила 21,9 %. В абсолютном выражении это более 20 трлн руб. за 2017 г.

Увеличение темпов развития малого и среднего бизнеса в экономике России очень важно, поскольку данный сектор превращает нашу страну в конкурентоспособную.

В силу ограниченности собственных источников зачастую предпринимателям приходится прибегать к банковским кредитам, но ставка по ним достаточно высокая и требования к заемщикам жесткие. Поэтому многие предприятия осуществляют выпуск ценных бумаг: акций, облигаций и др., что является достаточно смелым и грамотным решением.

В 2019 г. долговой рынок в целом показал позитивную динамику. Банк России создал благоприятную обстановку для роста объема рублевых облигаций в обращении, в прошлом году данный показатель преодолел порог в 20 трлн руб.

Биржевые облигации являются одним из видов финансового инструмента, которые компания-эмитент выпускает с целью привлечения дополнительных средств и решение о выпуске которых происходит в упрощенном порядке.

Конечно, малым и средним предприятиям трудно пробиться на фондовую биржу в силу отсутствия большого количества денежных средств. Поэтому 17 апреля 2019 г. на площадке Московской Биржи МСП Банк в ходе презентации «Облигации для компаний МСП: новые возможности» представил меры поддержки субъектов МСП для выхода на биржевой рынок. Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства — единственный на сегодняшний день российский банк, осуществляющий финансовую поддержку исключительно субъектам малого и среднего бизнеса.

МСП Банк готов, выступая инвестором, субсидировать и организовывать

выпуск облигаций малых и средних предприятий. Сущность программы заключается в возмещении части понесенных затрат при биржевом размещении малым компаниям. Данный проект регулируется Постановлением Правительства РФ № 532 от 30.04.2019, в котором содержатся правила предоставления таких субсидий: покрытие малому бизнесу расходов на размещение акций и облигаций — до 2 % от объема размещения, но не более 1,5 млн руб. на один выпуск, при этом ограничений по количеству выпусков не установлено.

Также Министерство экономики РФ будет возмещать до 70 % расходов компаний на выплату купонного дохода по облигациям при условии, что годовая ставка по облигациям ниже ключевой ставки Банка России на дату выплаты.

Главным условием получения субсидии по представленной программе является отсутствие налоговой задолженности.

Подача заявок делится на два этапа: до 1 июля и до 1 октября. Срок рассмотрения — не более 50 дней.

Рассмотрим применение данной программы на ООО ТД «Мясничий». В Положении Банка России № 428-П от 11.08.2014, в гл. 34 прописаны особенности размещения биржевых и коммерческих облигаций. Выпуск биржевых облигаций состоит из следующих этапов:

1) предварительный этап включает в себя разработку концепции и параметров выпуска биржевых облигаций, постановка целей эмиссии, поиск потенциальных инвесторов;

2) по окончании подготовительного этапа уполномоченный орган управления должен принять корпоративное решение о размещении биржевых облигаций;

3) далее уполномоченному органу управления необходимо принять решение об утверждении документа, в котором изложены права, закрепленные биржевой облигацией;

4) подача заявления и всех необходимых документов на биржу;

5) после того, как пакет документов пройдет проверку, облигации будут допущены к торгам, выпуску будет присвоен идентификационный номер;

6) далее проходит очень важный этап — размещение, ведь от того, как он пройдет зависит, будет ли выпуск признан состоявшимся или нет; определяется дата начала размещения биржевых облигаций и заключаются сделки купли-продажи на торгах биржи;

7) по окончании размещения происходит регистрация отчета: уведомление биржей Банка России об итогах размещения биржевых облигаций, раскрытие биржей информации о завершении размещения;

8) когда все этапы пройдены, необходимо поддерживать обращение биржевых облигаций на вторичном рынке.

Деятельность ООО ТД «Мясничий» принадлежит к розничной торговле,

сектор — пищевая промышленность, поэтому данную программу можно рассматривать на перспективу, как выгодный для эмитентов инструмент по привлечению внешнего финансирования с помощью облигаций.

Для участия в программе господдержки средний темп прироста выручки за последние три года должен составлять не менее 10 %. Согласно бухгалтерской отчетности ООО ТД «Мясничий» данный показатель составляет 11,53 %, что соответствует рекомендуемому значению.

По всем правилам, перечисленным в п. 14, 15 Постановления Правительства РФ № 532 от 30.04.2019, эмитент соответствует требованиям для получения субсидии.

На примере выпуска облигаций серии БО-П03 рассмотрим возможную сумму субсидии в рамках компенсации затрат. Механизм субсидирования позволяет компаниям получить субсидию до 1,5 млн руб. в рамках компенсации затрат на листинг акций и облигаций, а также в размере 70 % выплат по ставке купона по облигациям.

Общий размер размещенных облигаций — 300 млн руб., но механизм предусматривает лимит субсидии — 1,5 млн руб. Соответственно, компания получит субсидию в размере 1,5 млн руб.

Годовая ставка по облигациям — 13,51 %, но так как она выше ключевой ставки ЦБ, используем в расчетах 6 %. Следовательно, ООО ТД «Мясничий» может претендовать на возмещение расходов по выпуску и размещению облигаций в размере 12 600 тыс. руб. (70 % от суммы выплачиваемого купонного дохода, который составляет 18 млн руб.).

В совокупности компания может претендовать сумму возмещения в размере 14 100 тыс. руб., которая частично компенсирует расходы на выпуск и выплату купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже.

Таким образом, рассмотрев подробнее программу государственной поддержки малого и среднего бизнеса по выпуску акций и облигаций на фондовом рынке на примере ООО ТД «Мясничий», мы видим, что с помощью нового инструмента эмитенты могут улучшить свои финансовые и экономические показатели отчетности, компенсируя часть понесенных затрат на выпуск.

Методические аспекты учета нефинансовых факторов в оценке эффективности инвестиций

**Песегов А. С., аспирант 2-го года обучения, ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Каячев Г. Ф., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: определено значение учета нефинансовых факторов в оценке эффективности инвестиций и его актуальность. Выделены недостатки существующих методов оценки инвестиционной деятельности компаний.

Ключевые слова: инвестиции, оценка эффективности инвестиций, нефинансовые факторы, корпоративная социальная ответственность.

Существующие нефинансовые факторы всегда оказывали влияние на финансовый результат компаний, однако только с появлением концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) появилась острая необходимость в учете этого влияния и его измерении, особенно для финансовых составляющих. В 1970-х гг. нефинансовые факторы стали рассматриваться как инструмент управления рисками и элемент стратегического управления. Экологические и социальные факторы использовались не только в качестве ключевых факторов успеха при оценке конкурентоспособности компании, но и как дополнительный инструмент внутрифирменного управления и, особенно, мотивации персонала. Иными словами, дополнительная мотивация менеджмента компании может включать в себя показатели, связанные с нефинансовыми факторами. То есть ключевые факторы успеха (KPI) для руководителей предприятия могут зависеть и от нефинансовых факторов.

Любые производственные и экономические решения принимаются с учетом их социальных и экологических последствий для компаний и для общества. Поэтому решения в области нефинансовой деятельности компании принимаются всеми взаимосвязанными уровнями корпоративного управления: собственниками компаний, советами директоров и менеджментом. В связи с тем, что нефинансовые факторы могут влиять на некоторые показатели, связанные с деятельностью предприятия на рынке, а также на различные показатели, связанные с внутрифирменным планированием, имеется острая необходимость в расчетной методике влияния нефинансовых факторов на оценку эффективности инвестиций.

Существующие методики оценки эффективности инвестиций, такие как NPV, DPP, IRR и PI, не учитывают нефинансовые факторы. Преимущество этих методов связано с учетом временного фактора. Они учитывают финансовые факторы и показатели во времени, но не учитывают нефинансовые факторы. По данным методам невозможно вычислить нефинансовый эффект, как для компаний, так и для общества.

В целом нефинансовая деятельность компании и ее ответственное поведение является затратным, однако учет всех аспектов и всех факторов может

показать эффективность этой деятельности в случае грамотной и корректной разработки методики комплексной оценки эффективности инвестиций с учетом нефинансовых факторов. В связи с описанными выше проблемами правильного применения классических методов оценки эффективности инвестиций при учете нефинансовых факторов появляется необходимость в разработке методики учета всевозможных факторов, что позволит компании принять более правильное решение, связанное с инвестициями, которое может повлиять на ее жизнеспособность, положение на рынке и разработку стратегии, что лишней раз подтверждает необходимость разработки методики учета нефинансовых факторов при оценке эффективности инвестиций.

Формирование эндаумент-фонда как направление финансово-экономической безопасности научного учреждения

*Потылицына Е. В., магистрант 2-го года обучения ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Цветочкина И. А., канд. ист. наук, доцент*

Аннотация: представленные тезисы раскрывают возможность применения эндаумент-фондов как действенного инструмента оптимизации финансово-экономической безопасности научного учреждения. Определяется значимость и интерес к формированию эндаумент-фондов не только со стороны научных учреждений, но и других заинтересованных сторон.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, эндаумент-фонд, научное учреждение, заинтересованные стороны.

Финансово-экономическая безопасность является важной составляющей системы экономической безопасности любой организации, в том числе и научного учреждения, и занимает в ней особое место. В настоящее время особенно отчетливо проявляется проблема отсутствия полноценного методологического обоснования механизмов привлечения необходимых средств, способных обеспечить данную безопасность. Представленная проблема является проблемой государственного масштаба, так как состоятельность современной экономики во многом определяется состоянием научной сферы.

Государственное финансирование бюджетных научных учреждений сокращается с каждым годом. По данным Высшей школы экономики (ВШЭ), с 2013 по 2019 г. государственное финансирование научной деятельности сократилось на 21 % и упало до уровня 2009 г. В настоящее время привлечение дополнительных средств из различных источников является приоритетным направлением стратегий развития научных учреждений. Одним из перспективных способов финансирования научных учреждений является набирающий все большую популярность эндаумент-фонд (или фонд целевого капитала).

Капитал эндаумент-фонда, сформированный за счет безвозмездного вложения средств со стороны различных организаций, инвестируется на фондовом рынке. В свою очередь, полученные от управления им доходы расходуются в соответствии с потребностями его получателя.

Получившая широкое распространение и доказавшая свою действенность на Западе модель эндаумент-фондов в России только начинает свое развитие. При этом большинство исследований, посвященных эндаумент-фонду, ориентированы на образовательные организации.

Среди причин внедрения эндаумент-фонда как направления финансово-экономической безопасности были определены:

– низкий общий уровень экономического развития в стране, масштабы правительственной поддержки отрасли, уровень инвестиций со стороны

правительства в науку и образование, политика государства в подготовке научных кадров;

– недостаточное финансирование, постоянно снижающиеся его объемы, закрытие проектов ФИЦ КНЦ СО РАН.

Фонд целевого капитала развития ФИЦ КНЦ СО РАН создается на основе добровольных имущественных взносов исключительно для формирования целевого капитала (целевых капиталов), использования, распределения дохода от целевого капитала (целевых капиталов) в пользу ФИЦ КНЦ СО РАН от целевого капитала (целевых капиталов) в порядке, предусмотренном законом.

Основными задачами создания фонда целевого капитала развития ФИЦ КНЦ СО РАН являются: модернизация материально-технической базы ФИЦ КНЦ СО РАН, финансирование инвестиционных проектов, научно-исследовательской и научно-практической деятельности ФИЦ КНЦ СО РАН, содействие развитию кадрового потенциала ФИЦ КНЦ СО РАН.

Важно отметить, что эндаумент-фонд — это возможность оптимизации финансово-экономической безопасности не только для научного учреждения. Определенные интересы связаны с ним и у других заинтересованных сторон.

В частности, для жертвователей участие в создании эндаумент-фонда для ФИЦ КНЦ СО РАН — это, во-первых, повышение имиджа среди общественности физического или юридического лица, выступающего в качестве благотворителя; во-вторых, вложения в эндаумент-фонд ФИЦ КНЦ СО РАН могут быть полезны для той или иной организации, так как дадут толчок для развития проектной деятельности учреждения в той сфере, в которой функционирует предприятие; в-третьих, это возможность получения финансовых льгот.

Для управляющей компании, которая осуществляет доверительное управление активами фонда целевого капитала в целях извлечения дохода, который будет в дальнейшем распределяться ФИЦ КНЦ СО РАН, работа с эндаумент-фондом — это получение прибыли за счет оказания услуг ФИЦ КНЦ СО РАН в области распоряжения средствами эндаумент-фонда учреждения.

Для контролирующих органов интерес заключается в получении дополнительных средств в бюджет за счет налоговых отчислений от деятельности эндаумент-фондов.

Наконец, для отдельных организаций и общества в целом работа эндаумент-фонда может повлечь развитие социально значимых научных проектов за счет финансирования из эндаумент-фондов, что положительно сказывается на уровне жизни общества.

Таким образом, критические факторы успеха создания эндаумент-фондов заключаются в том, что создание такого фонда будет способствовать:

– стабильности финансирования проектов, обеспечиваемой регулярными доходами со стороны доноров в счет инвестиционного фонда ФИЦ КНЦ СО РАН;

– независимости финансирования от ситуативных пожертвований и иных разовых поступлений;

– долгосрочности финансового источника, гарантируемой сохранением инвестиционного капитала фонда целевого капитала, так как используются только доходы;

– прозрачности — прозрачности процессов управления имуществом и использовании доходов.

Перспективы развития инвестиционной деятельности на страховом рынке

Салего А. Д., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Каячева Л. В., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: инвестиционная деятельность страховых организаций, оценка возможностей и перспектив ее развития. Изучение возможностей инвестиционной деятельности страховщиков, обоснование перспектив совершенствования. Российские страховые компании имеют значительные перспективы в инвестиционной деятельности, так как этому способствует рост страховых резервов по страхованию жизни собственного капитала.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность страховщиков, страховой рынок, инвестиционный портфель.

Страховой рынок — это часть финансового рынка, на котором происходит развитие разных сегментов финансовых рынков, но ему присущи особенности, связанные с ролью страховых организаций.

Страховые организации взаимодействуют в разных формах с участниками финансовых рынков. Страховые организации конкурируют с другими финансовыми институтами, поддерживая спрос на временно свободные денежные средства населения. Еще страховые организации являются потребителями услуг других субъектов финансовых рынков. Таким образом, страховые организации выступают в роли поставщиков услуг для разных участников финансовых рынков. Например, выступая в качестве гаранта, принимают на страхование риски инвестора или эмитента. Страховщики привлекают значительные денежные средства страхователей и за счет вероятностного характера выплат имеют свободные финансовые ресурсы для временного их инвестирования и, как следствие, получение дополнительного дохода.

Финансовый потенциал страховой компании состоит из собственного капитала и привлеченного. Значительная часть привлеченного капитала, как основного источника инвестиций, состоит из страховых резервов, формируемых для выполнения обязательств по договорам страхования. Собственный капитал является вторым источником денежных средств. Нормативные документы рассматривают инвестиционную деятельность как инвестирование средств страховых резервов и собственных средств.

Российский страховой рынок предоставляет широкий спектр инвестиционных решений для страховых организаций, например, депозиты, акции, облигации, государственные ценные бумаги, жилищные сертификаты, паи инвестиционных фондов, недвижимое имущество, драгоценные металлы. Закон ограничивает такие вложения. Так, они должны быть ликвидными, возвратными, доходными и диверсифицированными.

Однако перечисленный спектр инвестиционных решений может быть противоречивым: надежные активы — низкодоходные, а менее надежные

активы — более доходны. Поэтому для достижения оптимального результата необходима диверсификация инвестиционного портфеля.

Деятельность страховых компаний ограничена политикой мегарегулятора, которая ставит цель по достижению как надежности, так и ликвидности инвестиционного портфеля. К основным положениям данной политики относят: размещение денежных средств в низкорисковые активы, поддержку банковского сектора, стимулирование развития государственного финансового сектора, защита капитала страховщика через диверсификацию активов.

В связи с этим вероятность того, что инвестиционная деятельность страховых компаний строится на экономической целесообразности инвестиций — низкая. Данная инвестиционно-правовая структура приводит к целям побочных выгод, так как уровень доходности страховых компаний не превышает темпов инфляции.

Циклы активности коммерческих организаций в контексте финансовой безопасности: причины несостоятельности

**Чжао Вэй, аспирант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Янкина И. А., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: новым ориентиром для решения проблемы финансовой безопасности коммерческих организаций с учетом их циклов активности в результате наших исследований является эффект сопоставления динамики относительного показателя кредитов коммерческим организациям, выдаваемых на финансовом рынке, к ВВП и показателя цен к активам таких организаций.

Ключевые слова: цикл активности, несостоятельность, финансовая безопасность.

Теория финансовых циклов и циклов активности организаций, основанная австрийской научной школой, вновь актуальна в связи с тем, что КНР находится в непонятной и нелогичной траектории развития, к тому же США, ряд европейских стран накапливают ошибки в регулировании финансовых рынков. Многие исследователи рассматривают циклы активности коммерческих организаций и проблемы финансов и экономической безопасности отдельно друг от друга.

Актуальность проблемы оценки циклов активности в условиях несостоятельности коммерческих организаций обусловлена тем, что финансовый цикл намного длиннее циклов активности таких организаций (20 лет и 5 лет), но приводит к буму, а затем к падению всех рынков и активности субъектов.

В результате наших исследований новым и самым важным ориентиром является сопоставление динамики относительного показателя кредитов коммерческим организациям, выдаваемым на финансовом рынке, к ВВП и показателя цен к активам таких организаций, особенно в области недвижимости.

Вопросы формирования деловой активности предприятия всегда находились в центре внимания ведущих ученых в области управления.

В макроэкономике деловая активность рассматривается как на уровне страны, так и на уровне коммерческих организаций. Цикличность изменений является одним из ее основных свойств. В связи с этим Макконнелл выделил понятие «цикл деловой активности», который означает следующие один за другим на протяжении нескольких лет подъемы и спады уровней деловой активности.

Как показал проведенный нами теоретический анализ, каждый ученый-экономист при определении сущности «деловая активность» предлагает свои ключевые характеристики, к которым относят: результативность управления активами компании, эффективность коммерческой деятельности, рентабельность трудовых ресурсов, качество управления активами, оборачиваемость обязательств организации, включая банковские кредиты, финансовое

равновесие цен, пропорциональность развития предприятия вливаниям с финансового рынка.

Основываясь на обобщении точек зрения ученых-экономистов и выявленных особенностей сущностных характеристик подходов, а также учитывая современные реалии развития экономики и ведения бизнеса, уточнены понятие цикла активности коммерческих организации. Активность — это комплекс действий организации, направленных на достижение предпринимательских целей, среди которых наиболее актуальны, на наш взгляд, получение кредитов для прироста капитала, увеличение интенсивности его использования, обеспечение стабильного роста экономической прибыли и конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Согласно теории финансовых циклов, инфляция может быть стабильной, но выпуск продукции при этом будет снижаться или быстро расти, так как это связано с финансовыми дисбалансами. При этом стоит отказаться от концепции, что поведение экономических агентов рационально и они обладают полной информацией о состоянии рынков. Нужно исходить из того, что информация у агентов неполная. Как же предотвратить кризис, дефолты, дисбалансы у коммерческих организаций и финансовых рынков?

На наш взгляд, необходимо своевременно оценивать возможные последствия кредитных бумов и активность организаций с помощью простых индикаторов. Это позволит сдерживать развитие дисбалансов и быстро справиться с их последствиями. Так, действенный метод для снижения активности организаций — повышение требований к резервам и ликвидности, но не во время кризиса, а во время нарастания такой активности. Но для этого требуются соответствующие показатели. Например, до кризиса бюджет КНР считался вполне надежным, темп роста кредитов к ВВП был относительно низким, а сам бюджет страны — профицитным. Если бы риски финансовых циклов были учтены, то отдельные банки и коммерческие организации не оказались бы в долговом кризисе. Примером, подтверждающим необходимость быстрого идентифицирования и реагирования на приближение пика несостоятельности коммерческих организаций и влияния финансового цикла, является политика КНР.

Подтверждением заявленной гипотезы является также опыт эффективной антикризисной политики в странах Северной Европы в 1990-е гг. Стадия управления кризисом была короткой, но довольно результативной: сначала стабилизировался финансовый рынок с помощью государственных гарантий, а затем удалось решить проблему ликвидации «избыточных мощностей» и улучшить операционную эффективность коммерческих организаций.

Таким образом, финансовые циклы обуславливают необходимость управленческих мер по восстановлению балансов компаний с учетом их циклов активности, в частности, нужна:

– активная стратегия по контролю за наращиванием кредитов и их ценовой

привязкой в коммерческой деятельности; следует определить, как использовать ограниченные ресурсы организаций, чтобы помочь разрешить проблему несостоятельности. Как только риски финансовых рынков снизятся, производство продукции начнет расти;

– консервативная политика по восстановлению экономики, это касается и периода высоких ставок (дорогих денег) и осторожной программы покупки финансовых активов. В противном случае организации будут слишком обременены активами, пострадает их независимость и надежность.

Особенности бюджетирования агропромышленных предприятий **Шатунова А. С., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ** **Научный руководитель — Кропачев С. В., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в статье рассматриваются этапы бюджетирования и особенности, которые необходимо учитывать при составлении бюджета в агропредприятии.

Ключевые слова: бюджетирование, предприятия АПК, этапы составления бюджета.

По традиции аграрная сфера занимает особое положение в экономике России, так как является одним из основных секторов национального хозяйства. Несмотря на то, что предприятия АПК играют важную роль в формировании реального сектора экономики, чаще всего они являются недостаточно эффективными. Для того чтобы поддерживать и улучшать состояние организации, а также стремиться к достижению одной из главных целей — максимизации прибыли, выполнять задачи по эффективному использованию имеющихся ресурсов, необходимо применять различные инструменты. Одним из таких инструментов является система бюджетирования.

Под бюджетированием следует рассматривать процесс планирования движения ресурсов.

Бюджетирование является управленческой технологией, позволяющей эффективно управлять, распределять и контролировать финансовые процессы в деятельности организации. Однако не существует единой формы бюджета. В каждой отрасли, каждой организации бюджет будет выглядеть по-разному, для его составления будет необходима различная информация.

Цель работы заключается в выявлении особенностей бюджетирования в агропромышленных предприятиях, специализирующихся на растениеводстве, что позволит в дальнейшем составлять более точные бюджеты, учитывая специфику отрасли.

Рассмотрим алгоритм составления бюджета.

1. Определение финансовой структуры компании.
2. Разработка современных технологий бюджетирования (и предварительная постановка управленческого учета).
3. Определение форматов бюджетов.
4. Формирование регламента процесса планирования (процедура).
5. Определение перечня и структуры служб, занятых процессом планирования, распределение полномочий и зоны ответственности, согласование и утверждения порядка их взаимодействия.

Однако, несмотря на универсальность этих этапов, в каждой отрасли существуют особенности, которые могут затруднить составление бюджетов.

Проведя анализ научной литературы и специализированных периодических изданий, были выделены основные особенности составления бюджетов

в агрохолдингах, специализирующихся на растениеводстве.

1. Основной является организационно-технологическая особенность — не совпадают рабочий период и период производства продукции, это обуславливается сезонностью выпускаемой готовой продукции, что делает бюджетирование достаточно специфичным.

2. Бюджет может составляться не только на один календарный год, но и на урожайный год, т. е. с момента посадки семян до полной реализации готовой продукции (делится на определенные этапы производства: посадка, полевые работы, сбор урожая, реализация).

Если бюджет составляется на один календарный год, то в конце года на балансе может остаться незавершенное производство в качестве озимых культур, зяби, паров, в бюджете их необходимо указывать как расходы будущих периодов и переносить на следующий бюджетный период. Например, затраты, понесенные на возделывание паров необходимо «растягивать» на 3 года вперед.

3. Годовой бюджет, кроме финансовых показателей, должен содержать натуральные показатели: урожайность, валовый сбор, продуктивность. Также для предприятий свойственно оставлять часть выращенного урожая на семена, удобрения, корма. Следовательно, необходимо составлять бюджет использования собственной продукции.

4. Бюджет следует составлять сверху-вниз, начиная со сбора затрат на производство продукции, эти данные формирует отдел, отвечающий за сельхозпроизводство, с помощью построения технологических карт. Необходимо учитывать фактическую урожайность, валовый сбор продукции, процент брака и погодные условия, чтобы была возможность корректировки выручки. А также строить несколько сценариев с оптимистичными и пессимистичными прогнозами.

5. При составлении бюджета предлагаю использовать процессно-ориентированное бюджетное планирование, которое концентрирует свое внимание на изучении видов деятельности и их связи с достижением стратегических целей. Это позволит выявлять особенности каждого вида продукции, в результате чего затраты станут более предсказуемыми и управляемыми.

6. Деятельность сельскохозяйственных предприятий важна для государства, поэтому существуют различные дотации в виде субсидий на производственную деятельность, которые можно планировать при составлении бюджета, однако необходимо знать, какие показатели необходимо выполнять, и придерживаться их в производственном процессе.

7. Из-за невозможности предсказания будущих результатов главной целью составления бюджета является определение ориентиров, поскольку точные цифры спрогнозировать невозможно, необходимо установить границы, в рамках которых могут варьироваться плановые показатели.

Зная особенности составления бюджета в аграрных предприятиях, можно уменьшить расхождения между плановым и фактическим бюджетом. Также составление бюджета может способствовать уменьшению негативного влияния такого фактора, как сезонность, так как будет видно, как необходимо распределять доходы и расходы для ведения эффективной управленческой деятельности предприятия.

Секция 3

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА ОРГАНИЗАЦИЙ

Совершенствование системы финансового менеджмента образовательных учреждений на примере Сибирского федерального университета

Кукарина К. Ю., 1-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Ферова И. С., д-р экон. наук, профессор

Аннотация: система финансового менеджмента является неотъемлемой частью управления образовательными учреждениями, и его неэффективность негативно влияет на систему образования в целом. По результатам анализа, проведенного в рамках данного исследования, сделан вывод, что, несмотря на изученность проблемы многими научными деятелями, в настоящее время проблема отсутствия эффективной методики оценки системы финансового менеджмента бюджетных и автономных учреждений, в частности учреждений образования, всё ещё не решена. В качестве решения данной проблемы предлагается разработать уникальную методику, включающую систему показателей эффективности, учитывающую также показатели, которые оценивали бы инновационную составляющую в образовательной деятельности вуза.

Ключевые слова: система финансового менеджмента, высшее учебное заведение, совершенствование, методика, оценка эффективности.

Актуальность данного исследования обусловлена реализацией национального проекта РФ «Образование» в 2019–2024 гг., направленного, прежде всего, на достижение одной из ключевых задач — обеспечение глобальной конкурентоспособности российского образования и вхождение Российской Федерации в число 10 ведущих стран мира по качеству общего образования. Для решения поставленной задачи национальный проект предполагает реализацию четырех основных направлений развития системы образования, в числе которых, в первую очередь, создание наиболее эффективных механизмов управления данной сферой.

Финансовый менеджмент высшего учебного заведения представляет собой специфическую область управленческой деятельности, которая связана с организацией денежных потоков и использованием финансовых ресурсов вуза для достижения стратегических и тактических целей его развития. Таким образом, можно сказать, что финансовый менеджмент вуза — это многокомплектный процесс, который касается всех сфер и областей деятельности. Относительно финансового менеджмента необходимо отметить, что доходы и расходы высшего учебного заведения контролируются и регулируются со стороны государства, выступающего в качестве учредителя образовательной организации. В Бюджетном кодексе закреплён принцип эффективности использования бюджетных ресурсов, что подразумевает достижение наилучшего результата при заданном объеме средств либо достижение установ-

ленного результата с использованием наименьшего объема средств. Однако самого определения эффективности использования бюджетных ресурсов в Бюджетном кодексе нет. Отсюда возникает проблема ее оценки как со стороны распорядителя бюджетных средств, так и со стороны получателей. На сегодняшний день изучению данного вопроса посвящено множество работ разных авторов, в том числе зарубежных, однако единая методика оценки финансового состояния бюджетных и автономных учреждений всё ещё не принята. Тем не менее накопленный опыт ученых и практиков, а также существующие нормативные акты, призванные оценить качество работы бюджетных и автономных учреждений, позволили создать набор показателей, характеризующих деловую активность учреждений, — способность учреждения самостоятельно извлекать средства, наращивать свой экономический потенциал и обеспечивать регулярный прирост собственных средств. Среди показателей можно выделить следующие:

- темп роста доходов учреждения;
- коэффициент финансовой самостоятельности;
- рентабельность собственных и заемных средств учреждения;
- рентабельность чистых активов;
- темп прироста чистого операционного результата;
- темп роста внебюджетных доходов от уставной деятельности;
- обеспеченность учреждения финансовыми ресурсами;
- рентабельность доходов учреждения.

Мною предполагается, что задача создания наиболее эффективных механизмов управления сферой образования может быть решена путем повышения качества финансового менеджмента образовательных учреждений, опирающегося на разработанную методику, включающую уникальную систему внутренних ключевых показателей эффективности, в которой за каждым структурным подразделением образовательного учреждения закреплён свой коэффициент в зависимости от его сферы деятельности и назначения. Для внедрения системы выстраивается многоуровневая иерархическая структура, в которой каждый отдел классифицируется по функциональному признаку (центры доходов и расходов; центры, занимающиеся основной, вспомогательной и административной деятельностью) и признаку подчиненности. С помощью интегральных показателей возможно создание ключевых показателей эффективности для каждого подразделения, в результате чего достигается прозрачность мониторинга деятельности и оперативность в принятии управленческих решений. Введение таких показателей в систему оценки работы вузов предполагается на уровне образовательной отрасли в разрезе деятельности каждого учреждения. Это способствовало бы оценке эффективности расходования средств как на уровне университета, так и на уровне каждого структурного подразделения. Кроме того, образовательным учреждениям необходимо использование метода определения стоимости и

рентабельности образовательной программы, которая должна отвечать двум требованиям: приносить учреждению доход и соответствовать потребностям страны в подготовленных кадрах. В связи с этим предлагается внедрение показателей, оценивающих инновационную составляющую в образовательной деятельности вуза.

Роль голосовых ассистентов в маркетинговой деятельности современных компаний

Асташова У. В., 3-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Драганчук Л. С., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: рассмотрены современные тенденции в развитии голосовых ассистентов. Выявлены достоинства и недостатки их применения, а также их особенности.

Ключевые слова: искусственный интеллект, голосовой ассистент, маркетинговая деятельность.

Сегодня среди инноваций интернет-маркетинга на первый план выступает искусственный интеллект (ИИ). Бизнес стремится использовать любые технологии и машины, которые способны заменить дорогой и несовершенный человеческий труд в продажах.

Современный ИИ применяет комбинацию различных функций, таких как чатботы и голосовая помощь, чтобы быстро находить ответы пользователя. Например, Alexa и Siri — это голосовые помощники, которые обеспечивают отличное обслуживание клиентов. Они способны принимать заказы и действовать от их имени. ИИ делает это, используя сенсоры и человеческую логику для анализа фактов о ситуации, а также может собирать и хранить данные поиска для улучшения будущего опыта пользователя.

По результатам исследований Strategy Analytics в 2018 г. 36,6 % смартфонов на рынке поставлялись с голосовым ассистентом, тогда как в 2019 г. их число возросло до 47,7 %. По прогнозам аналитиков, к 2023 г. умный помощник будет присутствовать уже в 90 % мобильных телефонов.

Рынок гаджетов с голосовым ассистентом является сегодня одним из самых востребованных направлений развития искусственного интеллекта, активно используется в маркетинговой деятельности компаний по всему миру.

Рассмотрим достоинства и недостатки голосовых ассистентов. К достоинствам можно отнести способности голосовых ассистентов:

- самообучаться и поддерживать беседы на различные темы;
- держать вас в курсе текущих событий;
- мотивировать заниматься спортом;
- предоставлять информацию о состоянии счета;
- управлять приложениями.

Голосовой помощник отправит сообщение или позвонит нужному контакту, пока ваши руки заняты вождением машины, подготовкой доклада или другим неотложным делом. Виртуальные ассистенты призваны автоматизировать жизнь пользователя и экономить его время.

Каждый голосовой ассистент имеет свои уникальные особенности. Так, Alexa занимается шоппингом на Amazon, а при заказе пиццы напоминает хо-

заяину, что можно дать разносчику чаевые, Алиса обладает высоким уровнем человечности — умеет шутить, играть и давать советы, Google ассистент и Siri не настолько человечны, однако лучше других интегрируются функционалом техники.

Среди недостатков голосовых ассистентов можно выделить:

– выполнение ложных команд, поскольку нередко ассистенты не могут отличить голос хозяина от звука телевизора, радио или речи окружающих людей. Владельцы устройств с Google Assistant описывали много случаев, когда интеллектуальный помощник принимал фразу из новостного репортажа за команду и начинал выполнять ее;

– возможность активизации ассистента мошенниками.

Сегодня голосовые ассистенты далеки от совершенства. Однако искусственный интеллект находит все более широкое применение как в маркетинговой деятельности компаний, так и в повседневной жизни потребителей.

Востребованность голосовых ассистентов сегодня достаточно высока: голосовые помощники используются не только в смартфонах, но и в стационарных колонках. В 2018 г. Яндекс первым в России представил удобный гаджет с голосовым ассистентом, который является аналогом популярных на Западе Amazon Echo. С его помощью можно узнать погоду, заказать еду, вызвать полицию, попросить ассистента записать вас к парикмахеру. И это только небольшая часть того, что уже могут голосовые помощники по типу Google Assistant или Siri. Искусственный интеллект уже давно поселился в умных домах во всем мире, в России набирает популярность автоматизация стандартных процессов в доме. Найти адрес назначения, проложить маршрут, предупредить о пробках, авариях и камерах видеофиксации — все это уже могут те же Android Auto и Apple CarPlay. Согласно исследованиям, проведенным в США и Великобритании, сегодня наибольшая востребованность голосового контакта с ассистентом — в машине.

Искусственный интеллект и голосовые помощники будут в ближайшем будущем активно развиваться в автомобильной сфере, сфере умного дома и в оптимизации рутинных процессов в производстве. По оценкам экспертов, к концу 2020 г. 50 % всех запросов будет приходиться на голос. Однако ожидать появления на рынке полноценного голосового ассистента следует не ранее, чем через 10–15 лет.

Революция в ведении бизнеса: концепция синей экономики

**Колесник А. С., Бадалян М. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Суслов Д. Н., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: господствующие модели экономики во все времена предполагали большое количество инвестиций и ресурсов для бесконечного роста, однако данный подход не удовлетворяет потребностям общества, вынужденного экономить каждую заработанную монету для выживания. Такая модель должна быть изменена и стать по-настоящему устойчивым путем внедрения инноваций, которые допускают меньше инвестиций и больше доходов, а также составляют силу общества и наращивают социальный капитал. «Синяя экономика» — это новая система, которая будет определять истинную устойчивость для всех живых организмов на Земле.

Ключевые слова: синяя экономика, экономика океана, Мировой океан, развитие, модель экономики, экология.

Всем известно о роли океанов как важнейшего источника пищи, энергии и медикаментов, однако в настоящее время на первый план встает понимание Мирового океана как источника нерыночных товаров и услуг, которые необходимы для жизни на Земле. Люди осознают, что океаны не безграничны и что они страдают от усиливающихся воздействий человека. «Синяя экономика» — это радикальный подход к переосмыслению нашего взаимодействия с океанами. Здоровье океана — это ключевая идея «синей экономики». Концепция предполагает устойчивое управление природными ресурсами для нынешнего и будущих поколений. До возникновения концепции «синей экономики» главной тенденцией во всех отраслях деятельности были принципы «зеленой экономики».

По прогнозам специалистов, во всем мире «синяя экономика», включая туризм, рыболовство, морские возобновляемые источники энергии и биотехнологии, к 2030 г. вырастет в два раза быстрее, чем вся остальная экономика. До возникновения концепции «синей экономики» главной тенденцией во всех отраслях деятельности были принципы «зеленой экономики». Возникает вопрос — в чем принципиальная разница между этими двумя подходами? Идея «синей экономики» заключается в развитии промышленности безвредными для природы методами. Океан остается одним из наименее развитых регионов на земле. Учитывая ущерб, наносимый экосистемам океана в результате существующей антропогенной деятельности, стремления к новым возможностям заставили некоторых отреагировать на призывы ограничить или даже запретить новые виды деятельности. Страны, экономическое развитие которых напрямую зависит от экономики Мирового океана, в той или иной степени признали необходимость в политике, восстанавливающей здоровье океана. Но понятия «устойчивая экономика океана» и «здоровье океана» все еще остаются плохо определенными. Преобладающим остается мнение о том, что несколько изменений в политике будут достаточными для управления воздействием растущей конкуренции за пространство океана.

Концепция «синей экономики» дает ряд возможностей для устойчивого развития в различных секторах: перевозка и портовые услуги, рыболовство, туризм, энергия. Для осуществления практики продвижения этой теории должны проводиться следующие мероприятия для достижения реальных результатов: мониторинг, управление, основанное на экосистемном подходе, и финансирование. Необходимо прекратить вести бизнес традиционными методами и начать думать иначе. Нам нужно воспользоваться преимуществами новых технологий, которые могут предложить новые решения, например, мобильные технологии, которые позволяют получать более точные данные о вылове рыбы и здоровье рыбных запасов.

Всемирный банк глубоко привержен поддержке «синей экономики» с портфелем инвестиций в 2,6 млрд долларов посредством важной информационной работы, а также путем поддержки улучшенного управления, фискальных и финансовых реформ на местном и национальном и глобальном уровнях. Все заинтересованные стороны должны реагировать на существующие проблемы и наметить пути продвижения вперед, которые позволят обеспечить устойчивый экономический рост с максимальной отдачей от океанов, опираясь на опыт работы «зеленой экономики».

Формирование корпоративной методологии управления проектами в IT-компаниях

**Богачева Е. А., магистрант 2-го года обучения, ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Каячев Г. Ф., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: для внедрения проектного подхода в организации важна ее организационная зрелость, восприимчивость принципов проектного управления. В этой связи выделена значимость проблемы формирования корпоративной методологии управления проектами в IT-компаниях. Определены направления внедрения корпоративной системы управления проектами с целью создания конкурентных преимуществ и условий эффективной деятельности.

Ключевые слова: методология управления проектами, IT-организация, корпоративная система управления проектами.

Жёсткие конкурентные условия подталкивают фирмы различных отраслей к формализации и распространению методов и средств управления разнообразными проектами. Особенно это характерно для инновационных и быстроразвивающихся сфер, таких как IT-сфера. Создание корпоративной системы управления проектами, в свою очередь, предоставляет компании конкурентные преимущества и создает условия для ее эффективной деятельности. Разработка методологии управления проектами позволяет повысить эффективность деятельности IT-организации, минимизировать затраты и время реализации проектов.

Согласно данным StandishGroup, независимой международной консультативной корпорации по IT-исследованиям, большинство проектов в IT-сфере терпят неудачу: около 90 % проектов имеют перерасход средств в среднем на 50–150 %, а превышение сроков — 30-200 %. Так, более 30 % проектов прекращают свою деятельность, не достигнув завершения. Согласно данным ежегодного отчета Project Management Institute, компании с высоким уровнем зрелости проектного управления в 2,5 раза чаще достигают поставленных целей.

