

**Министерство образования, науки и молодежной
политики Нижегородской области**

**НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Цифровой регион. Социально-экономическое
развитие сельских территорий: опыт, компетенции, проекты**

**IX Всероссийская научно-практическая конференция
(Княгинино, 23–24 марта 2022 г.)**

Материалы и доклады

Том I

**Княгинино
НГИЭУ
2022**

УДК 332.1
ББК 65.05
Ц97

Рецензенты:

А. Е. Плахин, д.э.н., доцент, заведующий
кафедрой менеджмента и предпринимательства
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»

С. А. Сулов, к.э.н., доцент, профессор кафедры
«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»
ГБОУ ВО «Нижегородский государственный
инженерно-экономический университет»

Редакционная коллегия:

А. Е. Шамин, д.э.н., профессор, ректор НГИЭУ;
Д. В. Ганин, к.э.н., доцент, проректор по научной деятельности
и инновационному развитию НГИЭУ;
О. А. Фролова, д.э.н., профессор, директор Института
экономики и управления НГИЭУ

Ц97 **Цифровой регион. Социально-экономическое развитие
сельских территорий: опыт, компетенции, проекты** : материалы
IX Всероссийской научно-практической конференции. Том I. –
Княгинино : НГИЭУ, 2022. – 244 с.

В сборнике научных статей представлены материалы и доклады
участников конференции по актуальным вопросам инновационного
развития экономики регионов России.

Сборник предназначен для научных работников, аспирантов и
студентов учебных заведений.

УДК 332.1
ББК 65.05

© Нижегородский государственный
инженерно-экономический университет, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

<i>Белова Е. И., Зверева И. А., Зубренкова О. А., Минина Н. А., Харламова А. О.</i>	
Анализ рисков организации стартапа ООО «Спектр» в сфере IT-технологий в г. Княгинино	8
<i>Игошин А. Н., Малягина А. А.</i>	
Центр непрерывного развития детей и молодежи «Параллакс»	11
<i>Матвеева Д. А.</i>	
Current state and assessment of sustainable development of the region	15

СЕКЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ, АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

<i>Акифьева Л. В., Долиноская О. О.</i>	
Особенности проведения анализа кредиторской и дебиторской задолженностей в коммерческих организациях	19
<i>Бабушкина А. Г., Федотова О. И.</i>	
Пути повышения эффективности и качества управленческих решений	22
<i>Белова Е. И., Зверева И. А., Зубренкова О. А., Игошин А. Н., Минина Н. А., Харламова А. О.</i>	
Услуги, предоставляемые ООО «Спектр» с применением IT-технологий	27
<i>Васильева Е. В., Калеев Н. В.</i>	
Сущность мотивации и стимулирования работников организации	30
<i>Видманова О. Н., Волков И. В.</i>	
Пути повышения качества реализуемой продукции и услуг	34
<i>Волков И. В., Носова Д. В.</i>	
Использование современных методов принятия управленческих решений по развитию производственной деятельности сельскохозяйственных организаций	36
<i>Вождаева Н. Г., Леонтьева А. Д.</i>	
Производительность труда как фактор повышения эффективности производства в ООО «Унидорстрой» Чернушинского района Пермского края	42

Генералов И. Г., Каширина А. А.	
Оценка удовлетворенности потребителей гостиничных услуг МБУ ДО ДООЦ «Волжский берег»	46
Захарова А. О., Зубренкова О. А.	
Сущность и способы организации внутреннего контроля в сельском туризме	50
Зубенко Е. Н., Пичугина Д. А.	
Влияние пандемии COVID-19 на предпринимательскую деятельность в Российской Федерации	53
Игошин А. Н., Кузнецова И. И.	
Актуальность цифровой трансформации организаций социального сектора экономики	56
Игошин А. Н., Селина В. А.	
Перспективы и эффективность применения чат-ботов в сфере малого предпринимательства	59
Игошин А. Н., Селина В. А.	
Нормативно-правовое регулирование сферы ИТ-предпринимательства	62
Калеев Н. В., Норкина Е. Ю.	
Мессенджеры, как инструмент управления организацией	65
Киляшова С. М., Федотова О. И.	
Пути повышения уровня и качества жизни населения в Республике Татарстан	69
Кирилов М. Н., Никитина Н. С.	
Кризис-менеджмент в системем управления персоналом	73
Матвеева Д. А., Сидорова У. А.	
Оценка конкурентоспособности как составляющая успешной деятельности организации на примере ООО «ЮКМБ»	76
Осипова В. В., Тихонова А. И.	
Анализ использования трудового потенциала в ООО «Родное поле» Лукояновского района Нижегородской области	80
Федотова О. И., Ягунова К. А.	
Разработка стратегии для сохранения конкурентоспособности организации	86
СЕКЦИЯ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОРЫВ В БУДУЩЕЕ»	
Арнаут Т., Мишина З. А.	
Анализ фонда заработной платы	92
Ашихина А. Д., Завиваев Н. С.	
Анализ конъюнктуры рынка мобильных приложений в сфере культуры и туризма	95

Баландина А. Е., Зубренкова О. А.	
Анализ труда и его оплаты в коммерческих организациях	97
Беляева А. И., Кутаева Т. Н.	
Система внутреннего контроля как элемент управления в организации	99
Бугрова А. А., Кондратьева Н. Н.	
Создание информационной системы «BEA-WARE»	102
Бурмистров В. С., Шамина О. В.	
Моделирование процесса работы с клиентами в туристической фирме ООО «Янтарный Кенигсберг»	105
Вагина Т. Ю., Зубренкова О. А.	
Анализ состояния кредиторской и дебиторской задолженности в коммерческой организации	109
Вагина Т. Ю., Зубренкова О. А.	
Особенности внутреннего контроля в микроорганизациях	112
Волков И. В., Гусева А. В.	
Разработка системы управления ООО «Цифровой друг» по внедрению программного продукта «Цифровой двойник предприятия» в г.Княгинино Нижегородской области	115
Генералов И. Г., Спиридонова С. П.	
Разработка ключевых направлений развития мобильной лаборатории рекреационного туризма с использованием информационных технологий	120
Генералова К. В., Зубренкова О. А.	
Анализ и пути увеличения денежных потоков	125
Денисова Н. В., Падерина К. С.	
Разработка стартапа ООО «Цифровой друг» по внедрению программного продукта «Цифровой двойник предприятия» в г. Княгинино Нижегородской области	127
Жукова А. И., Зубренкова О. А.	
Анализ финансового состояния предприятия: сущность, значение	131
Жукова А. И., Зубренкова О. А.	
Особенности анализа финансового состояния малых предприятий	134
Жукова А. И., Зубренкова О. А.	
Современные проблемы оценки финансового состояния предприятий	137
Завиваев Н. С., Кураева С. В.	
Обзор цифровых инструментов продвижения товаров и услуг	139

<i>Завиваев Н. С., Мишин П. А.</i>	
Digital marketing: основные понятия и инструменты продвижения	144
<i>Завиваев Н. С., Смирнова А. А.</i>	
Проектирование стороннего клиента «VK:GO»	146
<i>Завиваев Н. С., Шишман Д. Е.</i>	
Внедрение цифровой платформы Битрикс 24 в деятельность образовательной организации	148
<i>Зубенко Е. Н., Юкляева В. С.</i>	
Оптимальный выбор поставщиков материалов закупаемой продукции	150
<i>Зубенко Е. Н., Кузьминцева О. Э.</i>	
Современное положение рынка химчисток и прачечных	153
<i>Зубенко Е. Н., Красников Д. А.</i>	
Международная практика оценки основных средств	156
<i>Кованева А. П., Перцева М. С.</i>	
Использование цифровых платформ для эффективного развития агробизнеса региона	159
<i>Кулешова В. В., Шамина О. В.</i>	
Сокращение времени протекания процесса «проведение инвентаризации» с использованием бережливых технологий в ООО «Снайпер»	165
<i>Кутаева Т. Н., Матвеева И. А., Сухова Д. С.</i>	
Особенности инвестирования стартапов в России	168
<i>Кутаева Т. Н., Матвеева И. А., Сухова Д. С.</i>	
Современные тенденции развития отечественной сферы услуг	171
<i>Липина И. С., Шамина О. В.</i>	
Применение бережливых технологий при внедрении автоматизированного сервиса для составления рейтинга студентов ГБОУ ВО НГИЭУ	175
<i>Опыхтина Е. А., Фролова О. А.</i>	
Организация внутреннего контроля в бюджетном учреждении	180

**СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.
РАЗРАБОТКИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»**

<i>Абубалов М. А., Шамина О. В.</i>	
Использование системы электронного документооборота в органах местного самоуправления	184
<i>Агафонов В. П., Юдинцев С. А.</i>	
Основные понятия теории и методологии управления сельскохозяйственными организациями	187

Акифьева Л. В., Варнашова О. В., Груздев Г. В. Экспертная оценка методов государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий	190
Акифьева Л. В., Мишина Е. С. Повышение эффективности коммерческих организаций на основе обеспечения финансовой устойчивости	195
Антипова Е. К., Суслов С. А. Основные направления применения информационных и цифровых технологий в повышении эффективности использования сельскохозяйственных угодий	199
Асафов А. С., Кирилов М. Н. Зарубежный и отечественный опыт применения системы ключевых показателей эффективности (KPI)	202
Атеян А. Х., Волков И. В. Меры по развитию сбыта вино-водочной продукции	207
Балакина А. В., Волков И. В. Предпосылки создания фармацевтического кластера в Нижегородской области	209
Беляева Ю. М., Игошин А. Н. Открытие «Фабрики процессов эффективного управления» в Лысковском муниципальном округе	212
Березина О. А., Фролова О. А. Направления государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий Княгининского муниципального района Нижегородской области в 2021 году	221
Бобоева М. О., Вожаева Н. Г. Проблемы привлечения иностранных обучающихся в российские ВУЗы	225
Бобоева М. О., Вожаева Н. Г. Пути совершенствования внешнеэкономической деятельности в ГБОУ ВО НГИЭУ	229
Вожаева Н. Г., Лимонова С. Ю. Способы продвижения продукции переработки сельского хозяйства на международный рынок	233
Вожаева Н. Г., Лимонова С. Ю. Swot-анализ современного состояния отрасли сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий Княгининского района Нижегородской области	238

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

УДК 33

Е. И. Белова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

И. А. Зверева

к.п.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

О. А. Зубренкова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Н. А. Минина

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

А. О. Харламова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

АНАЛИЗ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ СТАРТАПА ООО «СПЕКТР» В СФЕРЕ IT-ТЕХНОЛОГИЙ В Г. КНЯГИНИНО

Открытие организации любой отрасли и деятельности сопровождается определенными рисками, часть из которых невозможно предугадать и предотвратить. ООО «Спектр» не стал исключением, поэтому перед тем как приступить к реализации проекта, был проведён тщательный анализ рисков и преимуществ организации.

«Риски влияют на все основные ограничения проекта. Следовательно, управление рисками – это управление всеми значимыми параметрами проекта. Риск проекта – это неопределенное событие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие по меньшей мере на одну из целей проекта (например, сроки, стоимость, содержание или качество)».

Для выявления рисков организации был использован метод рейтинговых оценок и качественная оценка рисков. Метод рейтинговых оценок основан на самостоятельном или экспертном ранжировании уже имеющегося списка рисков по вероятности их возникновения или опасности последствий. Результат метода – заполненная таблица с рейтингом рисков. Качественная оценка рисков основана на сборе предполагаемых рисков организации, их описании и оценке без использования сложных формул и программ.

© Белова Е. И., Зверева И. А., Зубренкова О. А., Минина Н. А.,
Харламова А. О., 2022

В таблице 1 представлены риски, которые могут возникнуть в ходе реализации стартап-проекта ООО «Спектр». Для определения значений воздействия и вероятности происхождения риска применяется шкала от 1 до 10: 1 – известно, что событие наверняка не произойдет; 10 – известно, что явление наверняка произойдет.

Таблица 1 – Риски проекта ООО «Спектр»*

Наименование риска	Величина риска	Решение проблемы
Возможная нестабильность бизнес-процессов из-за непрекращающихся изменений на предприятии	5	Упорядочение дисциплины и порядка в работе. И плавное внедрение текущих изменений в организацию
Вероятность недостаточной производительности внедряемой системы	5	Исправление ошибки, тестирование нового программного продукта и реализация на деле
Неверно рассчитанный бюджет проекта	7	Согласование с главным по финансам и бюджетом или руководителем
Неверно рассчитанная длительность проекта	3	Повторная проверка другим сотрудником, владеющим нужными компетенциями
Ввод в эксплуатацию с незамеченными ошибками	9	Тщательная проверка перед эксплуатацией продукта

*Составлено авторами

Для каждого риска следует предусмотреть мероприятия, снижающие негативные последствия рисков. Следует обратить внимание на основные риски, с которыми может столкнуться наш стартап во время осуществления деятельности.

1. Неперспективное место расположения организации, конкуренция с другими торговыми точками.
2. Отсутствие желания организации идти в ногу с ИТ-технологиями.

Анализ рынка конкурентов показал, что ближайший конкурент, который занимается аналогичной деятельностью, находится более чем за 100 км от г. Княгинино. На территории Нижегородской области находится более 20 сельскохозяйственных предприятий, которые являются потенциальными клиентами ООО «Спектр». ООО «Спектр»

предлагает сотрудничество и предоставление услуг на выгодных условиях, многие из клиентов географически близки к г. Княгинино, поэтому затраты на дорогу будут значительно ниже относительно конкурентов. Также организация разработала перечень услуг по приемлемым ценам, сохранив при этом их качество.

Для предотвращения второго риска планируется проводить мероприятия, направленные на познания новых технологий. Для всех задействованных и заинтересованных лиц ООО «Спектр» будет организован и проведен цикл мероприятий, направленных на просвещение преимуществ и особенностей работы IT-технологий в сельском хозяйстве..

Таким образом, анализ рисков, проведенный на основе организации стартап-проекта ООО «Спектр», показал наличие сильных и слабых сторон организаций, также были выявлены пути решения и минимизации угрозы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горшков М. К., Петухов В. В. Российское общество и вызовы времени: книга первая. Москва : Весь Мир, 2019. 336 с.
2. Иванов И. Н., Лукьянова Т. В., Орлова Л. В. Проблемы и перспективы малого и среднего бизнеса в России // Вестник университета. № 2. 2020. С. 126–133..
3. Живетин В. Б., Экономические риски и безопасность (анализ, прогнозирование и управление) : Учебное пособие. Москва : Институт проблем риска, ООО Информационно-издательский центр «Бон Анца». 2017. 1050 с.
4. Соболева Ю. П., Поляков Т. В. Обзор методов оценки рисков предпринимательской деятельности // Таврический научный обозреватель. 2015. С. 33–37.
4. Бадалова А. Г., Пантелеев А. В. Управление рисками деятельности предприятия : Учебное пособие. М. : Вузовская книга, 2016. 234 с.

А. Н. Игошин

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

А. А. Малягина

обучающаяся 3 курса

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ЦЕНТР НЕПРЕРЫВНОГО РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ И МОЛОДЁЖИ «ПАРАЛЛАКС»

Центры дополнительного образования детей и молодежи обладают определенной степенью свободы в своей деятельности. Это дает им возможность дополнять и расширять функции обучения и воспитания, реализуемые в общеобразовательных учреждениях, помогая тем самым развитию подрастающего поколения. Успех в этой работе может быть достигнут при использовании различных средств и методов обучения и воспитания, при использовании культурно-досуговых мероприятий и ряда других возможностей центра дополнительного образования [1, с. 17].

Центр непрерывного развития детей и молодежи «Параллак» – это проект, направленный на повышение уровня осознанного построения индивидуальной траектории развития детей в молодых семьях Княгининского, Лысковского муниципальных районов Нижегородской области путём открытия Центра непрерывного развития детей и молодежи «Параллак».