Существуют следующие проблемы внедрения корпоративной методологии управления проектами в российских компаниях:

- низкий уровень организационной зрелости в отношении проектной деятельности;
- слабая увязка корпоративной системы управления проектами с существующими бизнес-процессами;
- отсутствие критериев успешности корпоративных стандартов управления проектами.

Однако, несмотря на вышеперечисленные проблемы, компании достаточно активно разрабатывают и внедряют корпоративную методологию управления проектами. Так, компанией PM Expert был проведен опрос «Корпоративные системы управления проектами – практика российского бизнеса»,

целью которого являлось получение, систематизация и анализ информации об эффективности работы КСУП в организациях различных отраслей. Согласно данным исследования, в большинстве компаний, принявших участие в опросе, существует корпоративная система управления проектами, лишь 11 % респондентов указали на ее отсутствие. Большинство компаний (67 %) внедряло корпоративную систему управления проектами собственными силами.

Проведенный нами опрос сотрудников и экспертов IT-компаний показал по модели Г. Керцнера ее второй уровень организационной зрелости для восприятия методологии проектного управления.

В целях эффективности работы с проектами для компании разрабатываются мероприятия, позволяющие организации выйти на более высокий уровень. В частности, формируется модель корпоративной методологии управления проектами в организации; определяется состав и шаблоны управленческих документов, которые описывают процессы управления проектами в организации; определяются алгоритм внедрения корпоративной методологии управления проектами в организации и подходы к оценке эффективности ее внедрения в IT-компаниях.

Стратегии выхода на зарубежные рынки экстремального отдыха

Букал Т. В., Свидрицкая И. И., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Григорьев А. В., д-р экон. наук, доцент

Аннотация: в статье ставится задача рассмотреть проблемы продвижения отечественных компаний индустрии экстремального отдыха на внешних рынках на примере российского производителя аэродинамических труб «Tornado Wind Tunnels». В ходе исследования были проанализированы иностранные рынки экстремального отдыха (Азия, Европа, Ближний Восток, Америка). Выявлены наиболее благоприятные для сотрудничества страны.

Ключевые слова: экстремальный отдых, аэродинамическая труба, потенциальные рынки, международное сотрудничество, стратегия выхода.

В настоящее время популяризируется индустрия экстремального отдыха. Основными направлениями являются роуп-джампинг, прыжки с парашютом, сноубординг. Также один из доступных видов такого отдыха — полеты в аэротрубе. Проанализируем возможности выхода на зарубежные рынки на примере российского производителя «Tornado Wind Tunnels».

На данный момент в мире существуют всего 13 производителей аэродинамических труб непромышленного назначения, два из них российские. «Tornado Wind Tunnels» находится на втором месте в мире по производству после «SkyVenture». Стоимость отечественного оборудования в среднем в 2-3 раза дешевле иностранного, что является конкурентным преимуществом.

В ходе исследования были рассмотрены рынки экстремального отдыха Америки, Европы, Азии, Ближнего Востока. Рынки Европы (в среднем 5–6 центров скайдайвинга в стране) и США (50) оказались перенасыщены, в Канаде на сегодняшний день функционируют 8 центров экстремального отдыха, которые сосредоточены в Онтарио и Ванкувере. Также изучив рынки аэродинамических труб Восточной Азии, выявлены наиболее перспективные страны для международного сотрудничества, такие как Япония и Китай. Перспективный рынок обнаружен в Саудовской Аравии.

В каждой стране были выявлены регионы, в которых установка аэротруб наиболее целесообразна. В Канаде — Альберта, Манитоба. В Китае — Пекин, Ухань, Чунцин. В Японии — Осака. В Саудовской Аравии — Эр-Рияд, Медина.

Наиболее оптимальной стратегией выхода на внешние рынки является прямой экспорт и франчайзинг, в зависимости от возможностей определенной страны.

Таким образом, исследование показало, что продвижения отечественных компаний индустрии экстремального отдыха, в частности «Tornado Wind Tunnels», на внешних рынках возможно за счет низкой стоимости, высокого качества оборудования и узнаваемости бренда.

Формирование модели устойчивого развития компании на основе принципов проектного управления

**Власова Н. Е., магистрант 2-го года обучения, ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Каячев Г. Ф., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: в докладе рассматриваются проблемы и перспективы перехода к модели устойчивого развития компаний, осуществляющих железнодорожные грузовые перевозки; характеризуется модель устойчивого развития ОАО «РЖД», исходя из лучших мировых практик с учётом отраслевой и национальной специфики; предлагается система оценки эффективности внедряемых практик устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, грузовые перевозки, железнодорожные перевозки.

Сегодня железнодорожные грузоперевозки обеспечивают мобильность, способствуют развитию торговли и экономики, решают проблемы заторов на трассах и являются важным участником цепочки создания ценности. Во всём мире железнодорожный транспорт в той или иной степени отвечает за загрязнение окружающей среды, однако имеет самый высокий потенциал для снижения негативного влияния на экосистемы и на человека. Так, согласно Международному энергетическому агентству (IEA), железнодорожный (далее — ЖД) транспорт обеспечивает 8 % пассажирских и 7 % грузовых перевозок в мире, потребляя лишь 2 % энергии всего транспорта и осуществляя 0,3 % выбросов CO². В России ЖД транспорт составляет 46 % от всех видов транспорта в структуре грузооборота на 2019 г., что говорит о его стратегической и экономической значимости.

Российская отрасль ЖД грузоперевозок характеризуется рядом проблем, решить которые можно путём перехода к модели устойчивого развития: устаревание ЖД инфраструктуры; высокие издержки мониторинга и ремонта основных фондов ОАО «РЖД»; неудовлетворительный уровень сервиса, связанный с отставаниями от графика, скоростью доставки груза, негибкостью услуг и отставании в цифровизации и автоматизации бизнес-процессов и услуг; упущенные экономические выгоды от неиспользуемого потенциала энергоэффективности. Внедрение практик устойчивого развития ЖД компаниями США, Канады, Японии, стран ЕС доказали свою эффективность по показателям социальной, экологической и финансовой устойчивости: рациональное ресурсопотребление, электрификация линий, цифровизация и автоматизация процессов планирования, мониторинга и контроля, следование стандартам КСО приводят к снижению издержек, повышению безопасности и качества грузоперевозок, росту лояльности клиентов и эффективности бизнес-процессов и, как следствие, улучшению финансовых показателей. Несмотря на множество исследований принципов, преимуществ и недостатков устойчивого развития, кейсов внедрения устойчивых практик ЖД компаниями, существуют пробелы в области разработки и применения ме-

тодик внедрения устойчивого развития ЖД грузовыми компаниями. Таким образом, необходимо интегрировать теории и практики устойчивого развития, разработав адаптированную модель устойчивого развития грузовых ЖД компаний.

В целях разработки мер по повышению эффективности деятельности ЖД компаний через внедрение модели устойчивого развития нами в процессе исследования осуществлено следующее:

- 1) выявлены барьеры и стимулы внедрения практик устойчивого развития в мире и в России;
- 2) определены особенности интеграции устойчивого развития в железнодорожные грузоперевозки в мире и в России;
- 3) разработана модель устойчивого развития ОАО «РЖД» на основе проектного подхода;
- 4) сформирована и адаптирована сбалансированная система показателей для оценки эффектов от перехода к модели устойчивого развития ОАО «РЖД».

Интеграция практик устойчивого развития в деятельность ЖД компаний требует не только разработки модели устойчивого развития и систем оценки её эффективности, но также определения «дорожной карты» её внедрения в долгосрочной перспективе. Переход ЖД компаний к модели устойчивого развития будет происходить поэтапно в течение многих лет, позволяя накапливать количественные и качественные данные. Соответственно, будут созданы предпосылки в исследованиях таких направлений, как детальный анализ влияния отдельных групп практик на показатели деятельности ЖД компаний, корреляционный анализ взаимосвязи внедрения устойчивых инициатив и эффективности деятельности по глобальной выборке множества грузовых ЖД компаний по всему миру.

Исследование возможностей использования методов и инструментов Agile для IT-проектов

**Володина К. А., магистрант 2-го года обучения, ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Масловский В. П., канд. техн. наук, доцент**

Аннотация: в работе проводится исследование возможностей применения методов и инструментов Agile для разработки и реализации IT-проекта. Для внедрения данных инструментов разработан организационно-управленческий механизм реализации проекта и выбраны инструменты с целью повышения «гибкости», эффективности деятельности и конкурентоспособности компании в целом.

Ключевые слова: IT-проект, Agile, методология управления проектами.

В современном мире эффективное управление является залогом успешного планирования и реализации проектов, а также их оптимизации. При создании нового проекта компания должна определиться с подходящей методологией, методами и инструментами разработки проекта. Жесткая конкуренция в IT-сфере подталкивает компании к применению таких методов, которые позволят не только существовать, но и конкурировать в среде, где эффективное сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контрактов, люди и их взаимодействие важнее, чем используемая методология, а своевременные изменения играют большую роль, чем планы.

На сегодняшний день водопадная модель разработки проекта используется реже, так как она практически лишена гибкости, что немаловажно в IT-проектировании из-за высокой степени неопределенности и постоянных изменений. Однако её продолжают использовать благодаря высокой прозрачности разработки.

На смену водопадной модели приходит более гибкая методология Agile, которая вызывает большой интерес со стороны многих компаний. Ключевая особенность такого подхода — создание проекта в несколько циклов (итераций), в конце каждого виден конкретный результат, который позволяет понять, по какому пути двигаться дальше.

Внедрение методов и инструментов Agile довольно сложная задача, как с точки зрения методологии, так и с точки зрения перестройки внутренних процессов компании.

По данным «Отчета об исследовании Agile в России» в 2019 г. 42 % компаний проводит внедрение Agile дольше двух лет, а пилотирование занимает не менее 1 года, только 41 % компаний переходят от пилотов к масштабированию Agile за 1 год или быстрее. При этом в результате опроса респондентов на вопрос о сложностях в ходе внедрения Agile основной проблемой было отсутствие опыта в применении Agile-подходов.

Несмотря на это, компании активно внедряют инструменты Agile, подстраивая их под определенный проект или под внутренние процессы компании.

Некоторые делают это интуитивно, в то время как другие разрабатывают наглядный механизм реализации IT-проекта.

В целях повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности конкретной IT-компании через внедрение и использование методов и инструментов Agile для проектов было осуществлено следующее:

1) проведена оценка организационной зрелости компании в области управления проектами при помощи модели OPM3;

2) осуществлена оценка применимости Agile для реализации проектов при помощи модели определения гибкости проекта;

3) разработаны рекомендации методов и инструментов Agile в управлении IT-проектами для данной IT-компании;

4) сформирован организационно-управленческий механизм реализации проекта на основе фреймворка Scrum, который позволит выйти компании на более высокий уровень в области управления проектами, повысить скорость реализации и поставки минимально жизнеспособного продукта клиенту.

Совершенствование механизма пообъектного учета и нормирования расходов на недвижимое имущество

**Голубев Д. В., магистрант 2-го года обучения, РУТ
Научный руководитель — Евдокимова Е. Н., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в статье рассматриваются основные направления по совершенствованию управленческого учета в части выстраивания в ОАО «РЖД» системы пообъектного учета расходов на недвижимое имущество.

Ключевые слова: эффективность, пообъектный учет расходов, имущество.

В условиях рыночной экономики эффективное управление деятельностью организации занимает центральную позицию в деловой жизни любого субъекта хозяйствования. Всесторонний и систематический анализ в плане эффективности деятельности организации позволяет: качественно и быстро оценивать эффективность и результативность экономической деятельности как компании в целом, так и ее подразделений структурной направленности, что очень важно для успешного принятия управленческих решений; своевременного и точного определения факторов, которые в той или иной степени влияют на выручаемую прибыль в соответствии с конкретными разновидностями предоставляемых услуг и товаров; выявлять затраты на производственный процесс, именуемые на сегодняшний день издержками производства, а также определять и прогнозировать их изменения.

Сегодня вектор развития ОАО «РЖД» в текущих макроэкономических условиях направлен на повышение внутренней эффективности, усиление клиентоориентированности, работу с издержками по всем направлениям деятельности и рациональное использование имеющихся ресурсов. Важным механизмом экономической эффективности является выстраивание правильных управленческих решений менеджментом. Для этого в первую очередь необходимы достаточный уровень и объем актуальной информации.

Управленческие решения, принимаемые на разных уровнях — по компании в целом, отдельными центрами ответственности и по конкретным бизнес-единицам, основываются на информации об одних и тех же затратах, однако могут требовать ее систематизации по различным критериям. С целью формирования аналитической информации во всех необходимых для эффективного управления разрезах, в рамках системы управленческого учета затраты необходимо классифицировать по различным признакам.

Недвижимое имущество ОАО «РЖД» — это многофункциональный комплекс, на долю которого приходится более половины основных фондов железнодорожного транспорта России. Государственная компания является одним из крупнейших собственников недвижимости в Российской Федерации. В ОАО «РЖД» выстроена организационная модель управления процессом технической эксплуатации зданий и сооружений на полигонах железных

дорог, которая осуществляется: на центральном уровне – Управлением объектами технологического и коммунального назначения Департамента корпоративного имущества; на региональном уровне железных дорог — службами управления имуществом и дирекциями по эксплуатации зданий и сооружений; на линейном уровне — дистанциями гражданских сооружений.

Одной из базисных составляющих управления имуществом является информация о нем, по своей сути — управленческий учет и отчетность. От ее полноты и достоверности критически зависят качество принимаемых решений, их исполнимость, эффективность. Работая с большим количеством объектов недвижимости (на полигоне Красноярской железной дороги около 14 тыс. объектов), зачастую служба управления имуществом сталкивается с недостоверной информацией об объектах, большим временем формирования балансодержателем нужной информации, в части отражения расходов по конкретному объекту, а часть информации является субъективной или интерпретацией фактов.

В ОАО «РЖД» процессы учета и формирования отчетности практически полностью автоматизированы. Основным документом, регламентирующим раздельный учет, является «Порядок ведения раздельного учета доходов и расходов субъектами естественных монополий в сфере железнодорожных перевозок», утвержденный Приказом Министерства транспорта РФ от 23.10.2018 № 373. На основе номенклатуры доходов и расходов в компании разработан классификатор статей управленческого учета затрат. Текущие расходы учитываются по отдельным статьям. Каждая статья объединяет затраты, вызванные одной или несколькими однородными операциями или видами работ, видами обслуживания технических средств. В основу системы управленческого учета и распределения расходов заложены следующие принципы: организации учета расходов по местам возникновения затрат и применение метода функционально-стоимостного анализа при распределении общепроизводственных и общехозяйственных (накладных) расходов.

Вместе с тем процесс получения детализированной информации о текущих затратах по конкретному объекту недвижимости может занимать достаточно длительное время, даже с использованием корпоративных автоматизированных систем. Основная информация об объектах имущества находится в автоматизированной системе управления имущественным комплексом. Другая часть информации в смежных информационных системах, у работников финансово-экономического блока, технических специалистов и инженеров. В связи с этим, чтобы получить информацию о расходах по объектам недвижимого имущества для оценки его эффективности использования и выработки предложений по дальнейшему использованию или вовлечению в гражданский оборот, балансодержателем затрачивается значительная часть времени на формирование такой информации.

Предметом исследования в работе по совершенствованию пообъектного учета является детальный анализ существующих в ОАО «РЖД» различных

нормативных документов на предмет их доработки, применение процессного подхода в аналитике технологии формирования пообъектного учета с оценкой ее трудоемкости, поиск решений проблемных вопросов и практическая апробация на примере подразделения Красноярской железной дороги. Проведенный комплексный анализ показал, что к существующим сложностям быстрого и качественного формирования информации о текущих расходах, связанных с содержанием и эксплуатацией по объектам недвижимости, можно добавить несовершенство в единых подходах и типовых требованиях по нормированию расходов на имущество. Сюда можно отнести отсутствие единого подхода к организации эксплуатационной работы в хозяйствах по эксплуатации зданий и сооружений; разнородность структуры производственных участков; смешанность соотношения показателей на одного человека эксплуатационного штата по протяженности зоны обслуживания, количеству и площади обслуживаемых зданий.

На сегодняшний день по результатам исследования актуальным является вопрос отладки и практической настройки эксплуатации системы пообъектного учета недвижимого имущества. Для совершенствования ее механизма работы необходимо выстроить первые шаги по следующим направлениям: по поиску оптимального метода распределения расходов по объектам имущества (с наименьшими трудозатратами по вводу информации и учитывающего различные критерии расходов — стоимостные, объемные, расходов по услугам на каждом отдельном объекте имущества); доработать справочники и журналы в автоматизированных системах по рациональной группировке объектов имущества и правильной привязки к ним статей расходов; актуализировать недостающую информацию в карточках объектов основных средств. Выполнение данных работ и результаты практической отработки на одном из предприятий позволит подготовить методические указания и рекомендации по успешному запуску механизма пообъектного учета для применения в аналогичных подразделениях железных дорог России.

Разработка стратегии повышения конкурентоспособности компании на рынке медицинских услуг

**Горбунова Э. М., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Ферова И. С., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: в работе анализируются факторы конкуренции коммерческих медицинских учреждений. Рассматриваются существующие методы по оценке конкурентоспособности, методика и их анализ. Предложен вариант комплексной оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности, факторы, методы, методика.

Актуальность темы обусловлена тем, что качественное предоставление медицинских услуг является одной из главных задач медицинских учреждений. В 2019 г. одним из основных национальных проектов является развитие здравоохранения. В связи с этим количество частных медицинских учреждений растет. На сегодняшний день в Красноярске насчитывается 48 частных медицинских клиник.

Коммерческие организации должны постоянно совершенствовать предоставляемые услуги, поскольку потребители становятся более требовательны.

Проблема повышения конкурентоспособности организаций здравоохранения является актуальной для многих городов России. Отсутствие стратегических действий влечет за собой потерю клиента и прибыли. Соответственно, выбор темы связан с разработкой стратегии повышения конкурентоспособности на рынке медицинских услуг.

Научная новизна исследования заключается в разработке факторов оценки конкурентоспособности коммерческих медицинских учреждений, способствующих укреплению позиций на рынке медицинских услуг.

Конкуренция в медицинской сфере трактуется как процесс взаимоотношений производителей и потребителей медицинских услуг, в рамках которого происходит соперничество между организацией здравоохранения с целью удовлетворить потребности клиентов.

На конкуренцию влияет множество факторов, таких как качество предоставляемых услуг, налоговая среда, технологический уровень, маркетинговая система и источники финансирования.

В отечественной научной литературе выделяют следующие наиболее популярные группы методов оценки конкурентоспособности организации. Первая группа — методы формирования факторов, вторая — матричные методы оценки конкурентоспособности, основанные на выявлении внешних и внутренних факторов конкурентоспособности на рынке.

Из зарубежной литературы можно отметить наиболее популярные методики: методика Ламбена, методика оценки конкурентоспособности органи-

зации на базе «4P», SWOT-анализ, модель GE/McKinsey, модель Shell/DPM и др.

Методика оценки конкурентоспособности по Ламбену основана на сравнительной оценке конкурентоспособности организаций, действующих на товарном рынке, с помощью индикаторов (относительная доля рынка, отличительные свойства товара или услуги, издержки, степень освоения технологии, имидж).

Методика оценки конкурентоспособности организации на базе «4P» — сравнительный анализ организации по факторам: продукт, цена, продвижение на рынке, канал сбыта.

SWOT-анализ включает в себя оценку сильных и слабых сторон организации, возникающих возможностей и угроз (финансы, производство, организация и управление, кадровый состав, технология).

Модель GE/McKinsey — рассчитывается влияние двух факторов: привлекательность рынка (темпы роста рынка, рентабельность, уровень конкуренции, возможность неценовой конкуренции) и конкурентоспособность бизнеса (относительная рыночная доля, расходы, уровень цен, привлекательность ассортимента, имидж фирмы).

Кандидат экономических наук К. Н. Арабчиков предлагает использовать двухэтапную методику оценки конкурентоспособности медицинских услуг частной организации, базирующуюся на оценке финансово-экономических показателей и финансовых потоков.

Первый этап — оценка внутренней конкурентоспособности частного предприятия здравоохранения. Особенности этапа: объектом оценки являются внутренние механизмы конкурентоспособности самого предприятия в динамическом ряду; субъект оценки — службы и должностные лица организации, участвующие в принятии управленческих решений; цель оценки — разработка мероприятий и механизмов поддержания и повышения конкурентоспособности организации.

Второй этап — разработка оценки рыночной стоимости организации здравоохранения; объектом оценки являются внутренние и внешние механизмы конкурентоспособности организации здравоохранения, способные влиять на формирование его рыночной стоимости; субъект оценки — потенциальные инвесторы или деловые партнеры.

Оценка конкурентоспособности по Ламбену предлагает два фактора, основанные на сравнении превосходства конкурентов, — внешние и внутренние. Методика «4P» схожа по принципу построения бизнес-модели, соответственно, такой метод даст наиболее объективную оценку деятельности организации и применим ко всем сферам. SWOT-анализ является одним из распространенных и удобных способов оценки. Модель GE подойдет при разработке ассортимента компании.

Я считаю, что использование всех вышеперечисленных факторов будет не

целесообразно. Наиболее эффективным способом, по моему мнению, будет являться использование только части из описанных методов, а именно идеи Ламбера, SWOT-анализа, 4P, а также двухэтапной модели К. Н. Арабчикова.

Таким образом, предлагаю взять основную идею методики Ламбера и провести анализ внутренней и внешней среды с помощью предложенных инструментов. Начальным этапом будет анализ внешней среды (налоговая среда, маркетинговая система) с помощью SWOT-анализа. Следующим шагом является анализ внутренней среды (технологический уровень) с помощью системы 4P. После чего можно приступить к построению модели комплексной оценки конкурентоспособности на основе двухэтапной методики, предложенной К. Н. Арабчиковым, с помощью которой удастся разработать оценку рыночной стоимости организации здравоохранения.

Как проект внедрения MES-системы усовершенствовал измерение эффективности

Гунт Е. А., 3-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Агеева Т. Ю., ст. преподаватель

Аннотация: исследование направлено на выявление особенностей проекта по совершенствованию системы измерений эффективности работы организации. Проанализирован проект внедрения MES-системы в СИБУР и показана возможность расчета установленных показателей. Сделан вывод об особенностях проекта внедрения MES-систем.

Ключевые слова: MES-система, эффективность, показатели.

В настоящее время интенсивно развиваются компьютеризированные системы управления производственными процессами. Более того, предприятия, не использующие современные технологии, рискуют оказаться в роли «вечно отсталых» и, в конечном итоге, могут не выдержать рыночной конкуренции.

В последнее время в результате глобализации производственные предприятия вынуждены быстро реагировать как на внешнее давление со стороны конкурентов, так и на быстро меняющиеся потребности клиентов. Для этого в первую очередь необходимо сделать производственный процесс более гибким и эффективным и в то же время поддерживать высокий стандарт качества своего продукта.

Под влиянием данных тенденций на предприятии СИБУР был реализован проект, направленный на совершенствование измерений эффективности в результате внедрения MES-систем. Под MES-системой мы подразумеваем специализированные программные комплексы, которые предназначены для решения задач оперативного планирования и управления производством. Эти системы синхронизируют, координируют, анализируют и оптимизируют выпуск продукции в рамках определенного производства.

Методические и теоретические исследования показали, что MES-системы обеспечивают возможности для определения и активизации «спящих» производственных мощностей и их немедленного применения, для немедленного и эффективного реагирования в случае отклонения при реализации производственных процессов, для повышения скорости реагирования и реализации конкурентных преимуществ.

Объектом данного исследования является предприятие СИБУР. Предмет — проект по внедрению MES-системы. Цель данного исследования — анализ проекта по совершенствованию измерения эффективности предприятия.

Проект по внедрению MES на воронежской площадке СИБУРа действительно уникален, поскольку именно здесь впервые в России удалось интегрировать две системы — MES и ERP. Заказчик поставил перед интегратором задачу: не просто внедрить систему MES, но и совместить ее с системой ERP, автоматизирующей работу бухгалтеров, финансовой, кадровой и дру-

гих служб. Эта система внедрялась на заводе «Воронежсинтезкаучук» параллельно. С помощью интеграции MES и ERP предстояло решать задачи, связанные со сравнением плана и факта производства, проблемой остатков (данные об остатках готовой продукции на складе обновляются в MES и транслируются в ERP ежедневно), согласованием выработки потребления материалов и ресурсов, а также максимально оперативно сводить материальный баланс завода. Таким образом, появилась возможность автоматического измерения показателей эффективности предприятия.

Анализ проекта внедрения MES-системы показал, что изменилась процедура сбора данных. До внедрения MES оператор установки записывал снятые с локальной АСУ ТП данные в свой журнал. После этого — связывался по телефону с диспетчером, который на бумаге или в таблице Excel сводил показатели со всех приборов предприятия в ручном режиме. Кроме того, приходилось сопоставлять данные из разных систем: потребление энергоресурсов, данные по качеству, технологический процесс. После внедрения все они объединены в единую сеть. Внедренная на воронежской промышленной площадке СИБУРа система MES позволяет отслеживать весь технологический процесс, начиная от стадии приемки сырья до отгрузки готовой продукции на склад. То есть ключевыми результатами является обеспечение постоянного онлайн-доступа к актуальным данным по эффективному использованию ресурсов, незавершенному производству, после производственным работам, всем запланированным работам и их реализации.

Благодаря полученным данным, руководство компании имеет возможность в любое время оценить обстановку на всем предприятии, сделать соответствующие выводы и мгновенно скорректировать процесс. Результаты подобных внедрений во многом оцениваются и с финансовой точки зрения, на рентабельность влияют и оптимизация технологического процесса, и сокращение издержек, и повышение дисциплины и культуры труда. С любой точки зрения, внедрение MES, безусловно, нужное и выгодное мероприятие, но, как и любая другая автоматизация, изначально требующее порядка на всех этапах производства.

Для того чтобы оценить общую эффективность оборудования и MES-системы, учитывается вклад следующих трех составляющих эффективности:

- доступности оборудования (отношение фактически отработанного времени к потенциальному рабочему времени);
- производительности (отношение фактической (достигнутой) производительности к ее целевому уровню);
- качества (отношения фактического (достигнутого) уровня качества к его целевому уровню).

Показатель рассчитывается как произведение этих составляющих.

Коэффициент доступности за 12-часовую смену. Исходные данные: длительность смены = 12 часов x 60 минут в час = 720 минут, время планового

техобслуживания отделения = 45 минут, время внепланового простоя из-за отсутствия подачи сырья = 90 минут.

Расчет: потенциальное рабочее время = 720 — 45 = 675 минут; фактическое рабочее время = 675 — 90 минут = 585 минут.

Коэффициент доступности = 585 минут / 675 минут = 86,7 %.

Коэффициент производительности за 12-часовую смену. Исходные данные: потенциальное рабочее время = 675 минут, фактическое рабочее время = 585 минут, плановая производительность = 40 тонн в час, отделение выработало 363 тонны за смену.

Расчет: фактическая производительность = 363 тонны / (585 / 60 минут в час) = 37,2 тонны в час.

Коэффициент производительности ГПО = 37,2 тонны в час / 40,0 тонны в час = 93,0 %

Коэффициент качества за 12-часовую смену. Исходные данные: отделение выработало 363 тонны за смену, из них 345 тонн были отправлены на погрузку, а остальные по параметрам качества были направлены на повторную переработку.

Расчет: коэффициент качества = 345 / 363 = 95 %

При расчете ключевых показателей были получены следующие значения:

- доступность = 86,7 %;
- производительность = 93 %;
- качество = 95 %.

Тогда общий показатель коэффициент эффективности будет равен:

86,7 % x 93,0 % x 95,0 % = 76,6 %.

Такое значение показателя — индикатор высокого уровня эффективности подразделения.

Таким образом, методические и теоретические исследования показали, что основным результатом проекта по усовершенствованию измерений эффективности в результате внедрения MES-систем в организацию является возможность быстрого, оперативного и эффективного управления всеми бизнес-процессами, а также автоматическое измерение эффективности производственного процесса в целом.

И хотелось бы отметить, что при внедрении данных систем существует наличие широкого выбора систем управления предприятием иностранных и отечественных производителей. Для заказчика такое многообразие систем и производителей, а также отсутствие методики по выбору системы для конкретного предприятия является фактором риска. Также не стоит забывать, что MES-системы — это своеобразное промежуточное звено между системами планирования производства (ERP) и системами управления самим технологическим процессом (АСУ ТП), т. е. внедрение и существование MES не имеет смысла без ERP и АСУ ТП.

Формирование ассортиментной политики предприятия в сфере рекламно-полиграфической продукции

**Давыдов Р. И., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Шнюкова Е. А., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в работе анализируется влияние формирования ассортиментной политики на эффективность деятельности предприятия. Рассматриваются существующие методы по формированию и оптимизации ассортиментной политики с целью выявления их существенных недостатков, а также разрабатывается усовершенствованный метод формирования ассортиментной политики предприятия, учитывающий специфику функционирования отрасли производства и реализации рекламно-полиграфической продукции.

Ключевые слова: формирование ассортиментной политики, торговля, сфера рекламно-полиграфической продукции.

В современных условиях возросла роль грамотного формирования ассортимента предприятия, так как ассортиментная политика позволяет снизить расходы предпринимателей как при производстве, так и при реализации, а также разрабатывается наиболее целесообразная и пользующаяся высоким спросом структура продукции. В результате чего реализуется большая часть произведенной продукции, снижаются затраты на хранение нереализованной продукции, происходит оптимизация процесса производства в целом.

Это составляет основу товарной политики предприятия. Ассортиментная политика приобретает особую значимость в текущих условиях рекламно-полиграфической сферы деятельности, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по ассортименту и качеству, а от эффективности работы предприятия с производимым товаром зависят финансовые результаты.

Следует обратить внимание на то, что в большинстве трудов экономистов акцент делается на производственную сферу, при этом сфера торговли остается без должного внимания, несмотря на то, что эффективность функционирования данной отрасли напрямую зависит от формирования концепции развития и управления ассортиментной политикой предприятия сбытовой сети. Кроме того, изучение литературных источников, а также практического опыта функционирования российских предприятий показывает, что ряд вопросов, непосредственно связанных с формированием ассортиментной политики, исследован недостаточно полно, особенно применительно к внедрению в ассортимент новых видов продукции. Ко всему прочему, не выработан единый взгляд на определение понятия «ассортиментная политика полиграфического/печатного предприятия». Автором работы было предложено следующее определение:

«Ассортиментная политика полиграфического/печатного предприятия представляет собой деятельность по формированию ассортиментного ряда

рекламной-полиграфической продукции, которая включает в себя долгосрочное планирование, прогнозирование и регулирование ассортиментного ряда, и целью которой является обеспечение товарного рынка и удовлетворение текущего спроса потребителей, учитывая при этом оптимизацию производства и реализации товаров и обеспечения рентабельности всей деятельности».

Более того, отсутствует также комплексный подход к формированию ассортиментной политики, который бы учитывал взаимосвязь стратегических и оперативно-тактических аспектов деятельности предприятия. На данный момент существует множество методов анализа и оптимизации товарного портфеля предприятия, наиболее популярные из них были разделены на две группы.

1. Аналитические:

1) экономико-математические методы:

– матричные методы: матрица BCG, матрица McKinsey, матрица DPM, матрица ADL;

– задачи линейного программирования;

– задачи динамического программирования;

– методы теории оптимальных процессов;

– методы теории нечетких множеств;

– методы исследования операций;

2) классификационные методы: ABC-анализ, XYZ-анализ, объединенный ABC- и XYZ-анализ, метод Дибба — Симкина.

2. Синтетические: бэнчмаркинг.

Недостатком существующих методов является то, что они не учитывают специфику отрасли торговли, а также особенности функционирования предприятий, специализирующихся на продаже рекламно-полиграфической продукции. Кроме того, существующие методы не учитывают этап прогнозирования изменения ассортимента предприятия в будущем.

Именно поэтому автором разрабатывается усовершенствованный метод формирования ассортиментной политики предприятия, который будет основываться на аналитических методах, так как они позволяют наиболее точно сформировать структуру продукции. Главными отличиями предложенного метода являются следующие факторы:

1) учет специфики сферы производства и реализации рекламно-полиграфической продукции. Предложенный метод формирования ассортиментной политики будет учитывать специфику сферы торговли рекламно-полиграфической продукции, заключающуюся в необходимости регулярного прогнозирования изменения спроса на рынке в результате появления новых видов продукции и технологий производств. Таким образом, предложенный метод станет универсальным для практического применения в любой организации, функционирующей на рынке рассматриваемой отрасли;

2) включение этапа прогнозирования. Этап прогнозирования ассортиментной политики будет адаптирован для предприятий, производящих и реализующих рекламно-полиграфическую продукцию, в зависимости от размера компании и масштабов производства. Таким образом, усовершенствованный метод будет включать в себя этап дальнейшего прогнозирования изменения ассортиментной политики предприятия, основанный на построении трендов с учетом сезонных колебаний спроса.

В результате руководство компаний, функционирующих на данном рынке, получит универсальный метод формирования и управления ассортиментной политикой, что позволит оперативно реагировать на изменения условий на рынке, производить такой объем продукции, который пользуется спросом в текущий момент, в результате чего снизятся затраты на хранение нереализованной продукции и повысится финансовая эффективность функционирования предприятий, специализирующихся на производстве и продаже рекламно-полиграфической продукции.

Опыт применения подходов стратегического менеджмента при диагностике стратегии привлечения

Дерменев В. В., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Макушкина Н. Д., ст. преподаватель

Аннотация: в тексте тезисов представлен междисциплинарный подход к диагностике стратегии привлечения персонала в организацию. Указаны проблемы, с которыми возможно столкнуться при проведении диагностики с использованием методов стратегического менеджмента.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, управление персоналом, стратегия привлечения персонала, оценка применимости подходов стратегического менеджмента, диагностика стратегии.

Перед реализацией разработанной стратегии привлечения персонала возникает необходимость оценки возможности ее применения, что постепенно становится одной из основных задач управления персоналом. Для приобретения организацией лучших из лучших специалистов на рынке труда необходимо создание релевантной стратегии привлечения. Для проверки релевантности используются методики оценки соответствия стратегии окружающим условиям, в которых находится организация в данный период. В литературе по управлению персоналом сложно найти какие-либо пояснения к проведению проверки составленной стратегии привлечения персонала на релевантность. В проведенном исследовании, целью которого было оценить возможность применения подходов стратегического менеджмента для диагностики стратегии привлечения персонала, были рассмотрены методы, сформулированные А. Томпсоном и А. Стриклендом, а также Ж.-Ж. Ламбенем.

Суть подхода А. Томпсона и А. Стрикленда заключается в проверке пригодности стратегии в сложившихся условиях организации. Способ подразумевает выполнение нескольких этапов, первым из которых является изучение окружающей среды и конкурентного положения фирмы на рынке. Для этого предлагается ответить на ряд вопросов, касающихся отрасли, возможностей, положения организации и влияния данных характеристик друг на друга. Следующий этап — анализ внешних и внутренних факторов и оценка их общего влияния на положение компании. Информация, полученная после данных этапов, позволяет сделать вывод об имеющейся стратегии привлечения — пригодна ли данная стратегия или нет в конкретных условиях среды организации, а также привести стратегию в соответствие с имеющимся положением фирмы. Применимость подхода проверялась путем сравнения актуального положения конкретного предприятия с заданными характеристиками, которые содержались в подходе А. Томпсона и А. Стрикленда. Из полученного результата для фирмы были выбраны стратегические возможности, применение которых являлось целесообразным в тех условиях, в которых находилась компания. Диагностируемая стратегия соответствовала

предложенным возможностям, но требовалось дать пояснение, что значит данная стратегическая возможность для привлечения персонала, поскольку отсутствовали комментарии авторов.

Подход, представленный Ж.-Ж. Ламбенем, предусматривает использование так называемого «шейк-теста» потенциальной стратегии. Он осуществляется лабораторным методом, то есть для разработанной стратегии задаются конкретные изменяющиеся условия среды фирмы, что позволяет выявить какие-либо проблемные зоны диагностируемой стратегии до внедрения ее в организационную жизнь. Одним из основных этапов диагностики стратегии является проверка на устойчивость. Данный этап осуществляется путем ответов топ-менеджеров и менеджеров среднего звена на семь «жестких вопросов», предложенных Дж. Дэйем. Задаваемые вопросы предполагают ряд параметров стратегии, которые проверялись в ходе экспертной оценки. Вопросы были адаптированы из общих вопросов о стратегии организации под условия проверки на устойчивость стратегии привлечения персонала. В связи с организационными условиями применить данный подход не представилось возможным, но анализ теоретических сведений о данной методике позволил спрогнозировать и описать сложности ее применения.

При оценке применимости представленных методик для диагностики стратегии в управлении персоналом возникали такие проблемы, как отсутствие информации о факторах, характеризующих положение организации на рынке труда, что является основным в разработке и диагностике стратегии привлечения персонала, отсутствие перечня условий и инструкций проведения диагностики в публикациях упомянутых авторов. Данные проблемы свидетельствовали о неполном соответствии и потребности в адаптации рассмотренных методов в управлении персоналом.

Рассмотренные подходы стратегического менеджмента применимы в том числе и для диагностики стратегии привлечения персонала. Способ Томпсона и Стрикленда применим в условиях низкой степени неопределенности окружающей среды компании, что предполагает наличие известных вариантов стратегического развития, поскольку в подходе описаны ситуации, в которых может оказаться организация. Способ Ламбена является более универсальным для проведения диагностики стратегии, поскольку отсутствуют рамки, обусловленные наличием заранее заданных условий и ситуаций.

Актуальность составления бизнес-планов в косметической отрасли

Джалалова К. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Лобачева Н. И., ст. преподаватель

Аннотация: в данной статье за основу взята косметическая отрасль, а именно натуральная косметика. Поскольку данный рынок до конца не сформировался, на его примере рассматривается актуальность составления бизнес-планов. В тексте раскрывается понятие термина «бизнес-план», его задачи, функции, содержание и необходимость его составления.

Ключевые слова: натуральная косметика, бизнес-план, функции бизнес-плана, задачи бизнес-плана, содержание бизнес-плана.

В условиях современной экологической ситуации люди начинают все чаще следить за своим здоровьем и тем, что потребляют. Так, среди населения распространяется использование натуральной продукции. Изначально многие из нас начинают с перехода к правильному питанию, потом сосредотачивают внимание на правильном уходе за собой. Мировые тренды отражают значительный рост спроса на «зеленую» косметику. Рынок растет в среднем на 8–10 % в год. При этом сегмент органической косметики далек от насыщения. Спрос по-прежнему развивается быстрее предложения. Соответственно, для предпринимателей — это прибыльная сфера при открытии бизнеса, а разработка бизнес-плана — важное условие для начала организации бизнеса и его функционирования.

Чтобы добиться успеха на рынке необходимо эффективное планирование бизнеса, которое подразумевает постоянное владение информацией о внутренней и внешней среде организации, возможных перспективах развития и о положении на рынках реальных и потенциальных конкурентов. Именно бизнес-планирование предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед организацией на разных этапах ее деятельности.

Цель разработки бизнес-плана — спланировать деятельность фирмы на различные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

- обосновать экономическую целесообразность направлений развития новой организации;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели организации, стратегию и тактику их достижения;
- оценить затраты для производства нужной рынку продукции, определить потенциальную рентабельность новой организации;
- привлечь потенциальных инвесторов;
- выявить соответствие имеющихся кадров организации, условий моти-

вазии их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;

– определить состав маркетинговых мероприятий организации по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;

– оценить финансовое положение организации и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;

– предусмотреть риски, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Кроме того, бизнес-план осуществляет такие функции, как:

– оценка перспектив развития организации или проекта, что позволяет быть готовым к изменениям рынка и экономической ситуации;

– защита средств инвесторов, что является морально-правовой обязанностью предпринимателя;

– информирование инвестора о состоянии дел предпринимателя, что очень важно для преодоления возможных финансовых проблем;

– реклама и формирование убеждения потенциальных потребителей в способности организации производить его продукцию в достаточном количестве и качестве.

Бизнес-план должен включать в себя:

- 1) резюме, которое кратко в форме выводов излагает суть проекта;
- 2) описание услуг или товара, которые организация собирается предоставлять;
- 3) анализ и исследование рынка;
- 4) производственный план;
- 5) маркетинговый план;
- 6) организационный план;
- 7) финансовый план;
- 8) риски.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что бизнес-план является одним из составных документов, определяющих стратегию развития фирмы. Грамотно составленный бизнес-план помогает принять решение о том, стоит ли вкладывать деньги в этот бизнес и принесет ли он доход. Тренд на экологичность подтолкнул производителей к созданию новой ниши — «зеленой» косметики, которая формирует растущий интерес к косметическим средствам не только у потребителей, но и у предпринимателей. В данной отрасли хорошо разработанный бизнес-план будет актуален и служить условием создания действительно конкурентоспособного бизнеса.

Управление товарооборотом на основе системы KPI в торгово-розничной сети «Леруа Мерлен»

Доронин А. С., 3-й курс, ЭФ НГУ

Научный руководитель — Бабенко Т. И., канд. экон. наук, доцент

Актуальность: данное исследование направлено на выявление основных принципов управления эффективностью в розничной торговле с использованием системы KPI. Автору удалось проанализировать существующие бизнес-процессы объекта изнутри и предложить руководству новые практики.

Ключевые слова: KPI, ретейл, управление эффективностью, розничная торговля, товарооборот

Вот уже несколько лет российская экономика находится в продолжительной рецессии. Спад проявляется в том числе в падении реальных доходов населения, а также его покупательной способности. Эти негативные тенденции создают трудности ведения бизнеса торговыми компаниями, заставляя их искать новые методы достижения поставленных целей. Однако четко сформулированная цель и соответствующий ей ключевой показатель эффективности (Key performance indicator, KPI) при правильном использовании сами по себе могут служить источником повышения эффективности деятельности компании.

Вопрос об использовании системы KPI как инструмента управления, в частности товарооборотом, остается актуальным, поскольку не многим компаниям удастся извлечь ожидаемую пользу из таких систем, предварительно потратив на ее разработку время и деньги. Причиной провала становятся как ошибки на стадии формирования, так и отсутствие ее поддержания и изменения в динамичной среде.

Цель данного исследования — показать, как правильно разработанная система KPI может помочь менеджерам в управлении компанией и как на ее основе можно воздействовать на результат торговой деятельности. Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

– на основе анализа примеров построения и использования систем KPI в российских и зарубежных компаниях, выделить ряд базовых принципов и правил использования KPI в торговых сетях;

– выявить структуру и специфику рынка «DIY» (Do it yourself), на котором функционирует объект исследования — ООО «Леруа Мерлен Восток»;

– проанализировать существующую в компании систему KPI, ее отдельные показатели, их необходимость и используемость сотрудниками, а также выделить конкретные способы воздействия на них;

– разработать рекомендации по использованию и совершенствованию действующей системы KPI в отношении управления товарооборотом.

Обзор исследований в области использования KPI показал, что в узком смысле ключевой показатель эффективности — это результат, определяю-

щий выполнение цели. В более широком смысле — это инструмент, позволяющий оценить эффективность работы компании в целом, а также ее структурных подразделений. Грамотно построенная и используемая система KPI соответствует общей стратегии компании. Каждый отдельный показатель должен быть понятен, достижим и подконтролен сотрудникам компании, а также является установкой результата, а не процесса. Сотрудники участвуют в их постановке.

В каждом отдельном магазине компании Леруа Мерлен при оценке его успешности первоочередное значение имеет такой показатель, как товарооборот — объем проданных товаров и услуг в денежном выражении. Его можно представить, как произведение следующих трех составляющих: средняя цена проданной единицы, количество клиентов и количество проданных товаров одному клиенту. Такая декомпозиция показывает направления воздействий на товарооборот (например, качественная консультация продавцов может повлиять на все три показателя).

Значительный вклад в повышение эффективности торговой деятельности оказывает управление структурой стока магазина (от англ. «stock» — запас). Здесь основными показателями являются запас в денежном выражении, запас в днях, доля «мертвого стока» (товара, не продающегося более шести недель), количество перебоев (товаров без запаса). С одной стороны, контроль над стоком позволяет сократить затраты по договорам факторинга с поставщиками, с другой — своевременный заказ товара и отсутствие перебоев повышают товарооборот магазина.

В результате был предложен, и одобрен руководством магазина, ранее не использованный подход к формированию KPI, основанный на методе модифицированной матрицы BCG. Этот инструмент при регулярном построении соответствующих матриц позволяет составить операционный цикл каждой ассортиментной позиции и разделить все наименования по четырем группам, что упрощается контроль над заказом товаров, а также появляется возможность обоснованно корректировать товарное предложение, исключая заведомо убыточную группу.

Полученные результаты уже показали свою практическую значимость, что позволяет рассмотреть их как основу для будущих исследований автора в области управления эффективностью торгово-розничных компаний, построив систему индивидуальных KPI для сотрудников магазина.

Экосистемный подход к организации маркетинговых коммуникаций региона

Ильинова А. М., 4-й курс, ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Карпычева О. В., ст. преподаватель

Аннотация: в данной статье описан подход к формированию системы маркетинговых коммуникаций региона с позиции экосистемы. Экосистема маркетинговых коммуникаций выстраивается по аналогии с биологической экосистемой.

Ключевые слова: экосистема, экосистемный подход, маркетинговые коммуникации региона.

Для достижения наибольшей эффективности осуществляемых маркетинговых коммуникаций рациональным шагом является гармонизация элементов и используемых инструментов, а также их последующее оптимизированное применение, т. е. создание так называемой экосистемы маркетинговых коммуникаций, позволяющей решить проблемы, стоящие перед регионом.

В настоящее время большую популярность набирает экосистемный подход к организации бизнес-процессов. Понятие «экосистема» стало активно использоваться в различных областях деятельности, в том числе и при организации маркетинговой деятельности.

Главной отличительной особенностью любой экосистемы является то, что все ее компоненты взаимосвязаны. Благодаря взаимосвязи элементы экосистемы растут. Каждая ее часть увеличивает шансы на выживание за счет связи с остальной экосистемой. Кроме того, между всеми элементами экосистемы существует устойчивое соотношение. Поэтому отсутствие хотя бы одного из компонентов экосистемы может нарушить ее эффективное функционирование.

При определении структуры экосистемы обычно используется системный структурно-ориентированный подход. Суть данного подхода состоит в декомпозиции элементов экосистемы. Таким образом, в рамках данного подхода структура экосистемы представляет собой набор элементов, которые затем могут быть сгруппированы по функциональному принципу.

Говоря о структуре биологической экосистемы, можно отметить, что все ее элементы можно условно разбить на такие группы, как производители, потребители, разрушители. Кроме того, на экосистему воздействуют различные факторы окружающей среды, такие как свет и воздух, необходимые производителям для осуществления своей деятельности.

Каждая из представленных групп выполняет свою роль для поддержания жизнеспособности экосистемы. Благодаря тому, что в состав экосистемы входят все эти группы живых организмов, превращение веществ идёт непрерывно по замкнутому кругу.

Перенося принципы организации биологической экосистемы на экосистему маркетинговых коммуникаций, в ее составе были выделены следующие

группы элементов. В роли производителей выступают коммуникаторы, иницирующие осуществление коммуникации. Потребителями можно назвать получателей, на которых направлен процесс коммуникации. Вспоминая, что роль «разрушителей» в экосистеме — снабдить производителя необходимыми ресурсами, переработав полученное от потребителей сырье, в экосистеме маркетинговых коммуникаций эту роль в данном случае можно вменить службе маркетинга на предприятии или отдельному маркетологу, который проводит различные исследования, получает необходимую информацию от потребителей, являющихся адресатами маркетинговой коммуникации, и, «перерабатывая» ее, предоставляет коммуникатору для дальнейшей корректировки коммуникационной политики.

Элементы данной экосистемы взаимодействуют друг с другом различными способами. Так, коммуникатор воздействует на получателя с помощью различных средств маркетинговых коммуникаций, традиционно в эту группу включают рекламу, PR, личные продажи и стимулирование сбыта. Получатели данной коммуникации, в свою очередь, предоставляют информацию, необходимую маркетологу, с помощью обратной связи. А маркетолог проводит исследования, анализируя и структурируя полученную от них информацию, и в дальнейшем передает ее коммуникатору в виде различных отчетов.

Немаловажное влияние на функционирование данной экосистемы, как и ее прототипа – биологической экосистемы, оказывают факторы макросреды: политические, экономические, социальные, технологические и т. п.

На уровне региона элементы данной экосистемы находят конкретное выражение. Так, в роли коммуникатора в данном случае выступает администрация региона и персонально губернатор. Кроме того, к данной группе элементов можно отнести ряд региональных представительств органов федеральной власти, региональные агентства развития и агентства по поддержке малого бизнеса и предпринимательства, бизнес-центры, торгово-промышленные палаты, выставочные центры, туристические и гостиничные сети, агентства недвижимости, транспортные предприятия, организаторы различных съездов и конференций, учебно-деловые центры, финансовые учреждения, посольства, консульства и региональные представительства. Все эти организации в той или иной мере являются инициаторами маркетинговых коммуникаций, формирующих образ региона.

Что касается такого элемента экосистемы маркетинговых коммуникаций, как маркетолог, то в данном случае в роли маркетолога будет выступать не отдельное лицо, а специально созданная региональная структура. Организационно-правовые формы, а также источники финансирования таких организаций могут быть различны.

Создание единой службы, отвечающей за реализацию различных направлений маркетинговой деятельности региона, является одним из важнейших шагов при внедрении экосистемы маркетинговых коммуникаций на уровне

региона. Данная служба поможет систематизировать и корректировать коммуникации, осуществляемые различными региональными структурами и организациями для формирования единого имиджа региона.

Еще одной группой элементов представленной выше модели экосистемы маркетинговых коммуникаций являются получатели или адресаты маркетинговых коммуникаций. В основном все коммуникации региона направлены на одну из четырех целевых групп: приезжие, жители и работающие по найму, внешние рынки, отрасли экономики (промышленность, торговля и т. п.) и инвесторы.

В качестве инструментов региональный маркетолог может использовать различные способы для влияния на целевые группы: СМИ (телевидение, радио, интернет, региональная пресса, телефон, общие и специальные журналы), реклама, региональные выставки, налоговые скидки, другие экономические стимулы и т. д. Средствами коммуникаций выступают также брошюры, проспекты, представления, праздничные мероприятия, объявления под общим названием «событийный маркетинг». Задача заключается в их правильном выборе, соединении и применении. Критериями выбора средств коммуникаций служат привычки целевых групп, свойства самого канала коммуникации, содержание сообщения и затраты.

Роль экосистемы маркетинговых коммуникаций заключается в распространении и поддержании регионального имиджа среди избранных целевых групп. Мероприятия коммуникационной политики призваны положительно влиять на представление целевых групп о регионе и инициировать желательное для региона поведение этих целевых групп.

Таким образом, применение принципов биологической экосистемы при организации маркетинговых коммуникаций — весьма эффективный подход, позволяющий решить проблемы региона за счет роста социально-экономических показателей региона (ВВП, численности населения, количества рабочих мест и т. д.).

Особенности обоснования инновационных проектов

Киселева М. А., 3-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Улина С. Л., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: статья посвящена анализу особенностей реализации, финансирования и оценки инновационных проектов. Рассмотрены подходы к оценке инноваций, факторы, которые необходимо учитывать при оценке экономической эффективности проектов в инновационной сфере.

Ключевые слова: инновации, проект, инвестиции, эффективность.

В последние годы инновационное развитие становится все более приоритетным для экономических систем различных уровней. Принят целый ряд нормативно-правовых актов, а также целевых программ, стимулирующих инновационную деятельность.

В России в последнее время интерес смещается в область производственных процессов, модернизации производства, развития технологии, а также исследований и разработок. От современного предприятия требуется умение разрабатывать и воплощать эффективную инновационную политику, опираясь на собственные силы, возможности и потенциал, обеспечивая тем самым успешное дальнейшее функционирование. Реализация в процессе инвестиционной деятельности высокоэффективных инновационных проектов является основным условием ускорения экономического развития. Эффективность инвестиционной деятельности в значительной степени зависит от принятой системы отбора инвестиционных проектов для реализации и адекватности ее существующим условиям функционирования экономики.

Инновационный проект — это проект, направленный либо на создание новшества (новой технологии и метода, нового продукта и услуги), либо на освоение новой технологии или нового метода, новой системы или структуры. Таким образом, это проект, направленный на создание инновации, через которую организация развивается.

Зачастую понятие «инновационный проект» отождествляется с «инвестиционный проект», под которым понимается программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли или иного полезного эффекта.

Цель исследования — выделить факторы, которые необходимо учитывать при оценке экономической эффективности проектов в инновационной сфере.

Ядром инновационного проекта является инвестиционный проект, который содержит комплекс научных, исследовательских, опытно-конструкторских, технологических, производственно-технических и других мероприятий, обеспечивающих эффективное выполнение конкретных научно-технических задач, связанных с разработкой, производством и сбытом инновационных

продуктов. Инновационный проект отличается от инвестиционного более тщательной проработкой технической части, определением степени новизны и вида инновации.

Для более успешного планирования финансирования инновационной деятельности разработана система долгосрочного планирования финансирования инновационной деятельности на основе бюджетирования денежных потоков по базисной и улучшающей инновациям. Особенности предложенных бюджетов заключаются в том, что операционный бюджет базисной инновации составляется с бюджета НИОКР, так как базисные инновации основаны на фундаментальных разработках, бюджет продаж разбит на бюджеты пробных и массовых продаж через бюджеты коммерческих и управленческих расходов.

Специфической характеристикой инновационных проектов является повышенный риск, который возможно учесть лишь в процессе построения ставки дисконтирования. Вместе с тем значительное завышение ставки дисконтирования в процессе внесения в неё поправок на риск приведёт к однозначно отрицательному результату оценки чистого дисконтированного дохода и внутренней нормы рентабельности. Растянутость во времени таких фаз инновационного проекта, как научные исследования и опытно-конструкторские работы, приведёт к неадекватному значению показателей окупаемости.

Кроме того, известные подходы к оценке эффективности инновационных проектов не учитывают направления дальнейшего использования результата инновационной деятельности.

Подходы к оценке эффективности инновационных проектов, направленные на последующее внедрение результата в собственной хозяйственной деятельности инноватора, должны существенно отличаться от оценки эффективности проектов, направленных на последующую продажу франшизы на использование их результатов.

По составу фаз инновационного проекта, по нашему мнению, необходимо выделять:

- инновационные проекты с полным жизненным циклом, включающие как научно-исследовательскую, так и коммерческую фазы;
- инновационные проекты с остаточным циклом, включающие только коммерческую фазу.

Необходимость разделения данных видов проектов вызвана тем, что именно научно-исследовательская фаза обуславливает повышенный риск и специфичность управления инновационных проектов. Инновационные проекты второго вида более схожи с реальными инвестиционными проектами, а потому более просты с точки зрения финансирования.

Немаловажным в процессе финансирования является и цель реализации проекта: будет это инновационный продукт (новый товар, технология, процесс и т. п.), внедрённый в хозяйственной деятельности инноватора, или это

будет запатентованный объект интеллектуальной собственности, который планируется продавать посредством франшизы.

В соответствии с данным аспектом по цели реализации инновационные проекты необходимо разделять:

- на инновационные проекты, предназначенные для использования инновационного продукта в собственной хозяйственной деятельности;
- инновационные проекты, предназначенные для продажи инновационного продукта.

Подобное разделение инновационных проектов предусматривает применение различных подходов к оценке их эффективности и финансированию.

Разделение проектов по данным критерия при оценке инновационных проектов позволяет в значительной степени повысить информативность получаемых результатов, что приводит к повышению эффективности процесса управления финансированием инновационных проектов.

Модели зрелости проектного управления как инструмент определения направлений развития организации

Ковальская М. И., 3-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Элияшева М. И., ст. преподаватель

Аннотация: в работе представлен анализ моделей зрелости проектного управления в организации. Целью проводимого анализа является диагностика красноярских компаний на основе методологии Project Management Maturity Model Г. Керцнера и последующая разработка предложений по совершенствованию процессов проектного управления и общего функционирования компании в целом.

Ключевые слова: модели зрелости управления проектами, персонал, уровни организационной зрелости, процессы управления проектами.

Эффективная деятельность в области управления проектами, включающая в себя процессы разработки и внедрения новых продуктов или услуг, является актуальной задачей руководства компаний. Научно-технический прогресс стимулирует компании активно вкладывать свои средства в развитие новых проектов и программ, для того чтобы не отставать в развитии от своих конкурентов и соответствовать постоянно повышающимся ожиданиям клиентов и потребителей.

Можно констатировать факт, что в современной экономике управление проектами является динамично расширяющейся и развивающейся деятельностью, характеризующейся высокой степенью многообразия содержания, результатов, целей деятельности и областей применения.

Организация в процессе своего развития проходит определенные этапы, характеризующиеся различными стратегическими подходами, технологиями, уровнем управленческой культуры, компетентностью персонала и другими качественными и количественными характеристиками. Процесс улучшения показателей деятельности организации позволяет ей переходить на более высокий уровень развития.

Существуют определенные подходы, позволяющие оценить каждый уровень развития компании. В данном случае одним из подходов для описания этапа развития организации на настоящее время выступают модели уровней зрелости управления проектами.

По отношению к проектной деятельности можно выделить два основных типа организаций.

1. Процессно-ориентированные. Специфика бизнеса таких предприятий определяет процессный подход к управлению основной деятельностью (производственные предприятия с конвейерным потоком, предприятия массового обслуживания). Проектное управление используется в процессах внутреннего (по отношению к основной деятельности) развития организации — реорганизация, внедрение информационных систем, создание новых продуктов и т. д.

2. Проектно-ориентированные. Данные предприятия используют проектный подход к управлению не только для внутреннего развития, но и для реализации основной бизнес-деятельности (например, создание локальных сетей, строительство и т. д.).

Сегодня управление проектами окончательно и бесповоротно перешагнуло границы традиционных проектно-ориентированных отраслей и присутствует в деятельности практически всех компаний, независимо от их размера, внутренней структуры и отраслевой принадлежности.

Модели организационной зрелости управления проектами предоставляют организациям возможность оценки текущего состояния системы управления проектами и определения стратегии и тактики развития этой системы на предприятии.

На сегодняшний день в международной практике наибольшее распространение получили следующие модели зрелости управления проектами:

1) модель зрелости организационного управления проектами — Organizational Project Management Maturity Model (OPM3), разработанная Американским Институтом управления проектами;

2) модель зрелости управления проектами — Project Management Maturity (PM Maturity), разработанная Калифорнийским университетом Беркли;

3) модель зрелости управления проектами — Project Management Maturity Model (PMMM), разработанная немецким учёным Г. Керцнером;

4) модель зрелости управления портфелями, программами и проектами — Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model (P3M3), разработанная Министерством государственной торговли Соединенного Королевства.

Рассматривая все модели в едином контексте, необходимо отметить, что они имеют общую цель: оценить зрелость процессов управления в организации, другими словами, определить степень, в которой организация применяет систему управления проектами. При этом каждая модель предлагает разные подходы к оценке деятельности организации: через бенчмаркетинг и анализ прошлого опыта — модель Керцнера, на основании лучшей практики в процессных областях — OPM3 и P3M3.

Модель зрелости управления проектами — Project Management Maturity Model (PMMM) предполагает качественную оценку уровня зрелости управления проектами. Разработчик данной модели — Гарольд Керцнер (Harold Kerzner) акцентировал внимание на стратегическом управлении проектами для достижения долгосрочного конкурентного преимущества бизнеса.

В отличие от других моделей зрелости PMMM предлагает оценивать деятельность организации относительно других успешных игроков на рынке. Важным достоинством является то, что модель подразумевает наличие внешней среды, влияние которой необходимо учитывать при разработке методологий и процессов. Как считает сам разработчик данной модели, са-

мый главный плюс от использования РМММ состоит в том, что инструменты оценивания могут быть адаптированы для любой компании и любого уровня зрелости.

Данная модель оценки зрелости управления проектами состоит из пяти уровней.

1. Терминология. На этом уровне организация осознает важность управления проектами и необходимость глубокого усвоения основных знаний в области управления проектами и изучения сопутствующей им терминологии.

2. Общие процессы. Организация осознает важность определения и разработки общих процессов для того, чтобы успех одного проекта мог быть повторен при выполнении других.

3. Единая методология. Организация осознает важность синергетического эффекта, возникающего при интеграции управления проектами с другими методологиями (управление качеством, процессами и т. д.).

4. Бенчмаркинг. Происходит осознание того, что нужно улучшать корпоративные процессы, если корпорация хочет сохранять своё превосходство перед конкурентами.

5. Непрерывное улучшение. На этом уровне компания оценивает информацию, полученную в ходе бенчмаркинга, и должна принять решение о том, будет ли эта информация использоваться при расширении (развитии) единой методологии.

Целью проводимого нами исследования является диагностика выбранных красноярских компаний по методологии РМММ (Project Management Maturity Model) с последующей разработкой предложений по совершенствованию проектного управления компании и ее функционирования целом.

Улучшение процессов проектного управления, формирование ключевых компетенций и базы практического опыта помогает повысить конкурентоспособность менеджмента организации в сфере проектного управления и создать конкурентное преимущество. Тем самым диагностика с использованием моделей зрелости проектного управления позволяет российским организациям как частного, так и государственного сектора определить свое текущее положение и разработать стратегию развития организации в будущем.

Применение концепции управления ценностью для повышения конкурентоспособности компании

**Локтионов Д. А., аспирант 2-го года обучения, ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Каячев Г. Ф., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: организация в XXI в. стоит перед проблемой выбора оптимальной модели стратегического развития с учетом высокой степени неопределенности и турбулентности. Рост ценности и устойчивость компании становятся важнейшими целями корпоративных стратегий. В статье исследуется процесс эволюции использования ценностного подхода в развитии компании. В этом контексте управление ценностью становится элементом эффективной встроенности корпораций в решение современных социально-экономических задач.

Ключевые слова: ценность, управление ценностью, ценностно-ориентированный менеджмент.

Конкурентоспособность в долгосрочной перспективе и устойчивость современной компании зависит от множества факторов и требует их учета на основе комплексного подхода. Сегодняшние экономические реалии заставляют компании в ущерб краткосрочной выгоде предпринимать решения, ориентированные на долгосрочную перспективу. Прибыль, исчисляемая по итогам года, или же показатели текущей рыночной стоимости компании недостаточны для определения успешности компании. Репутация, публичный экологический скандал, раскрывшиеся неэтичные действия — все это может в одночасье обрушить рыночную стоимость компании, несмотря на её экономическую эффективность.

Современные популярные управленческие модели, включая концепцию устойчивого развития, базируются на принципах создания ценности в социальном, экологическом и экономическом аспектах.

Концепция ценностно-ориентированного управления организацией зародилась в конце XX в., в период, когда противоречия общества и корпоративных структур оказались неразрешимы в рамках прежней экономической парадигмы. В рамках ценностно-ориентированного менеджмента (ЦОМ) была фактически введена новая экономическая метрика — ценность, ставшая индикатором успешности компании. При принятии решения менеджер должен быть обеспечен информацией для оценки и сравнения ценности от альтернативных стратегий и иметь мотивацию для выбора максимизирующей ценность стратегии.

Компании должны создавать ценность для владельцев, чтобы удовлетворить своих стейкхолдеров. С другой стороны, улучшение работы со стейкхолдерами позволяет создать дополнительную ценность для владельцев. Подобная интеграция позволит компаниям более осознанно ставить долгосрочные цели в привязке к бизнес-окружению и позволит повышать собственные финансовые показатели и репутацию.

Эволюция концепции управления ценностью в моделях развития компаний в дальнейшем обусловлена появлением и развитием концепции устойчивого развития. Устойчивое развитие — развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешних поколений осуществляется без ущерба для возможностей будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Включение корпоративной социальной ответственности в содержание стратегии развития компании в качестве ее важнейшего элемента позволяет сместить акцент в оценке роли социальной деятельности в качестве источника корпоративной ценности. Интеграция глобальных идей устойчивого развития в стратегический менеджмент компаний доказала свою эффективность в крупных компаниях, что продемонстрировано в множественных научных работах

Из рассмотренных выше концепций сформировалась так называемая Концепция тройного критерия (англ. Triple bottom line) — концепция выстраивания бизнеса, согласно которой предприниматели и менеджеры должны принимать в расчет не только финансовые показатели, но также социальные и экологические результаты деятельности компании.

Подводя итог, отметим, что концепция «ценности» — это базис современного понимания стратегического управления организацией. Устойчивость, ориентация на решение социальных и экологических проблем, а также создание долгосрочной конкурентоспособности — это то, что отличает современную компанию. Применение методологического инструментария, имеющегося в каждом из описанных подходов, позволяют компаниям выстроить систему управления ценностью и контролировать процесс ее создания.

Факторы успеха реализации красноярских инновационных проектов

**Найстур А. А., 3-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Зимнякова Т. С., ст. преподаватель**

Аннотация: исследование направлено на определение ключевых факторов успеха инновационных проектов, реализуемых в Красноярском крае, и их соответствие классификации «McKinsey & Company». На основе сопоставления результатов предшествующих исследований по этой тематике и проведенного нами опроса резидентов бизнес-инкубатора «КРИТБИ» выявлены ключевые факторы успеха инновационных проектов Красноярского края, а также основные риски, препятствующие их реализации.

Ключевые слова: инновационные проекты, факторы успеха, этапы инновационного процесса, архетипы отраслей, конкурентоспособность.

Скорость развития, внедрения новых изобретений и инноваций постоянно растет. Так, от первого патента на шариковую ручку до ее повсеместного распространения прошло более 60 лет, а планшет прошел этот путь менее чем за 5 лет.

Технологии внедряются все быстрее, вместе с этим меняется и структура отраслей. В условиях неопределенности и постоянных перемен инновационное развитие является актуальным для бизнеса любого масштаба и направленности. В ряде секторов доля инновационных компаний уже составляет 10–20 %. Инновационная деятельность компаний играет важную роль для получения в условиях неопределенности устойчивого конкурентного преимущества. Прежде компании акцентировали внимание на одном типе инноваций, развивали преимущество на одном факторе конкурентоспособности, таком как качество, цена или сервис. Теперь компаниям необходимо комплексно заниматься продуктовыми, процессными инновациями и инновациями в построении бизнес-моделей.

Постоянная необходимость в развитии и инновациях приводит к формированию множества идей и проектов, но большая часть из них отсеивается на разных этапах реализации. Для понимания ошибок в разработке тех или иных проектов, определения потенциала в различных направлениях, выявления закономерностей и факторов успеха было проведено множество исследований.

Одно из таких исследований было проведено «McKinsey & Company» в 2018 г. Оно было направлено на изучение потенциала России в направлении инновационных разработок. В том числе были сформулированы факторы успеха инновационных проектов в условиях России, с учетом особенностей ее экономики, специализации на конкретных отраслях, исторического развития, географии и т. д. Результаты данного исследования были отнесены к России в целом. Однако результаты для страны могут не распространяться на конкретный регион, в особенности в масштабах нашего государства. В

каждом регионе могут быть не только свои определяющие факторы успеха, но и свои основные риски, которые в результатах исследования в масштабах страны учтены не были.

Отсюда цель нашего исследования — выявить факторы успеха реализации красноярских инновационных проектов и сравнить с существующей классификацией «McKinsey & Company».

В исследовании «McKinsey & Company» для оценки уровня инновационного развития каждой отрасли российской экономики была разработана модель инновационных архетипов отраслей, где они сегментируются по доминирующему источнику инноваций. Источником инноваций служат: научные разработки на базе исследовательских центров или компаний — научный архетип (например, проекты по разработке лекарств); взаимодействие с партнерами по цепочке поставок — инженерный архетип (например, в машиностроении или строительстве); неудовлетворенные запросы со стороны потребителей — потребительский архетип (например, в сфере развлечений, банках, торговле); работа по повышению эффективности производства — архетип эффективности (например, в нефтегазовой или деревообрабатывающей отрасли).

Факторы успеха делятся на две группы: факторы спроса (внутренний и внешний спрос компании) и факторы предложения. Факторы предложения делятся в свою очередь на финансирование; компетенции и технологии; инфраструктуру (правовая система, открытость границ, системы защиты и сертификация); культуру (готовность к изменениям, амбициозность, долгосрочное планирование). Факторы спроса критически важны для всех архетипов, факторы предложения же можно разделить на просто важные и критически важные для каждого архетипа.

В своем исследовании мы проверили классификацию «McKinsey & Company» на применимость для красноярских инновационных проектов. Выявили, на каких этапах инновационного процесса отсеивается наибольшее количество проектов и почему. Отсюда, определили наиболее важные факторы, определяющие успех или провал на конкретных этапах и в целом для проекта. Определили, являются ли предложенные факторы исчерпывающими или же они в достаточной мере не помогают оценить успешность проекта и минимизировать риски. Также нами были определены основные плюсы и минусы развития и реализации инновационных проектов в Красноярском крае, т. е. какие преимущества и недостатки имеет наш регион в сравнении с другими.

Применение гибридных методов в управлении проектами

Очаковская В. А., магистрант 1-го года обучения, ИУБЛЭ СФУ
Научный руководитель — Масловский В. П., канд. техн. наук, доцент

Аннотация: в практике управления проектами все большую популярность набирают «гибридные» технологии, основанные на удачном использовании традиционного и гибкого подходов к управлению проектами. В работе представлена характеристика состояния вопроса применения гибридного метода управления проектами и элементов данного подхода.

Ключевые слова: традиционный, гибкий, гибридный подход к управлению проектами, Stage-Gate модель, жизненный цикл проекта.

Современное управление проектом — это применение методов и инструментов, техник и компетенций, знаний и опыта к работам для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту, и ожиданий участников проекта. Чтобы удовлетворить требования и ожидания, необходимо найти оптимальное сочетание между целями, сроками, затратами, качеством и другими характеристиками проекта, что подтверждается результатами практического использования проектного управления в самых разнообразных областях современного менеджмента. Методология проектного управления должна учитывать специфику проектов (предметной области, степени охвата этапов инновационного процесса и т. д.) для повышения эффективности управления проектами.

Проектное управление как инструмент реализации развития бизнеса активно применяется в различных сферах деятельности. Можно выделить три основных подхода к организации работы над проектом: традиционный проектный менеджмент (водопадная, каскадная модель, Waterfall), гибкое управление проектами (Agile) и гибридная модель. При этом любая методология имеет свои достоинства и недостатки.

В качестве сильных сторон водопадной модели выступают следующие: легкость для понимания и последующего применения; подробная структурированность, что облегчает ее применение к малоопытным командам; стабильные требования к проекту/продукту; проекты легко контролируются, отслеживаются ресурсы, риски, время; качество имеет первоочередной приоритет по сравнению со стоимостью и временем. К слабым сторонам водопадного подхода относятся следующие: требования должны быть определены и детально описаны до начала стадии разработки; очень высокая чувствительность к изменениям; практически отсутствует возможность для конечного пользователя повлиять на цели проекта и требования к продукту; зачастую проблемы выявляются только на этапе тестирования; большой объем документации и излишняя зарегламентированность.

Достоинством гибких технологий является, прежде всего, их постоянная адаптация под окружающие изменения и требования заказчика, исходя из

этого уменьшается число ошибок и дефектов в конечном результате, а короткие циклы разработки позволяют команде, менеджеру и заказчику видеть результат (рабочую версию продукта), что ускоряет выход продукта на рынок. Однако данные преимущества могут стать также и недостатками – постоянная обратная связь, необходимость адаптировать под изменяющиеся условия проекта документацию и обязательное присутствие, контроль со стороны заказчика могут затягивать сроки проекта.

В практике управления проектами все большую популярность набирают «гибридные» технологии, основанные на удачном использовании плюсов каждого их подходов. Актуальность вопроса о применении данного метода управления растет по мере развития проектного управления согласно модели зрелости организации.

Впервые описание работы с «каскадной» моделью и упоминание возможности доработки каскадной модели до итеративной модели встречается в 1970 г. в статье В. У. Ройса. Он описал каскадную модель разработки продукта как модель, состоящую из строго последовательных этапов. При этом данный подход не отрицал наличия итеративного взаимодействия между различными фазами, которое тем не менее ограничивалось последовательными шагами, и предполагал возможность повторного прохождения каждой из стадий жизненного цикла после уточнения требований заказчика к продукту.

Опыт интеграции Stage-Gate модели (метода поэтапного процесса реализации) с гибкими методами управления проектами (Agile) описывал в своих работах Роберт Купер (Robert R. Cooper) в конце 1980-х гг. В рамках этой модели инновационный проект рассматривается как набор задач, который реализуется по единственному сценарию, представленному как линейный поток, в котором идея считается готовой к реализации после прохождения серии «ворот». Вследствие этого разработка продукта становится все более гибкой, Stage-Gate модель масштабируемой, взаимодействие с конечными потребителями включается во все стадии проекта.

Суть интеграции Stage-gate модели с Agile заключается в разделении проектов на спринты-этапы (Stages) с временными рамками. В спринтах акцент делается на определенном результате, а не на документации, и проекты переходят от этапа к этапу, по завершении каждого из которых проект должен пройти через контрольную точку (Gate).

Однако данный метод очень ресурсоемкий: команда проекта на 100 % задействована в проекте, а от ТОП-менеджеров требуется постоянное участие в совещаниях для принятия решений в ходе реализации проекта. Проект может быть приостановлен в любой момент (даже до приближения к контрольной точке), если становится понятно, что цель проекта не будет достигнута.

В то же время Барри Бём (Barry W. Boehm) и Ричард Тернер (Turner Richard), описывая контрасты между разработкой программного обеспечения на осно-

ве традиционного и гибкого подходов к управлению проектами, приходят к выводу, что для проектов необходимы как гибкость, так и упорядоченное планирование, что может быть достигнуто путем перехода к гибриднему проектному управлению.

Руководство к Своду знаний по управлению проектом (Руководство PMBOK®, шестое издание) и Agile Practice Guide включают в себя идеи из PRINCE2, теории систем, гибких подходов к проектному управлению Agile. К каждой области знаний создатели PMBOK дают пояснения, как лучше применять описанные подходы в Agile среде. Также в жизненном цикле проекта разработчики PMBOK выделяют гибридный жизненный цикл проекта среди различных типов (предикативных, адаптивных, итеративных, инкрементных).

Гибридная модель уделяет особое внимание первичному сбору и анализу требований, чем и похожа на Waterfall. На следующем этапе она характеризуется гибкостью, присущей Agile и быстрым внесением изменений. Позаимствовав этап первоначального планирования из Waterfall, гибридная методология решает одну из основных проблем подхода Agile – недостаточную организованность и отсутствие плана. Гибридная методология больше всего подойдет проектам с размытыми требованиями, в которых важны и планирование, и гибкость.

Таким образом, выбор той или иной методологии управления проектом определяется рядом факторов, включающих требования к жесткости содержания, стоимости и сложности изменений, возможности инкрементной поставки продукта, степени вовлеченности стейкхолдеров и др.

Комбинирование традиционных методов проектного управления с гибкими позволяет использовать преимущества двух практик проектного менеджмента. Формирование для гибких и гибридных подходов «инструментального ящика», состоящего из проверенного практикой, или адаптированного, набора инструментов и методов проектного менеджмента, позволит обеспечить процесс стандартизованного управления проектами и добиться конкурентных преимуществ компании.

Развитие CPA-рынка в России

Панфилов Д. И., 5-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Драганчук Л. С., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в данной работе рассмотрено состояние CPA-рынка в России. Описаны основные источники рекламного трафика и структура интернет-маркетинга.

Ключевые слова: CPA, партнерский маркетинг, интернет-рынок.

Появление в конце XX в. сети Интернет привлекло большое количество компаний, нацеленных на получение прибыли. Сформировалась потребность в распределении рисков и оптимизации продвижения продуктов и услуг.

XXI в. предоставил такую возможность в виде партнерского маркетинга (CPA-маркетинга).

Партнерский маркетинг — это модель продвижения, основывающаяся на оплате денежного вознаграждения от заказчика вебмастеру за конверсионные действия. В рамках данной модели маркетологи используют различные виды рекламы, поисковое продвижение, SMM и другие подходы. Между продавцом и покупателем рекламного трафика находится биржа или «партнерская сеть», где выставляются ставки по оплате за конкретное конверсионное действие, требования к качеству и источникам трафика, характеристики продуктов и услуг, а также рекламные материалы, которые могут помочь вебмастеру в привлечении трафика. «Партнерская сеть» также контролирует качество трафика и его оплату.

Каждому товару соответствует своя модель оплаты за конверсионное действие. В основном на рынке используются следующие модели оплаты.

1) CPS (Cost Per Sale) — плата за продажу. Особенность в том, что оплата конверсионного действия происходит только после полной оплаты товара покупателем. По этой причине CPS имеет большой холд (задержка выплаты составляет 30 дней); CPO (Cost Per Order) — данная модель похожа на CPS, но отличается тем, что оплата производится за оформление заказа, а не за его оплату, что снижает время ожидания оплаты и саму сумму оплаты, а также повышает риски для заказчика;

2) CPI (Cost Per Install) — модель подразумевает оплату за привлеченную установку приложения или программного обеспечения;

3) CPL / PPL (Cost Per Lead / Pay Per Lea) — модель предполагает оплату за каждую заполненную форму регистрации, помимо этого есть разновидность активных регистраций, где пользователь указывает личные данные;

4) CPM (Cost Per Mile) — данная модель предполагает оплату за показ рекламных роликов (обычно за тысячу показов), как правило, такая схема используется крупными порталами;

5) CPC (Cost Per Click) — оплата за клик, как правило, используется сайтами для продажи трафика;

6) Revenue share — модель предполагает выплату процента с выручки. Является лучшим примером разделения рисков заказчика с представителями арбитражного трафика.