В рамках проекта планируется открыть центр, организовать сессий с родителями и детьми (встречи с узкоспециализированными специалистами по профилям: клиническая психология, нейропсихология, клиническая логопедия), а также проведение мероприятий в рамках курса «Аппликация», направленного на развитие гармоничного воспитания детьми окружающего мира.

Итогом реализации проекта будет получение молодыми родителями информации о способностях своего ребёнка, скрытых дарованиях и скрытых препятствиях к их реализации, о личностных качествах.

Родители смогут более осознанно выстраивать индивидуальную траекторию развития своих детей на основе заключения специалистов, которых нет в малых городах.

Дети смогут сформировать творческое портфолио, основанное на эмоциональном восприятии окружающего мира.

Непрерывное образование – актуальная проблема, спровоцированная к жизни нынешним этапом научно-технического формирования и теми политическими, а также социально-экономическими и культурологическими изменениями, что случаются в обществе [2, с. 83].

Идея создания данного центра появилась, основываясь на моем личном опыте. Я родилась и выросла в городе Рыбинск Ярославской области, это в достаточной степени крупный город с развитой инфраструктурой и морем возможностей для молодёжи и молодых семей.

В 2019 году, поступив в Княгининский университет, я переехала в очень маленький город (университет находится в нём), численность которого составляет менее 6708 тыс. человек, на 2021 год.

Именно здесь я столкнулась с той проблемой, решение которой начала искать в 2021 году и продолжаю реализацию задуманной идеи в 2022 году.

Дело в том, что в малых городах, расположенных в удалении от крупных центров, у молодых семей совершенно нет возможностей, связанных с определением способностей своего ребёнка. Родители зачастую не понимают причины его неуспеваемости в школе, не знают скрытых дарований и скрытых препятствий к их реализации, не понимают личностных качеств.

Родители отдают своих детей в кружки и секции не по принципу необходимости развития сильных сторон и предрасположенности ребёнка, а по собственным интересам, что негативно сказывается на общем состоянии ребёнка.

У меня есть знакомая (родилась и выросла в том городе, в котором я сейчас учусь), она 7 лет проучилась в музыкальной школе по классу фортепиано. По окончании этой школы (прошло уже 6 лет) она ни разу не прикасалась к инструменту, говорит, что смотреть на него не может. Вместе с тем она всегда хотела заниматься спортом, а убедить родителей в этом у неё не получилось. В итоге человек стал абсолютно инертным, не видит возможностей, которые есть вокруг неё, не ставит целей, не знает, как реализовать себя. Я уверена, что если бы её родителям (в своё время) грамотный специалист подсказал, в какую сторону необходимо развивать своего ребёнка, жизнь моей знакомой сложилась бы по-другому.

Особенно эта проблема касается молодых родителей, у которых детей есть некоторые проблемы с задержкой, например, речевого развития (а их много). Эти дети обречены на жизнь в тени, потому что никто (в малых городах) не уделяет им должного внимания. Родители

много работают, а воспитатели в садике и педагоги начальной школы не достаточно квалифицированы в вопросах развития каждого ребёнка отдельно.

Почему я увидела эту проблему...

Моя мама (она проживает в Рыбинске) по образованию логопед, у мамы моей подруги был центр по подготовке детей к школе, я выросла в условиях, где принято видеть ребёнка с точки зрения его потребностей и способностей, где принято решать проблемы детей и делать всё, чтобы они смогли реализовать свой потенциал, я уверена, что он есть в каждом ребёнке!

Основная цель моего проекта: повысить уровень осознанного построения индивидуальной траектории развития 120 детей в молодых семьях Княгининского, Лысковского районов Нижегородской области, путём открытия Центра непрерывного развития детей и молодёжи «Параллакс» до августа 2022 года.

В целевую группу, на которую будет направлен мой проект, входят молодые родители в возрасте от 23 до 40 лет, имеющие одного или нескольких детей, проживающие на территории Лысковского и Княгининского муниципальных районов Нижегородской области, желающие развития способностей ребенка и преодоления имеющихся сложностей, но недостаточно владеющие педагогическими компетенциями и испытывающие дефицит свободного времени вследствие трудовой занятости.

Перспективой развития моего проекта может выступать предлагаемая навигационная система, которая в случае высокой степени востребованности позволит создать платформу комплексного психолого-педагогического сопровождения семей с детьми-дошкольниками.

В заключении хотелось бы отметить, что малым городам необходимы подобные центры для того, чтобы молодые родители смогли прорабатывать проблемы совместно со своими детьми. Каждый родитель должен видеть дальнейший потенциал своего ребёнка, учиться поддерживать его. Современные родители хотят, чтобы их дети с самого маленького возраста учились быть коммуникабельными, умными и развитыми во всех направлениях. Центр непрерывного развития детей и молодёжи «Parallax» способен дать детям и молодым мамам и папам много интересного и поучительного.

В настоящее время одной из перспектив формирования системы непрерывного образования будет создание прогрессивной мобильной и гибкой системы, содержащей в себе все уровни профессионального образования – с начального, заканчивая дополнительным, – путем раз-

вития больших образовательных комплексов и федеральных образовательных центров на территориях регионов [3, с. 84].

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранова Н. А., Лозовая В. А., Федоров Г. О., Федоров О. Г. Потенциал центра дополнительного образования для развития социокультурных качеств обучающихся // Журнал «Социальные отношения». 2019 С. 17 – 30.

2. Сухонина Н. В. Центр непрерывного образования: проблемы и перспективы развития // Инновационное развитие профессионального образования. 2019. С. 82–85.

Д. А. Матвеева

преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

CURRENT STATE AND ASSESSMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

The sustainability of the social and economic development of the region plays an important role in determining the living standard of the population, technological capacities and other indicators characterizing the country development as a whole. At the same time, regional development depends on many interrelated factors. If all spheres of life and activity of the region are at a high level, this condition indicates the sustainable development of the region which indicates the relevance of the chosen study.

The formation of a high level of region development depends on many factors. In this regard, the authorities direct their activities to problematic areas to improve the living standard of the population and, as a result, to form the sustainable region development. In order to increase the level of regional development, indicators determining constant monitoring of the current situation are being formed.

The methodology of forecasting organizational and economic parameters of ensuring sustainable region development includes the following stages.

In order to determine public opinion on the assessment of the population standard of living using indicators, an analysis of respondents' opinions on the studied issue was carried out. Respondents were offered indicators characterizing the level of region development for their assessment on a 10-point scale, depending on their impact on the region development. The study period is 2022. The method of collecting information is an online survey. Sample: 10 indicators characterizing the level of development of the Nizhny Novgorod region. Number of respondents surveyed: 403 people.

The method of factor analysis includes the following steps to determine the most important factors influencing the result. As factors influencing regional development, the following were selected: Education (X1); Housing and communal services (X2); Healthcare (X3); Culture (X4); Consumer services (X5); Physical culture and sports (X6); Trade and catering (X7); Transport services (X8). The selected indicators were evaluated by respondents on a ten-point scale.

The survey results were subjected to the procedure of factor analysis of the main components in the statistical program. First of all, correlation relationships between variables are determined. The factor analysis program allows to calculate the correlation matrix.

Table 1 – Correlation analysis of the results of the assessment of satisfaction with the population standard of living

Observations	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
X ₁	1							
X ₂	0,198	1						
X ₃	0,101	0,239	1					
X ₄	0,271	0,280	0,208	1				
X ₅	0,250	0,220	0,255	0,295	1			
X ₆	0,247	0,177	0,167	0,475	0,307	1		
X ₇	0,147	0,291	0,132	0,282	0,278	0,423	1	
X ₈	0,209	0,148	0,253	0,262	0,294	0,325	0,295	1

* compiled by the author

The results of factor analysis. The analysis is based on the most important indicators, such as factor loads, generalities and the proportion of the explained variance (Table 2).

Table 2 – Factor analysis of the results of the assessment of satisfaction with the population standard of living

Factors model					
	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Generality
X ₁	0,314	0,100	-0,230	-0,060	0,165
X ₂	0,146	0,962	-0,184	-0,137	1,000
X ₃	0,110	0,136	-0,467	-0,020	0,249
X ₄	0,641	0,129	-0,216	-0,132	0,492
X ₅	0,265	0,079	-0,450	-0,191	0,316
X ₆	0,591	-0,000	-0,194	-0,383	0,534
X ₇	0,208	0,140	-0,165	-0,701	0,581
X ₈	0,222	-0,002	-0,455	-0,251	0,319
Variance explained by each factor					
Factor 1	Factor 2		Factor 3		Factor 4
1,0553	0,9969		0,8264		0,7776
0,132	0,125		0,103		0,097

End of table 2

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
X1	0,114	-0,026	-0,083	0,052
X2	-0,039	-1,050	-0,005	0,040
X3	-0,042	-0,045	-0,321	0,074
X4	0,467	-0,054	0,004	0,112
X5	0,026	-0,059	-0,284	-0,008
X6	0,392	-0,073	0,047	-0,161
X7	-0,092	-0,075	0,038	-0,673
X8	-0,016	-0,064	-0,300	-0,062

*compiled by the author

The analysis is based on the most important indicators, such as factor loads, generalities and the proportion of the explained variance (Table 4). The analysis is based on the most important indicators, such as factor loads, generalities and the proportion of the explained variance (Table 4). A high correlation value for factor 1 is observed in X4 and X6 – «Culture and physical culture and sports».

The second factor is most correlated with the variables X2 – «Housing and communal services».

The third factor «Fundamentals» is most correlated with indicators X3 – «Healthcare», X5 – «Consumer services», X8 – «Transport services».

The fourth factor correlates with indicators X7 – «Trade and catering».

Table 3 – Results of factor analysis of population life satisfaction*

№	Factor	Area	Parameters	Factor load
Urban population				
1	Social and cultural needs	Infrastructure	X4 – Culture X6 – Physical culture and sports	0,641 0,591
2	Level of life comfort	Economy	X2 – Housing and communal services	0,962
3	Fundamentals	Social	X3 – Healthcare X5 – Consumer services X8 – Transport services	0,457 0,450 0,455
4	Entrepreneurship development	Investment	X7 – Trade and catering	0,701

* compiled by the author

Based on the obtained results, four factors characterizing the population standard of living of the Nizhny Novgorod region were determined. The study results can serve to assess the current state, as well as identify trends for the region development.

Based on the results of the urban factor model, it can be concluded that a relatively high correlation value for factor 1 is observed between the variables X4 – «Culture» and X6 – «Physical Culture and Sports». These variables generally reflect the social and cultural needs of the population in the region. The second factor is most correlated with the variables X2 – «Housing and communal services». A higher value of factor X2 indicates that the level of life comfort is one of the main factors of the standard of living. Factor 3 correlates with the following variables: X3 – «Healthcare», X5 – «Consumer services» and X8 – «Transport services», which characterizes the fundamental areas of population life. The fourth factor correlates with the variables X7 – «Trade and catering».

**СЕКЦИЯ № 1 «СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ,
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

ДК 336.67

Л. В. Акифьева

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

О. О. Долиновская

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

**ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА
КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ
В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Важнейшими показателями финансового состояния организации являются дебиторская и кредиторская задолженности, а также их структура, темпы роста, динамика, объём и состояние. При своевременном проведении их анализа можно оценить уровень платежеспособности и урегулировать судебные и внесудебные требования контрагентов за выполненные услуги.

Рассмотрим проведённый анализ дебиторской и кредиторской задолженности на Примере ООО «Управляющая компания» (таблица 1). ООО «Управляющая компания» является коммерческой организацией и функционирует на рынке ЖКХ. Осуществляет управление жилищным фондом.

Таблица 1 – Анализ основных элементов бухгалтерского баланса
ООО «Управляющая компания»

Наименование показателя	Код	31.12.17	31.12.18	31.12.19	31.12.20	31.12.21	Отклонение (+,-)
АКТИВ							
Материальные внеоборотные активы	1150	1 023	4 149	7 416	7 200	7 888	688

Продолжение таблицы 1

Запасы	1210	3 801	6 308	5 606	8 588	12 187	3 588
Денежные средства	1250	8 632	6 152	10 850	12 115	12 443	328
Дебиторская задолженность	1230	25 258	26 656	27 408	26 604	33 684	7 080
БАЛАНС	1600	38 714	43 265	51 280	54 507	66 202	11 695
ПАССИВ							
Капитал и резервы	1300	5 913	10 498	14 804	13 692	17 551	3 859
Кредиторская задолженность	1520	26 168	23 809	26 871	28 154	38 134	9 980
Другие краткосрочные обязательства	1550	6 633	8 958	9 605	12 661	10517	-2 144
БАЛАНС	1700	38 714	43 265	51 280	54 507	66 202	11 695

Рассмотрев таблицу 1, рассчитаем удельный вес кредиторской и дебиторской задолженности. Удельный вес дебиторской задолженности на 2021 год составил 49 %. Но по сравнению с данными на 2018 год показатель снизился на 11 %, что является положительной тенденцией. Но всё равно, когда большая часть актива организации складывается из долгов покупателей или же материалы от поставщика, то велик риск не получить оплату вовремя.

Кредиторская задолженность на 2021 год составляет 52 % в пассиве баланса, это означает, что уменьшилась на 3 % по сравнению с показателями на 2017 год.

Для того чтобы рассмотреть ситуацию подробнее, проведем сравнительный анализ (таблица 2).

Кредиторская задолженность увеличилась, то есть оборот предприятия увеличился за счет заёмных средств, вырос уровень обязательств организации перед кредиторами, что является отрицательной динамикой. Также это отрицательно влияет и на финансовое состояние организации.

**Таблица 2 – Сравнительный анализ дебиторской
и кредиторской задолженности**

Показатель	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021
Соотношение КЗ и ДЗ	1,037	0,893	0,980	1,058	1,132

*авторские расчеты

Таким образом, в ООО «Управляющая компания» ухудшаются показатели экономической деятельности, руководство не способно предпринимать рациональные и продуманные шаги для обеспечения победы в конкурентной борьбе.

**Таблица 3 – Оборачиваемость дебиторской
и кредиторской задолженностей**

Показатель	2017 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.		2021 г.		Отклоне- ние (+/-)	
	Сумма	Обороты	Сумма	Обороты	Сумма	Обороты	Сумма	Обороты	Сумма	Обороты	Сумма	Дни
ДЗ	25 258	2,22	26 656	2,1	27 408	2,05	36 604	1,41	33 684	1,66	-2 920	0,19
КЗ	26 168	2,14	23 809	2,34	26 871	2,09	28 154	1,83	38 134	1,47	-9 980	-0,36

*авторские расчеты

Можно сделать вывод, что количество оборотов с 2017 по 2021гг. уменьшилось, что говорит о меньшем уровне выручки и снижении покупательной активности. О низком уровне защищенности интересов кредиторов, сотрудников, поставщиков, прочих партнеров в рамках финансово-хозяйственных отношений свидетельствует незначительная доля собственного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хомякова В. С. Анализ расчета дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / В. С. Хомякова // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. № 6. С. 250–253.
2. Бухгалтерский баланс ООО «Управляющая компания» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/2022>

А. Г. Бабушкина

обучающаяся Института экономики и управления группы 19 МО

О. И. Федотова

старший преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В процессе какой-либо деятельности человек или группа людей встречаются с необходимостью выбора одного из множества разнообразных вариантов действий. Окончательно выбранный вариант называется решением. Управленческими решениями именуются решения, принятые в процессе управленческой деятельности.

Автор одного из учебников считает, что в самом общем виде под проблемой, требующей принятия управленческого решения, имеется в виду некоторое несоответствие между целями, которые ставит перед собой или преследует лицо, принимающее решение, и фактическим положением дел в управляемой системе или процессе. Научная и учебная литература дает множество различных и, надо признать, весьма размытых определений этого понятия [1, с. 10].