Основными источниками трафика для вебмастеров являются социальные сети (25 %); email-рассылка (25 %), тизерные сети (15 %), мобильная реклама (10 %), тематические сайты (10 %), «кликандер» (5 %), мотивированный трафик (3 %), прочие источники — 7 %. Доля основных регионов, с которыми работают продавцы рекламного трафика из России, составляет: российские регионы — 71 %, Европа — 31,7 %, Казахстан — 30,1 %, Украина — 29 %, Беларусь — 26,2 % (один продавец трафика может продавать его в несколько регионов).

Арбитраж трафика — рынок с низким барьером входа, поскольку 41,5 % занимающихся этим видом деятельности работают менее 1 года, 12,6 % — менее 2 лет, 32,6 % — 3 года и более и только 3,3 % более 10 лет. Большая часть «партнерских сетей» является общедоступной, поэтому любой человек, обладающий собственным источником трафика и возможностью предоставлять арбитражный трафик, который получен путем перепродажи, может генерировать лиды.

Капитализация рынка интернет-маркетинга Рунета в 2019 г. возросла по сравнению с 2018 г. на 20 % и оценивалась в 4,7 трлн руб., в том числе реклама — 330 млрд руб. (более 10 % приходится на CPA-маркетинг), инфраструктурные проекты — 130 млрд руб., электронная коммерция — 2,85 трлн руб.; платежные услуги — 1,35 трлн руб. и еще 115 млрд руб. обеспечил цифровой контент. Ежегодный рост CPA-маркетинга за последние 5 лет составил 10 %. Только в 2017 г. продавцы рекламного арбитражного трафика привлекли 5 млн кликов, а партнерские сети произвели 130 млн транзакций. В 2019 г. CPA-рынок оценивался в 12 млрд долл., что составило 0,036 % от всего рынка интернет-продаж.

В 2019 г. 78 % россиян являлись постоянными пользователями интернета. При условии сохранения существующих темпов роста интернет-аудитории в 2020 г. количество пользователей достигнет 90 %. Интернетом активно начинают пользоваться люди в возрасте 65 лет и старше, что способствует расширению платежеспособной целевой аудитории.

Таким образом, CPA-рынок в России можно охарактеризовать как развивающийся, с относительно низкими барьерами входа и широкими перспективами развития. Проведенный анализ рынка может быть использован представителями различных типов бизнеса при формировании направлений развития маркетинга в компании.

Развитие инструментального подхода к управлению затратами проекта

**Семенова Р. В., магистрант 1-го года обучения, ИУБПЭ СФУ
Научный руководитель — Каячев Г. Ф., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: управление затратами является важной экономической функцией любой организации, в том числе в её проектной деятельности. Инструменты управления затратами имеют существенное значение для обеспечения эффективности работы организации.
Ключевые слова: затраты, управление затратами, проект, инструменты управления.

Организации необходимо обеспечить в проектной деятельности процесс эффективного целенаправленного формирования затрат по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стимулировании их уменьшения. Управление затратами является важной экономической функцией любой организации, в том числе для реализации отдельных проектов. Результаты проектной деятельности организации обусловлены оптимальной структурой затрат. Затраты на проект определяются совокупностью ресурсов проекта, стоимостью и временем выполнения работ проекта. В проектной деятельности существует множество инструментов управления затратами, в том числе *standard-costing*, *ERP-systems*, *budgeting*, *controlling*. Каждая из перечисленных систем имеет свои функции, задачи. Объединяет их то, что все они выполняют функцию контроля, а также все системы прямо или косвенно направлены на учет затрат, на контроль бизнес-процессов и управление организацией на основе финансовых показателей.

Из всех вышеперечисленных систем получает особое значение такой инструмент, как контроллинг. Данный инструмент характеризуется как система управления организацией, которая включает в себя учет и анализ затрат, при этом контролируя все статьи затрат в организации. В настоящее время контроллинг не получил должного развития. Обусловлено это нехваткой специалистов в данной области, а самое главное, руководители компаний не видят эффективную деятельность данной системы. Контроллинг используется в оценке полученных результатов хозяйственной и финансовой деятельности организации. Когда контроллер получает данные результаты, он разрабатывает рекомендации по сокращению некоторых видов затрат, но при этом увеличивая рентабельность организации. В связи с этим необходимо создать модель управления затратами.

Одной из главных проблем в организации является то, что возникают трудности, которые мешают определить реальную величину затрат проекта, составляющую его стоимость. Объяснить это можно тем, что нет представления о структуре стоимости проекта, а также методик, позволяющих определить величину затрат на ресурсы, реально потребленные проектом. Исходя из этого, можно сказать, что контроллинг оценивает эффективность различных проектов и формирование моделей реализации проектов. Основная задача контроллинга — это оптимизация затрат путем моделирования производственной функции.

Бюджетирование как инструмент стратегического управления организацией

Сидоренко Д. В., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Улина С. Л., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в работе рассматривается бюджетирование как инструмент управления организацией и определяется его место в стратегическом управлении фирмой. В ООО «Фирма «Синтез Н» показана связь между организационной и финансовой структурой компании. На основе проведенного стратегического анализа организации обоснована необходимость внедрения в ней бюджетирования как инструмента повышения ее экономической эффективности. Выявлены основные цели организации, а также показатели и мероприятия, необходимые для их достижения, ставшие основой для построения бюджетной структуры в ООО «Фирма «Синтез Н».

Ключевые слова: бюджетирование, центр финансовой ответственности, организационная структура, стратегия фирмы.

Бюджетирование в идеале — базовая вещь в компаниях, через которую должно проходить принятие всех управленческих решений. Однако, несмотря на кажущуюся простоту понятия и важность его роли, четкое понимание того, как именно должна быть организована система бюджетов внутри фирмы и как ею управлять, в большинстве российских компаний отсутствует.

Для формирования представления о бюджетах углубимся в историю их появления.

Изначально предприятия делали акцент на процессах производства и калькулирования затрат, при этом внешняя среда организации была стабильной и не оказывала на нее влияния, требующего гибкости в принятии решений. В балансе отражались затраты на произведенную продукцию, а в отчете о прибылях и убытках — затраты на реализованную продукцию. Так, вплоть до 1950-х гг. система производственного учета отражала прошедшие события и служила в основном для внешних пользователей.

К середине 1960-х гг. происходят изменения, связанные с восстановлением платежеспособности граждан в послевоенное время. Внешняя среда становится менее стабильной, происходит насыщение товарами длительного пользования, появляется конкуренция. Предприятия начинают делать акцент не на производстве, а на процессах сбыта. Такие изменения требуют от компаний гибкости в принятии решений, и формами, отображающими лишь ретроспективные данные, компании уже не обойтись. Возникает необходимость составления финансового плана, так появляется сценарный анализ. В компаниях появляются центры ответственности, а для контроля над ними формируются жесткие сметы подразделений.

В 1970-е гг. экономическая среда изменилась. Разразился нефтяной кризис, что серьезно сказалось на эффективности экономик развитых стран. Компании в таких условиях стали больше внимания уделять рискованности реализуемых инвестиционных проектов, а также ликвидности фирмы.

Приоритет в операционной деятельности стал смещаться к управлению финансами. Появляется понятие бизнес-единиц, управление которыми требует создания гибких смет. Финансовое планирование компании стало включать прогноз прибылей и убытков, прогноз движения денежных средств, прогноз баланса.

1980-е гг. — период нарастающей либерализации и глобализации. Существование компании в таких условиях требует оптимизации внутренних бизнес-процессов фирмы, что обеспечивается за счет контроля над затратами на всех уровнях. Важным становится контроль над деятельностью каждой бизнес-единицы, в результате чего финансовое планирование стало включать следующие документы: прогноз прибылей и убытков бизнес-единицы, прогноз движения денежных средств бизнес-единицы, прогноз баланса бизнес-единицы.

Не все российские предприятия сдают полный пакет отчётности, то есть даже не все компании составляют отчет о движении денежных средств, не говоря уже о более комплексном подходе к планированию и анализу потоков денежных средств. Многие компании не используют данный инструмент или используют лишь его часть в силу различных обстоятельств или побуждений самих сотрудников.

Стоит принять во внимание, что далеко не у всех фирм есть необходимость в формировании полного перечня отчетов. Нельзя сказать, что все без исключения фирмы должны придерживаться лишь крайней из описанных систем бюджетов. И в наше время существуют фирмы, функционирующие по типу производственной или сбытовой модели. Каждая компания должна определить свои принципы ведения документооборота с учетом ее стратегии, размера, этапа жизненного цикла, вида деятельности и множества других факторов.

Актуальность работы состоит в значимости бюджетирования как инструмента стратегического управления для повышения эффективности деятельности компании, а также снижения рисков в ее деятельности. Планирование денежных потоков позволяет фирме снизить неопределённость ее деятельности, грамотно расставить приоритеты по распределению средств на те или иные направления деятельности фирмы, погашению обязательств, инвестированию. Бюджетирование позволяет охватить интересы всех структурных подразделений фирмы и обеспечивает рациональное сотрудничество между ними.

Гипотеза: наличие системы бюджетирования является основой реализации стратегии фирмы, позволяющей ей снизить финансовые риски и повысить экономическую эффективность.

Цель: определение места модели бюджетов в стратегическом управлении фирмой на примере ООО «Фирма «Синтез Н».

Применены следующие методы теоретического познания — SWOT-анализ,

финансовый анализ, анализ внутренней среды по срезам Мескона, модель Остервальдера — Пинье, анализ микросреды на основе пяти сил Портера.

Далее, рассмотрим стратегию ООО «Фирма «Синтез Н» и сделаем вывод, есть ли необходимость в формировании бюджетной структуры в данной компании.

Стратегиями, применяемыми фирмой, являются:

– стратегия развития рынка (старый продукт на новом рынке) — компания заходит в новые города по всей России, за это отвечает сама фирма «Синтез Н»;

– стратегия развития продукта — ООО «РИЦ» из группы компаний «Синтез Н» запускает производство электрошкафов, то есть нового продукта для местного рынка.

Также, в классификации Портера, фирма использует сервисную дифференциацию. Такая стратегия в работе компании проявляется в комплексном подходе — «Синтез Н» осуществляет весь проект — от этапов его формирования до воплощения в жизнь, то есть осуществления строительно-монтажных и пусконаладочных работ.

Охват множества территорий, реализация большого количества комплексных проектов требует жесткого контроля и качественного планирования деятельности каждого элемента организации, что вызывает необходимость в формировании центров финансовой ответственности и составлении каждым из них множества операционных и финансовых бюджетов.

Центрами финансовой ответственности должны стать проектные группы. Факт того, что эти группы оказывают полный или почти полный цикл проектирования и реализации комплекса услуг наталкивает на то, что они должны стать центрами маргинальной прибыли. Группы должны будут контролировать доходы и расходы своего направления, а разница между ними будет демонстрировать эффективность их деятельности. Данные, получаемые от таких ЦФО, будут передаваться на более высокий уровень — директору, который в свою очередь выступает центром прибыли.

Таким образом, формирование информационных потоков от проектных групп к директору, а также планирование системы бюджетов, пронизывающей все уровни организации, служит важным элементом для поддержания реализации стратегии организации.

Формирование пациентоориентированной модели медицинской организации

Сотникова М. В., 5-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Драганчук Л. С., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: представлен анализ итогов первого этапа внедрения принципов бережливости в работу медицинских организаций Красноярского края в рамках реализации пилотного проекта Министерства здравоохранения «Бережливая поликлиника». В учреждении было проведено перераспределение пространства, внедрен электронный документооборот, оптимизирована работа регистратуры. Благодаря этим преобразованиям сократилось время ожидания в очередях и сдачи анализов крови, упростилась запись к терапевту и другим специалистам, увеличилось время работы врача непосредственно с пациентом, что позволило обслуживать гораздо больше пациентов при том же количестве ресурсов, сберечь время медицинского персонала и пациентов, а также повысить их удовлетворенность.

Ключевые слова: первичная медико-санитарная помощь, национальный проект, реформирование, поликлиника, доступность медицинской помощи.

Реформирование системы здравоохранения проводится в целях повышения эффективности ее функционирования и направлено на обеспечение качества и доступности лечебно-профилактической помощи, что будет способствовать сохранению и укреплению здоровья каждого человека, семьи и общества в целом, поддержанию активной долголетней жизни всех членов общества, и обусловлено рядом проблем в ее развитии. По результатам исследования населения России, проведенного ВЦИОМ, среди основных проблем развития здравоохранения можно выделить следующие: недостаток врачей и оборудования, недоступность медицинской помощи, долгое ожидание записи или нахождения в очереди, невозможность получить все необходимые услуги в одном месте, отсутствие нужных специалистов, рост платных услуг.

Одним из направлений решения проблем российского здравоохранения является разработка национального проекта «Бережливая поликлиника» (далее — пилотный проект), направленного на совершенствование системы оказания первичной медико-санитарной помощи. Пилотный проект стартовал в 2016 г. Проект реализуется Министерством здравоохранения РФ совместно с Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» с целью внедрения в повседневную практику медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь, технологий бережливого производства (lean-технологий), которые способствуют созданию пациентоориентированной системы оказания медицинских услуг и благоприятной производственной среды по следующим направлениям: обеспечение безопасности и качества, исполнение заказов, устранение потерь и сокращение затрат, создание корпоративной культуры.

Целями проекта являются: 1) обеспечение оптимальной доступности для

населения (в том числе для жителей населенных пунктов, расположенных в отдаленных местностях) медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь; 2) обеспечение охвата всех граждан профилактическими медицинскими осмотрами не реже одного раза в год; 3) санитарная помощь; 4) сокращение времени ожидания в очереди при обращении граждан в медицинские организации; 5) упрощение процедуры записи на прием к врачу; 6) формирование системы защиты прав пациентов. Среди задач проекта можно назвать создание оптимизированной логистики движения пациентов с разделением потока на больных и здоровых, переход на электронный документооборот, создание комфортных условий для пациентов в зонах ожидания.

В 2019 г. медицинские организации Красноярского края вступили в региональный проект «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи», который является составляющей национального проекта «Здравоохранение». В задачи проекта в том числе входит организация новой модели первичной медико-санитарной помощи (далее- НММО): поликлиники ориентируют на новый формат работы с пациентами. В результате реализации проекта необходимо внедрить новую, современную, технологичную, пациентоориентированную модель поликлиники, отличительными признаками которой являются не только эффективная организация рабочих процессов без потерь, но и бережное отношение как к пациентам, так и к медицинским работникам.

С 2019 г. в реализации федерального проекта участвует шесть медицинских учреждений Красноярского края. На 2020 г. количество таких учреждений возрастет до 42.

В рамках внедрения «Новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь» в шести медицинских учреждениях Красноярского края открыты проекты по улучшению работы амбулаторной службы.

На этапах достижения целей НММО за 2019 г. в медицинских учреждениях произошли существенные изменения, которые формируют облик современного учреждения первичного звена и направлены на повышение удовлетворенности пациентов оказанием медицинской помощи в учреждении: увеличение времени работы врача непосредственно с пациентом; сокращение времени оформления записи на прием к врачу, ожидания пациентов у кабинета врача и сроков прохождения диспансеризации; совершенствование рабочего места врача и медицинской сестры.

В 85 % региональных проектах, открытых в 2019 г., были достигнуты поставленные цели и разработаны стандартизирующие документы (СОК, СОП, алгоритм, порядок).

В рамках проекта в 2018 г. в КГБУЗ КГДБ № 4, КГБУЗ КГДБ № 8, КГБУЗ КМП № 5, проведен ремонт и перестроена работа регистратуры с учетом

современных стандартов коммуникации, информатизации и формирования доступной среды для маломобильных групп населения. Разработана эффективная навигация. Внедрены электронная очередь и электронное расписание работы специалистов (видеостена). Организована работа call-центра с выделением единого номера для населения.

Реализация критериев НММО в медицинских организациях, участвующих в федеральном проекте в 2019 г., будет продолжена до 2024 г.

Данный анализ свидетельствует, что использование бережливого производства в здравоохранении обеспечивает повышение производительности и эффективности персонала, сокращение времени ожидания услуг пациентом, снижение затрат, улучшение командной работы, сокращение продолжительности лечения пациента, повышение удовлетворённости пациентов и персонала.

Логистическая стратегия в рамках реализации корпоративной стратегии

Шаталина З. Д., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Улина С. Л., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в статье рассмотрена взаимосвязь между корпоративной и функциональными стратегиями. Выделена такая функциональная стратегия, как логистическая, определена ее суть и цель, доказана актуальность ее применения, поскольку она способствует реализации общей стратегии организации и достижению стратегических целей, так как логистическая стратегия направлена в первую очередь на оптимизацию хозяйственной деятельности. В качестве примера была выбрана организация и определена ее корпоративная стратегия, а после проанализирована деятельность департамента логистики, в котором были выявлены проблемы. Далее были даны рекомендации для оптимизации логистического управления, поскольку это будет способствовать реализации корпоративной стратегии.

Ключевые слова: стратегия, корпоративная стратегия, логистика, логистическая стратегия, оптимизация.

На сегодняшний день уже невозможно представить современную организацию, которая бы не занималась разработкой и внедрением современных механизмов управления, одним из которых является логистика, имеющая в своей основе концепцию оптимизации деятельности субъекта хозяйствования. Организации, использующие в своем управлении логистические системы и технологии, являются более конкурентоспособными за счёт возможности оптимизации (сокращения) затрат и снижения себестоимости конечной продукции. Данные вопросы для организации, ориентирующей свою деятельность на оптимизацию процессов, является актуальным с точки зрения реализации стратегии, поскольку позволяют решить поставленные задачи.

Различают корпоративную, бизнес-стратегию и функциональные стратегии. Корпоративная стратегия показывает, как корпорация, осуществляющая диверсифицированную деятельность, планирует реализовать свою миссию. Бизнес-стратегия свидетельствует, как каждый вид бизнеса в рамках диверсифицированной деятельности будет вносить свой вклад в корпоративную стратегию. Функциональные стратегии описывают стратегическую направленность каждой функции (в частности, логистической), реализуемой в организации. Таким образом, стратегии более высокого уровня задают цели и общую направленность организации, а функциональные стратегии показывают, как их можно реализовать.

Все долгосрочные решения, связанные с логистикой, определяют логистическую стратегию. Логистическая стратегия является поддерживающей корпоративную стратегию с целью оптимизации ресурсов организации при управлении материальными и сопутствующими потоками. Поэтому под логистической стратегией следует понимать комплекс решений, планов и мероприятий, связанных с эффективным управлением материальными потоками.

Логистическая стратегия может быть построена на основе максимизации (минимизации) одного или нескольких ключевых показателей. В идеале организации должны стремиться выполнять все как можно лучше с учетом низких затрат, хорошего обслуживания потребителей, быстрой доставки, гибкости, использования высоких технологий. На практике это практически невозможно, поэтому приходится уравнивать уровень предоставляемых услуг с затратами. Для этого необходимо выбрать конкретную направленность для своей логистической стратегии, что является ключевым решением.

В качестве примера была выбрана организация ООО Фирма «Синтез Н» — одна из крупнейших инженерно-строительных компаний, реализующих комплексные высокотехнологичные проекты на территории России. Миссия компании звучит следующим образом: «Компания существует для того, чтобы удовлетворять потребности заказчиков, как частных компаний, так и государственных структур, в создании уникального, качественного и высокотехнологичного продукта, посредством предоставления услуг в рамках проектной деятельности». Был проведен стратегический анализ, в результате которого было определено, какую стратегию реализует организация, а именно стратегию роста, поскольку фирма ориентирована на расширение видов деятельности, рост объемов продаж и доли рынка, увеличение сбыта, рост прибыли, увеличение размеров фирмы, все это отражается в стратегических целях компании. Одним из основных направлений роста «Синтез Н» является выход на новые географические рынки. Уже сейчас «Синтез Н» реализует проекты в более 45 городах, и это далеко не предел, поскольку организация собирается выйти на всероссийский рынок, о чем свидетельствует участие компании в торгах за крупные проекты.

Организация имеет в своей структуре департамент логистики, назначение которого заключается в обеспечении закупочной и транспортной деятельности в рамках реализации проектов и для нужд компании; организации хранения материальных ценностей на складах компании, а также оптимизации затрат на логистический комплекс. В работе департамента логистики методом интервьюирования было выявлено несколько проблем. С использованием такого инструмента, как дерево проблем, было выявлено, что из этих проблем является причиной, а что следствием, и в конечном итоге была определена основная проблема департамента.

На первом уровне расположилась проблема с поставкой товара и его транспортировкой при выходе на новые географические направления. Во многих проектах отслеживается превышение затрат на доставку груза, это связано с тем, что у компании не налажена работа с поставщиками на местах, что способствовало бы существенной экономии на транспорте. Эта проблема выбивается из общего списка проблем, поскольку она находится на стратегическом уровне, исходя из этого в рамках реализации стратегии «Синтез Н» необходимо решить данную проблему, что позволит оптимизировать работу всего департамента.

Были рассмотрены варианты оптимизации логистического управления на примере конкретного проекта, поскольку эффект от экономии на издержках можно переложить и на другие проекты «Синтез Н», в результате чего маржинальность практически всех проектов будет повышена. Анализируя статьи затрат по данному проекту, было замечено, что статьи, непосредственно связанные с логистической деятельностью, имеют отрицательную маржинальность. В свою очередь, бюджет проекта в большей степени зависит от работы департамента логистики, поскольку 75 % затрат в бюджете связаны с логистическим управлением, тем самым доказана целесообразность оптимизации издержек, связанных с логистикой.

В результате ООО Фирма «Синтез Н» были предложены варианты оптимизации логистического управления и доказан эффект от внедрения данных изменений. Все статьи затрат в бюджете проекта стали иметь положительную маржинальность, вследствие чего можно говорить о том, что логистическое управление было оптимизировано. Исходя из всего этого, сделан вывод о том, что «Синтез Н» необходимо придерживаться стратегии минимизации общих логистических издержек, поскольку ее применение позволит сократить логистические издержки в отдельных логистических функциях, оптимизировать уровень запасов в логистической системе, позволит выбирать оптимальные варианты транспортировки груза и др., что в первую очередь будет способствовать реализации общей стратегии организации.

Специфика управления виртуальными командами в организации

Шмакова А. Ю., 3-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Элияшева М. И., ст. преподаватель

Аннотация: в настоящее время во многих сферах жизни современного общества активно развиваются процессы информатизации и компьютеризации. В статье анализируется актуальное направление в современном менеджменте — применение виртуальных команд в работе организации. Рассматриваются основные преимущества и недостатки формирования виртуальных команд, а также специфика управления проектами, осуществляемая командами такого типа.

Ключевые слова: менеджмент, команда, виртуальная команда, виртуальный проект, управление командой.

В последние десятилетия большую популярность приобрело развитие бизнеса в среде Интернет, которая может предоставить ему неограниченные возможности. На основе современных информационных технологий происходит реорганизация существующих команд и создаются совершенно новые виды команд — виртуальные. По сравнению с локальными (классическими) командами оказывать влияние на деятельность виртуальной команды гораздо сложнее. Но в то же время исследования, проведенные Франком Зибдра-том, Мартином Хеглом и Ольгером Эрнстом, подтверждают, что виртуальные команды в большинстве случаев работают эффективнее, чем традиционные команды с аналогичным уровнем координации и налаженными коммуникациями. Таким образом, исследование специфики управления виртуальными командами в современной организации является актуальной задачей.

На сегодняшний день существует несколько трактовок понятия виртуальная команда:

1) виртуальная команда — группа людей, которые ведут совместную деятельность для достижения одной (уникальной) цели с учетом ограничений и в рамках определенного жизненного цикла, участники команды проекта распределены географически и способ связи между ними — средства виртуальной коммуникации (электронная почта, skype, чаты и др.);

2) виртуальная команда — группа людей, которые были объединены/объединились для выполнения стратегически важных инициатив, используют электронные технологии для коммуникации чаще личных, живут и работают в разных странах (Г. Гринберг).

Виртуальные команды открывают новые возможности по реализации проектов, так как проектный менеджер может использовать любой ресурс, привлекать высококвалифицированных специалистов для успешной реализации проекта. Главными отличиями виртуальных команд является то, что они работают вопреки месту расположения ее участников, границ организаций, времени, коммуникация может происходить только через средства информационных технологий. Основной сложностью в виртуальных командах яв-

ляется организация коммуникации. Это связано с различным уровнем подготовки специалистов, их знанием информационных технологий, менталитета, поэтому одна из главных задач, стоящая перед проектным менеджером, — правильно выстроить коммуникации, чтобы все участники проекта четко понимали цели проекта, свои задачи и степень вовлеченности в проект.

Виртуальные команды могут быть различных типов, всё зависит от цели создания:

- сетевые команды;
- параллельные команды;
- команды по разработке проектов/продуктов;
- производственные команды;
- сервисные команды;
- управленческие команды;
- офшорные команды;
- команды быстрого реагирования.

Новые технологии сделали виртуальные команды повседневной реальностью для многих организаций. Анализируя основные достоинства виртуальных команд, можно отметить основные из них. Это открытая и прозрачная структура, высокий уровень гибкости, увеличение производительности команды за счет распределения задач. Также у команд такого типа отсутствует географические и других ограничения в процессе формирования состава команды и её функционирования, уменьшаются затраты компании на организацию и содержание рабочего места сотрудника. В них преобладает приоритет горизонтальных связей, высокий уровень автономности, высокий уровень обмена информацией, высокая эффективность в принятии решений. Участники виртуальных команд более независимы в принятии решений, что помогает в процессе обмена знаниями и опытом, а также передача информации происходит в письменной форме.

Несмотря на все плюсы, в проекте с участием виртуальных команд существуют и недостатки. Например, необходимость урегулирования конфликтов, возникающих при ведении проекта с временным разрывом между участниками команды. Также увеличение работы менеджера на мониторинг и постановку задач, что образует вероятность потери чувства работы в команде, практическое отсутствие корпоративной культуры внутри команды. Отсутствует или недостает личных коммуникаций, которые позволяют установить отношения между членами команды, вследствие чего может возникнуть сложность в мотивации и повышению рабочего духа команды.

По данным исследования в США, более двух третей опрошенных американских специалистов заявили, что они работают удаленно. При этом почти половина опрошенных (46 %) работает в режиме удаленного офиса как минимум день в неделю, 14 % работают так постоянно, 31 % опрошенных работают в компаниях, которые реализуют концепцию виртуального офиса, то

есть их непосредственные начальники или подчиненные не находятся в том же офисе, что и опрошенные специалисты. При этом 27 % опрошенных работают в компаниях, которые активно продвигают концепцию виртуального офиса и имеют формальные правила, регламентирующие удаленную работу. По мнению большинства опрошенных (91 %), основная причина, толкающая работодателей к переходу к виртуальному офису, — более высокая продуктивность работников.

Многие организации активно изучают и пользуются всеми возможными эффективными инструментами для управления виртуальными командами, например такими, как кабинет google, площадки для онлайн-конференций, различные чаты и социальные сети.

Виртуальные команды подходят не во всех случаях, поэтому необходимо тщательно проанализировать возможный положительный или отрицательный эффект от их создания в организации. Если верить экспертам, то будущее за виртуальными командами, а значит понадобится новый подход к управлению ими.

Поскольку виртуальная форма организации деятельности проектных команд требует особенной структуры и построения соответствующей системы управления, задачами данного исследования являются выявление особенностей управления виртуальными командами, их важности и актуальности в организациях; определение готовности и опыта красноярских компаний к внедрению виртуальных команд, а также определение необходимых технологических, финансовых, кадровых ресурсов для качественной и продуктивной работы виртуальных команд.

Секция 4

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ

Оценка влияния выбросов загрязняющих веществ на состояние здоровья населения

Верченко Д. Ю., 4-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Гордеев Р. В., ст. преподаватель

Аннотация: статья посвящена вопросу влияния выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух на здоровье жителей Российской Федерации. Построены три модели, позволяющие количественно оценить вклад данных факторов в заболеваемость россиян болезнями крови, легких и онкологическими заболеваниями. Сделаны выводы о том, насколько стационарные источники загрязнения влияют на состояние здоровья населения.

Ключевые слова: загрязнение воздуха, заболеваемость, стационарные источники.

По данным Всемирной организации здравоохранения, существует множество факторов, повышающих риск смертности человека. Например, к ним относятся употребление табака, высокий уровень сахара в крови и повышенное артериальное давление. Но в первую пятерку по значимости также входит и загрязнение воздуха. Из-за него средняя продолжительность жизни россиян сокращается. В свою очередь, это негативно сказывается на качестве жизни людей, производительности труда и приводит к ощутимым экономическим потерям.

Качество атмосферного воздуха в Российской Федерации на протяжении уже длительного времени является неудовлетворительным. По данным Росгидромета, в 89 % городов отмечается превышение санитарно-гигиенических нормативов загрязнения атмосферного воздуха. В 143 городах с общей численностью населения более 56 млн человек средняя за год концентрация одного или нескольких загрязняющих веществ в воздухе кратно превышает безопасный уровень — величину предельно допустимой концентрации.

Целью данного исследования является оценка влияния выбросов загрязняющих веществ на состояние здоровья населения. Гипотеза состоит в том, что влияние совокупности загрязняющих веществ на организм человека может выражаться в воспалении или отеке лёгких, остановке дыхания, перебоах в сердечной деятельности, нарушениях кровообращения и способствовать развитию эмфиземы легких, астмы, нарушению легочной функции, а также приводить к мутациям и раковым заболеваниям.

Для построения эконометрической модели использована информация по 85 субъектам Российской Федерации, взятая из статистического сборника Росстата и Единой межведомственной информационно-статистической си-

стемы (ЕМИСС). Данные зависимых переменных и объясняющих признаков взяты за 2017 г. Построим эконометрические модели для изучения заболеваемости населения Российской Федерации. В качестве результативных признаков взяты показатели «заболеваемость на 1000 человек населения по основным классам болезней». Факторные признаки — выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников на 1000 человек населения в тысячах тонн.

Можно сделать вывод о том, что увеличение выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников на 1 тысячу тонн ведет к увеличению заболеваемости населения онкологическими заболеваниями на три случая (табл. 1).

Таблица 1
Модель регрессии для заболеваемости населения онкологическими заболеваниями

Фактор	Кoeffициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	9,83315	1,22772	8,0093	<0,0001	***
Stat	3,1558	1,08021	2,9215	0,0045	***
Mobile	9,89839	11,826	0,8370	0,4050	
* — значим на 10 % уровне; ** — значим на 5 % уровне; *** — значим на 1 % уровне					
R-квадрат	0,103307		Испр. R-квадрат	0,081437	
F(2, 82)	4,723569		P-значение (F)	0,011439	

Модель (табл. 2) показала, что увеличение выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников на тысячу тонн ведет к увеличению заболеваемости населения болезнями крови на 45 %.

Таблица 2
Модель регрессии для заболеваемости населения болезнями крови, кроветворных органов

Фактор	Кoeffициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	1,58918	0,236942	6,7070	<0,0001	***
Stat	0,458772	0,208474	2,2006	0,0306	**
Mobile	-4,02191	2,28235	-1,7622	0,0818	*
* — значим на 10 % уровне; ** — значим на 5 % уровне; *** — значим на 1 % уровне					
R-квадрат	0,085321		Испр. R-квадрат	0,063012	
F(2, 82)	3,824457		P-значение (F)	0,025824	

Из полученной модели (табл. 3) видно, что увеличение выбросов от стационарных источников на 1 тысячу тонн может привести к увеличению заболеваемости населения болезнями легких на 38 %.

Таблица 3
Модель регрессии для заболеваемости населения болезнями органов дыхания

Фактор	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	5,65797	0,0968292	58,4324	<0,0001	***
Stat	0,379807	0,0851955	4,4581	<0,0001	***
Mobile	1,47793	0,932709	1,5846	0,1169	
* — значим на 10 % уровне; ** — значим на 5 % уровне; *** — значим на 1 % уровне					
R-квадрат	0,218970		Испр. R-квадрат	0,199920	
F(2, 82)	11,49476		P-значение (F)	0,000040	

Во всех моделях незначимыми оказались выбросы от передвижных источников. На взгляд автора, это объясняется тем, что данные о количестве выбросов от нестационарных источников, на основе которых строилась модель, являются расчетными, несмотря на то, что для этого разрабатываются специальные методики, они могут не совсем точно описывать действительность, не учитывать всех факторов, устаревать со временем. Поэтому фактическая картина загрязнения может быть немного другой.

Таким образом, можно сделать вывод, что выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух имеют серьёзное влияние на состояние здоровья жителей России. Построенная модель подтвердила, что большой вклад в заболеваемость населения некоторыми видами заболеваний вносят именно выбросы от стационарных источников. Количество данных источников особенно велико в крупных и развитых городских территориях, вносящих большой вклад в экономику страны, а потому снижение выбросов для улучшения здоровья жителей является одной из приоритетных задач Российской Федерации.

Теоретические подходы к анализу конкурентоспособности

**Гордеев Р. В., аспирант 3-го года обучения ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Пыжев А. И., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в настоящем исследовании выполнен анализ подходов к оценке конкурентоспособности. Рассмотрены особенности оценки конкурентоспособности с точки зрения теорий международной торговли и теории М. Портера.

Ключевые слова: конкурентоспособность, теории международной торговли, сравнительные преимущества.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 18-010-01175.

На сегодняшний день существуют разные способы оценки уровня конкурентоспособности стран, регионов, отраслей, фирм, товаров и т. д. Как правило, на выбор того или иного подхода к оценке влияют характеристики изучаемого объекта, наличие необходимой статистики в открытом доступе и другие факторы. В целом при анализе конкурентоспособности перед исследователем обычно возникает выбор из двух основных подходов: оценка сравнительных преимуществ в рамках теорий международной торговли или конкурентных преимуществ в рамках теории М. Портера.

Классики политической экономии считали, что организация какого-либо производства на экспорт обусловлена наличием преимуществ в производственных факторах. В частности, А. Смит утверждал, что при условии свободной торговли любая страна специализируется на экспорте тех товаров, в производстве которых она затрачивает меньше ресурсов по сравнению с другими государствами. Д. Рикардо развил идеи Смита, постулируя, что, даже не обладая абсолютным преимуществом в производстве какого-либо товара, страна может успешно участвовать в международной торговле, специализируясь на экспорте товаров, в производстве которых она имеет преимущество в относительном выражении. Именно концепция сравнительных преимуществ Д. Рикардо заложила основу для последующих теорий международной торговли.

Общие положения теории соотношения факторов производства были описаны в начале XX в. Э. Хекшером и Б. Олиным в рамках неоклассической экономической теории. Согласно модели Хекшера — Олина страна экспортирует те товары, для изготовления которых используется её относительно избыточный фактор производства (труд или капитал), а импортирует продукцию, для изготовления которой испытывает относительный недостаток факторов производства. В модели Хекшера — Олина действуют предпосылки о гомогенности товаров, совершенной конкуренции, убывающей либо постоян-

ной отдаче от масштаба. Для эмпирической оценки конкурентоспособности в рамках данной теории, как правило, используется метод расчёта выявленных сравнительных преимуществ в торговле, предложенный Б. Балассой.

Однако вышеперечисленные теории уже в послевоенное время не могли объяснить многие реальные экономические процессы в международной торговле. В том числе, например, существование внутриотраслевой торговли или усиление интеграции схожих между собой высокоразвитых стран. Разносторонняя критика теории соотношения факторов производства обусловила возникновение альтернативных подходов к объяснению и моделированию отдельных аспектов международной торговли. Интересным примером является предложенная в середине 1960-х гг. американским экономистом Р. Верноном концепция жизненного цикла продукции. Согласно положениям данной теории, каждый товар с момента появления на рынке до ухода с него проходит несколько этапов. Обычно выделяют четыре или пять стадий жизненного цикла товара.

1. Стадия нового продукта, характеризующаяся повышенной трудоёмкостью производства товаров, выпуск которых ориентирован на внутренний рынок страны-разработчика.

2. Стадия роста, при котором увеличивается объём продаж на внутреннем рынке и расширяется экспорт. Вместе с усилением конкуренции формируются предпосылки к организации производства продукции за рубежом.

3. Стадия зрелости подразумевает перенос производств в страны с более низкой стоимостью труда. Наличие производств данного товара во многих странах вызывает постепенное насыщение рынка и стабилизацию спроса. Рост предприятий в развивающихся странах обуславливает нарастание экспорта из этих государств в страну появления товара.

4. Стадия падения производства товаров обозначает начало импорта продукции в страну, разработавшую товар, из стран с более дешевой рабочей силой. Происходит падение объёмов внутреннего производства и экспорта.

5. Стадия прекращения внутреннего товара. Внутренний спрос страны, в которой впервые появился товар, полностью обеспечивается за счёт импорта, производство прекращается, вместе с тем создаётся новая продукция, пока неизвестная зарубежным странам.

Многие экономические процессы в период научно-технической революции XX в. могут служить подтверждением работоспособности модели жизненного цикла товара. В том числе развитие автомобильной индустрии, производства электроники и т. д.

Другой интересной попыткой объяснить различные экономические процессы, возникающие в рамках международного разделения труда и обмена товарами, стала теория конкурентных преимуществ М. Портера, интегрирующая теорию международной торговли и практику мирового бизнеса. Он подчеркивал важность разделения сравнительных и конкурентных преимуществ. Так, сравнительные, в частности факторные, преимущества по

М. Портеру стабильны и невозпроизводимы, в то время как конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями и развитием человеческого капитала. Объединение двух описанных типов преимуществ в стране усиливает её конкурентоспособность. В целом, согласно Портеру, конкурентоспособность страны на мировой арене определяется взаимодействием четырёх компонент: факторные условия (базисные и специализированные), внутренний спрос и характеристики рынка, состояние обслуживающих и близких (родственных) отраслей, стратегия компании и внутриотраслевая конкуренция. Таким образом, анализ конкурентных преимуществ предусматривает построение многокритериальных моделей, которые являются достаточно требовательными к наличию статистических данных.

Многие вопросы в сфере анализа внешней торговли и оценки конкурентоспособности пока ещё не имеют однозначного решения. При этом ускорение процессов глобализации стимулирует не только рост объёмов самой международной торговли, но и приводит к появлению её новых форм, например, с помощью сети Интернет. Очевидно, что в настоящее время не существует универсального подхода к оценке конкурентоспособности, как, впрочем, и её однозначного определения. Таким образом, выбор необходимого инструмента для анализа конкурентоспособности во многом зависит от целей и задач исследования. Описанные выше подходы могут успешно применяться для анализа конкурентоспособности различных отраслей экономики, в том числе лесопромышленной, машиностроительной, сельскохозяйственной и др.

Экологическая стандартизация автотранспорта как инструмент природоохранной политики

**Зиязов Д. С., магистрант 2-го года обучения, ИЭУИП СФУ, мл. науч. сотр. лаборатории экоурбанистики ИЛ СО РАН
Научный руководитель — Пыжев А. И., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в настоящее время проблема загрязнения окружающей среды, в частности атмосферного воздуха, вызывает большую полемику. Индустриальное развитие крупных российских городов на фоне увеличивающейся численности населения непременно ведет к ухудшению экологической ситуации. Центральное место в данном исследовании занимает изучение загрязнения атмосферного воздуха автомобильным транспортом. Рассматриваются некоторые методы снижения транспортных выбросов.
Ключевые слова: экономика природопользования, загрязнение атмосферного воздуха, эмиссия вредных веществ, автотранспорт, экологическая стандартизация, топливо.