Для изучения и использования различных методов принятия управленческих решений их совокупность разделена на группы по этапам процесса их разработки и утверждения. Некоторые методы универсальны и могут быть использованы на нескольких или абсолютно на всех этапах процесса разработки и принятия решений. Поэтому все методы состоят в той или иной группе по признаку их наиболее частого применения в рамках выполнения определенного этапа процесса разработки и принятия решения. Зачастую этим является не одноименный акт, а результат процесса, имеющего характерную структуру и развивающегося во времени. Процесс самого принятия решений – это циклическая последовательность действий субъекта управления, направленная на устранение проблем предприятия или организации, через анализ сложившейся ситуации, разработки альтернатив, принятие и последующее применение решения.

Решение зачастую рассматривается как итог управленческого труда, а его принятие как процесс, приводящий к этому итогу. Реше-

ния, применяющиеся в управлении, многообразны. Различные звенья управления производят множество решений. Для них существует обширное количество разнообразных причин и оснований, они распространяются на различные объекты и регулируют всевозможные общественные отношения и взаимосвязи, образующиеся во всех сферах экономики и общественной жизни. К таким решениям в большинстве случаев предъявляется ряд требований таких, как: своевременность, полномочность, всесторонняя обоснованность решения, необходимая полнота содержания, а также согласованность с ранее принятыми решениями.

Управленческие решения отличаются большим разнообразием. В зависимости от сферы управления различают решения:

- организационно-управленческие (изменения структуры, формы собственности организации; слияния-поглощения компаний; уход или выход на новые рынки; новые направления деятельности и др.);
- кадровые (прием или увольнение сотрудников; аттестация персонала; системы мотивации и стимулирования и др.);
- производственно-технологические (изменения в продуктах и технологиях производства);
- логистические (построение логистических цепочек, средств доставки и мест хранения);
- финансовые (кредиты, инвестиции, бюджет);
- маркетинговые (продвижение и реклама товара, ценовая политика) [2, с. 59].

Все управленческие решения имеют системные универсальные закономерности, а также механизмы их принятия, это является основой управленческой деятельности. Исходя из этого, вокруг данной основы выстраиваются остальные управленческие действия.

Важная черта эффективной подготовки решения заключается в ясности того, какие решения возможны. Существует большое разнообразие проблем, которые поначалу малоизвестны, в тот момент как полное, всестороннее их познание имеет большое значение. В таких ситуациях при решении важных проблем нельзя недостаточно глубоко изучать вопрос и из каких-либо соображений отказаться от исследования всей палитры возможных решений.

Одним из важнейших факторов принятия поистине эффективно решения является формирование необходимого полного множества его возможных альтернатив. Для осуществления этого требования рационально применять различную совокупность методов и современных информационных технологий, обеспечивающих ускорение процесса и

получение современных знаний во всех сферах человеческой жизни. Выбор метода сравнения альтернатив обусловлен ситуационными факторами, как, например, целями, для которых ведется разработка решения, качеством имеющейся информации, уровнем управления, на котором принимаются решения, и другими факторами.

Зачастую считается, что в процессе выбора человек действует рационально, таким образом, что логика его рассуждений и в совокупности знаний при выработке и выборе решения приводит к поиску наиболее оптимального варианта. Рациональность характеризует существование явных стремлений к целям, которые можно довольно четко определить. На базе этого можно принимать достаточно эффективные управленческие решения.

В наше время в различных совокупностях методов принятия решений ограничиваются не только научным подходом, но и такими подходами, которые определяют искусство принятия решений, например: организационные, интеллектуальные и психологические способности, а также опыт людей.

Зачастую очень многие подходы, относящиеся к повышению внутренней эффективности, можно охарактеризовать следующим образом.

В первом рассматриваемом подходе в его основе лежит функционально-стоимостный анализ. Для каждой компоненты (различные функции или задачи) задаются несколько уточняющих вопросов: «Необходим ли данный элемент и какова составляющая процента риска, связанной с его ликвидацией?». Чаще всего, к этому подходу прибегают в том случае, если нельзя связать часть затрат с объемами реализованной продукции.

Сущность второго подхода – это опора на рационализацию производственной деятельности организации. Его целью считается уменьшение удельных издержек с помощью:

- уменьшения транспортных затрат в расчете на изделие или заказ;
- комбинирования или группировки комбинирования рабочих мест;
- минимизации административного регулирования;
- снижение количества отходов;
- уменьшения материалоемкости на единицу продукции;
- ограничения каких-либо простоев.

Можно отметить, что данный подход нацелен на выявление и ликвидацию излишних расходов ресурсов.

Характеристика третьего подхода включает в себя количественное уменьшение всевозможных факторов, таких как: число операций или задач, выполняемых на предприятии. При поиске целей программы по повышению результативности изучаются следующие количественные показатели: при большем потенциале сокращения издержек на большее число наименований товаров или операций будут распространяться события программы.

Используя данный подход, задаются следующие вопросы:

1. Можно ли, исключая этап перегрузки и хранения, части поступающих или комплектующих узлов на складах подавать напрямую на производственные участки?

2. Можно ли сразу же отгружать заказчикам часть готовой продукции?

3. Можно ли сплошной контроль заместить выборочным?

4. Можно ли заменить сплошной контроль готовых изделий на автоматизированный контроль по ходу операций?

Множество компаний на рынке в своей деятельности комбинируют все названные подходы.

Формулировка целей индивидуальна для каждой отдельной организации или компании и зависит от ее стратегии, позиции топ-менеджмента по отношению к всевозможным изменениям, корпоративной культуры и других характеристик. Помимо этого можно сказать, что при определении сторон повышения эффективности вышеприведённые подходы могут употребляться как некоторые опорные элементы [3, с. 26].

К примеру, базисный компонент производственной системы Toyota. Рабочая группа компании, которая создана по принципу потока единичных изделий, совершенствует производственную организацию путем объединения рабочих мест (второй подход) и удаление этапа промежуточного хранения комплектующих (третий подход).

Таким образом, можно сделать вывод, что каждая организация или предприятие строят свои управленческие решения исходя из целей. Опираясь на них и стандартные подходы в принятии управленческих решений, для повышения эффективности как раз так и используется их совокупность для повышенной результативности и оптимально выгодного решения. Качественный процесс выработки, принятия и применения управленческих решений может обеспечить эффективное существование организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Филинов-Чернышев Н. Б. Разработка и принятие управленческих решений: учебник и практикум для вузов. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 324 с.
2. Мкртычян Г. А. , Шубнякова Н. Г. Принятие управленческих решений : учебник и практикум для вузов. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 140 с.
3. Староверова К. О. Менеджмент. Эффективность управления : учебное пособие для вузов. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2020. 269 с.
4. Разумова Е. В. Развитие законодательства в сфере управления государственной и муниципальной собственностью // Экономика и предпринимательство. 2014. № 7 (48). С. 286–290.
5. Ефимова З. В. Управленческая отчетность как основа для принятия управленческих решений // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2012. № 12 (17). С. 105–107.

Е. И. Белов

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

И. А. Зверева

к.п.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

О. А. Зубренкова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

А. Н. Игошин

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

Н. А. Минина

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

А. О. Харламова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

УСЛУГИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ООО «СПЕКТР» С ПРИМЕНЕНИЕМ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Сегодня все чаще менеджеры, работающие в сельскохозяйственных предприятиях, прибегают к применению в производственном процессе ИТ-технологий. Умное сельское хозяйство представляет собой взаимодействие новейшего технологического оборудования с уже существующей системой ведения сельского хозяйства. Основная цель такой интеграции заключается в повышении качества и количества урожайности посевных площадей, она также способствует улучшению условий жизни сотрудника путём сокращения тяжёлого ручного труда.

ООО «Спектр» предлагает своим пользователям ряд услуг с применением ИТ-технологий в сельском хозяйстве для того, чтобы решить насущные проблемы и задачи отрасли. Это новый подход управления сельхозугодиями, с использованием современных информационных технологий для увеличения количества и качества продукции, при этом оптимизируя требуемый человеческий труд. Большая часть повседневных задач является повторяющимися и стандартизированными, что является идеальной нишей для современной робототехники.

Умный посев включает в себя ряд функций, который помогает бороться с трудоёмкостью процесса. Для того чтобы процесс роста был

эффективным, необходимо соблюдать контроль над оптимальной глубиной посева и удалённости семян растений.

Геодезическое оборудование для точного высева направлено на достижение максимального результата посевных работ. Для упрощения процесса посева существует сочетание картографических данных и датчиков, которые конкретизируют качество почвы, ее плотность, влажность и уровень питательных в ней веществ, которые отражают данные на электронном устройстве.

Умный полив и орошение. Капельное подземное орошение в настоящее время достаточно распространенный метод, позволяющий его владельцам вести контроль за расходом воды. Соединив системы более сложными технологическими разработками для контроля уровня влажности и состояния культур, фермеры могут вмешиваться в случае необходимости, но система может работать и в автономном режиме.

Умная прополка. Прополка и борьба с вредителями являются неотъемлемым процессом ведения сельского хозяйства. На сегодняшний день в мире уже существуют и успешно используются прототипы для решения подобного рода задач.

Роботы размером с машину могут самостоятельно передвигаться по полю, используя для этого GPS-навигатор, а также видео. С помощью усовершенствованного искусственного интеллекта, а также машинного обучения роботы полностью смогут заменить потребность человека в контроле за ростом культур и их прополке.

Стоит отметить, что одна и та же робот-машина может быть снабжена разными IoT-датчиками, видекамерами для выявления сорняков, а также опрыскивателями для уничтожения вредителей, что значительно упрощает процесс прополки.

Умный сбор урожая. Сбор урожая должен быть завершен в течение определенного срока.

Для обхода полей можно использовать автономные тракторные технологии, которые позволят традиционным комбайнам получить выгоду от использования новых технологий. Для этого необходимо впускать в эксплуатацию новейшую технологию с определенными датчиками, которые должны быть подключены к IoT-платформе, тем самым машины смогут автоматически начать сбор урожая, в это время фермер может заняться выполнением других задач.

Подводя итоги вышеизложенному, сделаем вывод, что основная цель внедрения и использования на производстве автономной робототехники заключается в снижении тяжелого ручного труда при одновременном повышении эффективности производства и качества продукции.

ООО «Спектр» – организация, которая оказывает консультационные услуги по применению новых технологий и внедрению их в производственный процесс. В современном мире большая часть работы разных отраслей и специализаций автоматизирована и потому предоставляемые услуги являются актуальными для потребителей. К тому же реализация стартапа запланирована на сельской местности, в округе которой нет конкурентных предприятий, предоставляемых аналогичные услуги. Данный анализ рынка, увеличивает показатель эффективности внедрения предприятия на рынок.

Таким образом, ИТ-услуги ООО «Спектр» призваны бороться с рутинностью производственных процессов, увеличивая при этом эффективность работы, количество и качество продукта без особых усилий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горшков М. К., Петухов В. В. Российское общество и вызовы времени: книга первая. Москва : Весь Мир, 2019. 336 с.

2. Петров А. С. Проблемы согласованности налогового и финансового учета при определении финансовых // Таврический научный обозреватель. 2016. № 5-1 (10). С. 329–331.

3. Зубренкова О. А., Козлов С. Н., Ломаченко О. А. Теоретически и методологические основы анализа несостоятельности организаций // АНИ: экономика и управление. 2018. № 2. С. 15–22.

4. Волохонский В., Соколов М. Политическая экономика российского вуза // Отечественные записки. 2017. № 4. С. 31–48.

5. Поддубная З. В., Перепелкина Н. Н. Теоретические основы учета расчетов с поставщиками и подрядчиками // Актуальные вопросы экономики и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. 2020. С. 116–121.

Е. В. Васильева

обучающаяся группы 20МО Института экономики и управления

Н. В. Калеев

старший преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

СУЩНОСТЬ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Значимой частью системы управления персоналом организации является мотивация. В современном мире уровень мотивации персонала считается одним из важнейших факторов, влияющих на эффективность работы организации. Правильно замотивированный работник не бездействует.

Руководители организации часто применяют такой метод мотивации, как стимулирование для того, чтобы повысить эффективность работы персонала. При этом стимулирование выступает как составная часть мотивации персонала. Также данный способ используют для сохранения психологического равновесия в коллективе, он даёт возможность ослабить многие негативные последствия нагрузки, приводящие к эмоциональному выгоранию и депрессивному состоянию, что является одной из ключевых идей корпоративной социальной ответственности.

Понимание и восприятие работниками таких понятий, как мотивация и стимулирование, является тождественными. Часто данные понятия подменяются друг другом, вызывая определённые противоречия в понимании их сущности. Необходимо разграничение данных понятий с целью выявления значимости их влияния на трудовую деятельность работника.

Мотивация – термин, применяемый в сфере менеджмента для обоснования действий работников, которые направлены на достижение определенных поставленных задач и целей. Этот термин, в свою очередь, видоизменяется в зависимости от условий или определенных событий. В это понятие можно также включить процессы, которые непосредственно связаны с контролем поведенческих действий индивида. Поэтому главной движущей силой мотивации является именно

внутреннее побуждение работников организации к той или иной работе [3, с. 242].

В свою очередь, стимулирование представляет собой целенаправленный процесс для создания условий, побуждающих работника организации выполнять свою деятельность более продуктивно, чем изначально до стимуляции [2, с. 106]. Стимулирование выступает как фактор внешнего воздействия на работника.

Мотивы требуют от руководителя организации более глубокого изучения поведения работников для разработки индивидуального подхода стимулирования и формирования эффективной системы мотивации труда в организации.

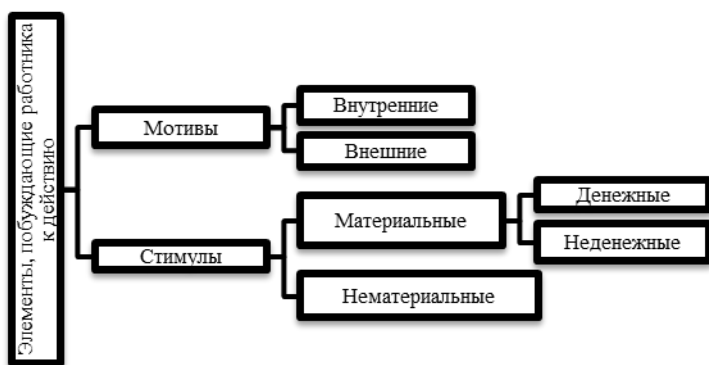


Рисунок 1 – Классификация элементов, побуждающих работника к действию

Мотивацию и стимулирование следует рассматривать как комплексное влияние на результаты деятельности работника. Исходя из этого, появляется необходимость исследовать основные виды мотивации и стимулирования работников (рисунок 1).

К внешним мотивам можно отнести: деньги, карьеру, статус, признание, власть, правовые нормы и т. д. Другими словами, они связаны с такими обстоятельствами, которые не зависят от самого работника, его личной жизни, а задаются извне, из социального окружения. Внутренние мотивы, напротив, тесно переплетаются с работником и его отношением к деятельности. Они зависят от его собственного желания. Сюда можно включить следующее: идеи, здоровье, самореализация, мечта, любопытство, творчество и т. д.

Стимулирование подразделяется на материальное и нематериальное [1, с. 173].

Материальное стимулирование, в свою очередь, разбивается на денежное и неденежное. Денежное подразумевает под собой выплаты работнику за выполнение им служебных обязанностей. К ним относятся: заработная плата, премии, надбавки, доплаты, ссуды. Под неденежным стимулированием понимают поощрение труда не деньгами, а иными средствами, которые вселяют уверенность в завтрашнем дне. Их разделяют на социальные и функциональные. Первые оказывают воздействие на сотрудника организации в целях удовлетворения его духовных и социальных потребностей. Это может быть страхование, различные путевки, питание и т. д. А вторые отвечают за качество условий и организации труда.

Особое значение в активизировании деятельности работников имеет нематериальное стимулирование. К нему относят социально-психологическое и творческое стимулирование. Под социально-психологическим подразумевается общественное признание, повышение престижа и т. д. Творческое стимулирование предполагает удовлетворение потребностей в самореализации, самосовершенствовании: повышение квалификации, стажировки, командировки. Также нематериальное стимулирование включает в себя предоставление работодателем свободного времени, например, дополнительный отпуск или сокращение длительности рабочего дня.

Исходя из представленных видов мотивации и стимулирования, определяются разные подходы к побуждению работника к действию. Поэтому можно говорить о разной природе и сущности данных понятий. Так, мотивация олицетворяет собой внутреннее проявление желания работника к выполнению трудовой функции. В то время как стимулирование демонстрирует собой внешний фактор воздействия на действия работника.

В целях выявления наиболее эффективных механизмов стимулирования на мотивацию был проведен социологический опрос среди преподавательского состава ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет».

По мнению работников университета, их трудовую активность существенно повышают такие факторы, как: материальное и моральное стимулирование, трудовой настрой коллектива, экономические нововведения организации и элементы состязательности. Однако меры административного воздействия и общая социально-экономическая ситуация в стране, напротив, снижают уровень функционирования работников организации.

Таким образом, исходя из анализа научной литературы и результатов проведенного опроса, можно говорить о наиболее важных факто-

рах мотивации и стимулирования: высокая заработная плата, благоприятные условия труда и психологический климат, возможность профессионального роста, должностного продвижения и общения в процессе работы. Мотивация персонала ведет к повышению социально-психологических и экономических показателей эффективности деятельности организации. При этом стимулирование персонала выступает как инструмент достижения данного повышения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Латыпова Д. Р. Поощрение и стимулирование как методы эффективного управления персоналом // Форум молодых ученых. 2021. № 1 (53). С. 172–175.

2. Паринов В. Е. Мотивация и стимулирование персонала // Научно-практические исследования. 2020. № 1-1 (24). С. 106–109.

3. Скоробогатова В. В., Бакуридзе Н. С. Мотивация и стимулирование персонала в трудовой деятельности // Вестник Керченского государственного морского технологического университета. 2021. № 1. С. 234–244.

4. Быковская Н. Мотивационная направленность материального стимулирования работников сельского хозяйства // Международный сельскохозяйственный журнал. 2013. № 3. С. 44–47.

О. Н. Видманова

обучающаяся 3-го курса Института экономики и управления

И. В. Волков

к.э.н., доцент

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗУЕМОЙ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

Конкурентоспособность компании имеет прямую зависимость от качества реализуемой продукции или услуги. Данный фактор, в условиях рыночной экономики, считается одним из наиболее важных при развитии компании и сохранении ее ключевых позиций.

Качество – это степень соответствия совокупности присущих характеристик объекта требованиям. Требования, в свою очередь, определяются как установленные, обычно предполагаемые или обязательные потребности или ожидания [1, с. 10].

Ресурсы и организационные процессы составляют единую систему, с помощью которой обеспечивается и поддерживается качество предоставляемых услуг и товаров.

Сохранение потребительских свойств или их постоянное улучшение формируют основу при повышении качества. Потребности целевой аудитории будут удовлетворены в том случае, когда качество производимой продукции или услуги будет наиболее высоким.

Существуют определенные правила во внутреннем обеспечении качества. Условиями качества являются:

1. Коллективная и индивидуальная ответственность всех работников от рядовых до руководства.
2. Уверенность в том, что проблемы лучше предотвращать, чем решать. Стандарт работы – «ноль ошибок».
3. Четко распределять ответственность и полномочия на каждый вид деятельности, наличие четкого планирования в области качества.
4. Уделять основное внимание совершенствованию организации производства и труда, в том числе углублению специализации, процессов повышения технического уровня, стимулирования развития работ по улучшению качества, совершенствования снижения издержек на производство и реализацию продукции [2, с. 182].

Влияние на внешнюю и внутреннюю среды организации оказывают факторы, при помощи которых можно улучшить качество того или иного товара и услуги. Они могут возникать как извне, то есть с экономической, социальной и рыночной сторон, так и из внутренних составляющих, например, технической и информационной.

Отталкиваясь от материальной и финансовой базы предприятия, можно сформировать пути по улучшению качества, которые в дальнейшем помогут удовлетворить потребности покупателей и повысить свойства продукции и услуги.

Первым этапом при планировании деятельности по улучшению качества является оценка положения спроса клиентов. Дальнейшим шагом является необходимость постановки задач, которые окажут действие при достижении ожидаемого положительного эффекта от плана. Содержание задач, предположительно, может заключаться в поддержке уровня качества, в модернизации промышленности, в создании системы, которая бы отслеживала данную проблему, а также в рассмотрении показателей, влияющих на затруднение положения качества. Решение данных трудностей принесет большую пользу для развития компании и поможет добиться желаемого результата.

На основе всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что качество производимой продукции или услуги является неотъемлемой частью любого производства. При грамотной постановке системы качества финансовая составляющая компании обретет устойчивость и будет развиваться в поставленном направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курочкина А. Ю. Управление качеством услуг : учебник и практикум для вузов. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 172 с.
2. Юдина В. В. Пути повышения качества выпускаемой продукции // Молодежь и XXI век – 2021. 2021. С. 181–184.
3. Мартянов В. В., Щинова Р. А. Проблемы и перспективы повышения качества выпускаемой продукции на предприятии // Экономические аспекты развития России: микро- и макроуровни. 2020. С. 312–318.
4. Гильфанова Л. Р. Интеграция плагинов системы Moodle как элемента повышения качества образования в ГБОУ ВО НГИЭУ // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. № 2 (29). 2019.

И. В. Волков

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

Д. В. Носова

*обучающаяся 4 курса направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Развитие производственной деятельности напрямую зависит от её производительности. Рассмотрим на конкретном примере решение проблемы низкой производительности с помощью метода мозгового штурма за счёт активизации творческого потенциала работников данной организации в ходе выработки идей и представим максимально возможное количество рациональных адекватных вариантов её решения. В качестве объекта исследования выступает сельскохозяйственная организация ООО «Б-Бакалдское» Бутурлинского района Нижегородской области.

По плану метода мозгового штурма отобранной группе лиц для генерации идей в количестве 6 человек было доведено до сознания, что критиковать нельзя, приветствуются любые идеи и как можно больше, чужие идеи можно совершенствовать. В результате мозговой атаки были зафиксированы следующие наиболее интересные идеи, которые могут дополнить имеющиеся направления по повышению производительности в организации:

1) повышение квалификации новых работников, напрямую занятых в производстве молока за счёт внедрения наставничества (закрепления работника стажера за более опытным высококвалифицированным работником);

2) внедрение инновационных технологий кормопроизводства;

3) приобретение роботизированной доильной установки.

Для выбора конкретной роботизированной доильной установки был применен метод бенчмаркинг. Для анализа были отобраны и исследованы 3 варианта: доильный робот Lely Astronaut A4 от нидерландской компании Lely, Робот-дояр FULLWOOD MERLIN M2 от ан-

глейской компании Fullwood и роботизированная доильная установка DeLaval VMS от шведской компании DeLaval. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка технических характеристик роботизированных доильных установок

Показатель	Доильный робот Lely Astronaut A4		Робот-дояр FULLWOOD MERLIN M2		Роботизированная доильная установка DeLaval VMS	
	Критерий	Оценка	Критерий	Оценка	Критерий	Оценка
Цена, млн руб.	8	5	14,3	2,7	10	4
Количество коров, гол./день	60	4,2	70	5	65	4,6
Производительность, л/день с 1 коровы	21	4,3	24	5	23	4,7
Срок службы	15	3,7	20	5	17	4,2
Итого	-	17,2	-	17,7		17,5

Источник: авторские расчеты

По итогам проведенного анализа представленных роботизированных доильных установок в таблице 1 в качестве наилучшего варианта была определена роботизированная доильная установка DeLaval VMS. Данная методика изучения применима не только для нашего объекта исследования, но и для других предприятий, которые столкнулись с выбором внедрения лучшей практики в свою организацию.

Для принятия управленческого решения по определению наиболее важного направления из ранее выбранных по повышению производительности труда был применен метод экспертных оценок.

Экспертная оценка – это метод, полученный на основании использования персонального мнения эксперта или коллективного мнения группы экспертов.

Экспертные оценки позволяют:

- определить численные оценки объектов;
- отнести оцениваемые объекты к тем или иным видам, классам, рангам;
- ранжировать объекты по свойствам, показателям, критериям;

- создать рейтинг, позволяющий определить численные значения, характеризующие сравнительную предпочтительность объектов оценки.

Экспертами в отобранной группе для отбора идей являются директор, начальник по производству, главный технолог, заведующий молочно-товарной фермой.

Данным экспертам было предложено изучить сгенерированные идеи по решению проблемы низкой производительности в организации по ряду критериев от 0 до 5 баллов. Сводная группировка оценок представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты экспертной оценки

Критерии оценки	Повышение квалификации новых работников				Внедрение инновационных технологий кормопроизводства				Приобретение роботизированной доильной установки			
	директор	нач. по пр-ву	гл. технолог	зав. мол.-тов. фермой	директор	нач. по пр-ву	гл. технолог	зав. мол.-тов. фермой	директор	нач. по пр-ву	гл. технолог	зав. мол.-тов. фермой
Влияние на имидж организации	5	4	5	5	3	4	5	3	4	4	4	3
Эффективность	1	2	1	3	2	1	0	2	4	5	4	3
Сложность реализации	2	1	1	3	1	0	1	1	5	4	5	5
Наличие ресурсов	1	2	2	1	4	4	3	4	3	2	1	1
Экономичность	4	5	3	4	4	3	4	4	1	0	0	1
Средняя оценка эксперта	2,6	2,8	2,4	3,2	2,8	2,4	2,6	2,8	3,4	3	2,8	2,6

Источник: авторские расчеты

Сначала для 1 сгенерированной идеи определяем среднее значение:

$$\bar{x} = \frac{2,6 + 2,8 + 2,4 + 3,2}{4} = 2,75$$

Далее вычисляем квадраты отклонений оценок от их средней оценки:

$$(2,6 - 2,75)^2 = 0,022 \qquad (2,4 - 2,75)^2 = 0,122$$

$$(2,8 - 2,75)^2 = 0,002 \qquad (3,2 - 2,75)^2 = 0,202$$

Далее вычисляем дисперсию этих значений:

$$\sigma^2 = \frac{0,022 + 0,002 + 0,122 + 0,202}{4} = 0,087$$

Далее рассчитаем среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{0,087} = 0,29$$

Далее рассчитаем коэффициент вариации:

$$v = \frac{0,29}{2,75} * 100 = 10\%$$

Сначала для 2 сгенерированной идеи определяем среднее значение:

$$\bar{x} = \frac{2,8 + 2,8 + 2,4 + 2,6}{4} = 2,65$$

Далее вычисляем квадраты отклонений оценок от их средней оценки:

$$(2,6 - 2,65)^2 = 0,002 \qquad (2,4 - 2,65)^2 = 0,062$$

$$(2,8 - 2,65)^2 = 0,022 \qquad (2,8 - 2,65)^2 = 0,022$$

Далее вычисляем дисперсию этих значений:

$$\sigma^2 = \frac{0,022 + 0,002 + 0,022 + 0,062}{4} = 0,027$$

Далее рассчитаем среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{0,027} = 0,17$$

Далее рассчитаем коэффициент вариации:

$$v = \frac{0,17}{2,65} * 100 = 6\%$$

Сначала для 3 сгенерированной идеи определяем среднее значение:

$$\bar{x} = \frac{3,4 + 3 + 2,8 + 2,6}{4} = 2,95$$

Далее вычисляем квадраты отклонений оценок от их средней оценки:

$$(2,6 - 2,95)^2 = 0,122 \qquad (3,4 - 2,95)^2 = 0,202$$

$$(2,8 - 2,95)^2 = 0,022 \qquad (3 - 2,95)^2 = 0,002$$

Далее вычисляем дисперсию этих значений:

$$\sigma^2 = \frac{0,022 + 0,002 + 0,122 + 0,202}{4} = 0,087$$

Далее рассчитаем среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{0,087} = 0,29$$

Далее рассчитаем коэффициент вариации:

$$v = \frac{0,29}{2,95} * 100 = 10\%$$

Далее рассмотрим результаты оценки экспертов и рассчитаем общие показатели полученных итогов (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели результатов оценки экспертов по трем сгенерированным идеям

Идея \ Эксперт	Повышение квалификации новых работников	Внедрение инновационных технологий кормопроизводства	Приобретение роботизированной доильной установки
Директор	2,6	2,8	3,4
Начальник по производству	2,8	2,4	3
Главный технолог	2,4	2,6	2,8
Заведующий молочно-товарной фермой	3,2	2,8	2,6
Средняя оценка идеи	2,75	2,65	2,95
Среднеквадратическое отклонение	0,29	0,17	0,29
Коэффициент вариации	10 %	6 %	10 %

Источник: авторские расчеты

Исходя из представленной таблицы, можно сделать вывод, что по оценке экспертов наиболее предпочтительной является 3 идея. Средняя оценка, которой составила 2,95 балла, а среднеквадратическое отклонение – 0,3. Значение коэффициента вариации показывает отклонение от средней величины на 10 %.

Следующим этапом экспертной оценки является изучение взвешенной оценки. Расчетные данные представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Взвешенные оценки представленных идей

Критерий оценки	Вес критерия	Экспертная оценка			Взвешенная оценка		
		1	2	3	1	2	3
Влияние на имидж организации	0,1	4,75	3,75	3,75	0,475	0,375	0,375
Эффективность	0,4	1,75	1,25	4	0,7	0,5	1,6
Сложность реализации	0,2	1,75	0,75	4,75	0,35	0,15	0,95
Наличие ресурсов	0,2	1,5	3,75	1,75	0,3	0,75	0,35
Экономичность	0,1	4	3,75	0,5	0,4	0,375	0,05
Итого	1	13,75	13,25	14,75	2,225	2,15	3,325

Источник: авторские расчеты

Проанализировав представленные в таблице 3 результаты, мы видим, что средневзвешенная оценка по критериям представленной идеи № 3 выше, чем у её конкурентов. Соответственно по показателю средневзвешенной оценки 3 идея также является наиболее предпочтительной для решения проблемы низкой производительности.

Таким образом, с помощью метода экспертных оценок мы выделили наиболее эффективную по всем показателям сгенерированную идею и приняли управленческое решение о её практической реализации в ООО «Б-Бакалдское», а именно приобретение роботизированной доильной установки, в нашем случае это робот-дояр FULLWOOD MERLIN M2.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трофимова Л. А. Методы принятия управленческих решений: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2018. 335 с.
2. Бусов В. И. Теория и практика принятия управленческих решений : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 2017. 279 с.
3. Бурланков С. П., Бурланков П. С. Инновационное развитие и взаимодействие социотехнических и технико-экономических систем // Тенденции и перспективы развития социотехнической среды. 2015. С. 105–115.

Н. Г. Вожаева

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

А. Д. Леонтьева

*обучающаяся 4 курса обучения института экономики и управления
ГБОУ ВО НГИЭУ г. Княгинино, Россия*

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В ООО «УНИДОРСТРОЙ» ЧЕРНУШИНСКОГО РАЙОНА ПЕРМСКОГО КРАЯ

Проблема эффективности использования ресурсов – один из ключевых вопросов в экономике организаций. Эффективность использования ресурсов (трудовых, производственных, финансовых) способствует достижению больших результатов при меньших затратах труда, времени, средств.

В любой организации от работников требуется выполнение должностных обязанностей в соответствии с личной должностной инструкцией. А также необходимо наличие специального образования, наличие удостоверения по профессии (специальности), наличие опыта работы.

Анализ трудовых ресурсов помогает определить и выявить резервы повышения эффективности производства за счет роста производительности труда, более логичного применения численности рабочих, их рабочего времени [1, с. 205].