Исследование выполнено при частичной финансовой поддержке Гранта Президента Российской Федерации для поддержки молодых российских ученых № МК-3319.2019.6.

По данным Минприроды, в 46 городах Российской Федерации (12 % населения страны) уровень загрязнения атмосферного воздуха оценивается как высокий и очень высокий. Согласно Роспотребнадзору, около 2,39 тыс. смертей граждан от болезней органов дыхания и злокачественных новообразований было ассоциировано с загрязнением воздуха.

Одним из главных источников вредных выбросов в атмосферу является автомобильный транспорт. В 2018 г. объем выбросов вредных веществ автомобильным транспортом составил 46 % от эмиссии всех вредных веществ на территории России. Наличный состав автотранспорта растет из года в год, при этом большой проблемой для страны является старение автопарка, на момент 2017 г. около 34 % транспортных средств в России были старше 15 лет. В период с 2014 по 2018 г. объем выбросов вырос на 12 %, при этом количество автомобилей в тот же период увеличилось на 13,5 %. Это свидетельствует о том, что экологические показатели автопарка страны не улучшаются.

В связи с этим возникает потребность в контроле объемов выбросов, исходящих от автомобильного транспорта. В мировой практике существует множество методов снижения объемов транспортных выбросов: налоговые меры, административные запреты на использование неэкологичных автомобилей, фискальные меры по повышению спроса и предложения на экологически нейтральный транспорт и альтернативное топливо, менеджмент городской среды и т. д. В данной работе мы рассмотрим два наиболее распространенных в мировой практике метода: экологическая стандартизация и контроль качества топлива, являющихся сравнительно простыми в реализа-

ции, а также достаточно эффективными. Китайские исследователи оценили эффективность внедрения экологических стандартов для автомобилей и качества топлива, сделав вывод о том, что применение данных методов в течение двадцати лет позволило замедлить темп роста объемов выбросов от автотранспорта на 50 %. Так, мы проанализируем опыт применения этих методов в России и странах Евросоюза, а также сделаем некоторые выводы о целесообразности их развития.

Экологическая стандартизация представляет из себя введение на законодательном уровне нормативов по уровню допустимых выбросов для автомобилей, поступающих в продажу на территории страны. В России все началось с утверждения стандарта Евро 2 в 2005 г. В дальнейшем стандарт становился более строгим каждые 2–4 года. С 2015 г. для всех видов автомобилей (легковые, грузовые, коммунальные) действует стандарт Евро 5. Так, продажа и производство автомобилей ниже этого класса запрещены на территории Российской Федерации и всего Таможенного союза. В Европе в настоящее время действует стандарт Евро 6. В табл. 1 представлена сравнительная характеристика стандартов Евро 5 и Евро 6 для автомобилей.

Таблица 1
Сравнительная характеристика стандартов Евро 5 и Евро 6 по показателям выбросов вредных веществ (г/км)

Стандарт	CO	HC	VOC	NOx	HC+NOx	PM
Бензиновый двигатель						
Евро 5	1,0	1,0	0,68	0,06	–	0,005
Евро 6	1,0	1,0	0,68	0,06	–	0,005
Дизельный двигатель						
Евро 5	0,5	–	–	0,18	0,23	0,005
Евро 6	0,5	–	–	0,08	0,17	0,005
Евро 6	0,5	–	–	0,08	0,17	0,005

Стандарты 5-го и 6-го поколения не отличаются по выбросам для бензиновых двигателей, однако происходит ужесточение норматива для дизельных двигателей. Стандарт Евро 6 предусматривает использование некоторых органических соединений, повышающих эффективность потребления топлива.

Контроль качества топлива также заключается в установлении стандарта. В России в настоящее время разрешен гражданский оборот топлива не ниже стандарта К5 (эквивалентен Евро 5 для топлива). В Европе действует Евро 6. Согласно многим исследованиям, наиболее важной характеристикой экологичности топлива является содержание в нем серы. Этот показатель влияет на количество вредных выхлопов при сжигании топлива. Стандарт К5 устанавливает потолок для содержания серы во всех видах моторного топлива не

выше 10 ppm (частей на миллион). Евро 6 также декларирует норму не выше 10 ppm. Разница между двумя стандартами заключается в более строгих нормах выбросов при сжигании для дизельного топлива.

Таким образом, экологические стандарты автомобилей и топлива в России незначительно отличаются от европейских. При этом в России крайне мало дизельных автомобилей, особенно в легковом сегменте. По данным статистического агентства Автостат, доля дизельных автомобилей в России составляет менее 10 %. Таким образом, учитывая топливную структуру автопарка, переход к стандарту Евро 6 в ближайшие годы может быть не вполне актуальным. Это мнение также разделяет правительство. Большой проблемой является старение автопарка и, как следствие, снижение его экологичности. Эта проблема разрешается через гораздо более сложные механизмы фискальной политики и менеджмента городской среды. К сожалению, такие методы не применяются в России. Таким образом, меры, применяющиеся в России в целях снижения автомобильных выбросов, являются необходимыми, но недостаточными. Требуется комплексный междисциплинарный анализ возможности применения дополнительных механизмов контроля моторных выбросов.

Эффективность природоохранных мероприятий на предприятии цементной промышленности

Иванова Н. Б., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Самусенко С. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в данной статье приводится информация о мероприятиях, которые позволят снизить выбросы в окружающую среду и энергопотребление на предприятии цементной промышленности.

Ключевые слова: энергопотребление, цементная промышленность, загрязняющие вещества.

Промышленные предприятия являются одними из основных источников выбросов загрязняющих веществ и потребителей природных ресурсов. В современной действительности снижение загрязнения окружающей среды и затрат энергетических ресурсов в результате производственной деятельности является актуальной проблемой не только для общественности, но и для самых предприятий. Поэтому в данной статье рассмотрено внедрение на Красноярском цементном заводе мероприятий, позволяющих снизить выбросы вредных веществ в атмосферу и оптимизировать затраты энерго-ресурсов на производстве.

На многих цементных заводах мокрый способ производства сменяется на сухой. Это даёт снижение потребления электроэнергии, топлива, сырья, автоматизирует производство, а также позволяет снизить выбросы вредных веществ. Исключением не стал и Красноярский цементный завод, который уже начал переход на сухое производство.

Несмотря на значительные финансовые вложения в проект, ожидаемое снижение расходов на электроэнергию и топливо на технологические цели после переоборудования завода составит 38,3 и 48,5 % соответственно. Экономия материальных ресурсов связана с тем, что, во-первых, при сухом способе производства нет необходимости в удалении влаги из шлама, и сырьё будет поступать на обжиг в уже сухом виде, что обеспечит экономию топлива в процессе производства. Во-вторых, снижение расходов на электроэнергию будет обеспечено совмещением в одной стадии производства процессов измельчения, сушки и смешивания компонентов для получения сырья одновременно, а несколько используемых ранее различных видов оборудования будут заменены на одну установку.

При неизменных тарифах на угольное топливо и электроэнергию стоимость энергетических ресурсов, приходящаяся на производство 1 тонны клинкера, снизится на 120 и 123,5 руб. соответственно. В целом расходы предприятия на топливо сократятся на 80,9 млн руб. (38,3 %), на электроэнергию — на 83,3 млн руб.

Что касается загрязнения окружающей среды в результате производственной деятельности, то основные вещества, выбрасываемые предприяти-

ем ООО «Красноярский цемент» в воздушную среду, — неорганическая пыль и диоксид азота. Для того чтобы снизить количество выбрасываемой в атмосферу пыли, применяются циклоны, скрубберы, пылесосаочные камеры, электро- и рукавные фильтры. При переоборудовании предприятия некоторые новые объекты уже будут оснащены очищающими атмосферу от загрязнений установками. В состав конструкций приобретаемого дробильного оборудования уже входит рукавной фильтр, а в новую печь — циклон.

Кроме того, наличие в составе вращающейся печи декарбонизатора позволит сократить выбросы диоксида азота, образующиеся в результате сжигания угля. Применение нового оборудования позволит сжигать топливо при более низких температурах (около 1000° С), с уменьшенной концентрации воздуха в печи и более длительным периодом горения топлива. В результате выбросы диоксида азота в атмосферу снижаются.

Планируемое снижение выбросов неорганической пыли составит 214,5 тонн в год, для диоксида азота — 1 142,2 тонн в год. Степень очистки воздуха от пыли будет составлять 98,8 %, от диоксида азота — 99,8 %.

Фактический выброс неорганической пыли на предприятии ООО «Красноярский цемент» находится в пределах допустимого значения. Поэтому при нормативе платы за тонну загрязняющего вещества, коэффициенте экологической ситуации равном 1,8 и дополнительном коэффициенте 1,2 общая плата за загрязнение пылью с содержанием SiO₂ 20–70 % до переоборудования завода составляет 26 464,8 руб. в год. После внедрения оборудования выброс пыли сократится до 3,95 тонн в год, плата за него составит 477,4 руб. в год.

Выброс диоксида азота составлял более 1 000 тонн в год. Более половины этой массы превышает предельно допустимые значения. Плата за выбросы в пределах ПДВ, то есть 430,3 тонны, вычисляется произведением массы, норматива платы, составляющего 138,8 руб. за тонну, и коэффициентов (экологической ситуации и дополнительного). Данный показатель составлял 129 тыс. руб. в год и выплачивался из себестоимости производства цемента. Плата за выбросы NO₂ в пределах установленных лимитов производится в пятикратном размере, а за сверхлимитные выбросы — в двадцатипятикратном. Плата в пределах установленного лимита составляла 636,5 тыс. руб. в год, а за сверхлимитный выброс — 2,2 млн руб. в год. Эти виды выплат производились из чистой прибыли. После установки новой печи выброс диоксида азота снизится до 2,29 тонн в год. Плата за загрязнение будет составлять 686,6 руб. в год.

Предотвращённый экологический ущерб в результате переоборудования производственной линии рассчитывается путём вычитания величины наносимого ущерба окружающей среде до внедрения мероприятия и величины ущерба после внедрения мероприятия.

$\text{ЭУп} = 2\,962\,124,8 - 1\,164 = 2\,960\,960,8$ руб. в год.

Сумма общего предотвращенного ущерба составит 2,96 млн руб. в год. В результате показатель себестоимости снизится, а чистой прибыли — увеличится.

Таким образом, совершенствование производственного процесса и оборудования может позволить не только оптимизировать расходы предприятия, но и оказывать положительное социальное влияние, в частности, снизить отрицательное воздействие на окружающую природу и тем самым улучшить качество жизни населения.

К вопросу об эффективности приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов

**Иванцова Е. Д., аспирант 2-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Зандер Е. В., д-р экон. наук, профессор**

Аннотация: в контексте анализа эффективности мер государственной поддержки лесопромышленного комплекса рассмотрен реализуемый в России механизм приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов, описан ряд проблем, связанных с его реализацией. По результатам проведения регрессионного анализа получены оценки параметров, определяющих состоятельность инвестиционного проекта, сформулированы предложения по совершенствованию мер государственной поддержки отрасли.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, инвестиционная политика, меры государственной поддержки отрасли, приоритетные инвестиционные проекты.

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 19-18-00145).

Развитие лесопромышленного комплекса России, в частности, повышение конкурентоспособности лесной промышленности и обеспечение опережающего роста лесного сектора экономики, на сегодняшний день сдерживается рядом проблем. Одной из таких проблем является низкая степень переработки лесного сырья, что, в свою очередь, обусловлено дефицитом лесоперерабатывающей инфраструктуры и низкой инвестиционной активностью в комплексе. Решение данных проблем обозначено в целях Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 г., где поддержка проектов развития перерабатывающих производств рассматривается как одно из обязательных условий достижения этих целей. С 2007 г. в России реализуется механизм государственной поддержки крупных инвестиционных проектов в области освоения лесов, направленных на создание продукции с высокой добавленной стоимостью. Включение таких проектов в Перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов предполагает предоставление льгот инвесторам в обмен на обязательство по созданию или модернизации объектов инфраструктуры лесопромышленного комплекса. Тем не менее нельзя однозначно ответить на вопрос, насколько эффективно реализуется этот инструмент в действительности. За период реализации данного механизма поддержки из перечня приоритетных было исключено более 60 проектов, и в большинстве случаев причиной являлось невыполнение обязательств. В связи с этим актуальным представляется исследование параметров, определяющих в той или иной степени успешность реализации проектов в области освоения лесов.

Методология исследования включает в себя инструменты регрессионного анализа, в частности, построение логит- и пробит-моделей регрессии с це-

лю выявляя факторов, являющихся статистически значимыми в описании поведения зависимой переменной – факта успешной реализации проекта, включенного в перечень приоритетных в области освоения лесов. Критерий успешности реализации в данном случае определяется по принципу «от обратного»: несостоятельными признаются проекты, исключенные из перечня приоритетных приказом Минпромторга, а также те проекты, обязательства инвесторов по которым не исполняются. Неисполнение обязательств инвесторами фиксируется по результатам выездных проверок Минпромторга и сообщений наиболее авторитетных средств массовой информации. Использование данного критерия обязывает исключить из совокупности наблюдений те проекты, данные о реализации которых в СМИ отсутствуют. Совокупность факторных признаков, используемых при построении моделей, можно условно разделить на четыре группы: характеристики ресурсной базы проекта, планируемые результаты реализации проекта, климатические факторы, а также характеристики заявителя, отражающие в том числе связь проекта с уже существующими предприятиями лесопромышленного комплекса.

С точки зрения оценки эффективности приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов новизна полученных результатов заключается в получении оценок параметров, определяющих состоятельность инвестиционного проекта. Оценка моделей бинарного выбора в данном контексте позволила установить, что статистически значимое влияние на состоятельность проекта оказывают характеристики его заявителя, в частности, принадлежность проекта к группе приоритетных инвестиционных проектов по модернизации существующих объектов инфраструктуры лесопромышленного комплекса. Таким образом, есть основания полагать, что проекты модернизации объектов лесоперерабатывающей инфраструктуры, включенные в перечень приоритетных, являются в среднем более успешными по сравнению с проектами по созданию объектов лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры. Вероятно, связь инвестиционного проекта с уже существующим предприятием лесопромышленного комплекса может служить гарантией исполнения заявителем обязательств по реализации проекта. На основании полученных результатов сформулированы предложения по совершенствованию системы критериев, определяющих возможность включения инвестиционных проектов в перечень приоритетных в области освоения лесов.

Снижение выбросов CO_2 в атмосферу на примере заводов РУСАЛа посредством сбора и вторичного его использования в нефтяной отрасли

Макеева Н. В., магистрант 1-го года обучения, ИЭУИП СФУ

Аннотация: одним из важных аспектов социально-экономического развития и здоровья людей является экологическая обстановка в регионе. Это влияет на темпы развития предприятий, сельского хозяйства, на качество продукции и безопасность его употребления для людей и животных. В данной работе рассмотрено влияние выбросов вредного вещества CO_2 в атмосферу от предприятий и предложено эффективное средство по их минимизации и эффективному использованию для развития региона.

Ключевые слова: CO_2 , нефть, алюминий, производство, экология.

Повышение концентрации углекислого газа в атмосфере приводит к повышению температуры, так как он мешает работе естественной системы охлаждения Земли. При этом повышение температуры всего на два градуса приведет к заметному риску для здоровья населения и увеличит вероятность лесных пожаров.

Одним из основных по массе загрязнителей атмосферы является углекислый газ. В XX в. наблюдается рост концентрации CO_2 в атмосфере, доля его с начала века увеличилась почти на 25 %, а за последние 10 лет — на 13 %. Выброс CO_2 в окружающую среду неразрывно связан с потреблением и производством энергии.

Экологи предупреждают, что если не удастся уменьшить выброс в атмосферу углекислого газа, то нашу планету ожидает катастрофа, связанная с повышением температуры вследствие так называемого парникового эффекта, что подтверждает актуальность нашего исследования.

Новизна данного исследования заключается в возможности снижения выброса CO_2 в атмосферу, сбора, хранения и дальнейшего его использования в различных отраслях промышленности на примере нефтяной. Данная технология получила свое распространение в мировом опыте, но в России еще не применяется.

Задачи исследования:

- проанализировать объемы выбросов CO_2 в атмосферу в районе заводов РУСАЛа;
- предложить технологию сбора и хранения абсорбции CO_2 от попутных газов;
- проанализировать использование CO_2 в других отраслях промышленности региона;
- провести экспресс-оценку экономического эффекта.

Ежегодно заводы РУСАЛа выбрасывают в атмосферу в пределах 55 тыс. тонн CO_2 в районе Красноярского края. Несмотря на то, что компания РУСАЛ

занимает лидирующую позицию по борьбе с выбросами CO_2 в атмосферу, который составляет менее 4 тонн в эквиваленте CO_2 на тонну произведенного алюминия, в то время как в среднем в мире значение этого показателя составляет около 12 тонн в эквиваленте CO_2 на тонну произведенного алюминия, в данной статье предлагается возможность полностью свести к нулю выбросы CO_2 от заводов РУСАЛа.

Приспособление для сбора и хранения CO_2 от попутных газов представляет собой своего рода фильтр, который устанавливается на верхнюю или нижнюю часть трубы предприятия. Данная установка для извлечения CO_2 содержит:

— абсорбер, в котором отходящие газы, содержащие CO_2 , приводятся в контакт в режиме противотока с абсорбентом CO_2 для уменьшения содержания CO_2 ;

— регенератор, который в процессе теплообмена регенерирует богатый раствор, абсорбировавший CO_2 , при этом бедный раствор с пониженным в регенераторе содержанием CO_2 повторно используют в абсорбере.

Абсорбер содержит по меньшей мере одну секцию абсорбции CO_2 , в которой осуществляется извлечение CO_2 из отходящих газов, содержащих CO_2 , а абсорбент CO_2 , который абсорбировал CO_2 , отводят со стороны богатого раствора секции абсорбции CO_2 из абсорбера, охлаждают и затем подают в место, находящееся ближе к стороне бедного раствора абсорбера по отношению к тому месту, из которого осуществляют отвод абсорбент CO_2 , и повторно используют его в качестве абсорбента CO_2 для извлечения CO_2 с тем, чтобы увеличить содержание CO_2 в абсорбенте CO_2 .

В результате анализа использования CO_2 в других отраслях промышленности региона Западной Сибири и страны наиболее эффективной зоной сбыта будет являться нефтяная промышленность.

В настоящее время углекислый газ не используется в нефтяной промышленности, но он доказал свою эффективность использования в таких странах, как США и Канада на карбонатных месторождениях. В Красноярском крае есть ряд уникальных по запасам нефти карбонатных месторождений, которые удовлетворяет условиям закачки CO_2 в пласты-коллекторы. CO_2 является эффективным методом увеличения нефтеотдачи, увеличивая объемы добычи нефти и поднимая чистый дисконтированный доход нефтяных компаний в среднем в 1,5–2 раза, что будет являться выгодной позицией не только для компании РУСАЛа от полного выброса CO_2 , но также и для нефтяных компаний в денежных эквивалентах и улучшением экологического и экономического развития Красноярского края.

При этом CO_2 не будет негативно влиять на окружающую среду и здоровье человека, так как после закачки в пласт он будет разжижаться с добытой нефтью и перерабатываться до своего безвредного существования, после чего CO_2 будет распадаться на безвредные компоненты и сжигаться на факельных установках как попутный нефтяной газ.

Стоимость данной установки составляет от 200 млн до 5 млрд руб., в зависимости от особенностей конструкции и производства. Так же необходимо учитывать затраты на логистику. По данным Государственного доклада «О состоянии и охране окружающей среды в Красноярском крае в 2018 году», в составе выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников в городах-промышленных центрах края в 2018 г. CO_2 составил наибольший объем среди всех веществ — в г. Красноярске 57,1 тыс. тонн, а всего по Красноярскому краю — 193,1 тыс. тонн. На одно нефтяное месторождение требуется в среднем 7–8 млн тонн CO_2 . Так как установка данной технологии на производстве и логистика довольно затратны, а общий эффект способен полностью свести к нулю попадание CO_2 в атмосферу от стационарных источников, то необходимо государству стимулировать переход заводов и ТЭЦ на установки такого типа.

Таким образом, применение данной технологии приведет к оптимизации различных производств посредством вторичного использования CO_2 и позволит снизить количество CO_2 в атмосфере. Кроме того, помимо нефтяной промышленности, существует потребность в использовании CO_2 и в других отраслях: в черной и цветной металлургии, в косметической и пищевой промышленности и т. д.

Дальнейшие предложения к работе:

1) провести более детальный обзор в Красноярске и Красноярском крае экологического состояния окружающей среды на предмет загрязненности CO_2 , а также на территории заводов компании РУСАЛ, находящихся в Красноярском крае;

2) выбрать более оптимальную технологию среди существующих патентов или разработать свою;

3) проанализировать использование CO_2 в других отраслях промышленности региона;

4) провести глубокую оценку экономической эффективности проекта.

Кто загрязняет атмосферу Красноярска? Кто виноват и что делать?

Макеева Н. В., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ

Аннотация: трудно поспорить с актуальностью проблемы экологии в Красноярске. В данной статье рассмотрены факторы, наиболее влияющие на выбросы вредных веществ в атмосферу, и предложен комплекс мер по борьбе с источниками выбросов.

Ключевые слова: «черное небо», воздух, экология, производство.

Красноярский край — сердце Сибири, известный своей удивительной природой, лесными массивами и сбалансированной климатической системой, уникальным и красивейшим заповедником «Столбы», богатый ценными природными ресурсами. Но больше всего Красноярский край, к сожалению, прославился на весь мир чрезвычайно неблагоприятной экологической обстановкой, которая в последние годы только усложняется.

Практически ежемесячно Красноярск попадает в общероссийские и общемировые рейтинги как самый грязный город. Как только устанавливается безветренная погода, над городом появляется черный смог и объявляется режим «черного неба», поэтому данная проблема является наиболее острой для Красноярска.

По словам министра экологии и рационального природопользования Павла Корчашкина, в 2018 г. режим неблагоприятных метеорологических условий вводился в течение 32 дней, в прошлом году — в течение 13 дней, в наступившем 2020 г. — семи дней. Но по данным приложения «Красноярск.Небо», разработанного независимыми красноярскими экологами, реальная ситуация в городе намного хуже. С момента запуска сети наблюдений за качеством воздуха в 2017 г. Игоря Шпехта пытались оштрафовать за проведение гидрометеорологических исследований без лицензии, а также запрещали выкладывать изображения с результатами исследований в Instagram. Стоит напомнить, что у каждого из нас есть конституционное право на благоприятную окружающую среду и на получение достоверной информации об её состоянии.

Во время визита главы Росприроднадзора Светланы Родионовой было принято решение, создать промышленным предприятиям свои системы мониторинга выбросов вредных веществ в атмосферу, которые будут интегрированы с лабораториями Росприроднадзора и Росгидромета, чтобы система контроля была прозрачной. Но спустя месяц после совещания новостные порталы заполнились информацией, что АО «РУСАЛ Красноярск» отказался снижать выбросы в период неблагоприятных метеоусловий и заплатил штраф 10 тыс. руб. Специалисты предприятия пояснили, что не знают, кто загрязняет воздух в районе завода.

Кто же все-таки загрязняет атмосферу Красноярска? В результате исследования было принято решение разграничить факторы на условия и источники загрязнения вредных веществ.

Условия

Особенность расположения города. Наибольшая часть Красноярска расположена как бы в низине, поэтому из-за низкой продуваемости смог скапливается и остается висеть куполом над городом.

Появление новых нетипичных видов насекомых для Красноярского края, которые наносят вред природе. Жук-усач и уссурийский полиграф портят деревья, заражая и выедая их изнутри. Погибшие деревья легко воспламеняются жарким засушливым летом, что приводит к пожарам.

Изменение климата и розы ветров. Истончение озонового слоя, глобальное потепление, таяние ледников, тектоника литосферных плит — все эти факторы хоть и в незначительной мере в краткосрочном периоде, но довольно заметно в продолжительном играют роль на изменении климата на планете в целом. В Красноярске можно наблюдать более теплые зимы, чем 50 лет назад, более засушливые лета, изменение силы ветра и т. д.

Незамерзающий Енисей, по мнению научного сообщества, является еще одной причиной нависающего над городом инверсионного облака. Над «теплой» рекой возникает восходящее течение. Атмосфера над рекой устремляется вверх, увлекая за собой воздух с правого и левого берегов. Однако на высоте 100–200 м поднимающуюся массу встречает слой инверсии, который не позволяет воздуху продолжать движение вверх. Начинает действовать отрицательная сила плавучести, воздух перемещается горизонтально, а потом и вовсе вниз. В результате такого кругового движения образуются области, в которых перемещения воздушных масс нет вообще. Там-то и концентрируются вредные выбросы.

Плотность застройки. Чем плотнее застройка, тем меньше проходимость ветра между строениями. Проблема хаотичной застройки весьма популярна в крупных городах, в том числе и в Красноярске.

Источники

Выбросы ТЭЦ. В связи с ростом населения города, неизменно увеличивается потребление электроэнергии и нагрузка на теплосети. Устаревшее оборудование, износ коммуникаций и очистительных сооружений с каждым годом увеличивают попадание выбросов вредных веществ в атмосферу.

Выбросы заводов и предприятий. В Красноярске, несмотря на распространённое ошибочное мнение, практически не осталось крупных предприятий, которые могли бы загрязнять воздух, тем не менее РУСАЛ, хоть и снижает с каждым годом количество выбросов, но его доля в объеме всех городских выбросов от стационарных источников составляет 47,5 %.

Автомобильные выбросы. Твердые частицы изношенных двигателей внутреннего сгорания попадают в атмосферу; 43 % выбросов загрязняющих веществ в атмосферу города приходится на автомобильный транспорт.

Продукты деятельности людей. Скопление свалок, вырубка лесов, пожары, отопление углем и т. д.

Очевидно, что данная проблема требует комплексного решения. Определим стейкхолдеров экологической ситуации в Красноярске и их необходимые действия.

Власть и закон в лице государства. Государству необходимо ужесточать санкции и контроль за предприятиями, загрязняющими окружающую среду. Пока заводам будет выгоднее платить штрафы за превышение выбросов вредных веществ, а не устанавливать современные очистительные фильтры и менять оборудование, ситуация не улучшится. Кроме того, предлагается увеличить базовую ставку транспортного налога на автомобили экологического класса Евро-3 и ниже с целью повысить привлекательность новых более экологичных автомобилей. Вопрос с метро для Красноярска является большим на протяжении десятков лет, но и альтернативные более простые и дешевые варианты слабо реализуются (электрический общественный транспорт). Предлагается увеличение и запуск на транспортных линиях Красноярска электробусов, трамваев, электричек, строительство надземного метро. Ликвидация свалок посредством переработки отходов и увеличение штрафов за несанкционированные свалки. Обеспечение своевременной, полной и достоверной информации по поводу экологической ситуации. Организация и поддержка конкурсов на лучшую инициативу от жителей города по возможным мерам, совершенствованию и контролю в сфере экологии и т. д. Пропаганда здорового образа жизни в СМИ.

Жители Красноярска. Главной задачей каждого красноярца должна стать ответственность за природу и минимизация собственных отходов: отказ от использования автомобилей и переход на пользование общественным транспортом в дни режима «черного неба», привычка сортировки мусора и т. д.

Производство и ТЭЦ. Переход на новое оборудование и установка очистительных фильтров. Модернизация производства с целью повышения экологичности.

Только комплексные меры способны решить проблемы экологии в городе и крае.

Совершенствование программы по содействию занятости женщин с детьми в возрасте до 3 лет в Красноярском крае

Науменко Н. С., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Почекутова Е. Н., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: статья посвящена исследованию реализации программы содействия занятости женщин с маленькими детьми в фокусе современной демографической политики. Необходимость создания условий для совмещения женщинами обязанностей по воспитанию детей с занятостью и прохождением профессионального обучения/переобучения, а также содействие возвращению на рынок труда, консультирование, преодоление барьеров должны являться основными компонентами активной политики занятости. Исследование востребованности мероприятий содействия занятости женщин в Красноярском крае показало наиболее характерные ситуации, представленные на рынке труда, и помогло выявить предложения по совершенствованию программы содействия занятости.

Ключевые слова: программы содействия занятости, занятость женщин, переобучение женщин, занятость женщин с детьми до 3 лет, профессиональные стандарты.

На сегодняшний день возвращение женщин на работу после продолжительной экономической неактивности или же длительного отпуска по уходу за ребенком за пределами отпуска непосредственно сопряжено с необходимостью восстановления старых или же получения новых профессиональных навыков. Профессиональные навыки могут быть как специальные, так и непосредственно связанные с умением работать в коллективе: управлять мотивацией, временем и другими ресурсами. Не редкость, что женщины с детьми могут сталкиваться и с дискриминацией на рынке труда со стороны работодателя. Индивидуальный подход к каждой женщине должен быть непосредственно отражен в современной политике: услуги по профессиональному обучению и переобучению, консультационное сопровождение и помощь в возвращении на рынок труда, а также создание стимулов для занятости тех, кто в текущих условиях от этого отказывается. Особую актуальность приобретают как раз те случаи, в которых проявляется отказ женщин возвращаться в занятость, что приводит к условиям сокращения численности трудоспособного населения и дефицита рабочей силы. Так, политика содействия занятости женщин с маленькими детьми является многокомпонентной. Ведущую роль играет развитие доступных услуг для женщин. Российская социальная политика не имеет достаточно сформированного полномасштабного комплекса мер по поддержке родителей на рынке труда и создания условий для совмещения их обязанностей по уходу за ребенком и занятости на рынке труда.

Моделирование социологического исследования мнения женщин об эффективности мероприятий национального проекта основывается на проведенном опросе и интервью, которые позволяют по сравнительно небольшим совокупностям судить о состоянии и тенденциях развития социальных про-

цессов на изучаемом объекте в целом. В ходе интервью респондентки поделились своим мнением относительно программы, рассказали о насущных проблемах и барьерах в сфере занятости, а также были выявлены потребности в услугах по опережающему содействию занятости, особенности этих потребностей в Красноярском крае. Прежде всего, потенциальные мамы слабо информированы об услугах, которые предоставляет центр занятости, а уж о программе по содействию обучению/переобучению женщин они и по-прежнему не слышали. Соответственно, запрос на услуги даже не может быть сформулирован либо он отсутствует полностью. Также у женщин складывается стереотип о том, что центры занятости необходимы только в «крайних» случаях устройства на работу, поэтому возникает недоверие к услугам центра. Центрам занятости необходимо не просто продвигать способы, но и развивать информирование в электронном виде. Основными способами информирования должны стать популярные социальные сети, форумы для мам, общественные места, а также переход на такой этап, в котором услуги центра получают наибольший синергетический эффект. В частности, можно предложить решать часть задач через портал «Госуслуги». Основным барьером при выходе на работу у женщин является дефицит времени. Возникает запрос на дистанционные программы обучения и на обучение непосредственно на рабочем месте, содействие в поиске нового места работы с особыми характеристиками по удаленности места работы от дома. На сегодняшний день таких форм нет, а центр занятости предоставляет программы обучения, на которые уходит 6 часов в день. При этом должны быть развиты формы внесемейного ухода за ребенком: полноценные ясельные группы, институты нянь, когда женщина спокойно может оставить ребенка на несколько часов и посвятить время собственному образованию. Дистанционное обучение позволяет обеспечить экономию времени, так как не требуется тратить время на поездки к месту учебы, и снижение затрат на проведение обучения за счет отсутствия затрат на аренду помещений, а также предусматривает возможность одновременного обучения большого количества учащихся и повышение качества за счет применения современных средств и технологий. В ходе интервью, кроме указанных барьеров, важным стал запрос на консультирование случая во время беременности женщины. То есть женщинам необходима психологическая поддержка и консультирование на содействие в поиске работы, общение с работодателем для исключения дискриминации и ущемления прав женщин с маленькими детьми. Стоит отметить, что работа центра занятости реализуется лишь в двух направлениях: помощь в возврате на прежнюю работу, которая требует восстановления профессиональных навыков и помощь в поиске новой работы. Как показало проведенное исследование, в программу по содействию занятости женщин необходимо включить третье направление — освоение новой профессии с последующим выходом на работу. В Красноярском крае может быть реализован механизм образовательных сертификатов, когда женщина самостоятельно определяет вариант

образовательной программы из возможных вариантов и обращается в орган службы занятости для получения образовательного сертификата. Также для женщин, обучение может быть организовано по направлению работодателей с целью развития профессиональных навыков и компетенций работников. Необходима кооперация с работодателями, она поможет как сотруднику не потерять рабочее место либо переквалифицироваться и найти новое, так и работодателю в укреплении штата и набору грамотных, квалифицированных работников. Непосредственное внимание необходимо уделить мониторингу эффективности данной программы содействия занятости. Целевые индикаторы, имеющиеся на сегодняшний день — уровень регистрируемой безработицы к численности рабочей силы и доля окончивших обучение по программе, не показывают, насколько эффективна данная программа. Ключевым показателем эффективности должна стать доля приступивших к трудовой деятельности в общей численности прошедших переобучение и повышение квалификации женщин. Данный индикатор позволит в полной мере оценить влияние реализованных мероприятий и дать более точную, корректную оценку данной программы содействия занятости женщин с маленькими детьми.

Перспективы дальнейшего исследования рассматриваются в выявлении потребности в услугах по опережающему содействию занятости и специфике этой потребности в Красноярском крае, что позволит детально изучить социально-демографический профиль женщин с маленькими детьми и их реальные потребности в трудоустройстве, а также выделить группы женщин по необходимости участия в том или ином направлении программы, опираясь на профессиональные стандарты и особенности каждой профессии.

Экономические факторы миграции сельского населения Республики Тыва

Ооржак К-Д. К., научный сотрудник, ТИГПИ

Аннотация: в докладе представлен социально-экономический анализ современного благосостояния сельского населения Республики Тыва. Автором приведены экономические факторы, влияющие на внутреннюю миграцию сельского населения в города, рассмотрены перспективные точки экономического роста сельского хозяйства Республики Тыва.

Ключевые слова: сельское население, миграция, сельское хозяйство, Тыва.

Республика Тыва является уникальным полиэтническим российским регионом с национальным составом населения, где представители коренного этноса — тувинцев — составляют более 82 % населения, а русских в республике проживают около 16 % населения, что меньше, чем в любом другом сибирском регионе. На начало 2019 г. общая численность населения республики составила 324,4 тыс. чел., из них относятся к сельскому населению 149,0 тыс. чел., или 46 % всего населения (при среднероссийском уровне 25 %).

Демографические факторы, то есть демографический потенциал и структура населения, оказывают воздействие как на экономическую, так и на социальную ситуацию в регионе. За период 2008–2018 гг. общая численность населения Республики Тыва выросла с 305,3 до 324,4 тыс. чел., или на 6,2 %, в разрезе городского населения на 10,7 %, прирост сельского населения — 1,4 %. Несмотря на абсолютный рост общей численности населения республики за счет стабильно высокого уровня естественного прироста населения, наблюдается снижение численности сельского населения за 2008–2018 гг. на 2,2 % в общей численности населения.

Снижения численности сельского населения обусловлено внутрорегиональной миграцией населения из сельской местности в город. В исследовании Ш. Хертек о сельских домашних хозяйствах Тувы отмечается, что нехватка рабочих мест, высокая безработица, низкая заработная плата в отрасли сельского хозяйства, неразвитость социальной, инженерной, транспортной и досуговой инфраструктуры в сельской местности вынуждает трудоспособное население мигрировать в города, где больше возможностей трудовой занятости. Молодые люди после окончания учебных заведений стараются найти работу в городе и закрепиться там. Об этом свидетельствует отрицательное сальдо миграции в селах и значительное превышение численности городского населения над сельским в трудоспособном возрасте — 103,5 против 70,9 тыс. чел. Несмотря на положительные сдвиги в социально-трудовой сфере в части повышения уровня обеспечения жилищных условий, позитивных сдвигов в демографической ситуации, разрыв в уровне и качестве жизни в сельской местности по сравнению с городом остается ощутимым.

По статистическим данным о динамике численности населения муниципальных образований Республики Тыва наиболее значительный отток населения на период 2011–2019 гг. наблюдается в Дзун-Хемчикском (-44,4 %), Кызылском (-50,0 %), Пий-Хемском (-48,7 %), Улуг-Хемском (-56,8 %) районах. Кроме того, факт оттока населения из села в город и снижения численности сельского населения на 3,3 тыс. чел. за 2008–2013 гг. совпадает со стремительным увеличением объема общей площади жилых домов, введенных в действие в городской местности с 2013 по 2016 г., с 49,8 до 85,5 тыс. кв. м.

Проблема высокой безработицы в селе один из ключевых факторов, влияющих на уровень качества жизни, преступности и человеческого капитала сельского населения. Нехватка рабочих мест и жилья вынуждает население искать работу в городе. В Туве уровень безработицы населения в возрасте от 15 лет и старше в сельской местности (18,7 %) почти в два раза превышает уровень городской местности (9,5 %). Уровень общей безработицы республики (12,8 %) в 2,3 раза превышает показатель в среднем по Сибирскому Федеральному округу (5,6 %). Повсеместно в селах можно наблюдать картину: несколько человек работают в администрации села, около 30 человек — в школе и детском саду, еще по несколько человек в медпункте, клубе, на почте, плюс примерно человек 5 трудоустроены у предпринимателей в магазинах.

Сельское хозяйство в большинстве административных районов по-прежнему остается основной сферой приложения труда жителей сельских территорий. Такая ситуация обусловлена неразвитостью на селе альтернативной сферы деятельности, призванной сосредоточить избыточную рабочую силу, высвобождаемую из аграрного сектора. Кроме напряженной ситуации на рынке труда Тувы, необходимо выделить самый низкий уровень среднемесячной заработной платы занятых по региону в отрасли сельского хозяйства (16 626,5 руб.) что, в 2,3 раза ниже среднемесячной оплаты труда в целом по региону (38 181,0 руб.), а также в сельском хозяйстве очень низкий процент занятых — 7,1 % в 2018 г. Из-за отсутствия сети сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств большинство местного населения ведут свое личное подсобное хозяйство. На фоне снижения числа занятых в сельском хозяйстве, очень низкой заработной платы в этой отрасли основной формой выживания сельского населения становится занятость в личном подсобном хозяйстве.

За 2018 г. домашними хозяйствами населения произведено 71,7 % всей продукции сельского хозяйства, из них 88 % это продукция животноводства. Сельское население на основе традиционных видов деятельности — в основном животноводства — пытается выработать собственные стратегии экономической адаптации, находит свои ниши в современных социально-экономических условиях деятельности. Если в начале 2000-х гг. продукция животноводства в республике производилась только для собственного потребления, то в настоящее время, с увеличением поголовья скота в хозяй-

ствах населения, многие тувинские специалисты и эксперты предлагают ориентировать продукцию животноводства на рынок с помощью механизма кооперации ЛПХ с субъектами предпринимательской деятельности сельскохозяйственного направления.

По структуре расходов на конечное потребление домашние хозяйства проживающих в сельской местности в среднем тратят 10 606,6 руб. в месяц на одного члена домашнего хозяйства. Ежемесячные расходы сельского населения выше городского на 14,6 % из-за более высоких цен на товары и услуги в сельской местности, что создает дополнительную нагрузку на семейные бюджеты сельчан. Расширение реального сектора и создание новых производств в районах республики, открытие новых межрегиональных транспортных коридоров, как, например, реконструкция автомобильной дороги Ак-Довурак — Абаза — Абакан, могла бы значительно снизить издержки предпринимателям, снизить цены на строительные материалы, товары и услуги для населения, дать мощный толчок экономическому развитию всей западной части территории Тувы.

На фоне слаборазвитой экономики сельских территорий стоит отметить преимущества сельской жизни в части здорового и полноценного питания, более экологической окружающей среды по сравнению с городами. Тенденция миграции населения в города и массовое строительство жилья в частном секторе, отапливаемого твердым топливом (углем) в зимнее время, ухудшают экологическую ситуацию городов республики. Так, С. Кужугет, И. Кара-Сал, исследовавшие экологию г. Кызыла, указывают на неблагоприятную экологическую ситуацию в столице республики, более того, с 2006 г. выявлена тенденция повышения уровня загрязненности воздушной среды города.

Учитывая мировые тренды на здоровый образ жизни, сохранение природы, ведение «зеленой» экономики, набирает популярность экологически чистая продукция. У Тувы с её обширной географией, огромным количеством природных ресурсов, традиционным и натуральным ведением животноводства имеется значительный потенциал безотходной переработки экологически чистых продуктов в малых хозяйствах. Потенциал кормовых ресурсов республики может обеспечить ежегодное производство более 35 тыс. тонн экологически чистого мяса различных видов животных. Потери от низкой производительности таких хозяйств компенсируются высокими ценами за качество и экологическую безопасность продукта. Задача здесь заключается в том, чтобы создать эффективно функционирующий этнокластер, который являлся бы одновременно и исходным, и завершающим циклом единой замкнутой системы «маркетинг — производство — сбыт», включающий в себя различные способы продвижения товара на рынок, продуманную рекламную деятельность, регистрацию товарных знаков, сеть фирменных магазинов. Для выполнения данной задачи необходимо объединение усилий, требуется кооперация средств и ресурсов многими сельскими хозяйствами.

В настоящее время традиционные виды хозяйственной деятельности населения в сельской местности возрождаются и развиваются. Среди них: животноводство, в основном представленное переработкой мяса и шерсти, изготовление изделий из войлока и шерсти, производство уникальных этнопродуктов питания (боорзак, тыва далган, курут, быштак, ааржы, тыва арага и др.). При поддержке со стороны государства сельское население путем предприимчивости пытается обеспечить себя постоянными источниками дохода в современных условиях рыночной экономики. Ресурсы сельского хозяйства могут не только обеспечить расширенное воспроизводство населения в условиях кризиса сельской экономики, но и инвестировать в развитие малого и среднего предпринимательства, обеспечить дополнительными сырьевыми ресурсами отрасли пищевой и легкой промышленности, строительства и сферы торговли.

Анализ рынка нефтедобычи в Российской Федерации

Передерина Д. В., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Почекутова Е. Н., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в статье проведено исследование функционирования нефтяной отрасли, а также влияние на экономику России. Приведена статистика по добыче и объему запасов нефти. Было выявлено, что данный рынок оказывает существенное влияние на экономику России, так как большая часть доходов бюджета страны формируется за счет налоговых поступлений от нефтедобывающих компаний. Однако отрасль обладает проблемами быстрого потребления ресурса в сравнении с другими странами-лидерами по добыче нефти.

Ключевые слова: нефть, добыча нефти, нефтяная отрасль, объем нефти, валовой внутренний продукт (ВВП), доказанные запасы, экспорт.

Российская Федерация обладает большими запасами минеральных ресурсов, в особенности нефти. Нефтяная промышленность включает в себя добычу и переработку нефти, производство нефтепродуктов, а также транспортировку и сбыт. Её успешное функционирование обеспечивает удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на нефть и нефтепродукты, а также вносит большой вклад в формирование доходов бюджета страны. Согласно данным Министерства финансов РФ нефтегазовые доходы в 2018 г. составили 48 % (8817,1 млрд руб.) от общих доходов федерального бюджета.

Во многих отраслях национальной экономики применяются нефтепродукты. Они являются сырьем для производства различного вида тканей, многих видов пластмасс, синтетического каучука, полипропилена, полиэтилена. Выступают основой для производства различного вида автомобильного топлива и смазок: газolina и керосина, дизельного топлива, бензина различных марок. Из нефтепродуктов делают моторные и трансмиссионные масла, мазут и т. д. Также идут на производство гудрона, битума, асфальта в автодорожном деле. В некоторых случаях существует применение нефти в других отраслях экономики:

1) в пищевой промышленности (белковые препараты, которые используются для улучшения роста животных);

2) в медицине и фармацевтике (производные нефти используются в медикаментах, которые помогают людям избавиться от головной боли, аллергии, инфекционных заболеваний, а самое известное лекарство из нефти — аспирин);

3) в косметологии (парафиновые масла, парафин — это составляющие многих косметических препаратов).

Нефтяной промысел представляет собой технологический комплекс, служащий для сбора и обработки нефти на месте добычи для последующей ее транспортировки. Сооружения могут быть двух видов:

– основные (скважины эксплуатационного и нагнетательного характера,

трубопроводы, установки подготовки нефти и воды, т. д.);

– вспомогательные (канализация, водоснабжающие объекты, транспортная сеть и др.).

Согласно экспертной оценке международного Общества инженеров-нефтяников (Society of Petroleum Engineers), доказанные запасы (proved reserves — величина запасов, которые могут быть вычислены с достаточной точностью (не менее 20 %), применительно к конкретному месторождению) жидких углеводородов в России составляет 80 млрд барр. Данный показатель составляет 5 % мировых запасов, что позволяет Российской Федерации занимать восьмое место по масштабам сырьевой базы углеводородного сырья.

На территории России месторождения нефти сконцентрированы в нескольких нефтяных бассейнах. Основные располагаются в Западной Сибири и аккумулируют в себе 2/3 запасов страны. Российская сырьевая база жидких углеводородов отличается высокой концентрацией. Основная часть запасов нефти страны сосредоточена в 11 уникальных и 179 крупных месторождениях, которые, в свою очередь, содержат в себе 69,8 % запасов и обеспечивающих две трети нефтедобычи страны.

Россия полностью обеспечивает внутренний рынок нефтью и её производными, а также занимается экспортом в другие страны. По данным статистического отчета Организации стран — экспортеров нефти «ОPEC Annual Statistical Bulletin», лидерами по добыче нефти являются Россия, Саудовская Аравия и США (табл. 1).

Таблица 1
Показатели добычи нефти, млн барр./сут.

Страна	2016	2017	2018
Россия	10,292	10,349	10,536
Саудовская Аравия	10,460	9,959	10,324
США	8,857	9,335	10,961
Мир	75,388	74,686	75,802

В отличие от других стран, в Российской Федерации отмечается снижение объемов доказанных запасов нефти. Это объясняется тем, что показатели добычи возрастают гораздо быстрее, чем запасы. По данным Министерства природных ресурсов и экологии РФ показатели запасов в период 2005–2015 гг. выросли на 7,6 %, тогда как показатели добычи выросли на 13 % [1]. В отличие от лидеров рынка, в РФ прирост доказанных запасов отсутствует. США и Саудовская Аравия при сопоставимом с Россией уровнем суточной добычи наращивают доказанные запасы нефти (табл. 2).

Таблица 2
Объем доказанных запасов нефти тыс. млн барр.

Страна	1998	2008	2018
Россия	113,1	106,4	106,3
Саудовская Аравия	261,5	264,1	297,8
США	95,6	196,0	325,1

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, показатель добычи полезных ископаемых в структуре ВВП по счету производства в 2018 г. равен 12,9 %. Удельный вес экспорта нефти в общем объеме российского экспорта в 2019 г. составил 28,7 %, в экспорте топливно-энергетических товаров — 46,3 % (в 2018 г., соответственно 28,7 % и 45,0 %). Отрасль имеет большое значение для развития страны и экономики в целом. Однако существует проблема быстрого потребления ресурса при отсутствии новых, доступных месторождений с большими объемами запасов.

Рынок жилья в России: современное состояние, особенности ценообразования, государственное регулирование

Писарева Т. М., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Севастьянова Е. П., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: рассмотрены особенности и состояние современного рынка жилья, выявлены макроэкономические факторы, влияющие на ценообразование на рынке жилья. **Ключевые слова:** рынок жилья, жилищный фонд, состояние рынка жилья, ценообразование на рынке жилья.

Одна из основных исходных и неотъемлемых потребностей человека — потребность в жилище. Обеспечение населения жильем является одним из главных жизненных вопросов и социальной задачей государства, связанной с созданием необходимых условий для жизнедеятельности человека, это должно быть высококачественное и комфортабельное жилище, которое в максимальной степени удовлетворяло бы индивидуальным особенностям каждой семьи и каждого человека. Переход России к рыночной экономике породил большое количество проблем. Жилищная проблема — одна из самых значительных в их числе и одна из самых важных и трудноразрешимых в нашем обществе. Для ее решения власти во все времена предпринимали отдельные шаги и создавали целые государственные программы, например, национальный проект «Доступное жилье». Актуальность работы заключается в том, что рынок жилья играет важную роль в социально-культурной и экономической жизни общества, именно поэтому перед нами встает потребность изучения ряда макроэкономических факторов, влияющих на ценообразование жилой недвижимости.

Рынок жилья — сложная взаимосвязанная структура, включающая в себя комплекс механизмов перераспределения объектов жилищного фонда и создаваемых ими жилищных услуг, основанных на сочетании интересов всех его участников и конкуренции эффективного землепользования. Основную часть рынка составляют квартиры в многоквартирных зданиях, а рынок жилых домов относительно развит только в части коттеджей и дач в пригородах крупнейших городов.

Существование и развитие рынка жилья обусловлено потребностью населения в улучшении жилищных условий и острым дефицитом жилья. Особенности рынка жилья: 1) он локализован, поскольку его объекты недвижимы и связаны с землей; 2) это самый динамичный и максимально ориентированный на потребителя рынок; 3) многие социальные и экономические факторы в городе во многом зависят от состояния рынка жилья. Чтобы говорить о состоянии рынка жилья, нам необходимы дополнительные данные. Для этого возьмем данные за 5 лет с сайта ЕМИСС об общей площади жилого фонда РФ.

2014	2015	2016	2017	2018
3 464 697,07	3 581 273,26	3 653 496,8	3 708 486	3 779 701,8

Проанализировав данные, мы можем сказать, что площадь жилого фонда увеличивается с каждым годом. С 2014 по 2018 г. жилой фонд увеличился на 0,09 %, а это примерно 340 173,162 тыс. кв. м.

Обратим также внимание на проблемы, возникающие на рынке жилья. На данный момент чаще всего возникают проблемы, связанные с тем, что подавляющая часть объектов недвижимости современной России обладает признаками не только физического, но также функционального и внешнего износа. Кроме проблемы износа, также можно выделить и такую социальную проблему, как недоступность жилья для населения, так как большая потребность в жилье существует при одновременно низком среднем уровне доходов современной российской семьи и высоком уровне стоимости жилья, что не позволяет большей части населения, имеющего низкие и средние доходы, претендовать на покупку. Так что же влияет на динамику цен на рынке жилья? Чтобы ответить на этот вопрос нам необходимо рассмотреть и проанализировать влияние некоторых макроэкономических факторов. Таким образом, целью данного исследования становится определение набора факторов, оказывающих влияние на стоимость объектов жилой недвижимости, для дальнейшего использования полученных знаний при построении модели ценообразования, отвечающей требованиям современного рынка жилой недвижимости. Мы выдвинули гипотезу о существовании ряда факторов, под воздействием которых происходит формирование продажной стоимости объектов жилой недвижимости. В данной работе мы будем рассматривать несколько макроэкономических факторов, таких как изменение ВВП, изменение объема денежного обращения, изменение курса национальной валюты, изменение цены на нефть, изменение уровня инфляции.

Стабильный темп роста стоимости недвижимости государства во многом обусловлен и зависит от темпов роста национальной экономики. Одним из основных показателей эффективности работы экономики страны является динамика ее валового внутреннего продукта. В условиях стабильного роста экономики государства начинается увеличение объемов нового строительства и количества выдаваемых ипотечных кредитов, что приводит к росту цен на недвижимость. Однако чрезмерный рост выдачи заемных средств и смягчение требований их обеспечения может привести к стагнации экономики и падению рынка недвижимости.

Вследствие увеличения объема денежного обращения увеличивается заработная плата, у населения появляются свободные средства, растет спрос на недвижимость и в итоге происходит рост цен на рынке жилья.

Снижение курса национальной валюты означает увеличение себестои-

мости строительства объектов недвижимости. Это связано с тем, большая часть строительных и отделочных материалов, а также строительное оборудование и комплектующие не имеют аналогов на отечественном рынке, и потому закупаются за рубежом. Как следствие, растет конечная цена квадратного метра во всех проектах рынка недвижимости.

Цены на нефть оказывают влияние на макроэкономическую ситуацию в стране и опосредованно на рынок недвижимости, как один из секторов национальной экономики, стимулируя потребительский спрос. Высокие цены на нефть увеличивают приток нефтедолларов в страну, а доход, полученный компаниями-экспортерами, используется на различные нужды, в том числе на инвестиции, выплаты сотрудникам, акционерам и прочее. В конечном итоге приток капитала из нефтегазовой отрасли стимулирует спрос на недвижимость. Происходит рост цен на рынке недвижимости.

Инфляция влияет на рынок недвижимости со стороны краткосрочных финансовых вложений в строительство, в результате увеличиваются кредитные риски, а также темп повышения роста стоимости недвижимости и некоторых расходов по ее строительству.

Таким образом, подводя итог всему сказанному выше, можно сказать, что ценообразование на рынке жилой недвижимости находится под влиянием не только социальных и индивидуальных факторов, но также и под влиянием макроэкономических факторов.

Анализ действующих социальных мер поддержки семей, имеющих детей

Таскаракова Д. Ю., 4-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Ганчукова О. В., ст. преподаватель

Аннотация: статья посвящена анализу действующей системы социальной поддержки. Обосновывается необходимость совершенствования социальных мер поддержки семей с детьми. Показано, что семьи с детьми испытывают значительные риски бедности. Отмечается, что для устойчивого существования и снижения уровня бедности необходимо изменить подход к предоставлению социальных пособий, а также расширить перечень использования материнского (семейного) капитала.

Ключевые слова: социальные пособия, семьи с детьми, малообеспеченные семьи.

Основной задачей государства на ближайшее десятилетие является увеличение численности населения. Несмотря на то, что в последнее время наблюдается положительный естественный прирост, демографическая ситуация все еще остается нестабильной. Эксперты прогнозируют, что численность населения будет продолжать снижаться, что приведет к нехватке рабочей силы.

Сегодня семье, как никогда, требуется социальная помощь и защита государства — не разовая, а постоянная, гарантированная, адресная. Анализ системы пособий, льгот и компенсационных выплат семье позволяет утверждать, что их роль в уровне материального благосостояния, уровне социальной и экономической эффективности защиты семьи мала. Уровень жизни малообеспеченных семей с детьми не имеет качественных изменений, несмотря на то, что в доходах этих семей пособия на детей составляют значительную долю. В семьях с высоким уровнем дохода тем более эти пособия и льготы не играют никакой роли в определении уровня их жизни.

Выборочные обследования населения показывают, что по разным оценкам от 20 до 50 % населения России считают, что в настоящий момент государство направляет недостаточно средств для поддержки семьи, материнства и детства. Согласно результатам тематических опросов ВЦИОМ 2008 и 2017 гг., за последние годы возросла доля респондентов, отмечающих ухудшение положения матерей в России. Среди основных проблем материнства и детства в России наиболее злободневными считаются:

- низкий размер детских пособий (24 %);
- недостаточное число детских воспитательных учреждений (21 %);
- низкий уровень жизни и высокие цены (15 %);
- низкий уровень медицинского обслуживания, недостаток врачей (14 %).

Согласно опросу, проведенному Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), в 2017 г. семьи, в которых есть дети, оценили свое экономическое положение следующим образом:

денег хватает на продукты и одежду, но не на покупку мебели, техники — 39 %;

денег хватает только на продукты (купить одежду уже затруднительно) — 29 %;

могут без труда купить мебель, технику, но на большее денег нет — 18 %;

денег не хватает даже на продукты питания — 6 %;

денег хватает на автомобиль, но не на квартиру, дачу— 4 %;

могут позволить себе практически все — 2 %.

Делаем вывод, что семьям Российской Федерации денег хватает в основном на продукты и одежду. Более крупные покупки может себе позволить только четвертая часть населения. В целом можно сказать, что для россиян материальные вопросы, уровень заработной платы, как и прежде, относятся к первостепенным проблемам. Если рассмотреть структуру доходов семей с детьми, то можно увидеть, что основной источник дохода, а именно 66,2 % — оплата труда, а 19,9 % — социальные выплаты. Тем самым делаем вывод, что социальные выплаты, предусмотренные семьям с детьми, необходимо улучшать, поскольку они являются неотъемлемой частью семейного бюджета.

Для улучшения жизни семей с детьми нами были предложены следующие рекомендации.

Во-первых, необходимо увеличить перечень использования материнского (семейного) капитала, который, по оценке населения, считается наиболее значимым как для улучшения жизни, так и для стимулирования рождаемости.

Во-вторых, сделать все существующие пособия адресными, так как существуют пособия, которые выплачиваются без учета их нуждаемости.

В-третьих, необходимо установить минимальный размер пособия, поскольку существует большая проблема разброса величины пособий в зависимости от региона.

В-четвертых, внедрение социальных контрактов для повышения уровня занятости трудоспособных членов малоимущих семей с детьми.

Учитывая сказанное, делаем вывод, что внедрение в современную систему социальной защиты указанных пунктов позволит сократить уровень бедности семей и даст возможность для приобретения материальной стабильности, что приведет к плановому увеличению рождаемости в стране.

Динамика рынка российских пассажирских авиаперевозчиков в условиях глобальных изменений

Шмидт В. А., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Почекутова Е. Н., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в данной статье представлены данные по развитию рынка пассажирских авиаперевозок в период с 2015 по 2019 г., а также анализ текущего состояния рынка пассажирских авиаперевозок в связи с общемировыми экономическими изменениями.

Ключевые слова: авиаперевозки, темпы роста, авиакомпании, конкуренция, цены, мониторинг, кризис.

Рынок пассажирских авиаперевозок до сегодняшнего дня постепенно выходил на новый уровень. Если еще 5 лет назад отечественный рынок претерпевал снижение, то спустя два года в 2017 г. авиакомпаниям удалось перевезти более 100 млн пассажиров, а по итогам 2018 г. количество перевезенных пассажиров составило 116 млн, из которых 68,8 млн было перевезено на внутренних линиях. Темпы роста в том же году по данным ФАС составили 10 %, что более чем в 1,5 раза превышает общемировые темпы роста. Стоит отметить, что такая положительная динамика за прошедшие годы сложилась благодаря ряду факторов. В их числе и масштабные мировые события, к примеру, чемпионат мира по футболу. Только за этот период в июне 2019 г. российскими авиакомпаниями было перевезено более 11 млн пассажиров, что выше на 9 % июня 2018 г. Однако рост показателей был достигнут также за счет обновления авиапарка, в связи с чем увеличилась провозная емкость, частота полетов и произошло расширение маршрутной сети.

Сегодня на рынке пассажирских авиаперевозок в России действует конкуренция. На текущий момент количество предприятий, имеющих сертификат для осуществления коммерческих воздушных перевозок Росавиации, составляет более 100 авиакомпаний. Однако согласно данным Росавиации всего 15 из них обеспечивают более 90 % пассажирских авиаперевозок. Отметим, что за период с января по декабрь 2019 г. только пятью авиакомпаниями было перевезено 82,7 млн пассажиров, что составило 64,6 % перевезенных пассажиров от общего объема. Среди таких компаний: ПАО «Аэрофлот — российские авиалинии», АО «Авиакомпания «Сибирь», ООО «Авиакомпания «Победа», ОАО Авиакомпания «Уральские Авиалинии» и Акционерное общество «Авиакомпания «Россия». Лидером по числу перевезенных пассажиров среди перечисленных авиакомпаний в сравнении с 2018 г. стала авиакомпания «Победа», которая является дочерним предприятием группы компаний «Аэрофлот», увеличив количество перевезенных пассажиров на 43,2 %. За ней следует «Сибирь» с ростом на 21,1 % и «Уральские Авиалинии» — на 6,8 %. «Аэрофлот» оказался только на четвертом месте по темпам роста перевезенных пассажиров с показателем 4,1 %. Закрывает пятерку лучших еще одна дочерняя авиакомпания «Аэрофлота» — «Россия» с темпом роста

3,7 %. Стоит отметить, что удельный вес группы компаний «Аэрофлот» по количеству перевезенных пассажиров за 2019 г. составил 42,2 %. Поэтому группе компаний «Аэрофлот» уделяется особое внимание со стороны ФАС России, так как ей удается удерживать доминирующее положение свыше чем на 100 маршрутах внутри страны. Мониторинг цен позволяет отследить изменения стоимости билетов одного и того же подкласса в сегменте «Эконом» в зависимости от даты приближения вылета.

В целом динамика предыдущих лет действительно складывалась в лучшую сторону: росло количество перевезенных пассажиров, увеличился пассажирооборот, а процент занятости пассажирских кресел был практически неизменен. Однако мировые события вносят коррективы в деятельность авиакомпаний.

За последние два месяца в связи с пандемией рынок авиаперевозок претерпевает крайне негативные изменения. Март 2020 г. стал критическим для авиакомпаний не только во всем мире, но и для отечественных авиаперевозчиков. Приостановление авиасообщения с зарубежными странами уже приносит большие потери и вполне возможно приведет к банкротству многих игроков на рынке. В период со 2 января по 17 марта 2020 г. капитализация Аэрофлота снизилась на 42 %, а UTair — 17 %. Правительство Российской Федерации незамедлительно отреагировало на такие изменения и внесло предложение по организации налоговых каникул и «моратория на банкротство», а также рассмотреть возможность предоставления отсрочки по уплате налогов и страховых взносов, срок уплаты которых приходится на период до 1 мая 2020 г.

По различным оценкам экспертов российские авиакомпании могут потерять около 30 % рынка, а к осени ситуация на рынке гражданской авиации может стать аналогичной 2014–2015 гг., когда произошла девальвация рубля, наблюдалось замедление темпов роста экономики, было сокращено авиасообщение с Украиной и Египтом, что привело к банкротству компании «Трансаэро», которая была второй по размерам после «Аэрофлота». Компании не только вынуждены приостановить свою деятельность на неопределенное время, но и возвращать деньги пассажирам. В таких условиях многие авиакомпании предлагают пассажирам переоформить уже приобретенные билеты на другие даты, чтобы хоть немного снизить убытки.

Вероятность, что в таких условиях цены на билеты будут расти, очень высока, ведь рубль по отношению к доллару и евро дешевеет с каждым днем, а также в себестоимость билетов на внутренних направлениях входит более 25 % издержек в иностранной валюте в виде лизинговых платежей за борт и техобслуживание, что по оценке различных экспертов может увеличить стоимость билета еще на 6 %. Однако компании вряд ли смогут решиться на повышение цен на билеты, ведь им придется переориентироваться на внутренний рынок. В таких условиях конкуренция будет крайне высока относительно желаний россиян передвигаться в другие регионы даже в

пределах страны. Даже несмотря на то, что падение цен коснулось не только нефти, но и авиационного керосина, большинство авиакомпаний начали оплачивать счета за топливо на год вперед, что не дает другим участникам на рынке воспользоваться хоть какими-то положительными аспектами этих обстоятельств.

Ситуация на данный момент остается сложной для прогнозирования, поэтому в действительности оценить масштабы потерь компаний очень сложно. В текущих условиях крупным авиакомпаниям придется тяжелее, чем мелким, ведь у них могут образоваться большие убытки из-за простоя бортов, в такие моменты не столько следует надеяться на меры господдержки, коих может в значительной мере не оказаться из-за надобности «перекрытия» других страдающих отраслей экономики. В первую очередь компаниям придется перестраивать менеджмент организации для снижения последствий предстоящего кризиса отрасли пассажирских авиаперевозок.

Секция 5

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Проблемы развития рынка информационных технологий в России, обусловленные спросом

Галкин Н. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Малинова Т. П., канд. экон. наук, доцент

Рынок информационных технологий (ИТ) является одним из наиболее динамично развивающихся мировых рынков. В мире наблюдается повсеместное внедрение ИТ во все сферы жизни, а степень их внедрения показывает уровень развития экономик стран.

Процесс внедрения ИТ в России активизирован в последние годы, и сегодня мы можем наблюдать значительный прорыв в области продвижения онлайн-услуг и в госсекторе, и в различных отраслях, связанных с обслуживанием населения. Однако преодоление причин, тормозящих этот процесс, остается актуальной задачей.

Специалисты группируют проблемы, связанные с развитием рынка информационных услуг, на законодательные, институциональные, экономические и в каждой группе выделяют несколько подгрупп проблем.

В настоящей работе речь пойдет об экономических проблемах, в которых, на наш взгляд, целесообразно выделить проблемы, лежащие на стороне спроса, и проблемы, связанные с предложением.

Рассмотрим проблемы, обусловленные спросом. Выделим сектор спроса со стороны населения и сектор спроса со стороны государства.

Спрос со стороны населения не является однородным. Если молодое поколение предъявляет спрос на коммуникационные услуги, широко используя интернет и сотовую связь, то старшее поколение предпочитает традиционные способы общения и деловых коммуникаций. То, что делается в этой области, нельзя не заметить: еще несколько лет назад самыми распространенными обучающими курсами, в том числе и бесплатными, были курсы по освоению компьютерной грамотности. Но действительность показывает, что проблема обучения пользователей остается актуальной. Решение ее можно условно разделить на краткосрочные и долгосрочные программы.

Краткосрочные программы должны быть направлены на распространение компьютерной грамотности среди населения, на приобретение первичных навыков и их развитие не только при работе с ноутбуками и компьютерами, но и смартфонами. Люди старшего поколения сталкиваются с проблемами

в коммуникации именно по причине отсутствия знаний, умений и навыков в этой области. Наряду с обучающими недорогими или бесплатными курсами можно к делу быстрого обучения подключить, например, волонтеров.

Под долгосрочными программами подразумевается расширение обучения в этой области в школах. Уроки информатики, предусмотренные государственным стандартом образования, по своему содержанию не покрывают потребностей сегодняшнего дня и тем более не направлены на будущие потребности.

Спрос со стороны государства обусловлен программами цифровизации экономики, и в этой области много сделано: стали доступной средой сайты государственных организаций и организаций общественного сектора. Однако здесь также есть проблемы, связанные с подготовкой пользователей: врач на приеме вносит записи в электронную карточку пациента, учитель ведет электронный журнал. Подготовка работников здравоохранения и народного образования должна включать в себя такую «вспомогательную» дисциплину, которую сейчас принято условно называть информатикой.

Таким образом, мы подчеркнули актуальность изучения факторов спроса на рынке информационных технологий, поскольку именно от пользователей зависит их эффективность, а тезис «спрос порождает предложение» является в данном случае методологическим обоснованием.

Исследование трудовой миграции в российской экономической литературе

Малыгин Г. Д., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Малинова Т. П., канд. экон. наук, доцент

***Аннотация:** в работе рассматриваются теоретико-методологические аспекты исследования миграционных процессов, в частности трудовой миграции, формулируются подходы отечественных и зарубежных ученых к определению понятия «миграция». Целью работы является систематизация выводов российских ученых по толкованию проблем трудовой миграции.*

В работах российских экономистов подчеркивается, что всемирная история тесно связана с миграцией населения. Благодаря миграции образовались государства и регионы, различные территории, формировались экономическая, культурная, политическая жизнь общества, цивилизации. Трудовая миграция как часть общих миграционных потоков характеризуется тем, что это, прежде всего, перемещение активных граждан в трудоспособном возрасте, основная цель которых — найти подходящую работу с относительно высокой заработной платой, удовлетворяющую их потребности. Трудовую миграцию понимают как совокупность территориальных перемещений населения, связанных с поиском работы как внутри страны (внутренняя трудовая миграция), так и за рубежом (внешняя трудовая миграция).

В энциклопедическом словаре «Народонаселение» трудовая миграция определяется как территориальные перемещения населения, в основе мотивации которых лежат намерения изменить условия занятости путем переезда в другую местность и заключения нового трудового договора.

Обычно под трудовой миграцией понимают межгосударственные перемещения с целью поиска работы, однако в России и ряде других стран проблемы трудовой миграция этим не исчерпываются. Потоки миграции внутри страны сопоставимы с международными, а их вклад в макроэкономические изменения иногда даже больше. В свое время выдающийся социолог-экономист акад. Т. И. Заславская много писала о трудовой миграции, различая два понятия: миграцию и мобильность населения. Под мобильностью она понимала потенциальную миграционную активность или способность к миграции, намерение, возможность к перемещению, а под трудовой миграцией — само перемещение по факту. Актуальными для изучения тогда были миграционные процессы конкретной направленности: сельской население покидало города. Наследие Заславской оказывается актуальным с точки зрения анализа миграционных процессов и сегодня. Тогда имела место и создавала свои проблемы именно внутренняя трудовая миграция — о выезде на работу за рубеж как массовом явлении не могло быть и речи.

Сегодня проблемы создают процессы как внутренней, так и внешней трудовой миграции. В статье Н. Резниковой, где речь идет и о внутренней тру-

довой миграции, подчеркивается, что трудовые миграции выполняют важную функцию: они не только перераспределяют население, тем самым компенсируя нехватку кадров в одних регионах, но и уменьшают переизбыток этих самых ресурсов в других.

Многогранность, разноплановость понятия трудовая миграция подчеркивается в статье В. И. Ионцева. В настоящее время, по мнению В. И. Ионцева, и в международной, и в отечественной литературе нет четкого определения трудовой миграции. «Жизнь постоянно ставит новые вопросы, ответы на которые не всегда можно получить, исходя из прежних научных представлений о том или ином явлении. Требуются новые научные подходы, ломающие зачастую крепко устоявшие стереотипы» — пишет автор. Он насчитал только в отечественных публикациях около 36 различных определений и 27 определений в зарубежной литературе. Основываясь на анализе зарубежной и отечественной литературы, В. А. Ионцев также разработал наиболее полную классификацию направлений в теоретическом осмыслении миграции населения. Она включает 17 различных подходов к изучению миграции населения, которые объединили, по его оценке, 45 научных направлений, теорий и концепций. Из них пять теорий приходится на экономический подход, пять — на социологический, четыре — на чисто миграционный, три — на демографический, две — на исторический, типологический, политический и по одной — на остальные девять подходов.

Многие авторы рассматривают трудовую миграцию с точки зрения ее социально-экономических последствий, определяя ее как способ быстрого реагирования на изменения социально-экономической ситуации. В работе С. Г. Смидовича подчеркивается, что наличие трудовой миграции обеспечивает подвижность, гибкость, способность быстрого перемещения рабочей силы.

В литературе причиной трудовой миграции называется не только стремление сменить или найти место работы. По мнению И. П. Цапенко, трудовая миграция также может быть вызвана стремлением изменить не только параметры собственно рабочего места, но и внешние по отношению к нему условия: природно-климатические, экологические, социокультурные и др.

В диссертации Т. Г. Рощиной «Работа на выезде как фактор повышения уровня жизни» трудовая миграция и работа на выезде рассматривается как синонимы и объясняется как широкое, комплексное понятие, которое означает осуществление населением трудовой деятельности за пределами своего постоянного места жительства. Однако определение, которое дается такому феномену нашей действительности, как работа на выезде, — «это периодический выезд за пределы постоянного места жительства на срок более суток с целью осуществления оплачиваемой трудовой деятельности и с последующим возвращением» — не позволяет ставить знак равенства между этими процессами. Хотя при этом надо заметить, что между понятиями работы на выезде и трудовой миграцией есть определенное сходство, например, невозможность найти работу с хорошим заработком в месте своего проживания.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что трудовая миграция — одно из важнейших понятий не только для мировых, но и для отечественных экономистов, а проделанный сбор лишь доказывает, что в осмыслении понятия трудовой миграции, ее причин и последствий еще не поставлена точка, что это тема остается актуальной для исследования.

Социокультурные особенности финансового поведения

Митыпова Д. Л., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Севастьянова Е. П., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: рассмотрены важные факторы экономического поведения согласно классификации Хофстеде — уровень маскулинности, индивидуализма, дистанции власти, избегания неопределенности, долгосрочной ориентации.

Ключевые слова: финансовое поведение, рациональность, социокультурные факторы.

Повышение рациональности финансового поведения среди населения является важной темой на сегодняшний день, поскольку всем нам хочется использовать свои доходы наиболее рационально. Однако для этого необходимо знать особенности, влияющие на финансовое поведение. Существует множество факторов, которые влияют на рациональность финансового поведения, к примеру, это могут быть психологические, социокультурные, политические, экономические особенности. В этой работе я решила проанализировать влияние социокультурных факторов на финансовое поведение. Для этого я рассмотрела одну из самых популярных классификаций культур — модель Г. Хофстеде. Данная модель классификации известна научной обоснованностью и практической полезностью. К тому же Хофстеде предложил определенный способ численного измерения параметров культуры для различных стран.

Виды социокультурных особенностей финансового поведения

1. Индивидуализм — коллективизм. В обществе, где характерен индивидуализм, считается, что каждая личность обладает ярко выраженной индивидуальностью, совокупностью талантов и возможностей. С экономической точки зрения, индивидуализму характерны более высокие темпы экономического роста, высокий уровень принятия риска и большая рациональность. Коллективизм способствует консервации, дефициту обобщенного доверия. Индекс индивидуализма наиболее высокий у Австралии (90), Канады (80), США (91), Великобритании (89) и др. Страны, для которых характерен коллективизм: Венесуэла (индекс индивидуализма — 12), Колумбия (13), Китай (20) и др.

2. Дистанция власти. Дистанция власти определяется как «степень неравномерности распределения власти с точки зрения членов данного общества». Чем выше дистанция власти, тем меньше благосостояние населения и ниже уровень риска, который готовы принимать компании. При высокой дистанции власти характерна меньшая инициативность работников, низкая мотивация, низкое участие в росте производительности. Высокий уровень дистанции власти характерен для таких стран, как Мексика (81), Россия (93), Венесуэла (81) и др. Культуры с низкой дистанцией власти — Австралия (11), Израиль (13), Великобритания (35), Канада (39), США (40) и др.

3. Избегание неопределенности. Индивиды из культур с высоким уровнем избегания неопределенности больше сопротивляются любым изменениям, имеют более высокую степень тревожности, сильнее беспокоятся о будущем, мало склонны к риску, обладают низкой мотивацией к достижению. Высокое избегание неопределенности создает дополнительные препятствия для проведения институциональных изменений, что сдерживает экономический рост. В странах с высокой степенью избегания неопределенности люди более аккуратно берут кредиты, консервативны в выборе финансовых продуктов, большая склонность населения пользоваться услугами банковской системы (дающей стабильный, но невысокий доход), чем фондового рынка. Высокий уровень избегания неопределенности наблюдается у Греции (112), Бельгии (94), Испании (86), Израиля (81), Португалии (104), России (95) и др.

4. «Маскулинность — Феминность». В «маскулинных» культурах успех и конкуренция рассматриваются как главные источники удовлетворенности работой. Характерны сильная мотивация к достижению, приверженность материальным ценностям, смысл жизни видят в работе, склонны считать интересы компании собственными и центром личной жизни, способны очень напряженно работать. «Феминность» — культуры, в которых в качестве главных ценностей превалирует сам человек, его воспитание и смысл жизни, упор делается на взаимную зависимость и служение друг другу. Культуррами «маскулинного» типа считаются культуры Австралии (индекс маскулинности 79), Великобритании (66), Венесуэлы (73), Италии (70), США (62), Китая (66) и др.

5. Долгосрочная ориентация. Преобладание долгосрочной ориентации в национальной культуре означает готовность общества жить во имя будущего. В обществе придают значение таким ценностям, как упорство, долготерпение, расчетливость, накопление, бережливость, прагматизм. Долгосрочная ориентация характерна для национальной культуры стран Востока — Китай (118). Низкий уровень долгосрочной ориентации характерен для стран Европы: США (29), Канада (23), Италия (34), Испания (19).

Проанализировав социокультурные факторы классификации Хофстеде, можно сделать вывод, что высокий уровень индивидуализма, маскулинности, долгосрочной ориентации и низкий уровень дистанции власти и избегания неопределенности положительно влияют на рациональность финансового поведения.

Характеристика монополизации современного рынка природного газа Европейского союза

Мищенко А. В., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Пыжев И. С., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: работа посвящена исследованию уровня монополизации рынка природного газа Европейского союза с применением количественных оценок и анализа статистических данных. Было выявлено, что рынок остается монополизированным, однако доли рыночной власти крупных игроков, по сравнению с прошлым десятилетием, сократились.

Ключевые слова: монополизация энергетических рынков, рынок природного газа ЕС, проблема монополизации рынка природного газа ЕС.

Стремление стран — крупных экономических и политических игроков на мировой арене к устойчивому развитию, созданию условий энергетической безопасности и энергообеспеченности сопровождается проблемой монополизации внутренних энергетических рынков во многих странах. Активно обсуждающийся вопрос о дальнейшем распределении власти на мировом энергетическом рынке создаёт основу для проводящейся сегодня многими странами «политики сдерживания». Понимая важность самостоятельности в вопросах энергетического сектора, связанных с экономической безопасностью, страны стремятся демонополизировать свои внутренние энергетические рынки, тем самым сократить свою зависимость от какой-либо одной сети поставок, а значит предотвратить в будущем возможное влияние на свою политику со стороны иностранного монополиста. Однако, как показывает практика, добиться существенных результатов в этом вопросе достаточно сложно. Рынок природного газа Европейского союза — показательный пример монополизированного рынка и проведения мер по его демонополизации. Дополнительную актуальность исследования рынка Европейского союза обеспечивает тот факт, что ЕС является одним из ключевых экономических и политических игроков, а также одним из крупнейших потребителей энергоресурсов, в том числе природного газа.

Сама по себе теория монополии прошла долгий путь развития, который включал в себя множество споров, неточностей и различных мнений. Зачастую современники, исследующие вопрос «полезности или вреда» монополии, давали совершенно противоположные ответы. Современное понимание монополии отличается от того, которое было сформировано в XIX в. Сегодня существующие монополии больше пытаются снизить свои издержки, а не повысить цены. Более того, на первый план выходят неценовые факторы, создающие фирме дополнительные преимущества. Так как современные монополии способны снижать свои издержки, но при этом не повышать цены, стремясь повысить качество своей продукции, иногда монополия оказывается более выгодной для потребителя, а монополизированный рынок эффек-

тивнее, чем конкурентный. Однако же правительства стремятся вести борьбу с монополиями. Наблюдается активное развитие способов антимонопольного регулирования экономики и существенный скачок в антимонопольном законодательстве. Следовательно, монополию расценивают как проблему экономики.