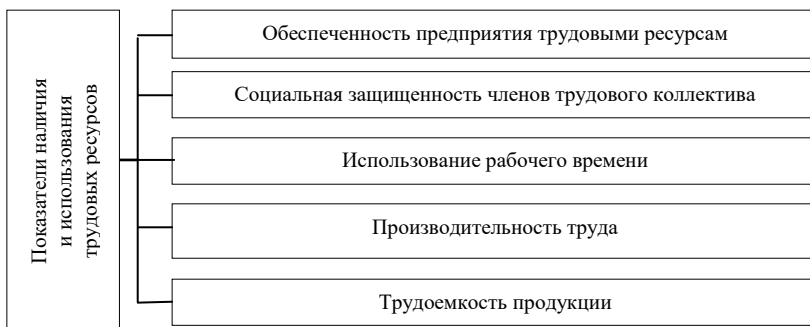


Рисунок 1 – Показатели наличия и использования трудовых ресурсов

В рамках проведения исследования эффективности использования трудовых ресурсов проводится анализ по показателям, представленным на рисунке 1.

Зачастую избыток трудовых ресурсов ведет к снижению эффективности их работы и нерациональному использованию. В свою очередь, недостаток ресурсов может привести к конфликтам. Поскольку выполнение запланированного объема работ меньшим количеством приводит к увеличению нагрузки, снижению качества работ и увеличению брака. Работа в таких условиях, как правило, сопровождается стрессами и приводит к негативным экономическим и социальным последствиям как для работника, так и для организации в целом [2, с. 212]. Поэтому стоит рассмотреть динамику обеспеченности персонала в ООО «Унидорстрой» Чернушинского района, Пермского края (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика обеспеченности
ООО «Унидорстрой» персоналом*

Категория персонала	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонение, +/-
Среднесписочная численность, всего, в том числе:	5	76	109	104
АУП из них:	2	15	18	16
- руководители	1	4	4	3
- специалисты	1	11	14	13
Рабочие	2	56	82	80
Технический персонал	1	5	9	8

*Составлено автором самостоятельно на основании бухгалтерской отчетности

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что наибольшую часть составляют рабочие – 82 человека на конец 2020 года. Самую наименьшую категорию составляют руководители – 4 человека в 2020 году.

Рассмотрим второй показатель наличия и эффективного использования трудовых ресурсов, как социальной защищенности членов трудового коллектива. В ООО «Унидорстрой» члены трудового коллектива социально защищены, им предоставлен полный социальный пакет, что является дополнительным материальным стимулом для сотрудников. Он не является обязанностью работодателя по ТК РФ, зависит от его волеизъявления и финансовых возможностей, но тем не менее в ООО «Унидорстрой» он предусмотрен. Так, работники получают

социальные льготы в виде медицинского страхования, премий к праздникам 23 февраля и 8 марта, подарки на Новый год, материальную помощь на погребение, беспроцентные займы по заявлению отдельных работников и все положенные социальные льготы по Трудовому кодексу.

Так же предусмотрены 2 премии ежемесячно, 13 зарплата за особо важные задания, доплаты за сверхурочную работу, за ночные смены, доплаты за отсутствующего работника. То есть можно говорить о соблюдении норм социальной защиты работников предприятия.

Важным показателем, по которому оценивается эффективность использования трудовых ресурсов, является производительность труда, как фактор, влияющий на эффективность производства. Высокая производительность труда – это залог развития организации и эффективность деятельности её сотрудников. В таблице 2 представлены расчеты по изменению производительности труда в организации за последние 3 года.

Таблица 2 – Эффективность использования трудовых ресурсов в ООО «Унидорстрой», чел. *

Наименование показателя	2018	2019	2020	Отклонение**, +/-
Численность работников, чел.	5	76	109	104
Выручка, тыс. руб.	23093	379534	437930	414837
Производительность труда**, руб./чел.	4618,6	4993,9	4017,7	-601
Прибыль на одного работника, тыс. руб. (валовая прибыль/среднесписочное число работников)**	1918,8	1225,3	798,03	-1120,7

* Составлено автором на основе данных бухгалтерской отчетности

** Расчеты автора

По данным таблицы видно, что за счет увеличения численности работников на 104 человека, относительно 2018 года, выручка от продаж в отчетном году возросла на 414837 тыс. руб. Однако увеличение числа сотрудников отрицательно сказалось на производительности труда, которая снизилась за изучаемый период на 601 руб./чел., что является негативным моментом в деятельности организации. Прибыль на одного работника имеет динамику спада: она уменьшилась к 2020 году с 1918, 8 тыс. руб. до 798, 03 тыс. руб.

Анализ деятельности ООО «Унидорстрой» показал, что в организации сложилась неблагоприятная обстановка с использованием трудовых ресурсов. Увеличение численности работников, что является, несомненно, положительным явлением, к сожалению, не сопровождается ростом объемов производства и прибыли в расчете на одного работника. Следовательно, организация нуждается в стандартизации бизнес-процессов, к которым в первую очередь относится организация рабочего пространства. Упорядочить производственный процесс можно с помощью внедрения элементов бережливого производства – системы 5S. Другим важным фактором является обеспеченность организации высококвалифицированным персоналом и его мотивация. Максимальная эффективность достигается тогда, когда каждый работник выполняет нормы выработки при соблюдении качества работ, технологии производства и разработки эффективной системы оплаты труда.

Таким образом, эффективность производства прямо зависит от уровня распределения производительных сил в организации, степени использования производственного и трудового потенциала персонала и стандартизованности рабочих бизнес-процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Скороходова К. В. Теоретические основы анализа эффективности использования трудовых ресурсов // Молодой ученый. 2019. № 43 (281). С. 205–207.
2. Горелов Н. А. Управление человеческими ресурсами: современный подход : учебник и практикум для вузов; под редакцией Н. А. Горелова. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 270 с.

И. Г. Генералов

к.э.н., доцент кафедры «Сервис»

А. А. Каширина

обучающаяся 2-го курса направления подготовки «Сервис»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Вортынец, Российская Федерация

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ МБУ ДО ДООЦ «ВОЛЖСКИЙ БЕРЕГ»

Анкетный опрос – один из важнейших методов сбора информации в различных исследованиях. Данные, полученные в результате опросов, обладают рядом специфических особенностей, которые необходимо учитывать при разработке технологии их обработки. Ключевым звеном в системе сбора данных являются респонденты. Качество их работы зависит от качества анкеты, поэтому исследование согласованности респондентов является важным направлением при реализации анкетного опроса [1].

Для выявления общего уровня удовлетворенности посетивших детей МБУ ДО ДООЦ «Волжский берег» был проведен опрос по следующим вопросам:

1. Довольны ли вы организацией питания во время проведения в лагере? (подразумевает ответ да / нет).
2. Понравились ли вам игры и занятия, подразумевающие активность в течение смены? (оцените от 1 до 5).
3. Довольны ли вы чистотой корпусов во время проведения смены? (подразумевает ответ да / нет).
4. Приходилось ли вам обращаться в медпункт? (подразумевает ответ да / нет).
5. Удовлетворены ли вы оказанной помощью? (если вам приходилось обращаться в медпункт) (подразумевает ответ да / нет).
6. Насколько отзывчив был с Вами персонал лагеря? (оцените от 1 до 5).
7. Быстро ли выполнялась работа хозяйственного персонала, если у вас возникала проблема? (подразумевает ответ да / нет).
8. Оцените насколько интересными были развлекательные программы? (оцените от 1 до 5).
9. Поставьте оценку работе вожатым смен? (оцените от 1 до 5).
10. Оцените состояние номеров, где проживали (оцените от 1 до 5).

Для дальнейшего анализа согласованности респондентов было решено в вопросах, где подразумеваются ответы «да» и «нет», обозначить варианты, как «1» (для «да») и «0» (для «нет»).

Сводные численные значения ответов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Свод численных значений ответов респондентов на вопросы

Вопрос	Респонденты																	
	1	2	3	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
2	4	5	4	4	4	3	5	3	5	5	5	2	4	5	5	5	5	
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
4	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	
5	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	
6	5	5	5	5	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
7	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	
8	5	5	4	4	4	3	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	
9	5	5	5	5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
10	5	5	3	4	3	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	

Далее рассчитаем основные параметры для определения согласованности: сумму рангов; отклонение от среднего значения и квадрат отклонения.

Таблица 2 – Оценка согласованности мнений экспертов

Вопрос	Сумма рангов	Отклонение от среднего значения	Квадрат отклонения
1	15	30,8	948,64
2	73	27,2	739,84
3	17	28,8	829,44
4	12	33,8	1142,44
5	14	31,8	1011,24
6	81	35,2	1239,04
7	12	33,8	1142,44
8	77	31,2	973,44
9	80	34,2	1169,64
10	77	31,2	973,44
Итого	45,8		10169,6

Определяем коэффициент конкордации, который показывает согласованность мнений экспертов:

$$W = \frac{12 \cdot 10169.6}{18^2 \cdot (10^3 - 10)} = 0.377.$$

Таким образом, можно сделать вывод, что группа экспертов при выборе решения по совершенствованию качества была не совсем единойдушна.

Далее необходимо установить причины низкого уровня согласованности респондентов. Для решения данной проблемы используем матрицу коэффициентов корреляции, где введем следующие обозначения:

X_1 – довольны ли вы организацией питания во время проведения в лагере? (подразумевает ответ да / нет).

X_2 – понравились ли вам игры и занятия, подразумевающие активность в течение смены? (оцените от 1 до 5).

X_3 – довольны ли вы чистотой корпусов во время проведения смены? (подразумевает ответ да / нет).

X_4 – приходилось ли вам обращаться в медпункт? (подразумевает ответ да / нет).

X_5 – удовлетворены ли вы оказанной помощью? (если вам приходилось обращаться в медпункт) (подразумевает ответ да / нет).

X_6 – насколько отзывчив был с Вами персонал лагеря? (оцените от 1 до 5).

X_7 – быстро ли выполнялась работа хозяйственного персонала, если у вас возникала проблема? (подразумевает ответ да / нет).

X_8 – оцените насколько интересными были развлекательные программы? (оцените от 1 до 5).

X_9 – поставьте оценку работе вожатым смен? (оцените от 1 до 5).

X_{10} – оцените состояние номеров, где проживали (оцените от 1 до 5).

Полученные данные корреляционного анализа свидетельствуют об полном отсутствии какой-либо связи результатов ответов на вопрос «Довольны ли вы чистотой корпусов во время проведения смены?», что свидетельствует о полном отсутствии в МБУ ДО ДООЦ «Волжский берег» проблем в данном направлении.

Тем не менее необходимо обратить внимание на следующие выявленные взаимосвязи.

Таблица 3 – Корреляционная матрица ответов на вопросы

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
X1	1									
X2	0,314	1								
X3	0,000	0	1							
X4	-	-	0	1						
X5	0,255	0,561			1					
X6	0,787	0,133	0	0,022		1				
X7	0,845	0,496	0	-0,302	0,645		1			
X8	0,561	0,037	0	0,127	0,367	0,422		1		
X9	0,535	0,784	0	-0,477	0,340	0,474	0,286		1	
X10	0,935	0,229	0	-0,309	0,719	0,779	0,482	0,454		1
X10	0,717	0,263	0	-0,256	0,506	0,566	0,426	0,559	0,638	
										1

Так прямая и тесная связь отмечается между ответами на вопрос «Довольны ли вы организацией питания во время проведения в лагере?» и «Поставьте оценку работе водителям смен? (оцените от 1 до 5)», а также высокая связь между ответами на вопросы «Насколько отзывчив был с Вами персонал лагеря? (оцените от 1 до 5)», «Удовлетворены ли вы оказанной помощью? (если вам приходилось обращаться в медпункт) (подразумевает ответ да / нет)» и «Оцените состояние номеров, где проживали (оцените от 1 до 5)».

Также отмечаем и обратную связь между ответами на вопрос «Приходилось ли вам обращаться в медпункт? (подразумевает ответ да / нет)» со всеми вопросами за исключением «Удовлетворены ли вы оказанной помощью? (если вам приходилось обращаться в медпункт) (подразумевает ответ да / нет)» и «Быстро ли выполнялась работа хозяйственного персонала, если у вас возникала проблема? (подразумевает ответ да / нет)».

В результате можно сделать вывод, что исследуемой организации следует обратить внимание на предупреждение травмоопасности в ходе реализации смены, но тем не менее отмечаем качественную работу персонала в этой сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мартышенко Н. С., Мартышенко С. Н. Технологии повышения качества данных в анкетном опросе // Практический маркетинг. 2008. № 1 (131). С. 8–13.

А. О. Захарова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

О. А. Зубренкова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино

СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СЕЛЬСКОМ ТУРИЗМЕ

В обстоятельствах регрессии производства, увеличения безработицы, сокращения прибыли населения ключевое внимание в сельскохозяйственной политике Российской Федерации обязано уделяться вопросам социального развития села [1].

В отсутствии актуальных и верных данных, которые предоставляет система внутреннего контроля, регулировать финансовым устройством хозяйствующего субъекта почти невозможно.

И. И. Дубовик считает, что в широком значении внутренний контроль – процедура управления деятельностью компании с целью эффективного и результативного применения ее ресурсов, сохранности ее активов, а также соблюдения условий законодательства. Это определенная концепция, в которой имеются конкретные элементы [2].

Л. И. Борисова считает, что внутренний контроль – это ключевая доля концепции управления, позволяющая предотвращать, обнаруживать недочеты и нарушения, кроме того вовремя ликвидировать их последствия [3].

Исследовав всевозможные точки зрения авторов в объяснении данного термина, мы пришли к заключению, что внутренним контролем считается концепция мер, исполняемая в организации с целью предоставления эффективного исполнения должностных обязательств сотрудников, кроме того принятия эффективных заключений.

Организация контроля в агротуризме исполняется в зависимости от характера или масштабов ее работы, она обязана существовать на всех степенях управления, во всех ее структурных подразделениях, где принимают непосредственное участие все работники компании в согласовании с их полномочиями.

Рассмотрим на рисунке 1 субъекты внутреннего контроля в агротуризме.

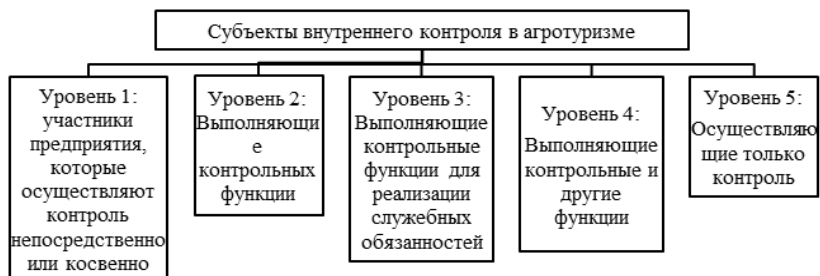


Рисунок 1 – Субъекты внутреннего контроля в агротуризме*
*составлено автором самостоятельно

Необходимо отметить, в какой степени будет сложна организация работы внутреннего контроля напрямую зависит от организационной структуры организации, количества управленческого персонала, уровня централизации бухгалтерского учета, а также иных данных компании. Важным считается условие, которое должно учитываться при формировании работы внутреннего контроля – это расходы, которые понесет хозяйствующее лицо при формировании системы внутреннего контроля [4].

В агротуризме допустимо применение следующих способов организации службы внутреннего контроля, которые представлены на рис. 2.

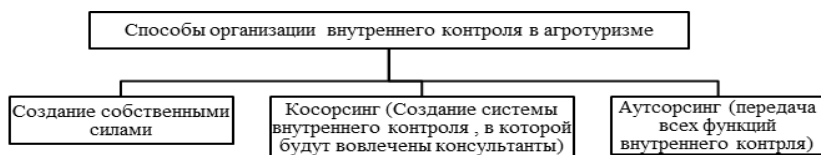


Рисунок 2 – Способы организации внутреннего контроля в агротуризме*

*составлено автором самостоятельно

Предоставление методологической и консультационной поддержки работникам бухгалтерской службы по различным направлениям учета считается одним из инструментов контроля, так как работник службы внутреннего контроля исследует ситуацию и дает отдельное решение по спорному вопросу.

Таким образом, внутренний контроль необходим в организации. При системе внутреннего контроля совершается усовершенствование качества организации бухгалтерского учета, оказание прямого влияние на последующее развитие работы организации, но кроме того привлечение вложений и кредиторов, увеличение степени трудоспособности структурных подразделений

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильичева О. В. Социальное развитие сельских территорий как один из рычагов экономического механизма хозяйствования // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 4. С. 38–43.

2. Дубовик И. И. Рекомендации Минфина по внутреннему контролю // Услуги связи: бухгалтерский учёт и налогообложение. 2013. № 6. С. 24–33.

3. Борисова Л. И. Минфин России рекомендовал вести внутренний контроль // Финансовые и бухгалтерские консультации: электрон. журн. 2013. № 11. С. 3–7.

4. Способы организации системы внутреннего контроля на предприятии / КиберЛенинка – научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: <file:///C:/Users/User/Downloads/sposob-organizatsii-sistem-vnutrennego-kontrolya-napredpriyatii.pdf>.

5. Газизьянова Ю. Ю. Проблемы документального оформления операций с животными на выращивании и откорме и их оценки в сельскохозяйственных организациях // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 2. С. 52–58.

6. Яни А. В., Азизов В. А. Перспективы институциональных преобразований в аграрном секторе России // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. 2017. С. 1189–1190.

Е. Н. Зубенко

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Д. А. Пичугина

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современных условиях развития российского общества, связанные с внедрением рыночных механизмов, направлены на развитие предпринимательства [1]. Предпринимательство относится к концепции развития и управления предприятием с целью получения прибыли, принимая на себя риски в корпоративном мире. Проще говоря, предпринимательство – это готовность начать новый бизнес. Предпринимательство сыграло жизненно важную роль в экономическом развитии расширяющегося рынка Российской Федерации.

Множество исследователей оценивают потенциальное воздействие нынешнего кризиса на один из величайших двигателей роста мировой экономики: предпринимательство.

Перед «лицом» глобальной пандемии COVID-19 предпринимателям приходится столкнуться с новой реальностью: это не только огромный кризис в области санитарии и здравоохранения, затрагивающий миллионы или даже миллиарды людей во всем мире. Это также провоцирует беспрецедентный спад в экономике России, а следовательно, и в мировой экономике.

Малые и средние предприятия (МСП) вносят большой вклад как в мировую, так и в национальную экономику. На их долю приходится до 90 % от всех компаний в мире, более 70 % мировой занятости и 50 % ВВП, что делает предприятия малого и среднего бизнеса основными субъектами экономической среды [2].

МСП ежедневно сталкиваются с различными угрозами и разной степенью потерь. Негативные последствия затронули порядка 4,17 млн компаний сектора МСП от общего числа 6,05 млн, так же свою деятельность приостановили более 56 % компаний. По сути, им не хватает ресурсов, особенно финансовых и управленческих, и они оказываются

неподготовленными к кризисным ситуациям, что делает их наиболее уязвимыми, нужна так называемая «подушка безопасности».

Рассматривая опрос (рисунок 1) аналитического центра НАФИ, 85 % предпринимателей указали, что распространение коронавируса негативно повлияло на финансовые показатели их организации.



Рисунок 1 – Оценка влияния пандемии на российскую экономику предпринимателями, в % от всех опрошенных [3]

За последние два с половиной года более пятидесяти президентских указов и постановлений были приняты для оказания комплексной поддержки представителям этой сферы.

А именно, упростились процедуры государственной регистрации малого бизнеса и частного предпринимательства, снизились ставки страховых взносов для работников МСП на сумму зарплаты, превышающую МРОТ, с 30 до 15 %; отсрочена оплата по кредитам и возможность реструктуризации задолженности по приемлемым ставкам для субъектов МСП; произошло распространение «кредитных каникул» на ИП и мораторий на подачу заявлений о банкротстве кредиторами на срок шесть месяцев в наиболее пострадавших от COVID-19 отраслях. Также предпринимателям, а микропредприятиям – и по страховым взносам [4].

На наш взгляд, по результатам вышеизложенного, можно отметить то, что экономические последствия COVID-19 стали сложным испытанием для малого и среднего бизнеса. Вместе с тем 2020 год стал позитивной точкой для сотрудничества государства и бизнеса, для выстраивания диалога. И именно в постпандемийный период на примере решений в отношении бизнеса и власти требуются системные изменения, способные создать благоприятные условия для развития и восстановления бизнеса и экономики в целом [5].

Исходя из этого, важно отметить, что, несмотря на изменения внешней среды, которые вызваны в настоящее время влиянием пандемии и всеобщим экономическим кризисом, МСП являются определяющим фактором для развития экономики страны, показателем ее гиб-

кости, способности модернизироваться в конкурентной среде. Однако проблемы, существующие в условиях пандемии малого и среднего бизнеса, не могут быть решены сами по себе. Только обоснованная и взвешенная государственная политика позволит сохранить и увеличить предпринимательскую активность малого и среднего бизнеса в стране, а также минимизировать негативные последствия пандемии для развития национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубенко Е. Н., Пахомова Т. Е., Удалов Ф. Е. Современные тенденции социально-экономического развития региона в условиях пандемии // Научно-аналитический журнал. Финансовая экономика. 2022. № 3. С. 167.

2. Официальный сайт аналитического центра «НАФИ». Влияние эпидемии коронавируса на бизнес и потребность в господдержке. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes-ikoronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyanii-epidemii-na-ikh-biznes-i-o-potreb/>

3. Указ Президента РФ от 25 марта 2020 г. № 206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней».

4. Указ Президента РФ от 2 апреля 2020 г. № 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)»

5. Кучумов А. В., Печерица Е. В., Волошинова М. В. Человеческие ресурсы в системе экономической безопасности предприятий в сфере услуг // Вестник Национальной академии туризма. 2020. № 2 (54). С. 24–26.

6. Косникова О. В., Золкин А. Л., Лосев А. Н., Чистяков М. С. Управление функционированием и развитием малого предпринимательства в сфере услуг. 2022. 162 с.

А. Н. Игошин

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

И. И. Кузнецова

обучающаяся 1-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

АКТУАЛЬНОСТЬ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Гармоничное и эффективное государство на сегодняшний день включает в себя 3 неизменных компонента: власть, бизнес и общество. В данном случае под обществом можно понимать не только общность людей, объединенных одними традициями, интересами и другое, но и различные организации или объединения, направленные на решение социально-значимых проблем. В их число можно отнести некоммерческие организации (НКО) или как их еще называют «третий сектор».

При достижении оптимального соотношения компонентов возможно получение максимального социального эффекта. «Взаимодействие бизнеса и государства при участии некоммерческого сектора имеет огромный потенциал. Привлечение бизнеса и НКО к решению государственных задач социального сектора позволяет сбалансировать ресурсы, повысить скорость и эффективность достижения результата, способствуя при этом развитию смежных отраслей экономики» [1, с. 124].

Стоит отметить, что «анализ деятельности некоммерческого сектора в России определяет его весомую роль в современных российских условиях» [2, с. 159]. Как говорилось ранее – значительная часть функций, выполняемых НКО, касается социальной сферы жизни общества. Исходя из данной особенности можно предложить следующую классификацию НКО по видам деятельности:

1. Образование.
2. Семья и детство.
3. Культура и искусство.
4. Здравоохранение и отдых.
5. Туризм, физическая культура и спорт.
6. Наука и инновации.
7. Жилищный фонд и коммунальное хозяйство.

Согласно Федеральному закону «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ (главе 2), по формам деятельности можно выделить 3 основных категории: коммерческие, некоммерческие, смешанные.

Таблица 1 – Классификация НКО по Федеральному закону «О некоммерческих организациях»

Категория	Форма
Коммерческие	<ul style="list-style-type: none"> • индивидуальные предприниматели; • общества с ограниченной ответственностью; • акционерные общества
Некоммерческие	<ul style="list-style-type: none"> • общественные и религиозные организации (объединения): <ul style="list-style-type: none"> – общины коренных малочисленных народов Российской Федерации; • казачьи общества; • фонды; • государственная корпорация; • государственная компания; • некоммерческие партнерства; • частные учреждения; • государственные, муниципальные учреждения; • бюджетное учреждение; • автономная некоммерческая организация; • ассоциации (союзы); • потребительские кооперативы; • товарищества собственников недвижимости; • товарищества собственников жилья; • садоводческие и огороднические некоммерческие товарищества
Смешанные	<ul style="list-style-type: none"> • коммерческие организации с некоммерческими подразделениями; • некоммерческие организации с коммерческими подразделениями; • партнёрства между некоммерческими организациями (консорциумы); • партнерства между некоммерческими и коммерческими структурами (альянсы между секторами)

Кроме того, в отношении третьего сектора можно выделить несколько «особенностей». Среди них:

1) государственная поддержка (льготное кредитование, упрощенная система налогообложения, программы развития, субсидии и многое другое);

2) грантовая поддержка (не только от государства, но и крупных компаний-гигантов);

3) фндрайзинг (система пожертвований);

4) волонтерство.

В связи с обширностью деятельности и разнообразия форм – крайне сложно предложить к внедрению единую информационную или автоматизированную систему, но в то же время, используя распространенные программные продукты (как например 1С: Предприятие), можно значительно улучшить функционирование значимых для общества и государства организаций, в частности автоматизация и систематизация документооборота.

Для предложения большего количества решений и продуктов, необходимо проанализировать основные и вспомогательные процессы организаций, присутствующих в каждом из видов, а также изучить особенности бизнес-архитектуры и функциональные модели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Прокопов Ф. Т., Трицкий Н. А. Роль некоммерческого сектора в становлении корпоративной социальной ответственности как эффективного инструмента взаимодействия бизнеса и власти // Бизнес. Общество. Власть. 2019. № 2 (32). С. 124–140.

2. Ляус Ю. А. Основные проблемы оптимизации деятельности НКО в г. Санкт-Петербурге и пути их решения // Социология. 2017. № 1. С. 159–162.

3. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

4. Разумова Е. В. Обоснование эксперимента по развитию государственной гражданской службы в органах государственного управления в условиях цифровой трансформации // Современные тенденции управления и экономики в России и мире: цивилизационный аспект. Москва, 2022. С. 297–306.

А. Н. Игошин

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

В. А. Селина

студентка

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЧАТ-БОТОВ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

На сегодняшний день роль малого предпринимательства в развитии экономики несколько недооценена. При этом малое предпринимательство играет ключевую роль в развитии экономики и напрямую отображает её текущий уровень развития.

На малое предпринимательство в наше время возлагаются разные социально-экономические задачи: благополучие современного государства в целом зависит от уровня развития малого бизнеса, его значимости для подавляющего числа экономически активного населения, его вклада в бюджетную систему страны [1, с. 89].

При этом малый бизнес нуждается в переосмыслении и обновлении существующих бизнес-процессов организации.

Так, например, рассмотрим наиболее часто встречающийся стандартный процесс обработки запроса клиента организацией малого предпринимательства.

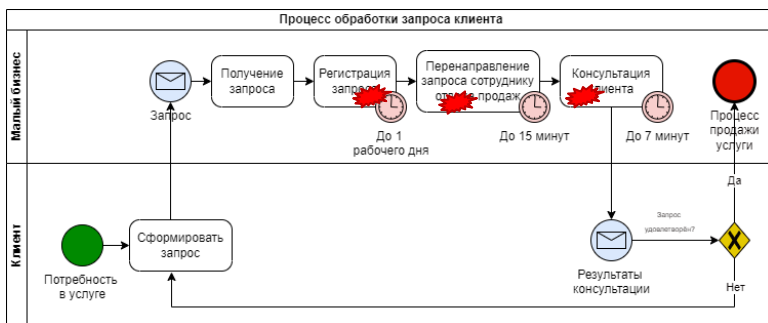


Рисунок 1 – Процесс обработки запроса клиента без применения чат-бота в нотации BPMN

В результате была выявлена такая проблема, как большие временные затраты на обработку одного лида. Временные затраты составили 720 минут. При этом такой большой срок обусловлен потерей времени на установление связи между клиентом и организацией.

Исходя из уровня развития современных информационных технологий, для обновления существующих бизнес-процессов возникает такое решение, как применение искусственного интеллекта.

Простейшим искусственным интеллектом является чат-бот. Среди преимуществ чат-ботов можно выделить дешевизну их создания и ведения, интуитивно понятное использование, а также скорость реагирования. Всё это делает чат-ботов более приоритетными по сравнению с применением сайтов, чат-форм и т. д.

Применение чат-ботов является эффективной практикой оптимизации различных бизнес-процессов. Данная тенденция обусловлена не только быстрым развитием технологий, но и активным ростом популярности мессенджеров.

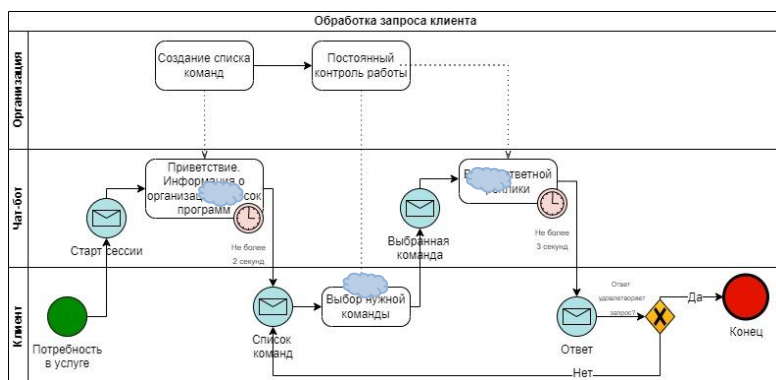


Рисунок 2 – Процесс обработки запроса клиента с применением чат-бота в нотации BPMN

В результате внедрения чат-бота в процесс работы с клиентским запросом сокращается время его обработки до 20 минут. В нынешней экономической обстановке бизнесу необходимо быстро адаптироваться к запросам клиентов и стараться сократить издержки, особенно временные, до минимума. Полученный эффект помогает не только удерживать клиентов на начальном этапе, но и зафиксировать полученные отношения в будущем.

Современные чат-боты имеют огромный потенциал. В будущем чат-боты смогут обрабатывать более сложные запросы и функциони-

ровать без участия человека. Основной акцент в функционировании чат-ботов будет сделан на понимание речи.

В целом потенциал чат-ботов невероятен: эксперты уверены, что им по силам не только помочь людям с бытовыми вопросами, но и заменить целые колл-центры и даже популярные сегодня поисковые системы [2, с. 18].

В результате применения чат-ботов организация сокращает не только временные издержки на перевод одного клиента из состояния лида в состояние контакта, но и стоимость такого клиента. Эффект применения простейшего чат-бота в организации малого бизнеса составит в среднем 19,4 %, что позволяет говорить о преимуществе его внедрения.

Таблица 1 – Эффект внедрения чат-бота

Метрика	До внедрения чат-бота	После внедрения чат-бота	Эффект
Временные издержки, мин./клиент	±720	±90	±630
Стоимость привлечённого клиента, руб.	1428,57	1052,63	375,94

Чат-боты в среднем могут снижать затраты компания на рекламные расходы в 3–6 раз, экономить до 25 % времени работы персонала, чем функционал они выполняют, увеличить жизненный цикл клиента на 25 %. Всё это приводит к снижению издержек компаний и повышению прибыли [3, с. 150].

Таким образом, чат-боты являются одним из самых простых и эффективных средств оптимизации существующих бизнес-процессов на предприятии. Развитие и рост данной технологии неизбежен в будущем, поэтому уже сегодня большинству предпринимателей необходимо присмотреться и начать использовать чат-ботов в своём бизнесе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кожин А. В. История развития малого предпринимательства в России, малое предпринимательство в Оренбургской области // Пути и методы адаптации экономики региона и предприятий в условиях пандемии и связанных с ней кризисных явлений. Под редакцией В. А. Матчинова, О. Н. Сусликовой. Калуга, 2020. С. 89–95.
2. Кузнецов В. В. Перспективы развития чат-ботов // Успехи современной науки. 2016. Т. 8. № 12. С. 16–19.
3. Трофимов В. В., Трофимова Л. А., Минаков В. Ф. Цифровая конвергенция в экономике. Санкт-Петербург : Изд. СПбГЭУ. 2019.