На энергетических рынках ЕС сегодня происходят глубокие изменения. Это связано с процессами, запущенными европейским законодательством, например, вторым и третьем «энергетическими пакетами». Европейский союз активно проводит антимонопольную политику, постепенно снижая свою зависимость от нескольких крупных поставщиков. Однако, как показало исследование, рынок природного газа всё ещё остаётся монополизированным. Он характеризуется наличием двух крупных поставщиков газа — России и Норвегии. Как показывают официальные данные с Eurostat, Россия занимает первое место в структуре импорта, ей принадлежит около 40 % поставок газа в ЕС (в 2018 г.), что оказалось немного выше по сравнению с 39 % в 2017 г. Норвегия — второй по величине поставщик: около 33 % в 2017 г. и 35 % в 2018 г. Доля рыночной власти России и Норвегии сохраняется, а изменения в структуре импорта в основном связаны с небольшими участниками — Алжиром и Катаром. Таким образом, сегодня более 60 % рыночной власти принадлежит только двух участникам, что говорит о монополизации рынка.

Необходимо отметить, что за период 2000–2018 гг. доля России сократилась, например, в 2002 г. России принадлежало около 47 % от общего импорта, а в 2018 — около 40 %. Такое сокращение произошло за счёт увеличения присутствия Норвегии на рынке, а также связано с приходом Катара на рынок природного газа ЕС. Это стало последствием проведения политики по демонополизации рынка, проводимой ЕС.

Количественная оценка уровня монополизации также доказала, что рынок природного газа ЕС является умеренно монополизированным. Значения индекса концентрации (CR), рассчитанного для 2010–2017 гг., колеблются от 49,5 до 73,7. Стоит отметить, что в 2016 г. было максимальное значение индекса — 73,7, а в 2017 уровень концентрации снизился до 66,9, что связано с небольшим сокращением поставок газа из Норвегии. Индекс Херфиндала — Хиршмана (ИНН) также показал наличие монополизации рынка. За тот же период его значения колеблются от минимального — 1007,33 (в 2011 г.) до 1826,85. Максимальное значение ИНН было в 2016 г. — 2090,45. Исходя из этих индексов, применяемых в качестве основных для определения уровня монополизации, можно сказать, что рынок природного газа ЕС монополизирован.

Также был рассчитан индекс Линда, характеризующий границы олигопольной власти — степень доминирования определённого количества участников на рынке — поставщиков природного газа. Опираясь на его результаты, можно очередной раз подтвердить, что только две страны обладают наибольшей долей власти на рынке — Россия и Норвегия, так как при включении в расчёт

индекса других поставщиков необходимое равновесие теряется.

Это означает, что рынок природного газа ЕС всё ещё поделён между двумя крупнейшими иностранными поставщиками: Россией и Норвегией. Однако стремление европейских политиков создать на рынке конкурентную среду и увеличить количество поставщиков, тем самым сократив свою зависимость от российских и норвежских поставок, постепенно вносят некоторые изменения в структуру поставок газа и данная тенденция будет продолжаться.

Что касается оценки уровня монополизации, то, ссылаясь на два основных индекса оценки, рынок газа характеризуется средней концентрацией, то есть рынок является умеренно монополизированным. Это означает, что при помощи «политики сдерживания», проводимой сейчас Европейским союзом, удаётся поддерживать определённый баланс в поставках газа, что не позволяет основным иностранным игрокам увеличить свои доли рыночной власти. Однако то состояние, в котором сегодня находится рынок природного газа, не совсем соответствует официальным целям ЕС. Следовательно, ЕС и дальше будет применять определённые меры по демонополизации рынка.

Роль институциональной среды в построении эффективной коммуникации между фирмой и потребителем

Морозов Н. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Пыжев И. С., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: технологии налаживания коммуникации становятся всё прогрессивнее. Реклама и PR уже давно стали эффективным инструментом, который помогает фирмам ускоренно продвигать, делать конкурентным и продаваемым продукт. Однако на пути построения коммуникации между производителем и потребителем может стать весомый барьер — институциональная среда.

Ключевые слова: коммуникация, реклама, институционализм, PR, отраслевые рынки.

Организация эффективной коммуникации между производителем и потребителем товаров и услуг является предметом спора многих исследователей на протяжении уже двух столетий. Развитие рынков сбыта, рыночных категорий, интересов агентов во взаимодействии с ними и способов донесения информации год за годом ставят новые вызовы и формируют новые барьеры перед промышленным и коммерческим сообществом, усиленно пытающимся реализовать тот или иной продукт. Но так ли эффективна конкурентная гонка рекламы, если в стране сформирована неблагоприятная институциональная среда?

Обращение к пониманию институциональной среды в данной области начало активно вестись в 1970-х, когда многие компании начинали и продолжали расширять область своего влияния далеко за пределы локальных рынков, входя в общемировую структуру торговли. Очевидно, что владельцы таких фирм первоначально задавались вопросами «Как донести потребителю информацию о продукте?», «Как завоевать доверие и лояльность потребителя?». Ответом на данные вопросы, разумеется, служила практика коммуникации, применяемая ранее, — нужно организовать рекламную кампанию. «Подключить» радио, газеты, журналы, телевидение, организовать раздачу листовок и т. д. С развитием анализа неценовых методов воздействия на потребителя возникают и более углубленные течения в данном вопросе — PR (public relations) и маркетинг. В конечном счете комплекс этих мер становится обширным, практически в каждой фирме появляются отдельные специалисты, занимающиеся продвижением продукта и формированием положительной репутации. Однако данный подход до определенного времени был односторонним, т. е. декларированным только со стороны предприятия. Он не включал в себя анализ внешних факторов и условий — институциональную среду.

Институциональную среду в данном случае можно разделить на три классические категории — традиционную, индустриальную и постиндустриальную. К традиционным можно отнести такие среды, в которых отсутствует или мало развита информационная инфраструктура. В данных условиях

фирмы будут сталкиваться с ситуацией несения больших транзакционных издержек вследствие контролируемой государственными структурами или определенными лобби-группами асимметрии информации. К индустриальным справедливо можно отнести страны, в которых развивается рыночная экономика, т. е. имеется динамичное взаимодействие фирм, конкурентная среда. Средства массовой информации в таких условиях достаточно свободны, независимы от государства, что позволяет формировать высокий уровень доверия граждан к коммуникации, проходящей через эти каналы. Постиндустриальная среда, в свою очередь, предполагает широкий спектр возможностей — диверсифицированный рекламный рынок, добросовестные контрактные отношения, регулирование экономики не только государственным вмешательством, но и влиянием некоммерческих профессиональных объединений, современный уровень коммуникационных технологий. Такая среда, разумеется, является самой благоприятной для развития эффективного взаимодействия между производителем и потребителем.

Между тем, стоит определить, что для России характерен переходный тип институциональной среды. Для неё присущи черты всех трех перечисленных выше типов. В частности, нельзя назвать благоприятными обстоятельства, когда ведущие СМИ сосредоточены в руках государства (как на федеральном, так и на региональном уровнях), имеет место быть коррупционное и мошенническое влияние на коммуникативные каналы. Вместе тем, примечательно, что скорость формирования потребительских групп в России остается достаточно высокой, ввиду развития современной информационной инфраструктуры (Рунет является третьим в мире по количеству пользователей, гражданам доступны достаточно дешевая мобильная связь и доступ к сети Интернет, скорость сетевых потоков является также одной из лидирующих в мире). Именно поэтому в России сейчас наблюдается высокий спрос на услуги digital-агентств (digital — цифровой маркетинг), способных предоставить комплекс мер (стратегию) по продвижению в социальных сетях и на коммерческих торговых онлайн-площадках. В то время как спрос на размещение рекламы на ТВ, радио и в газетах заметно сокращается.

Экономические проблемы в сфере дорожного строительства в России

**Немкова И. В., 4-й курс, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Лобачёва Н. И., ст. преподаватель**

Аннотация: *проведён анализ проблем, существующих в дорожном строительстве: ценообразование, несовершенная система государственных закупок, гарантия качества, риски.*

Ключевые слова: *дорожное строительство, государственные закупки, подрядчик.*

До сих пор в России остаётся актуальной проблема строительства и реконструкции дорог как федерального, так и регионального и местного значения. С начала 2000-х гг., в связи с ростом автомобилизации, отрасль требует высоких инвестиционных вложений для выхода на новый уровень обеспечения качественного дорожного покрытия.

Решение данной проблемы является затруднительным в связи с экономическими и юридическими составляющими, которые негативно влияют на различные элементы дорожного хозяйства. Самым актуальным из них для общества является вопрос ценообразования. Структура себестоимости зависит от климатических, экологических, природных и других условий. Именно поэтому разница стоимости дорожного покрытия в разных регионах России настолько высока.

Также стоит обратить внимание на то, что дорожное строительство получает подряды по системе государственных закупок, которая представляет собой процесс размещения заказов на доставку строительных материалов, исполнение строительно-монтажных работ или предоставление услуг для государственных или муниципальных нужд на конкурсной основе. Данная система далеко не совершенна, поскольку основным требованием для определения победителя является минимальная цена, что напрямую влияет на качество. Организации заведомо соглашались на заниженную цену, за которую практически невозможно произвести строительно-монтажные работы без нарушения технологии производства работ. При этом, кроме качества производимых работ, страдают и другие параметры объекта, например сроки производства работ. В дорожном строительстве это приводит к ещё более негативным последствиям, так как сезонность работ влияет на всю систему организации производства. Также возможен сговор между претендентами на подряд, который позволяет недобросовестным производителям работ обеспечить подрядом заранее определенную организацию. Такая возможность появляется при олигополистическом ценообразовании и активно используется недобросовестными подрядчиками в современной практике.

Ещё одной проблемой является гарантия качества конечного продукта. Компания-победитель должна предоставить гарантию на сумму не менее 30

% от первоначальной стоимости работ. Срок гарантии устанавливает каждый заказчик самостоятельно, что приводит к уменьшению рентабельности работ и увеличению непроизводственных затрат организации. При этом важно понимать, что рентабельность, изначально заложенная проектировщиком, со временем может резко уменьшиться в результате объект будет убыточным. Причиной может стать резкое удорожание цен материалов, услуг или изменения в законодательстве. Данную проблему можно решить, например, за счёт авансирования подрядчика или добавлением пункта о пересмотре цен.

В результате хотелось бы отметить, что во многом проблема дорог в нашей стране зависит от её масштабов и климатических условий, но, несмотря на все сложности, с которыми сталкивается отрасль, ежегодно увеличивается протяжённость дорог. Однако до сих пор не все автомобильные дороги отвечают требованиям в связи с различными причинами, но если рассматривать Сибирский Федеральный округ, то наибольшая доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих требованиям, приходится на Красноярский край (табл. 1).

Таблица 1
Доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих требованиям, %

Субъект федерации	2014	2015	2016	2017	2018
Сибирский Федеральный округ	51,5	42,2	42,5	43,7	42,1
Республика Алтай	16,9	12,4	18,2	19,2	19,4
Республика Тыва	41,7	43,3	44,3	45,2	53,2
Республика Хакасия	66,6	67,5	67,5	68,4	68,6
Алтайский край	47,8	48,3	48,8	49,4	38,0
Красноярский край	67,9	70,0	67,0	71,4	71,4
Иркутская область	25,1	26,3	26,5	26,9	28,3
Кемеровская область	33,6	34,0	34,8	35,2	36,7
Новосибирская область	36,0	36,0	36,4	36,7	36,7
Омская область	33,0	34,0	35,0	36,0	37,9
Томская область	20,8	22,8	26,4	26,6	23,8

При этом Красноярский край на уровне страны уступает лишь Москве (97 % в 2018 г.) и Ставропольскому краю (74,9 % в 2018 г.), что позволяет сделать вывод, что дорожно-строительная отрасль в нашем регионе развивается успешно.

Разработка комплексной методики оценки эффективности проектов инженерно-строительной отрасли

**Носков З. Р., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Шнюкова Е. А., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в работе рассматриваются существующие методы оценки эффективности проектов инженерно-строительной отрасли на предмет наличия недостатков и соответствия специфики анализируемой отрасли. Также предлагается комплексная методика оценки эффективности проектов, которая будет учитывать особенности функционирования инженерно-строительной отрасли.

Ключевые слова: оценка эффективности, проект, инженерно-строительная отрасль, методика.

После перехода России на рыночную экономику сфера строительства стала проектно-ориентированной. В результате чего функционирование инженерно-строительных организаций стало формироваться в рамках проектного портфеля с помощью использования методологии управления проектом. Ко всему прочему деятельности строительных организаций стала ориентироваться не только на введение объекта в эксплуатацию, но и на получение эффекта от реализации проекта.

В настоящее время в экономической науке как в России, так и за рубежом проведено немало исследований и накоплен значительный опыт в области учета фактора времени, оценки эффективности и окупаемости капитальных вложений, теории и практики инвестиционного анализа. Изучению этой сферы экономической науки посвящены работы таких отечественных ученых, как И. А. Бланк, П. Л. Виленский, В. В. Ковалев, В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, И. В. Липсиц, Д. С. Львов, И. И. Мазур, Н. Л. Маренков, В. Д. Шапиро, а также зарубежных ученых Г. Александера, Дж. Бейли, Г. Бирмана, А. Дамодарана, Л. Крушвица, Д. Норткотта, С. Шмидта, У. Шарпа и многих других. Изучение трудов этих ученых, а также сложившейся практики оценки инженерно-строительных проектов позволили определить, что на текущий момент в условиях рынка наиболее используемыми показателями эффективности для оценки и отбора инженерно-строительных проектов являются: чистый дисконтированный доход, индекс дисконтированной доходности, внутренняя норма доходности, рентабельность активов и срок окупаемости инвестиций.

Тем не менее, несмотря на немалое количество проведенных исследований, остаются недостаточно изученными проблемы инвестиционного проектирования и, в частности, процесса оценки эффективности инженерно-строительных проектов, который требует специальных знаний в сфере проектирования, строительства, экономики и т. д. Одной из главных проблем является то, что в процессе оценки эффективности инженерно-строительных проектов осуществляется ориентация на коммерческую эффективность. Но

в то же время специфика отрасли заключается в том, что в ходе реализации инженерно-строительного проекта необходимо проводить оценки показателей этой эффективности на протяжении всего жизненного цикла проекта.

На данный момент существует множество методов оценки эффективности инженерно-строительных проектов, наиболее популярные из них были разделены на две группы.

1. Методы, не включающие дисконтирование:

1) абсолютной эффективности инвестиций:

– метод, основанный на расчете сроков окупаемости инвестиций;

– метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал;

2) сравнительной эффективности вариантов капитальных вложений:

– метод накопленного сальдо денежного потока (накопленного эффекта) за расчетный период;

– метод сравнительной эффективности — метод приведенных затрат;

– метод сравнения прибыли.

2. Методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании:

1) метод чистой приведенной стоимости (метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости);

2) метод внутренней нормы прибыли;

3) дисконтированный срок окупаемости инвестиций;

4) индекс доходности;

5) метод аннуитета.

При этом следует отметить, что наиболее точную оценку эффективности можно получить только в результате применения второй группы методов, так как она учитывает изменение временной стоимости денег в процессе применения метода дисконтирования. Главным недостатком же существующих общих методов оценки эффективности инженерно-строительных проектов является то, что они не учитывают специфику строительной отрасли, так как для наиболее эффективного управления инженерно-строительным проектом необходимо проводить оценку показателей эффективности на протяжении всего жизненного цикла проекта, а не только по его конечным показателям доходов и расходов, полученным в процессе реализации проекта.

Именно поэтому необходимо разработать комплексный метод оценки эффективности инженерно-строительного проекта, который будет возможно применять на протяжении всего жизненного цикла проекта. Главная идея разработанного метода будет заключаться в том, что ещё в ходе разработки инженерно-строительного проекта при декомпозиции операций к каждому этапу реализации проекта будут привязаны контрольные точки, на которых будет происходить мониторинг эффективности реализации проекта. Таким образом, будет происходить контроль за степенью достижения как проме-

жучочных показателей эффективности проекта, так и целевых конечных результатов.

Данная методика позволит ещё на ранней стадии реализации проекта выявить отклонения от установленных целевых значений эффективности и разработать мероприятия, которые позволят скорректировать процесс реализации проекта, не нарушив при этом сроки сдачи объекта строительства в эксплуатацию. Ко всему прочему, произойдет усиление маневренности и надежности реализации проекта, так как в график выполнения работ будет заложено критическое время, предназначенное на устранение ошибок.

Для простоты практического применения разработанной комплексной методики оценки эффективности будет построена универсальная схема использования данного метода применительно к любой инженерно-строительной организации. В результате руководство строительно-инженерных организаций будет получать более точную оценку эффективности проектов, что облегчит процесс принятия решения о целесообразности их реализации, а также упростит процесс контроля за достижением конечных показателей эффективности. В совокупности это позволит повысить инвестиционную привлекательность инженерно-строительных проектов организации, а также улучшить её конкурентную позицию и финансовое положение, что является гарантом для долгосрочного функционирования компании на рынке в условиях рыночной экономики.

Factors of economic efficiency of a manufacturing company on the example of Russian engineering enterprises

Semina E. M., 2 year, School of Economics,

Management and Environmental Studies, SibFU

Academic adviser – Rutskiy V. N., Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor

Annotation: *the paper identifies key factors of economic efficiency of Russian enterprises in the engineering, nameley instrument-producing sector. As a result of studies on the firm theory and analysis of activities of industrial enterprises we have formulated and tested several hypotheses on the interrelation among factors of economic efficiency of industrial enterprise in the Russian sector of manufacturing electrical appliances.*

Keywords: *economic efficiency of the firm, financial and economic analysis, engineering and instrument-producing enterprise, correlation analysis.*

The economic efficiency of manufacturing firms predetermines the efficiency of the economy as a whole, affects the employment of the population, labour productivity, competitiveness of industries and the possibility of economic development. In the sector of Russian manufacturing enterprises, the instrumentation and engineering industry is of particular interest for analysis, since it plays an important role in creating added value in long technological chains and ensuring the competitiveness of the economy.

The purpose of this study is to identify the factors of the economic efficiency of the company and to identify the most important of them using correlation analysis. To achieve this goal, the following tasks were solved: identifying features of the firm as an economic entity according to the theory of the firm; studying approaches to assessing the economic efficiency of the firm; identifying features of an enterprise producing electrical appliances and analysing the situation in the relevant sector in Russia; finding the relationship between some factors of the firm's economic efficiency, and evaluating the degree of influence of these factors on the economic efficiency of the electrical appliances-producing company in the course of the correlation analysis.

In the empirical part of the study, we analyzed the Russian engineering industry from 1998 to 2018 and examined the hypotheses put forward on the degree of mutual interrelation among factors of economic efficiency of the company (the interrelation of indicators of financial and economic analysis of the company). The analysis of the Russian electric appliances manufacturing industry revealed that the machine-building sector occupied one of the main places in the share of the public product during the period under review both in the Russian economy and in the economies of many foreign developed and developing countries. At the same time, this sector was developing unstably in Russia due to financial and economic crises in 2008, 2014 and 2016. It was also difficult to compare a sample of sector data before and after 2005 in connection with the transition of Russian statistics from the industry classification (OKONH) to the classification by type of economic activity (OKVED).

In this regard, firstly, we selected data from the official financial statements of some Russian enterprises in the field of manufacturing electrical appliances as an object for analysis (16 companies — limited liability companies with a different scale of activity, revenue level). Secondly, the main indicators of economic efficiency were selected: net profit; return on sales; return on equity; capital productivity; turnover of equity; change in return on equity. We also selected periods for building correlation models for the same spatial sample (one set of enterprises): 2013, 2015 and 2017. At the third stage, we found similar results for almost all factors during the three periods under consideration in the course of the correlation analysis except for the following pairs of factors: the rate of return on sales and the rate of change in return on equity; the rate of return on sales and rate of turnover of equity; index of capital productivity and return on sales indicator. In the analysis of the statistical significance of the correlation coefficients, both strong and weak dependence of the factors on each other were traced. A weak negative relationship between the indicators «capital productivity» and «return on sales» was revealed; a weak negative relationship between the indicators «return on equity» and «turnover of equity» was revealed; a strong positive relationship between indicators «return on equity» and «return on sales» was revealed; a strong negative relationship between indicators «capital productivity» and «turnover of equity» was revealed; a strong positive relationship between indicators «capital productivity» and «net profit» was revealed; a strong positive relationship between indicators «return on equity» and «net profit» was revealed. In general, for all models, we can conclude that the indicators of capital productivity, return on equity and changes in return on equity mostly affect the main indicators of economic efficiency and activity of firms (return on sales, return on equity, net profit), which indicates a leading role of the capital resources.

Thus, all the factors studied can be attributed to factors indirectly or directly affecting the economic efficiency of firms. Further studies of the influence of various factors on the efficiency of enterprises in various manufacturing sectors of the Russian economy will show which economic policies of firms can be most useful for companies and government policies, taking into account the goals of firms to increase capital assets and the potential system-forming role of this sector for the Russian economy.

Modern economic behavior and the level of financial literacy among the population of Russia on the example of Krasnoyarsk Krai

***Setkova D. A., fourth year of School of Economics,
Management and Environmental Studies, SibFU***

Academic adviser – Pyzhev I. S.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Abstract: *this report presents a study of modern economic behavior with testing the level of financial literacy of the population of the Krasnoyarsk Krai.*

Keywords: *financial literacy, economic behavior.*

Nowadays, more and more attention is paid to personal financial practices, namely financial literacy, since the economic development of the country and the standard of living of the population as a whole depend on the level of financial literacy of the population. Indeed, the ability to properly handle finances can increase cash savings and income, which will lead to an improvement in the quality of life of each person. Financial literacy is the possession of the set of skills and knowledge that allows an individual to make informed and effective decisions with all of their financial resources.

The study of the level of financial literacy in each of the 85 federal subjects of the Russian Federation was separately conducted for the first time only in 2018. Krasnoyarsk Krai was included only in group D according to the general index of financial literacy, the regions that occupied 53 to 69 places from 85 regions.

The problem of financial literacy in Russia and the Krasnoyarsk territory is quite new, few socio-economic studies in this area do not allow us to get a complete picture of the level of financial literacy in our country.

The purpose of this work is to study modern economic behavior and the level of financial literacy of the population of the Krasnoyarsk Krai.

The main aims were: to show the theoretical aspects of financial literacy; to analyze the world results of financial literacy testing; to find methods for independent statistical analysis of the level of financial literacy of the population; to make a research and analyze the level of financial literacy among the Krasnoyarsk Krai population.

The subject of research: the level of knowledge of the population about financial markets, their functioning and regulation, financial instruments, financial transactions and financial organizations, as well as financial products and services.

Research methods: theoretical (analysis, synthesis, comparison and generalization) and empirical (research method).

Residents of the Krasnoyarsk Krai were tested at the level of financial literacy in 2017. In this study, 232 people aged 8 to 70 years were interviewed. The test analysis used a quantitative method of collecting information, analyzing the sample and grouping it, as well as statistical analysis, which included absolute and

relative indicators of variation, indicators of the distribution centre, coefficients of asymmetry, kurtosis and their errors, correlation coefficients of Spearman, Kendel and Fechner, as well as the construction and analysis of charts, histograms and cumulates. The test included 12 questions aimed at measuring the level of financial competence: first, the Respondent's knowledge in the fields of Economics and Finance, and second, the practical skills of applying their knowledge on the example of considering specific life situations. To test the hypothesis that an increase in the age of participants leads to an increase in the level of financial literacy, factor, regression and correlation analysis were used.

According to the results of the study, the following conclusions:

- Men are more open and ready to cooperate, their level of financial literacy is dramatically higher.

- There is a direct relationship between the responses of men and women to the financial literacy test. The Spearman coefficient shows a strong tightness of connection, while the Kendall coefficient and the Fechner coefficient are moderate. The results of the test show that men and women are similar in General in terms of financial literacy on this test, but the maximum points were scored only by men, and the minimum points were scored only by women.

- The average value is approximately equal to the mode and median, which indicates a normal distribution of the sample. The values of As and Ex differ little from zero, so we can assume that this sample is close to the normal distribution.

- Age is closely related to a level of financial literacy.

- Worst of all residents of the Krasnoyarsk territory understand the issues of instalments and payments.

- Residents of the Krasnoyarsk territory are quite poorly versed in the topic of microloans.

- People are easily manipulated, they suffer from fraud cases, they are too trusting.

- The question of savings for future is not actual and of current interest, we see that people live there and now.

- People are irresponsible in the question of keeping their savings, there are a lot of cases of unsafe usage of credit cards. Every tenth resident stores the PIN code along with the card.

- The level of financial literacy in Krasnoyarsk Krai is extremely low.

According to our research and statistical analysis of the level of financial literacy of the population of the Krasnoyarsk territory, there is a fairly low level of financial literacy of the population of the region. The indicators are disappointing, as in all-Russian studies.

Based on the results of the study for 2017, we decided to re-analyze the level of financial literacy of the population of the Krasnoyarsk territory in 2020. The testing materials used are the same as in my 2017 study. Also in our new study, additional research tasks were added, which are to compare the results for 2017 and 2020,

to identify psychological and socio-cultural features that affect modern economic behavior, as well as to make a forecast of the level of financial literacy of the population of the Krasnoyarsk territory in the coming years based on my research for 2017 and 2020.

Секция 6 УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Особенности организационной приверженности молодого поколения сотрудников

Сурикова Д. А., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Витковская Л. К., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: статья посвящена рассмотрению особенностей сотрудников молодого поколения — поколения Y. Выявлены внутренние и внешние факторы организационной приверженности данного поколения и их ключевые особенности.

Ключевые слова: организационная приверженность, факторы организационной приверженности, лояльность, поколение Y.

В настоящее время вопросам, касающимся приверженности персонала, уделяется особое внимание в современных организациях. В условиях жесточайшей конкуренции внешней среды для любой организации является необходимым условием формирование приверженного персонала. Отношение работников к своей компании, их приверженность существенно влияет на успешность функционирования всей организации.

В то же время актуальность данной темы определена высоким интересом компании к привлечению, удержанию, а также формированию организационной приверженности у работников, являющимся носителями наиболее прогрессивных знаний, умений и технологий. На данный момент это молодое поколение людей, или так называемое поколение Y (согласно теории поколений, разработанной американскими учеными Уильямом Штраусом и Нейлом Хоувом в 1991 г.). Данное поколение имеет ряд специфических особенностей, на формирование которых оказали ряд условий, таких как:

- информационное общество;
- социальные сети;
- повсеместная компьютерная автоматизация всех сфер жизни и т. д.

В результате общество получило поколение молодых специалистов, для которых важно постоянное обучение (но непродолжительное время), значимость личного времени и пространства, а также стремление во всем и везде становиться лидерами. Вследствие этого можно сделать вывод, что на формирование организационной приверженности молодого поколения сотрудников влияют факторы, отличные от тех, что обычно выделяют при классическом рассмотрении данной проблемы.

Цель данного исследования — выявить внутренние и внешние факторы организационной приверженности поколения Y. В соответствии с выдвинутой целью предусматривается решение следующих задач:

- проанализировать теоретические подходы к содержанию феномена организационной приверженности;
- рассмотреть особенности организационной приверженности поклонения Y;
- сформировать ключевые факторы организационной приверженности молодых специалистов.

Таким образом, результаты работы могут быть использованы для повышения эффективности работы с сотрудниками, формирования приверженности лояльности молодых специалистов.

Управление карьерой в современной организации

**Владими́рова Е. Ю., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Гостева О. В., канд. экон. наук, доцент**

***Аннотация:** управление процессом развития карьеры работников влияет на решение компанией поставленных задач. Совершенствование этого процесса является актуальным вопросом в области управления человеческими ресурсами.*

***Ключевые слова:** карьера, управление карьерой, этапы карьеры.*

Актуальными задачами для руководства любой компании является получение прибыли, расширение производства, рост качества продукции и производительность труда. Для выполнения этих задач важно эффективно использовать не только материальные, но и человеческие ресурсы. Работник — важнейший ресурс компании, и качественные характеристики этого ресурса играют немаловажную роль. Для того чтобы компания имела качественный персонал, способный выполнять поставленные задачи, необходимо раскрывать потенциал работников и управлять процессом развития их карьеры.

Управление карьерой работников является подсистемой в системе управления персоналом современной организации. В конце 1950-х гг. в США стали возникать системы развития карьеры работников, а в начале 1980-х гг. распространились по миру. Несмотря на относительно продолжительное существование этой подсистемы в управлении персоналом, тема остается актуальной. Изменения, происходящие в современной бизнес-среде, влекут за собой необходимость совершенствования процесса управления карьерой в условиях конкуренции за высококвалифицированные кадры. Поэтому одним из основных направлений исследования карьеры в настоящее время является построение эффективной модели управления карьерой для современных организаций.

Российские специалисты дают следующие определения понятию «карьера»:

- степень реализации потенциала человека;
- осознанная позиция в поведении, которая связана с накоплением и использованием возрастающего человеческого капитала на протяжении рабочей жизни человека;
- линия продвижения, которая позволяет реализовать потребности работника в достижении социального статуса, улучшении материального положения, повышении властных полномочий и самореализации;
- процесс постепенного должностного перемещения за период работоспособного возраста.

Все вышеуказанные определения описывают процесс, который происходит с человеком в зависимости от прохождения этапов развития.

Типология карьерного развития очень разнообразна. Выделяют следующие типы карьеры: устойчивая, линейная, спиральная, переменчивая, зигзаг и др. Однако чаще всего понятие карьеры связывают с повышением в должности, т. е. ее вертикальным направлением. Так, вертикальный тип карьеры — это карьера в общепринятом понимании: от низшей должности к высшей. Кроме того, существует горизонтальный тип карьеры — это расширение спектра полномочий работника, как правило, в условиях одной организации подразумевает под собой повышение профессионализма работника, совершенствование его умений и навыков, иногда приобретение ценных умений, делающих его уникальным и незаменимым сотрудником.

Для обеспечения потребности организации в подготовленных перспективных руководителях, прошедших необходимое обучение, имеющих практической опыт работы и мотивированных на карьерное развитие, необходимо управлять карьерой работников.

Процесс управления карьерой включает в себя четыре обязательных этапа: выбор карьеры, ее планирование, реализация, оценка и коррекция.

На этапе выбора карьеры человек определяет степень согласованности своих жизненных и профессиональных ценностей, свои способности и профессиональные склонности. Существуют факторы, влияющие на этот процесс, — это семейные традиции, понимание своей жизненной миссии, а также сознательный выбор, который делает человек исходя из анализа существующих проблем.

Этап планирования карьеры, как правило, начинается в момент трудоустройства работника, когда определяются перспективы его развития в данной организации и возможности для карьерного роста. Наряду с этим существует опыт планирования карьеры задолго до приема работника на работу и заключается он в проведении профориентации. Представители крупных организаций все большее внимание уделяют профориентации как основанию для становления карьеры будущих работников. В этом процессе немаловажная роль отводится учебным заведениям. Особо выигрывают в этом плане организации, имеющие так называемые отраслевые вузы и учебные заведения среднего профессионального образования, которые имеют возможность готовить выпускников различных специальностей, необходимых для конкретного работодателя. Предприятия предоставляют студентам возможности для прохождения производственной практики, это и является стартом в карьере работника на данном предприятии.

Реализация карьеры — самый долгий по времени этап. Одним из направлений реализации карьеры является формирование кадрового резерва, который представляет собой группу перспективных работников, обладающих высоким потенциалом и уровнем развития компетенций, а также личностными качествами, позволяющими достигать установленные ключевые показатели эффективности деятельности и реализовывать цели и задачи. Зачисление

в кадровый резерв является определенной мотивацией для работника. На данном этапе работник видит заинтересованность в нем работодателя.

Этап оценки карьеры и ее коррекции является завершающим в этом циклическом процессе. Данный этап заключается в сопоставлении работником запланированных целей и задач с его итоговыми достижениями. Коррекция карьеры заключается во внесении изменений в ее план с учетом полученного опыта.

Движущей силой для построения карьеры у работника являются его мотивы. Учитывая образование, социальное положение и другие критерии, мотивы у всех работников различны. Это уважение и признание, заработная плата и ее регулярная выплата, достойный социальный пакет, а для кого-то возможность самостоятельно принимать решения, руководить коллективом. Планирование карьеры необходимо начать с совместного обсуждения руководителя и работника мотивов карьерного роста, готовности участия в обучающих и развивающих мероприятиях. То есть согласовать действия по достижению цели — карьерного роста, так как процесс управления карьерой успешен только в том случае, когда в нем принимают участие две стороны — работодатель и работник, а их действия, потребности и мотивы согласованы.

Наличие процесса управления карьерой в организации дает ряд преимуществ, как для работника, так и для работодателя. Компания приобретает лояльного и мотивированного сотрудника, который связывает свою дальнейшую профессиональную деятельность с данным работодателем, а работник удовлетворяет свои потребности в развитии, карьерном росте и самореализации.

Таким образом, управление карьерой — это целенаправленные действия по подготовке, рациональному распределению и использованию человеческого ресурса организации, учитывающие потребности двух сторон — работодателя и работника. Учитывая специфику каждой отдельной организации, модель управления карьерой не может быть универсальной, но под силу для работодателя сделать ее эффективной.

Основным критерием оценки эффективности модели управления карьерой будет являться достижение организацией стратегических целей и выполнение руководителями поставленных задач, а также удержание высококвалифицированного персонала.

Система KPI для аптечной сети на примере АО «Губернские аптеки» **Горелова В. В., 4-й курс, ИЭУиП СФУ** **Научный руководитель — Цыркунова Т. А., канд. экон. наук, доцент**

Аннотация: в статье представлен вариант системы KPI, разработанной для сети аптек с учетом действующей организационной структуры компании.

Ключевые слова: система KPI, отделы, аптечная сеть.

Управление современным бизнесом — процесс сложный, требующий принятия важных управленческих решений в сжатые сроки, основываясь на анализе большого объема финансовой и другой информации. Для современного руководителя важно уметь не только быстро решать возникающие проблемы, но и своевременно предотвращать их, направляя бизнес в сторону новых возможностей и благоприятных перспектив развития. Для стратегического управления внедрение системы KPI имеет важное значение.

Целью данной работы является разработка системы оценки бизнеса и сотрудников на основе ключевых показателей эффективности для крупнейшей аптечной сети Красноярского края АО «Губернские аптеки».

Ключевые показатели эффективности (KPI) — это набор взаимосвязанных показателей, используемых компаниями для эффективного управления и реализации стратегических и тактических целей организации. Ключевые показатели эффективности позволяют дать оценку выполняемых действий организацией в целом, отдельными структурными подразделениями и каждым конкретным сотрудником. На практике выделяют следующие виды KPI:

- количественные показатели (оценивают результаты с помощью различных измерителей, например, денег, объема продукции, времени);
- качественные показатели (представлены в виде баллов или рейтинга).

Эффективная система мотивации должна разрабатываться с учетом специфики и особенностей персонала. Как правило, заработная плата состоит из постоянной и переменной частей. Ключевые показатели эффективности используются для расчета переменной части заработной платы, зависящей от результатов труда. После детализации KPI верхнего уровня и передачи их на уровни подразделений и сотрудников, с ними можно связать вознаграждение персонала. Таким образом руководство компании мотивирует отдельных сотрудников на достижение стратегических целей.

На специфику системы поощрения влияет отрасль. Так как у каждой отрасли есть свои особенности, система должна быть подобрана в соответствии с ее характеристиками. Более детально показатели должны подбираться для каждой конкретной организации, а в случае больших фирм — для каждого отдела и человека прорабатываться отдельно назначенным сотрудником.

Система KPI для аптечной сети АО «Губернские аптеки» автором разрабатывалась по следующим структурным единицам:

- директорат;
- административный отдел;
- бухгалтерская и налоговая служба;
- отдел продаж;
- отдел разработки и производства.

Для директората в качестве KPI предложено использовать следующие показатели эффективности управления: балансовую прибыль и рентабельность предприятия и продаж. Каждый показатель при их обобщении для целей использования в системе стимулирования должен включаться с соответствующим коэффициентом (в зависимости от его значимости). Сумма коэффициентов в итоге должна равняться 1. Так, для данной структурной единицы главный показатель — прибыль, которая рассчитывается с коэффициентом 0,5, стоимость бизнеса 0,35 и рентабельность 0,15. Особенность аптечной отрасли — низкие показатели рентабельности, которые достаточно тяжело оценить, поэтому для других компаний данное соотношение коэффициентов должно разрабатываться исходя из своих уровней. Контроль за показателями эффективности директората предлагается осуществлять собственниками.

В административном отделе были выделены следующие сегменты: отдел охраны труда, отдел кадров, служба стандартизации (что достаточно важно для данной отрасли).

Для отдела кадров главным показателем является «текучесть» персонала, а также число сотрудников, повысивших квалификацию в отчетный период (в данный момент контроль за данным процессом не формализован).

Для отдела охраны труда в качестве KPI предложено использовать количество выявленных нарушений норм безопасности, контроль за сроками обучения и проверкой знаний сотрудников (проводится в виде тестов).

Для службы стандартизации — отслеживание изменений, происходящих во внешней нормативно-технической документации и нормативно-правовых актах (были ли выявлены изменения вовремя и не последовало ли за этим нарушений), взаимодействие с организациями, разрабатывающими проекты НТД и НПА (количество посещаемых конференций и выездных мероприятий).

Бухгалтерский и налоговый отдел делится на следующие сегменты: бухгалтерия, налоговая и специалисты по первичной документации (калькуляторы). Общим KPI для всех является отсутствие ошибок в сдаваемых документах и сданы ли они в установленные сроки. Но данные показатели учитываются с разными коэффициентами, так как масштабность последствий будет у всех разная.

В отделе продаж результаты работы можно измерить в денежном выражении. Основным из показателей является выручка, которую приносит каждый сотрудник. В данный момент большинство аптек вводит различные акции на

товар, предлагают сопутствующие товары. Поэтому еще одним критерием для фармацевта является количество позиций в чеке, которое замеряется в течение недели и подводится средний итог.

Показатели отдела разработки и производства зависят от фармацевтов (сколько товара будет распродано), от директората (с кем заключат контракты на поставки препаратов, какой план будет поставлен). Для отдела разработки и производства ключевыми показателями KPI предложено считать количество брака и выполнен ли поставленный головным отделом план по выработке за месяц.

Система KPI важна для внедрения в организации, так как:

1) система ориентирована на результат как для сотрудников, так и для самого предприятия;

2) координация сотрудников: каждый понимает, что он должен делать и в каком объеме;

3) справедливое распределение рисков и поощрения для сотрудников;

4) контроль организации за сотрудниками, чтобы понять слабые места.

Таким образом, в данной работе была предложена система ключевых показателей эффективности для аптечной сети. Представляется, что внедрение данной системы позволит улучшить финансовые результаты компании.

Взаимобусловленность уровня образования и качества рабочей силы

*Лайкова Н. В., аспирант 4-го года обучения, ИМиСК НГПУ
Научный руководитель — Григорова Т. В., д-р экон. наук, профессор*

Аннотация: в основе работы — анализ влияния образования на качество рабочей силы. Проведены статистические исследования по уровню образования населения, объему ВВП на душу населения по паритету покупательной способности России в сравнении с другими странами.