А. Н. Игошин

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

В. А. Селина

студентка

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ИТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

На сегодняшний день сфера ИТ-предпринимательства является самой молодой и наиболее перспективной для развития бизнеса. Одной из главных трудностей регулирования сферы ИТ-предпринимательства является недостаточная нормативно-правовая база. Данная проблема обусловлена быстрым развитием информационных технологий.

Российская Федерация не игнорирует тенденции, которые сегодня складываются в ИТ-сфере, а способствует их развитию. Развитие законодательной базы является обязательной частью обеспечения прав, свобод и гарантий для современных ИТ-предприятий.

Информационное право, как правило, есть самостоятельная комплексная отрасль российского права, которая представляет собой совокупность юридических норм, регулирующих отношения в обществе, возникающие в сфере информации, в процессе оборота информации и применения информационных технологий (при осуществлении права на поиск, получение, передачу, производство и распространение информации), а также при обеспечении защиты информации (в процессе правового обеспечения информационной безопасности и правовой охраны информационной дисциплины). Указанные общественные отношения, возникающие по поводу оборота информации, информационных технологий, а также в процессе их правовой охраны, собственно, и выступают предметом регулирования информационного права [1, с. 17].

Проблемы развития ИТ-предпринимательства способно решить федеральное и региональное законодательство. Сегодня среди нормативно-правовых актов, регламентирующих данную сферу, можно выделить:

1. Конституция РФ. Высший нормативный правовой акт Российской Федерации. Закрепляет общие принципы нормативно-

правового регулирования предпринимательской деятельности, а также устанавливает минимум гарантий, прав и свобод. В частности, по вопросам информационного права посвящены ст. 24, 29, 42 и другие.

2. Решения Конституционного суда РФ. Правовые акты, принятые конституционным судом РФ, среди которых можно выделить обращение Суда к рассмотрению информационно-правовых вопросов в постановлениях от 30.10.2003 № 15-П, от 04.03.1997 № 4-П «По делу о проверке конституционности статьи 3 федерального закона от 18 июля 1995 года» и другие.

3. Общеизвестные принципы международного информационного права и нормы международных договоров РФ в ИТ-сфере. Данные принципы отражены, например, в Окинавской хартии о глобальном информационном обществе, принятой 22.07.2000.

4. Федеральные конституционные законы, которые затрагивают информационные нормативно-правовые законы. К таким можно отнести положения ст. 11, 34, 38 Федерального конституционного закона от 28.06.2004 № 5-ФКЗ «О референдуме Российской Федерации».

5. Указы президента Российской Федерации.

6. Постановления Правительства Российской Федерации.

7. Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 № 152-ФЗ, который регулирует отношения, связанные с обработкой персональных данных.

8. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ, который регулирует отношения, возникающие при применении информационных технологий и обеспечении защиты информации.

Существующая нормативно-правовая база является прочным фундаментом для успешного функционирования ИТ-предприятий. Для обеспечения дальнейшего развития данной сферы необходимо пересмотреть подход к нормативно-правовой базе, регламентирующей отношения внутри неё.

Развитие нормативно-правовой базы позволит обеспечить открытость и прозрачность отношений, протекающих в сфере ИТ-предпринимательства. Одним из главных результатов данного развития станет большее разрастание сферы ИТ-предпринимательства.

Необходимость развития ИТ-предпринимательства требует новых подходов к обеспечению нормативной базы. Правовое регулирование сферы ИТ-предпринимательства должно совершенствоваться в целях её развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федотов М. А. Информационное право : учебник для вузов. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 497 с.
2. Савельева В. Д., Сахбиева А. И. Потребительское поведение и сервисы доставки в сфере продуктов питания в условиях внедрения цифровых технологий // Общество, государство, личность: молодежное предпринимательство в поведенческой экономике в условиях цифровизации. 2021. С. 109–116.
3. Черкесова Э. Ю., Пахомова А. И. Современные сценарии развития городов в условиях инновационной экономики // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. 2019. С. 307–310.

Н. В. Калеев

старший преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»

Е. Ю. Норкина

обучающаяся Института экономики и управления группы 20МО

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

МЕССЕНДЖЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В современных организациях оборот информации осуществляется с помощью различных электронных средств: электронный почтовый ящик, социальные сети, мессенджеры и т. д. Количество использований последних в настоящее время значительно возросло.

Мессенджерами называют программы для обмена мгновенными сообщениями, которые сегодня чаще всего используются в виде приложений для смартфонов [1].

По мнению многих исследователей, мессенджеры – это удобный интерактивный канал связи [1; 2; 3].

Сейчас каждая организация имеет рабочий чат в каком-либо мессенджере. Наглядно это можно увидеть из результатов опроса, проведенного среди работников ГБОУ ВО НГИЭУ. Они представлены на рисунке 1.

В большинстве своём во всех институтах существуют рабочие чаты (93,8 % респондентов ответили на данный вопрос положительно). Все опрошиваемые имеют техническую возможность для использования мессенджеров и в полной мере ознакомлены с их функционалом. Однако, несмотря на вышеперечисленное, в большинстве случаев для обмена информацией используются рассылки по электронной почте. Только 22,9 % респондентов ответили, что используют мессенджеры. Также 2 % ответило, что используют оба способа с одинаковой частотой.

Из плюсов использования мессенджеров можно отметить: оперативность получения информации (это отметили 83,3 % респондентов), удобство использования, доступность информации. Положительным влиянием на работу также является возможность видеть, было ли прочитано полученное сообщение, возможность быстрого обмена медиа файлами, легкий доступ с мобильного устройства, возможность совершения группового видео- и аудиозвонка.

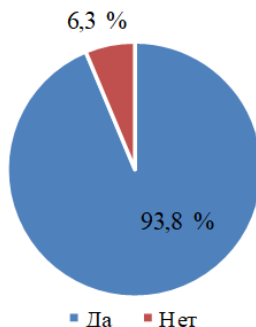


Рисунок 1 – Результаты ответа на вопрос «Используются ли в Вашей организации рабочие чаты в мессенджерах?»*

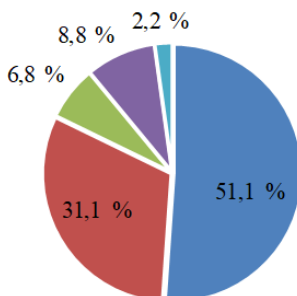
*составлено автором опроса

Несмотря на все перечисленные положительные аспекты, в организации работы с использованием мессенджеров есть и существенные минусы. Например, такие как: большой поток информации, спам от коллег, неструктурированная информация. Так же респонденты отмечают, что персонализированная информация (в том числе и личная переписка коллег), приходящая в рабочий чат, мешает работе и снижает продуктивность. 62,5 % опрошенных утверждают, что приходящие в чате сообщения отвлекают их от работы.

Данный опрос был проведен среди трёх институтов ГБОУ ВО НГИЭУ: Институт экономики и управления, ИТиСС и Инженерный институт. Это позволяет нам провести сравнительную характеристику ответов и определить уровень использования каждым вузом средств электронного оборота информации. Все институты университета используют средства электронной коммуникации. Обмен информации во всех трёх институтах в подавляющем количестве осуществляется с помощью электронной почты. Однако каждый институт всё равно так или иначе использует для обмена информацией рабочие чаты.

В Институте экономики и управления используются мессенджеры Viber и WhatsApp. Большой популярностью пользуется Viber.

В Институте информационных технологий и систем связи чаще всего создают рабочие чаты в WhatsApp и Telegram. Чаты в Viber также присутствуют. Помимо этого для коммуникации используется социальная сеть ВКонтакте. В Инженерном институте используется в основном 3 мессенджера: Viber, WhatsApp и Telegram.



■ Viber ■ WhatsApp ■ Telegram ■ Несколько ■ Другие
 Рисунок 2 – Результаты ответа на вопрос
 «Какие мессенджеры используются в Вашей организации?»*
 *составлено автором опроса

Если сравнивать все используемые в организации мессенджеры, то наиболее удобным средством коммуникации будет являться Telegram. Он имеет ряд значительных преимуществ: выполнение массовых рассылок сообщений; наличие возможности звонков и видеоконференций; возможность передачи необходимого количества фото и видео (в WhatsApp и Viber граница размера отправляемого файла гораздо меньше); нет функции автоматического сохранения файлов (сохранение по желанию пользователя), что позволяет занимать меньше памяти; высокая степень конфиденциальности и безопасности данных [1].

Большинство опрошенных из всех трёх институтов считают, что в современном мире является необходимым использование мессенджеров в работе организации. Респонденты ИЭУ и ИТиСС отмечают оперативность получения информации, наглядность её представления. Респонденты из Инженерного института также отмечают легкость доступа к мессенджерам без использования ПК.

Мессенджеры – это удобный и современный метод обмена информацией. Однако он, как и все другие, требует четкой организации деятельности в нём. Для популяризации использования мессенджеров необходима выработка четких правил и алгоритмов работы в них. Так же необходимо максимально структурировать информацию, отправляемую в рабочий чат мессенджера. Это будет способствовать лучшей усвояемости полученной информации сотрудниками и вследствие этого более оперативной работе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стефанова Н. А., Шматок К. О., Мессенджеры как цифровой бизнес-инструмент // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. №. 2 (23). С. 127–129.
2. Мелкоступова В. В. Процесс коммуникации в организациях: современные корпоративные мессенджеры // Пищевые инновации и биотехнологии. 2016. С. 404–405.
3. Фионова К. В., Матвеева А. С. Влияние корпоративных социальных сетей на производительность труда работников // Повышение производительности труда на транспорте – источник развития и конкурентоспособности национальной экономики. 2021. С. 152–154.

С. М. Киляшова

обучающаяся 3-го курса Института экономики и управления

О. И. Федотова

старший преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Рассматривая динамику развития социально-экономических структур, целью экономического развития любого региона является повышение уровня благосостояния населения.

Качество жизни населения является комплексной и многомерной категорией, оценка которой зависит от множества факторов, в первую очередь от показателей человеческого развития: уровня грамотности и образования, ожидаемой продолжительности жизни, коэффициента неравенства Джини. Данная совокупность позволяет определить качество человеческого и социально-трудового потенциала общества [1, с. 268].

Отличительной особенностью социально-экономического развития Республики Татарстан является сформированная категория стратегических инициатив – Стратегия-2030.

Данная Стратегия имеет главную цель долгосрочного характера: Татарстан-2030 – масштабный конкурентоспособный устойчивый регион за счёт накопленного человеческого капитала. Данная система стратегического планирования создана в целях повышения качества государственного управления в социально-экономической сфере.

Анализируя динамику развития демографического фактора в Республике Татарстан, можно заметить медленное развитие человеческого капитала. Это объясняется тем, что тенденции изменения носят постепенный характер, плавный.

Динамика социально-экономических показателей, характеризующая уровень благосостояния населения в Республике Татарстан, за период с 2018 по 2021 года является положительной. В рейтинге регионов России в 2021 году Республика Татарстан располагается на 4-ом месте. Согласно рейтингу портала «РИА Новости» об условиях жизни населения, у Республики Татарстан 69,361 балла из 100 возможных [2].

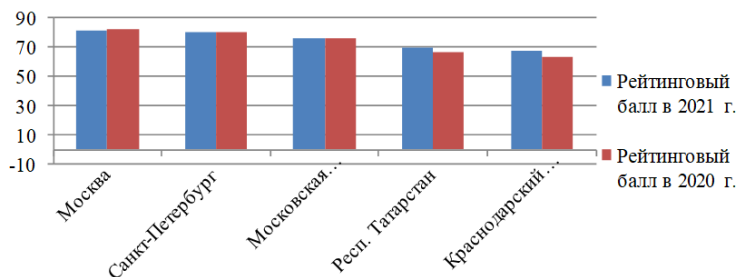


Рисунок 1 – Рейтинг регионов России по уровню благосостояния населения*

*Составлено по portalу РИА Новости

Индекс качества жизни населения определяется такими критериями, как покупательная способность, доходы населения, безопасность жизни, уровень экологической обстановки, политическая свобода, доступность недвижимости, уровень развития здравоохранения, доступность образовательной среды, благоприятные климатические условия, гарантия работы. Большая часть представленных критериев зависят от доходов и расходов населения.

Таблица 1 – Баланс доходов и расходов населения Республики Татарстан за 2018–2020 гг.*

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста, %**
Всего использовано доходов, %	100	100	100	100,0
В том числе в процентах:				
Покупка товаров и оплата услуг	67,3	69,4	70,9	105,3
Оплата обязательных платежей и взносов	14,7	14,8	15,8	107,5
Сбережения	14,1	11,1	8,1	57,4
Покупка валюты	4,2	4,0	3,7	88,1
Прирост (+), уменьшение (-) на руках	-0,3	0,7	1,5	358,3

*Составлено по сайту Татарстанстат

**Авторские расчёты

Основным инструментом изучения доходов и расходов населения является баланс их денежных доходов и расходов. С его помощью определяются источники доходов, величины, структуры расходов, сбережений населения и движение средств, которые в виде денежных до-

ходов поступают населению, расходуются на покупку товаров и оплату услуг, платежи, взносы и направляются на все виды сбережений [3].

Таким образом, по состоянию на 2020 год в среднем у граждан Республики Татарстан от всех доходов на руках остается 1,5 %, что, несомненно, лучше, по сравнению с 2018 годом, когда среднестатистическому жителю Республики Татарстан, после погашения всех затрат, надо было найти ещё 0,3 % от своего дохода для того, чтобы появилась возможность потратить данные денежные средства на мелкие расходы. Также виден постепенный прирост затрат на покупку товаров и оплату услуг, при этом наблюдается повышение процента погашения обязательных платежей и взносов, поэтому можно сказать, что люди в 2020 году стали больше пользоваться услугами кредитования в банках, но при этом можно наблюдать сокращения в таких сферах, как: сбережения и покупка валюты, что говорит о неоднозначной международной обстановке.

В приоритетные направления и задачи социально-экономической политики Республики Татарстан входит стратегия накопления человеческого капитала. Она включает в себя 5 направлений:

1. Динамика населения.
2. Образование – основа развития Татарстана.
3. Сохранение здоровья и продление долголетия.
4. Культура, доступная всем.
5. Занятость, производительность труда [4].

Все представленные направления имеют индивидуальные цели развития, при этом находясь во взаимосвязи. По каждому из направлений изложены главные возможности и задачи дальнейшего развития, а также ряд мер, которые включают в себя различные программы и проекты.

Учитывая все факторы и современную ситуацию в Республике Татарстан, данный субъект Российской Федерации обладает огромным потенциалом развития, это означает, что в дальнейшем Республика Татарстан будет стремительно развиваться, тем самым повышая уровень благосостояния своего населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузьмина Е. В. Особенности понятия «уровень жизни» в системе социально-экономических категорий // Идеи и идеалы. 2013. Т. 2. № 1 (15). С. 54–62.
2. Макроэкономика. Рейтинг российских регионов по качеству жизни. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10961039>

3. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М. : Финансы и статистика, 2018. 303 с.
4. Стратегия Республики Татарстан – 2030 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://kzn.ru/o-kazani/strategiya-kazani-2030/>
5. Захарова Е. Ю., Артюшкина Е. И., Борченко И. Д., Зыкова О. М., Кузнецов В. М. Изобразительное искусство. Мировая художественная культура. Челябинская область. 5–7 классы. 2016. 116 с.
6. Zolkin A. L., Aygumov T. G., Pakhomova A. I., Bobkov V. V. Research of modern opportunities for obtaining the grant support for innovative projects financing // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2021. С. 22032.
7. Pakhomova A. I., Yalmaev R. A., Belokurova E. V., Shabaltina L. V. Scenario of hi-tech growth of innovative economy in modern Russia // The 21st Century from the Positions of Modern Science: Intellectual, Digital and Innovative Aspects. 2020. С. 544–551.