Ключевые слова: рабочая сила, образовательные услуги, экономический рост, непрерывное образование.

Экономическое и социальное развитие любого государства во многом зависит от формирования и использования знаний, умений людей. Работники, способные мыслить нестандартно, автономно, оказывают влияние на развитие фундаментальной науки. Воплощенные результаты их научных исследований — важнейшее конкурентное преимущество страны. Вопросы производительности труда, качественная оценка рынка рабочей силы стали приоритетными для обсуждения на всех уровнях власти.

Актуальность показанной проблемы обусловлена тем, что человек — важнейшее звено любого производства. В первую очередь от его способности качественно работать зависит результат не только работы коллектива, но и всей экономики в целом.

В исследовании рассмотрены показатели, влияющие на качество рабочей силы. Среди них одно из важнейших мест занимает система образования, в том числе непрерывного. В сегодняшних условиях на состояние рабочей силы заметное влияние оказывает способность работника обрабатывать возрастающие объемы информации для того, чтобы не только получать, но и создавать новые знания.

По доле населения с третичным образованием Россия занимает одно из первых мест среди 46 стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития. Более 63 % жителей в возрасте от 25 до 64 лет имеют дипломы об окончании вузов и колледжей. По этому показателю РФ уступает только Ирландии и Канаде. Структура населения по образованию тесно взаимосвязана с уровнем экономического развития страны. Однако, несмотря на то, что страна имеет образованных людей, она занимает 36 место по объему ВВП на душу населения по паритету покупательной способности.

Одной из особенностей российского рынка труда являются динамичные преобразования, обусловленные быстрыми изменениями экономики, появлением новых технологий. Большинство трудящихся понимает, что единственным способом удержаться на рынке рабочей силы является непрерывное образование, поскольку получение диплома не означает завершения учебы,

в дальнейшем должны следовать и другие формы переквалификации.

Важно обратить внимание на факторы, отрицательно влияющие на уровень и качество российского образования:

- снижение уровня подготовки выпускников школ;
- недостаточное финансирование системы образования и науки;
- тенденцию выравнивания заработной платы у работников различных профессий, что противоречит экономическим законам.

В исследовании представлена динамика главных параметров расходов федерального бюджета с 2014 по 2019 г., которая явственно демонстрирует, что расходы на образование, культуру и здравоохранение, где формируется человеческий капитал, государством значительно снижены, эти сферы недофинансируются. Проведенный анализ статистических данных по среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников по видам экономической деятельности в РФ за 2010–2018 гг. показал, что на протяжении 9 лет заработная плата в сфере экономической деятельности «Образование» практически такая же, что и в «Оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств» (за 2018 г. в «Образовании» — 34 361 руб., что меньше на 1 083 руб., чем в «Оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств»). Сделан вывод о том, что выпускники высших учебных заведений охотнее идут работать в торговлю, где заработная плата выше, чем при работе по той специальности, которую они получили. Однако в любой сфере общественного воспроизводства работодатель требует предъявления диплома о высшем образовании, даже если это другая специальность.

В условиях динамично меняющейся среды текущие знания стремительно трансформируются во вчерашние, никому не нужные. Как результат — снижение производительности труда и качества рабочей силы. Для ликвидации данного противоречия и вводится непрерывное образование, которое в современных условиях представлено следующим образом:

- формальное (среднее, высшее, послевузовское);
- неформальное (дополнительное);
- самообразование.

К сожалению, Россия не является одной из стран мира, в которой непрерывное образование получило широкое распространение, о чем свидетельствуют статистические данные. Наиболее популярно у российского населения самообразование. В зарубежных странах уровень участия взрослых в формальном и неформальном образовании варьируется достаточно широко: от 69 % в Швейцарии до 17 % в Греции. Россия по этому показателю имеет одно из самых низких значений (20 %). Интегральным показателем, характеризующим участие населения в образовании, является продолжительность обучения, что рассчитывается в двух вариантах. Первый — средняя продолжительность обучения, которая показывает, сколько лет в среднем

учились живущие в настоящее время люди. Второй вариант — ожидаемая продолжительность обучения, которая показывает, сколько лет будет учиться ребенок, которому сейчас 5 лет, при условии, что система образования не изменится. В РФ соотношение ожидаемой и средней продолжительности обучения равно 1,3. Важно подчеркнуть, что в странах с более низким уровнем экономического развития (Аргентина, Колумбия, Мексика) показатель продолжительности обучения выше.

В настоящее время мировая цивилизация выходит на новый уровень — шестой технологический уклад. Его ядром становится использование искусственного интеллекта, робототехники. Производство становится более дешевыми и исключает участие человека. На наш взгляд, выход России на этот уровень возможен только в случае изменения политики государства по отношению к науке и образованию. В связи с внедрением автоматизированных систем к рабочей силе будут предъявляться более высокие требования. Проанализировав современный рынок труда, можно сделать следующий вывод: в ближайшее время возрастет потребность в программистах, которые не только умеют писать код, но и владеют другими профессиональными навыками (например, программист-медик, программист-учитель, программист-дизайнер, то есть понадобятся специалисты, имеющие дополнительный бэкграунд в двух-трех областях).

Таким образом, образование населения — показатель потенциальных возможностей использования современных технологий в экономике, обеспечивающих надлежащее качество рабочей силы. Одним из обязательных условий этого является система дополнительного образования. Примеры уже существуют: это цепочка «школа — университет — предприятие».

Государственное регулирование безнадзорности и преступности несовершеннолетних

Муравьева К. С., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Смирнова Т. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: государственное регулирование безнадзорности и преступности несовершеннолетних является важным, поскольку молодое поколение — это будущее государства и его фундамент для дальнейшего развития. Проведенный статистический анализ способствовал выявлению негативных тенденций и слабых мест в регулировании данной сферы. Государственное регулирование безнадзорности и преступности несовершеннолетних требует совершенствования законодательства и разработки мероприятий, направленных не только на предотвращение правонарушений, а также на устранение причин, повлекших данные правонарушения.

Ключевые слова: подростковая преступность, безнадзорность несовершеннолетних, причины преступности, профилактика преступности, предупреждение преступности.

По мнению А. В. Богданова, молодое население страны в будущем станет основой развития как отдельных регионов, так и всей страны в целом. Преступность несовершеннолетних — постоянный резерв для пополнения и активного функционирования криминальной среды. В исследованиях ряда авторов, а именно Ю. Ф. Кваши, А. С. Зайналабидова, А. П. Зрелова, Д. Ю. Тамбовцева, Н. А. Свистуновой, М. В. Краснова, преступность несовершеннолетних объясняется избранием несовершеннолетними антисоциального образа поведения в связи с неадекватной оценкой обстоятельств и отсутствием жизненного опыта в целях самоутверждения.

Впервые официальное понятие «преступность» было определено в Указе Президента РФ от 24.05.1994 № 1016 «О неотложных мерах по реализации Федеральной программы Российской Федерации по усилению борьбы с преступностью на 1994–1995 годы». Преступность определялась как социально-правовое, относительно массовое явление, включающее совокупность запрещенных уголовным законом общественно опасных деяний, свершенных в течение определенного периода времени на конкретной территории. В этой же программе давалось понятие и преступности несовершеннолетних — совокупность преступлений, совершенных подростками в возрасте от 14 до 18 лет.

По данным МВД России, несовершеннолетние составляют около 5 % всех преступников. В России сложилась негативная тенденция, которая заключается в том, что преступность несовершеннолетних «молодеет». До 1980-х гг. большинство несовершеннолетних правонарушителей составляли несовершеннолетние в возрасте от 16 до 18 лет, во второй половине 1990-х гг. большинство представляли уже 14–15-летние несовершеннолетние. В настоящее время особое внимание отводится несовершеннолетним правонарушителям в возрасте до 14 лет. Криминологами доказано, что чем в более раннем возрасте человек начинает совершать антиобщественные поступки и престу-

пления, тем выше вероятность того, что его поведение останется прежним, когда он повзрослеет. Именно поэтому можно сказать, что рецидивная преступность напрямую зависит от преступности несовершеннолетних.

Исследование данных официальной статистики позволяет заключить, что общее количество преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их соучастии, с 2010 г. постепенно снижается, однако значительно растет доля особо тяжких преступлений, совершаемых несовершеннолетними. Это достаточно негативная тенденция, влияющая на формирование личности, которая может привести к необратимым последствиям, к которым можно отнести распространение криминального образа мышления личности, торможение личностного развития подростка, а также продолжение криминальной деятельности несовершеннолетним. В мировом рейтинге Россия находится в десятке «лидеров» по подростковой преступности и в тройке «лидеров» по детским суицидам.

Серьезную проблему для современного общества представляет употребление несовершеннолетними психотропных веществ. Наркоситуация в Российской Федерации характеризуется в последние годы «омоложением наркомании». Несовершеннолетние злоупотребляют психоактивными веществами в 11,4 раза чаще, чем взрослое население. За последние 10 лет число злоупотребляющих наркотическими средствами несовершеннолетних увеличилось в шесть раз. Также прослеживается устойчивая взаимосвязь между ростом случаев наркомании среди несовершеннолетних и ростом числа правонарушений, совершенных несовершеннолетними в наркотическом опьянении или в связи со злоупотреблением наркотиками.

В последнее время всё большую популярность среди подростков набирает употребление так называемого снюса, который находится в свободной продаже и не запрещен законодательством Российской Федерации. Действующим законодательством запрещается оптовая и розничная торговля насваем и сосательным табаком. Производители снюса нашли лазейку в законе — снюс не содержит табака, вместо него используются волокна эвкалипта и сосны и добавляют никотиновый экстракт, который был извлечен из табачного изделия. В связи с этим необходимым представляется совершенствование законодательства в данной сфере. А именно следует внести поправки в ч. 8 ст. 19 Федерального закона от 23.02.2013 № 15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака».

Подростковая безнадзорность и преступность представляют собой негативное явление, на которое оказывают влияние ряд причин. Эти причины связаны с социальными и психологическими особенностями несовершеннолетних, а также с обстоятельствами, которые способствуют совершению правонарушений. При этом невозможно выделить одну главную причину, которая послужила правонарушению несовершеннолетних. Поскольку чаще

всего наблюдается сочетание многих неблагоприятных условий, повлекших за собой противозаконное деяние. К таким неблагоприятным условиям стоит отнести кризис семьи, дисфункциональность социальной сферы и личностные особенности несовершеннолетних.

В ходе проведенного статистического анализа были выявлены наиболее значимые факторы, влияющие на преступность несовершеннолетних. Такими факторами являются: численность детей, отдохнувших за лето в детских оздоровительных лагерях; доля детей в возрасте от 3 до 18 лет, посещающих дополнительные образовательные (развивающие) занятия; численность детей, родители которых лишены родительских прав; доля мероприятий для детей в общем числе проводимых мероприятий.

Необходимым является разработка мероприятий, направленных не только на предотвращение правонарушений, а также на устранение причин, повлекших данные правонарушения. Укрепление института семьи может быть эффективным в случае применения внедренных ранее систем, но по тем или иным причинам утраченных. К такой системе можно отнести «Семейные групповые конференции». Совершенствование социальной сферы требует обеспеченности учреждений для отдыха, досуга, культуры, спорта и дополнительного образования несовершеннолетних. Важным направлением в борьбе с употреблением психотропных веществ среди несовершеннолетних является совершенствование законодательства в части запрета производства и распространения никотинсодержащих смесей и жевательного табака «снюс», а также проведение комплекса мероприятий по формированию ценности собственного здоровья несовершеннолетними и пониманию важности здорового образа жизни. Наиболее действенным инструментом воздействия на несовершеннолетних является ознакомление с последствиями употребления наркотических и психотропных веществ.

Исследование влияния организационного климата на эффективность деятельности персонала

**Никитина О. С., магистрант 1-го года обучения, ИЭУиП СФУ
Научный руководитель — Карлова Т. М., канд. ист. наук, доцент**

Аннотация: статья посвящена актуальной теме анализа исследований влияния организационного климата на эффективность деятельности персонала. В результате анализа установлено, что важным условием эффективной работы сотрудников является благоприятный организационный климат. Знание специфики поведения персонала внутри коллектива позволяет эффективно управлять климатом организации, прогнозируя поведение ее сотрудников.

Ключевые слова: организация, организационный климат, эффективность деятельности персонала.

Центральное место в жизни и социальных отношениях организации занимают взаимодействия внутри трудового коллектива. От характера организационного климата зависит то, какой эмоциональный настрой имеют сотрудники, как относятся к работе, насколько удовлетворены деятельностью, мотивированы (демотивированы) к действиям, что, соответственно, отражается на уровне коллективной и личной производительности труда. А это, в свою очередь, влияет не только на конкурентоспособность организации, но и на особенности и успех организации в целом. Все чаще руководители стали обращать внимание на человеческий ресурс, на то, как устроена система трудовых и производственных отношений. Поэтому на современном этапе развития организаций актуальным является вопрос влияния организационного климата на эффективность деятельности персонала, и насколько важной составляющей межличностных отношений в коллективе становится формирование позитивного организационного климата.

Цель исследования — анализ влияния организационного климата на эффективность деятельности персонала.

Понятие «организационный климат» впервые стали употреблять в 1936 г. зарубежные и отечественные авторы и рассматривали его в русле различных наук и подходов к изучению: Е. С. Кузьмин и К. К. Платонов описывали «организационный климат» как общественно-психологический феномен, состояние коллективного сознания; А. А. Русалина, В. М. Шепель и А. Н. Лутешкин считали, что это — общий эмоционально-психологический настрой, настроение группы людей; Б. Д. Парыгин и В. А. Покровский утверждали, что это стиль взаимодействия людей, находящихся в непосредственном контакте друг с другом; В. В. Косолапов, А. Н. Щербань, Л. Н. Коган определяют организационный климат в терминах социальной и психологической совместимости членов группы. Следовательно, под организационным климатом понимали социально-психологическое состояние трудового коллектива, результат их взаимоотношений и совместной деятельности. Однако с течением

времени понятие дополняли и, изучив различные подходы к нему, можно дать обобщенное понятие.

Организационный климат — подсистема организационной культуры, которая представляет собой систему сложившихся в трудовом коллективе межличностных отношений, общее ощущение единства и взаимопонимания, создающееся физической организацией пространства, способствующей беспрепятственным коммуникативным потокам, стилем восприятия информации, влияющим на последующее поведение работника, и формами передачи информации, зависящей в том числе и от стиля руководства организации. Из определения видна зависимость атмосферы в коллективе от организационного климата, что, в свою очередь, отражается на эффективности работы сотрудников.

О влиянии организационного климата на эффективность деятельности персонала задумывались не только зарубежные и отечественные ученые, специалисты, авторы, но и руководители предприятий, организаций и собственного бизнеса. По мнению В. В. Бойко, существует целый ряд факторов, определяющих климат в организации и его влияние на персонал:

- глобальная макросреда: обстановка в обществе, совокупность экономических, культурных, политических и других условий, стабильность которых обеспечивают социальное благополучие, влияя на климат в трудовом коллективе;

- локальная макросреда: размеры организации, статусно-ролевая структура, отсутствие функционально-ролевых противоречий, степень централизации власти, участие сотрудников в планировании, в распределении ресурсов, состав структурных подразделений;

- физический микроклимат;
- санитарно-гигиенические условия труда;
- удовлетворенность работой (оказывает большое влияние на формирование благоприятного социального климата);

- характер выполняемой деятельности: монотонность деятельности, ее высокая ответственность, наличие риска для здоровья и жизни сотрудника, стрессогенный характер, эмоциональная насыщенность — все это факторы, которые косвенно могут негативно сказаться на климате в рабочем коллективе;

- организация совместной деятельности;
- характер коммуникаций в организации.

Указанные факторы являются частью системы организационного климата, которые оказывают благоприятное или неблагоприятное воздействие на работу сотрудников.

Благоприятный организационный климат — это результат длительного процесса систематической работы с персоналом организации, с менеджерами и психологами. Ведь взаимоотношения — это система тесно связанных между собой коммуникационных каналов и совместных действий людей. От того, насколько благоприятна атмосфера взаимоотношений в коллективе,

зависит психологическое самочувствие сотрудников, настрой на работу и производительность труда. Если в коллективе складывается неблагоприятная атмосфера, хотя бы один из сотрудников подвержен демотивации, плохому настроению, есть риск, что его состояние бессознательно может отразиться на эффективности деятельности всего персонала. От настроения, желания человека работать и от того, какая морально-психологическая обстановка в коллективе, производительность труда может увеличиться или уменьшиться в несколько раз. Поэтому важно уметь определять и управлять организационным климатом, чтобы регулировать его влияние на эффективность деятельности персонала и организации в целом.

Недостаточное внимание к социальным аспектам управления может вызвать и нездоровые взаимоотношения внутри коллектива, снижая при этом производительность труда и формируя негативный климат. Используя специальные психологические методы точечного воздействия можно избежать этого. Они включают в себя: моральные стимулы к труду, внутреннюю потребность человека, превращение административного задания в осознанный долг. Данные методы формируют качественный и благоприятный климат в коллективе, способствуя повышению эффективности деятельности персонала. Таким образом, поставленные перед коллективом цели могут быть решены и достигнуты при помощи таких критериев, как человеческий фактор и благоприятные условия.

Кроме взаимоотношений и социальных факторов, большое влияние в аспекте организационного климата оказывают способы управления и взаимодействия руководителя с подчиненными. Если в коллективе нет точной и полной информации по важному для сотрудников вопросу, то возникают и распространяются различные слухи, некорректные утверждения и интриги. К недоверию и конфликтам также ведет низкая коммуникативная компетентность сотрудников. Поэтому руководителю необходимо следить за тем, чтобы информационное обеспечение было удовлетворительным. Для того чтобы управление организационным климатом и деятельностью было оптимальным, руководящий состав должен обладать специальными знаниями и умениями: подбор, обучение и аттестация руководящих кадров, проработка навыков эффективного взаимодействия, формирование первичных коллективов с учетом психологической совместимости.

На основе анализа исследований влияния организационного климата на эффективность деятельности персонала можно сделать вывод, что благоприятный организационный климат является необходимым условием эффективной работы сотрудников. Зная особенности и специфику поведения персонала внутри коллектива, можно прогнозировать и направлять поведение сотрудников, так как каждая группа имеет свои психологические склонности и поведенческий климат. Поэтому основная задача руководителей и психологической службы — формировать и совершенствовать благоприятный организационный климат, управляя при этом эффективностью, конкурентоспособностью и успехом организации в целом.

Особенности условий труда металлургического предприятия

Опарина Е. В., 2-й курс, ИЭУиП СФУ

Новожеев А. С., 2-й курс, СибГУ им. М. Ф. Решетнева

Научный руководитель — Зарипова Н. Ш., канд. экон. наук

Аннотация: в статье выделены особенности условий труда металлургического предприятия в России.

Ключевые слова: условия труда, металлургическое предприятие.

В данной статье рассмотрены особенности условий труда, обусловленные спецификой деятельности металлургического предприятия. Эффективность деятельности такого предприятия во многом можно определить по техническому уровню производства, скорости и степени внедрения инноваций, по тому, как принимают и используют современные технологические идеи и какова результативность политики в сфере качества.

Большинство российских металлургических предприятий активно ведут работы по реализации концепции постоянных улучшений и обеспечению высокого качества продукции, достигая довольно неплохих результатов в этом направлении. Однако по некоторым из направлений есть еще возможность и резервы для роста.

Согласно исследованию НИИ медицины труда, проводимые на металлургических предприятиях мероприятия по замене устаревшего оборудования и технологий привели к тому, что практически ликвидированы технологии выплавки стали мартеновским способом. Но все же заводы металлургии были и остаются предприятиями, имеющими на рабочих местах вредные и опасные производственные факторы. Это и повышенные концентрации производственной пыли, токсических газов, уровни шума, на работников воздействует нагревающий микроклимат, параметры которого существенно превышают оптимальные и допустимые температуры воздуха и нагретых поверхностей технологического оборудования. Самая тяжелая ситуация на рабочих местах в летний период года.

Для таких организаций обязательными являются специальная оценка условий труда и соблюдение норм по организации труда на производстве. Такие компании проходят периодические проверки контролирующих органов, обязаны обеспечивать обязательный минимум охраны труда и технологической безопасности, факторы физической среды. Нами были выделены основные особенности условий труда на металлургических предприятиях, исходя из специфики вида деятельности.

Узкая специализация вида деятельности. В связи с тем, что технология производства является сложной, практически каждый агрегат или станок уникален. На условиях и организации труда отражаются не только нормативные требования по охране труда и рекомендации по итогам СОУТ, но и осо-

бенности работы агрегатов, непрерывность производства, необходимость непрерывного контроля за его работой, особенности обслуживания. Важно учесть особенности технологии, агрегатов и периодичность производственных операций. В каждом случае они индивидуальны из-за уникальности оборудования, на разных агрегатах даже в рамках одного участка могут требовать корректировки принятых в организации общих норм.

Воздействие вредных факторов и тяжесть производства. В связи с тем, что в данной сфере основной производственный персонал работает во вредных условиях труда, это требует организации условий труда с учетом данной особенности. Важно учесть не только особенности производства, но и обязательные требования по охране труда и промышленной безопасности: соответствующие факторам производственной среды и трудового процесса средства индивидуальной и коллективной защиты, направленные на параметры микроклимата, шум, химический фактор, вибрацию и другие; оборудованные места отдыха и приема пищи; питьевой режим; регламентированные перерывы. Важными являются обязательные гарантии и компенсации, устанавливаемые по итогам СОУТ (повышенная оплата труда, ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск за ВУТ, сокращенная продолжительность рабочего времени, лечебно-профилактическое питание (в том числе молоко), право на досрочную пенсию, периодические медицинские осмотры). Часто предприятия данной сферы производства учитывают производственные факторы условий труда, но упускают социальный аспект. При создании условий труда акцент направлен на оснащённость рабочего места, охрану труда, средства коллективной и индивидуальной защиты, а экономический (конкурентоспособная на рынке труда оплата) и социальный (коммуникации, микроклимат в коллективе, стиль руководства и др.) факторы учитываются слабо.

Высокая материалоемкость. В связи с тем, что производственное оборудование сферы металлургии уникально практически для каждого предприятия и является дорогостоящим, часто это отражается на условиях труда. Так, для того чтобы провести модернизацию, снизить нагрузку на работников и автоматизировать часть производства или внедрить более «экологичное» оборудование, необходимы большие финансовые затраты. Многие предприятия не имеют такой возможности и поэтому работают на устаревшем оборудовании. Это приводит к тому, что условия труда остаются тяжелыми, на работников воздействуют вредные производственные факторы, хотя при модернизации данное воздействие возможно снизить или вообще исключить.

Подводя итог сказанному, необходимо отметить, что в настоящий момент большинство металлургических предприятий страны при создании условий труда в большей степени учитывают производственные факторы (особенности технологии, организация работ, санитарно-гигиенические условия). Делают акцент на соблюдении обязательных норм по охране труда, что в

первую очередь связано вредными и опасными факторами на производстве и требованиями контролирующих органов. Важно отметить, что социальные факторы (морально-психологический климат, организационная культура) являются важной составляющей условий труда. Межличностные отношения в коллективе (климат), взаимоотношения с руководителем, политика руководства, возможности и доступность развития и карьерного роста, организационная культура на предприятии и другие влияют на условия труда в организации и их комфортность для работников. Практика показывает, что часто на предприятиях металлургии этому блоку условий труда уделяется меньше внимания и реализуется меньше мероприятий при создании условий труда.

Секция 7

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Влияние рекламы на поведение потребителей

Гришина О. В., 3-й курс, ИЭУиП, СФУ

Научный руководитель — Драганчук Л. С., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: рассмотрено понятие рекламы. Выявлены достоинства и недостатки рекламных обращений в контексте влияния на поведение потребителей.

Ключевые слова: реклама, маркетинг, потребитель, продвижение.

Невозможно представить современное общество без рекламы. Значение рекламы возрастает практически во всех областях общественной жизни. По данным Союза журналистов России, 60–80 % доходов российских средств массовой информации составляют рекламные поступления.

Слово «реклама» имеет латинское происхождение (от лат. Reclamar) и первоначально означало «кричать, выкрикивать». Затем к нему присоединились такие значения, как «откликаться», «требовать».

Маркетинг, по книге Филипа Котлера, это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и представления ценностей для покупателей и управления взаимоотношениями с ними с выгодой для организации и для заинтересованных в ней лиц, то есть прибыльное удовлетворение потребностей.

Основными видами рекламы являются: реклама в СМИ и на радио, телевизионная реклама.

В условиях расширяющейся демократии в цивилизованных странах возрастает роль политической рекламы как средства борьбы за голоса избирателей. Например, ярким примером роли политической рекламы в российских условиях стали результаты президентских выборов в 1996 г., когда Б. Н. Ельцин, имевший в начале года поддержку всего 6 % избирателей, в июле того же года одержал победу с показателем более 53 %. То же самое происходит с товарами и услугами, спрос на которые возрастает более чем на 50 % после рекламных просмотров.

Реклама обладает рядом положительных сторон для потенциальных покупателей: концентрация внимания на определенных социальных программах, информация о выгоде, которую может получить покупатель при покупке товара. Реклама также предоставляет возможность продемонстрировать товар клиенту.

Отрицательной стороной рекламы является воздействие рекламы на потребителя на подсознательном уровне, манипулирование его поведением.

В настоящее время для размещения рекламы активно используется социальная сеть Инстаграм. В 2020 г. бесплатное приложение Инстаграм за-

нимает второе по скачиваемости место в Apple app store, входит в топ-10 самых популярных запросов в Google, один миллиард пользователей заходят в Инстаграм каждый месяц, 62 % пользователей отмечают, что больше заинтересовались брендом после просмотра сторис, 72 % компаний привлекают новых клиентов из аккаунта бренда в Инстаграм.

Рассмотрим некоторые характеристики Инстаграм как площадки для продвижения продукта через рекламу:

- 1) потенциальный рекламный охват в Инстаграм составляет 849,3 млн чел., включая 14 % пользователей старше 13 лет;
- 2) реклама в социальной сети в 8,3 раза эффективнее размещений в играх и в 5,4 раз эффективнее рекламы на десктопах;
- 3) количество публикаций с хештегом #ad (реклама) за год выросло на 48 %.

Таким образом, в основе любых рекламных технологий лежит влияние на покупательское поведение с целью привлечения внимания потребителей. Хотелось бы добавить цитату из книги Котлера: «Цель маркетинга — сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель — так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать себя сами».

Трансформация финансового менеджмента в условиях цифровой экономики применительно к малому бизнесу в РФ

Нестеренко А. В., 1-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Прокопович Д. А., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: в рамках цифровизации экономики трансформация финансового менеджмента организации приобретает не только актуальность, но и безусловную необходимость. Немаловажной задачей становится формирование системы финансового управления в условиях работы с большими массивами оцифрованных данных. Возникает острая необходимость моделирования возможных сценариев развития деятельности компании посредством сбора, хранения, обработки и анализа данных. Эта задача требует решений, которые могут быть разработаны для малого бизнеса в рамках направления «Информационные технологии» национального проекта «Цифровая экономика». Настоящее исследование направлено на формирование имитационной модели изменения финансовых показателей компании в зависимости от колебаний заданных параметров, применительно к малому бизнесу.

Ключевые слова: национальный проект, цифровая экономика, цифровые технологии, система финансового менеджмента, имитационное моделирование.

В настоящее время принят ряд национальных проектов, направленных на улучшение качества жизни. Согласно национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», к 2024 г. возрастет вклад малого бизнеса и индивидуального предпринимательства в ВВП (должен составить 32,5 % ВВП). Национальный проект «Цифровая экономика РФ» должен позволить максимально быстро, точно и прозрачно взаимодействовать бизнесу и власти.

В скором времени экономика Российской Федерации максимально встанет на «цифровые рельсы». И в рамках малого бизнеса совершенствование системы менеджмента в условиях цифровой экономики, и в частности финансового менеджмента, является уже скорее насущной необходимостью, нежели перспективой ближайшего будущего. В цифровой реальности изменения коснутся бизнес-модели компаний, модели стоимости активов в экономике, модели налогообложения, меняются способы создания стоимости и системы управления, рынки (а именно структура рыночной власти и конкуренция).

Одной из актуальных задач финансового менеджмента малого предприятия в условиях быстро меняющейся рыночной ситуации является своевременное и грамотное реагирование на сигналы рынка. Учитывая, что компании работают с большим объемом данных, возможны появления временных лагов для корректировки тактических действий и стратегических целей. Так как необходимо проанализировать и вычлениить элементы деятельности, требующие срочной проработки. Для этого необходимо иметь полную цифровую архитектуру всех данных компании, а также максимально гибко настроенную систему учета, анализа и управления этими данными, которые позволят увеличить скорость и качество принятия решений менеджментом организации.

Далеко не многие организации имеют возможность быстрого реагирования на сигналы рынка в связи с отсутствием доступных инструментов. Большинство инструментов, создающихся на базе машинного обучения, таких как Bullet Graph (FirmAI) – визуализация Bullet Graph помогает отслеживать продажи, комиссионные и другие показатели; Aged Debtors (FirmAI) – пример анализа для выявления должников; Financial Sentiment Analysis – анализ рычагов оптимизации в торговле и многие другие, уже могут встать на вооружение компаний, но не все это могут себе позволить финансово и обеспечить функционирование этой части задач в деятельности фирмы подготовленными кадрами.

Нами поставлена задача создать доступную имитационную аналитическую модель с использованием табличного процессора Excel и применения метода Монте-Карло, которая позволит отслеживать изменения финансового состояния компании в зависимости от изменения финансовых показателей, даст возможность проиграть несколько сценариев развития ситуации, с целью минимизации негативных последствий от принятия тех или иных решений.

Факторы ценообразования криптовалюты

Чудопал Н. А., 4-й курс, ИЭУиП СФУ

Научный руководитель — Руцкий В. Н., канд. экон. наук, доцент

Аннотация: статья описывает факторы ценообразования криптовалюты на примере биткоина. В статье подтверждается, что криптовалюта является новым цифровым видом денег.

Ключевые слова: криптовалюта, цифровые деньги, ценообразование криптовалюты.

Человеческое общество невозможно представить без денег. Деньги — специфический товар максимальной ликвидности, который является универсальным эквивалентном стоимости других товаров или услуг. С развитием компьютерных технологий и сетей мир вступил в эпоху электронных денег. Монеты и банкноты постепенно заменяются пластиковыми платежными картами, а в сети Интернет работает множество платежных систем. Но прогресс не стоит на месте, и сейчас мы наблюдаем рост популярности криптовалют — абсолютно нового платежного средства XXI в., которое имеет ряд существенных отличий от других видов денег.

Целью работы является исследование факторов ценообразования криптовалюты на примере биткоина (как самой популярной криптовалюты с львиной долей капитализации на данном рынке). Исследовательским вопросом является гипотеза о том, является ли криптовалюта новой цифровой формой денег. Для достижения этой цели были выполнены следующие задачи: определить, что такое денежный рынок; рассмотреть особенности формирования цены на деньги; обнаружить факторы, влияющие на ценообразование биткоина, чтобы найти корреляцию между курсом биткоина и факторами формирования спроса на деньги.

Деньги выполняют следующие пять функций: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления и сбережения, мировые деньги. Криптовалюта же — это виртуальный фиктивный финансовый капитал, который обладает качеством виртуального самовозрастания, лишь косвенно связанного с производством и накоплением прибавочной стоимости. В данных условиях основные функции денег выполняются также этим капиталом, который является многократно опосредованной и оторванной от материального производства превращенной формой капитала как основы капиталистического способа производства. Они отражают капитал, который становится виртуальным и по своей технологической природе, и по социальной форме. Это результат развития информационных технологий, создающих вид виртуальной реальности, и возможность неограниченного перемещения в преобразованной форме в информационных сетях и финансовых системах. Виртуальность в данном случае означает не только электронную форму, но и вероятностное, неустойчивое, случайное бытие этих денег.

Для обнаружения факторов, влияющих на ценообразование биткоина, была построена корреляционно-регрессионная модель. Из теории спроса на деньги можно выделить несколько факторов формирования спроса на деньги: фондовые индексы, общее состояние экономики, процентная ставка. В том числе следует рассмотреть курс доллара к евро, так как он является мировой резервной валютой, и курс юаня к доллару, так как в Китае сосредоточено наибольшее количество «майнеров» (производителей криптовалюты). Поэтому для модели были отобраны следующие факторы: курс доллара (USDEUR), курс юаня (CNYUSD), ВВП США, ВВП КНР, индекс LIBOR, курс нефти марки Brent, фондовые индексы S&P 500, NASDAQ и Hang Seng.

После анализа корреляционных матриц и проверки достоверности полученных данных с помощью регрессионной модели выяснилось, что наиболее тесная и статистически значимая связь оказалась с индексом LIBOR, фондовыми индексами S&P 500, NASDAQ и Hang Seng и курсом доллара (USDEUR).

Вследствие чего, из-за тесной связи между курсом биткоина и факторами формирования спроса на деньги из теории спроса на деньги, а также учитывая, что он выполняет те же функции, что и деньги, можно сделать вывод о том, что биткоин не является цифровым активом, но является новым цифровым видом денег.

Analysis of the impact of digitalization on regional labour markets in the Russian Federation

**Shalimov A. B., fourth year of School of Economics,
Management and Environmental Studies, SibFU
Academic adviser — Sevastyanova E. P.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**

Annotation: *The paper is devoted to the studying of the mechanisms of the influence of digitalization on the labour markets of the subjects of the Russian Federation, assessing the contribution of digitalization to the change in regional macroeconomic indicators and identifying the risks associated with digitalization for regional labour markets.*

Key words: *digitalization, regional labour markets, labour productivity, risks of automation.*

Digitalization is the subject of many different articles, speeches, political slogans and statements. Everyone from politicians to businessmen and scientists speak out about it. It is difficult to understand the essence of the phenomenon in such a stream of various kinds of information. Despite the enthusiastic statements of the Russian authorities about the transition to a digital economy, no tangible changes in economic reality are observed. In this regard, it is important to understand what digitalization is at the current stage and what real changes it brings. To do this, it is necessary to abstract from political manipulations, rely only on facts, science and its research methods. This work is devoted to only one direction of the impact of digitalization — changes in regional labour markets in the Russian Federation. A competent scientific approach will help to understand the real effect of digitalization at this stage and to assess future transformations and the risks associated with them.

So the aim of the work is to study the impact of digitalization on the labour markets of the subjects of the Russian Federation. To access the aim, next objectives were formulated:

- to consider existing approaches to the definition of digitalization and methods for its evaluation;
- to study theoretical approaches to identifying the mechanisms of the impact of digital transformations on the economy;
- to evaluate the impact of digitalization on macroeconomic indicators of labour markets of the subjects of the Russian Federation for the period from 2015 to 2019;
- to identify the risks to regional labour markets associated with digitalization.

The object of the paper: digital transformations in the economy and society. The subject: the impact of digitalization on regional labour markets in Russia.

The key characteristic of the modern stage of digitalization is the use of AI in the production processes, the collection and processing of Big Data. As a

result, the physical world of industry is connected with the virtual world of the company's IT. The processes of creating added value are controlled in real time and regardless of their location. At the same time, automation, computerization and robotization of production processes continue. These processes are reflected in such digitalization indices as the 'Digital Russia' index of the Moscow School of Management 'Skolkovo' and the Russian Regional Index of the Digital Component of the Quality of Life of the Population.

The integration of the full range of digital technologies creates additional opportunities for enterprises. According to the 2018 KPMG global survey, 95 % of CEOs of industrial enterprises see digital transformation as an opportunity to increase productivity and grow their businesses. The model of interaction with the client is also changing, there is a transition from traditional sales to the 'smart' product model, supplemented by a digital service for the client. Operational digitalization involves the introduction of digital tools to increase the efficiency of the enterprise within the existing business model — reducing various costs, improving logistics and transportation processes.

Thus, based on the theoretical possibilities of digitalization, we can conclude that it should directly increase labour productivity. Nevertheless, if we compare the dynamics of the digitalization indices by region and the dynamics of the labour productivity index, we can find out that there is no such obvious dependence. The labour productivity index is extremely volatile in the regional context, while the digitalization index is growing steadily in almost all regions. But there is another dependence, regions with a larger digitalization index have a higher GRP per capita.

The reason for the lack of a direct correlation between the change in the digitalization index and labour productivity is that the impact of digitalization has a cumulative effect. This is because the creation of a digital infrastructure that will instantly increase the digitalization index is carried out by the previous technologies, so the labour productivity remains the same. Several researchers also note the fact that the current degree of digitalization is generally not high and a lot of things still need to be digitalized to make a quantum leap in production and labour processes. Another aspect is related to the fact that the introduction of modern technologies in production does not always lead to a change in labour relations due to the social significance of enterprises. A typical example of 'AvtoVAZ', whose plants are sufficiently equipped with modern technologies and most jobs can be automated, but the reduction in the number of employees is constrained by social obligations to maintain employment in the cities in which these plants are located.

The Russian labour market, on average, is characterized by a high proportion of low-skilled jobs - security guards, cashiers, etc. These categories of professions can be easily replaced by technologies already at this stage of their development. The only thing that keeps enterprises from mass robotizing jobs is that Russia has a low labour cost compared to the cost of implementing appropriate technologies.

A careless measure for a sharp increase in wages can trigger a sharp increase in unemployment. It is also necessary to understand that the process of reduction of the costs of technology is inevitable, therefore, regional labour markets need to be prepared for future changes. The diversification of regional economic activities, the development of human capital in the region (the proportion of people with higher education, etc.), the development of information and communication infrastructure, and the high level of innovative activity reduce the risks associated with digitalization for the regions.

In conclusion, it is worth emphasizing that digitalization is a slow but inevitable process. Even though at the moment it does not bring significant qualitative changes in the labour markets, in the future it is able to change them greatly. In a special risk zone there are regions with the least potential for adaptation and a high probability of digitalization. Further researches at this topic will be related to the development of measures to protect regional labour markets that will neutralize social risks, but will not inhibit progress in the development of technologies.

СПИСОК ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ НАИМЕНОВАНИЙ УЧЕБНЫХ И НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Институт экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета.....	ИЭУиП СФУ
Институт управления бизнес-процессами и экономики Сибирского федерального университета.....	ИУБПЭ СФУ
Институт экономики управления и права Иркутского национального исследовательского технического университета.....	ИЭУиП ИРНТУ
Институт леса им. В. Н. Сукачева Сибирского отделения Российской академии наук – обособленное подразделение ФИЦ КНЦ СО РАН.....	ИЛ СО РАН
Институт менеджмента и социальных коммуникаций Новосибирского государственного педагогического университета.....	ИМиСК НГПУ
Российский университет транспорта.....	РУТ
Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева.....	СибГУ
Тувинский институт гуманитарных и прикладных социально-экономических исследований.....	ТИГПИ
Экономический факультет Новосибирского государственного университета.....	ЭФ НГУ

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА	3
Секция 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	50
Секция 3. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА ОРГАНИЗАЦИЙ.....	83
Секция 4. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ	146
Секция 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ	184
Секция 6. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ	206
Секция 7. ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ	226