М. Н. Кирилов

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

Н. С. Никитина

обучающаяся 1-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

На наш взгляд, одним из главных моментов эффективности управления в условиях кризисной ситуации является профессионализм, который основывается на подготовке специалистов, способных предвидеть, своевременно распознавать и успешно решать все трудности возможного развития. Человеческий капитал является одним из ключевых ресурсов управления. Вся деятельность компании напрямую зависит от того, какой квалификацией располагают его сотрудники, насколько эта квалификация соответствует задачам предприятия. Следовательно, возникает потребность исследования вопросов антикризисного управления персоналом организации, формирования профессиональных знаний, умений и навыков эффективного разрешения кризисных ситуаций в организации.

Следовательно, система антикризисного управления в значительной мере отличается от традиционного управления как управления в стабильных условиях [1].

Кризис персонала организации – несоответствие мотивационных установок, профессионального инструментария работников и условий труда требованиям организационных целей и задач [2].

С точки зрения человеческого фактора для ситуации кризиса персонала характерно возникновение как минимум двух проблем. Во-первых, рассогласование между профессиональным инструментарием, которым обладает персонал, и тем, который требуется для новой сложившейся ситуации. Во-вторых, это неестественность сформировавшейся организационной культуры новым условиям внешней среды.

Рассмотрим данные проблемы более подробно:

1. Первая проблема – это рассогласование между профессиональным инструментарием, которым обладают работники, и тем, который требуется для новой сложившейся ситуации.

Для решения данной проблемы, на наш взгляд, нужно любой компании подготовить своих сотрудников в первую очередь морально к наработке нового профессионального инструментария. Моральная подготовка в некоторых компаниях проводится профессиональными психологами, во многих российских компаниях роль психолога берут на себя руководители отделов или кадровики. Обычно компании проводят повышение квалификации, мастер-классы, тренинги, возможно посещение профессиональных выставок. Таким образом они развивают уровень квалификации своего персонала и мотивируют своих сотрудников не только к росту в своей специализации, но и к освоению нового профессионального инструментария в своей компании. Естественно, что интерес сотрудников к развитию в новом для них направлении также должен подкрепляться и финансовым аспектом.

2. Вторая проблема – это неестественность сформировавшейся организационной культуры новым условиям внешней среды.

Организационная культура – это ценности и нормы, закрепленные за каждым сотрудником по его иерархичной лестнице в компании. Многие компании не смогли подготовиться к условиям новой внешней среды. И из-за этого начинает размываться организационная структура компании. Это обуславливается тем, что один сотрудник может совмещать в своем рабочем функционале от двух должностей и более. Таким образом персонал начинает путаться, к кому обратиться для решения возникшего вопроса, и эта суета приводит к сильной затрате рабочего времени, а также лишнему стрессу для персонала. Персонал не успевает выполнить объем своей работы. В связи с лишней затратой энергии сотрудника приходит истощение его морального ресурса и быстрое выгорание. На наш взгляд, решение данной проблемы очевидно. Для этого просто нужно создать и сопоставить чуткую иерархию по решению любого вопроса, возможно, службу помощи в пределах организации, чтоб сотрудник не бегал по офисам и не тратил свое время и нервы, а просто набрал номер или написал в чат данной службы для решения своего вопроса.

Сильный руководитель обязан уметь построить процесс включения сотрудников к принятию и реализации административных решений. Для быстрой адаптации сотрудников организации в управление руководитель должен проводить с ними разбор имеющихся проблем. Постепенно создавая свою личную административную команду. С точки зрения создания устойчивости компании такое положение вещей наиболее благоприятно.

В соответствии с законом цикличности развития, кризис следует анализировать как обыкновенное явление, естественный момент жизни

в любой организации. Следовательно, любая компания, используя комплексный подход, обязана иметь личную теорию антикризисного управления, позволяющую оперативно и эффективно реагировать на вызовы беспорядочной экономической среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ряховская А. Н., Крюкова О. Г., Арсенова Е. В. Зарубежная практика антикризисного управления. Магистр. 2022. 336 с.
2. Спивак В. А. Управление персоналом. М. : Юрайт. 2020. 207 с.
3. Butko S. S. Visual materials and their presentation in teaching English to hearing impaired students // Педагогический журнал. 2019. Т. 9. № 6-1. С. 120–124.
4. Pivneva S. V., Denisova D. A., Vitkovskaya N. G., Zakieva R. R., Muraya E. N., Ushakova G. Advanced information technology: automated and individual learning systems // International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering. 2019. Т. 8. № 6. С. 3481–3487.
5. Лосев А. Н. Искусственный интеллект и экономическая теория // Доклады ТСХА. 2019. С. 331–334.

Д. А. Матвеева

преподаватель кафедры «Организация и менеджмент

У. А. Сидорова

обучающаяся 2 курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЮКМБ»

Конкурентоспособность является составной частью успешного ведения любого бизнеса. Данный факт в первую очередь связан с мобильностью организаций, то есть умением подстраиваться под современное течение. Можно сказать, что высокий уровень конкурентоспособности является довольно важной составляющей для организации. При этом необходимо достигнуть ситуации, при которой качество продукции было бы выше, чем у конкурентов. Молочная промышленность относится к производителям товаров массового спроса. Молочная продукция является повседневными продуктами питания, а также обладает важнейшими полезными свойствами. На рынке труда, конкуренция в данной отрасли очень высока, так как продукция имеет насыщенность от разных производителей.

ООО «Юговской комбинат молочных продуктов» является крупнейшим современным предприятием по производству высококачественной продукции из натурального молока, занимает лидирующую позицию на рынке РФ. Основным видом деятельности предприятия является производство молока (кроме сырого) и молочной продукции. Также организация выпускает полутвердые сыры ГОСТ, масло ГОСТ, спреды, плавленые продукты.

Для оценки конкурентоспособности необходимо проследить динамику выручки с целью определения ликвидности организации. Выручка – это доход, который предприятие заработало за реализацию своей продукции.

Рассмотрим выручку в ООО «Юговской Комбинат Молочных Продуктов», которая представлена на рисунке 1.

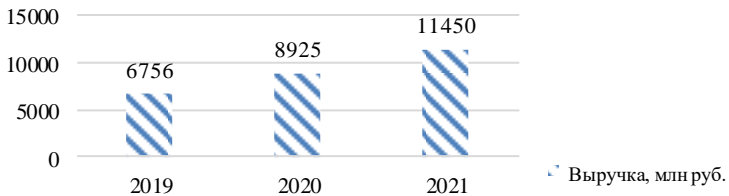


Рисунок 1 – Выручка ООО «Юговской комбинат молочных продуктов», млн руб.*

*составлено авторами на основании годовой бухгалтерской отчетности ООО «Юговской Комбинат Молочных Продуктов»

Анализируя динамику, можно отметить, что выручка в 2021 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась на 4694 млн руб., это говорит нам о росте эффективности производства. Проведем сравнительный анализ по определенным параметрам выбранного предприятия с конкурентами по продукции.

Таблица 1 – Анализ основных конкурентов ООО «ЮКМБ»*

Наименование показателя	ПАО Молочный комбинат «Воронежский»	ООО «Юговской Комбинат Молочной Продукции»	АО «Зеленодольский молочно-перерабатывающий комбинат»	ООО «Русская аграрная группа»	ООО «РОСТАГРОКОМПЛЕКС»
Ассортимент	Сметана, сырки, творожные, масло, сыры	Сыры, спреды, масло, сливки	Сыры, сливки, сметана, творожки	Масло, сыры, сливки, сметана	Сырки, творожные, спреды, сметана, масло
Способ сбыта	Оптовая торговля	Оптовая торговля	Оптовая торговля	Оптовая торговля	Оптовая торговля
Рекламная кампания	Рекламы по телевидению, в социальных сетях, спонсорство проектов	Плакаты и вывески в городе, работа на выставке продукции, реклама на телевидении, радио, конкурсы в соц. сетях, буклеты	Реклама в соц. сетях, буклеты, реклама по телевидению, плакаты и вывески	Участие на выставках, буклеты, вывески, реклама в соц. сетях. Рекламы по телевидению, радио	Реклама в соц. сетях, радио, реклама по телевидению, спонсорство в проектах

Продолжение таблицы 1

География	Воронежская область	Пермский край	Республика Татарстан	Рязанская область	Московская область
Средняя цена	89,5	91,5	87	90	91
Выручка, млн руб.	22 553	11 450	9 548	11 944	14 178
Чистая прибыль, млн руб.	1 074	1 450	898	1 282	1 599

*составлено авторами

ООО «ЮКМП» является лидером по переработке молока в России. Наличие современной лаборатории и высокий профессионализм технологов комбината позволяют добиться высокого качества продукции. ЮКМП входит в 5-ку лидеров по производству спредов. Продукция предприятия есть во многих городах. Организация обладает отличной репутацией среди клиентов, что способствует устойчивому положению на масложировом рынке РФ. Все этапы производства контролируются.

Исходя из анализа полученных результатов можно выявить ряд недостатков:

1. Большое количество конкурентов.
2. Возможность выхода из строя оборудования.
3. Большая средняя цена за продукцию.

С целью повышения уровня конкурентоспособности организации необходимо развивать маркетинговую стратегию, в том числе рекламную кампанию. Одним из методов является разработка баннера (рисунок 2).



Рисунок 2 – Разработка баннера

ООО «Юговской Комбинат Молочных Продуктов»**

**составлено авторами

Мы разработали один из вариантов баннера, который послужит для привлечения покупателей, а также для имиджа предприятия. Баннер можно разместить на стендах в других городах, тем самым разрекламировать продукцию. Баннер можно использовать в таргетной и контекстной рекламе в сети Интернет, что позволит привлечь больший интерес к продукции предприятия.

Проанализировав ООО «Юговской Комбинат Молочных Продуктов», можно сделать вывод о том, что он является достойным конкурентом на рынке. Продукция предприятия обладает высоким качеством. Увеличение выручки на предприятии говорит о том, что организация развивается. Одним из методов повышения уровня конкурентоспособности является оптимизация и усовершенствование рекламной кампании. В связи с этим нами был разработан баннер, который будет привлекать внимание покупателей, а также повысит узнаваемость бренда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ломакина А. Н., Шамрина С. Ю., Манчук Е. П. Исследования регионального рынка молока и молочной продукции // *Kant*. 2018. № 3 (28). С. 192–196.
2. Шарипова З. С. Совершенствование ассортиментной политики в ООО «Юговской комбинат молочных продуктов» // *Молодой ученый*. 2021. № 52 (394). С. 267–269.
3. Быковская Н. В., Иванова Н. М. Анализ рынка продукции свиноводства с помощью конкурентных карт // *Экономика сельского хозяйства России*. 2014. № 5. С. 53–64.

В. В. Осипова

преподаватель специальных дисциплин

А. И. Тихонова

студентка 3-го курса специальности

«Экономика и бухгалтерский учёт»

ГБПОУ «Лукояновский Губернский колледж», Лукоянов, Россия

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ООО «РОДНОЕ ПОЛЕ» ЛУКОЯНОВСКОГО РАЙОНА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

На современном этапе развития в условиях рыночной экономики обеспечение предприятий агропромышленного комплекса рабочей силой, эффективность их использования – важнейшее условие эффективного функционирования деятельности предприятия.

Предприятия сами отвечают за свою деятельность и сами принимают решения о дальнейшем развитии. А в рыночной экономике выживает тот, кто наилучшим образом использует имеющиеся у него ресурсы для получения максимального количества прибыли, решая основные проблемы экономической деятельности. Из известных на данный момент факторов производства одним из главных, а зачастую и основным, требующим наибольших затрат, является труд. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства [1].

В связи с этим актуальным моментом является анализ использования трудового потенциала в ООО «Родное поле» Лукояновского района Нижегородской области.

Рассмотрим динамику численности трудовых ресурсов в данном предприятии.

В анализируемом предприятии в период с 2016 по 2020 гг. наблюдается ежегодное сокращение численности работников. Общая численность сократилась на 15 чел. или на 29 %. Это связано с сокращением численности занятых в с.-х.-производстве. Из них число постоянных работников снизилось на 12 человек или на 27 %. В составе постоянных в два раза стало меньше трактористов-машинистов, доярок – на 14 %, скотников – на 11 %.

Таблица 1 – Динамика численности работников в ООО «Родное поле»
Лукояновского района Нижегородской области, чел.

Показатель	Годы					Темп роста, % **
	2016*	2017*	2018*	2019*	2020*	
Всего по организации:	52	48	42	38	37	71
в т. ч. занятые в с.-х.-производстве	52	48	42	38	37	71
в т. ч. рабочие постоянные	43	33	34	31	39	73
из них:						
- трактористы-машинисты	8	7	4	4	4	50
- операторы машинного доения	7	7	6	6	6	86
- скотники КРС	9	9	9	8	8	89
Служащие:	9	9	8	7	7	78
из них:						
- руководители	4	3	3	3	3	75
- специалисты	5	6	5	4	4	80

*составлено по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности

** авторские расчёты

Число служащих также уменьшилось с 9 до 7 человек, снижение составило 22 %. Из них число руководителей снизилось на 25 %, специалистов – на 20 %.

В таблице 2 рассмотрим показатели интенсивности использования трудового потенциала.

За последние 6 лет в ООО «Родное поле» происходит снижение интенсивности использования трудовых ресурсов. Так фактическая занятость в течение года снизилась на 45 дней. В связи с чем использование годового фонда рабочего времени сократилось на 16 %. Однако средняя продолжительность рабочего дня выросла на 1,1 часа.

С сокращением числа трактористов в 2 раза увеличилась нагрузка на 1 тракториста на 153 га. При этом площадь пашни за 6 лет снизилась всего лишь на 102 га.

Нагрузка коров на 1 доярку снизилась на 4 головы в связи с сокращением поголовья коров с 253 гол. в 2016 до 194 гол. в 2020 г.

Как правило, с ростом интенсивности должно происходить увеличение показателей эффективности использования ресурсов.

Таблица 2 – Интенсивность использования трудовых ресурсов в ООО «Родное поле» Лукояновского района Нижегородской области

Показатель	2016 г.*	2017 г.*	2018 г.*	2019 г.*	2020 г.*	Отклонение (+/-)**
Занятость в течение года, дни	288	292	262	263	243	-45
Использование годового фонда рабочего времени, %	103	104	94	94	87	-16
Средняя продолжительность рабочего дня, час	6,9	6,9	7,5	7,4	8,0	1,1
Нагрузка:						
- пашни на 1 тракториста, га	179	170	302	318	332	153
- коров на 1 доярку, гол.	36	36	38	34	32	-4

*составлено по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности

** авторские расчёты

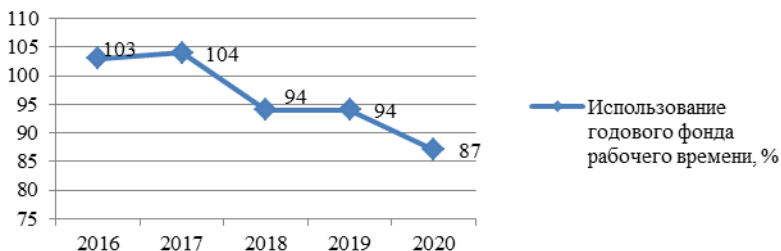


Рисунок 1 – Динамика использования годового фонда рабочего времени в ООО «Родное поле»

Проанализируем показатели производительности труда в ООО «Родное поле» (табл. 3).

В анализируемом хозяйстве, не смотря на сокращение интенсивности использования рабочей силы, наблюдается рост эффективности её использования, что является положительным фактом. Так производство зерна на 1 тракториста выросло в 2 раза, а ежегодный прирост составляет 755 ц/чел. Производство молока на 1 доярку также увеличилось на 16 %. Ежегодное увеличение составляет 58 ц/чел.

Таблица 3 – Эффективность использования трудовых ресурсов в ООО «Родное поле» Лукояновского района Нижегородской области

Показатель	2016 г.*	2017 г.*	2018 г.*	2019 г.*	2020 г.*	Темп роста, %**	Среднегодовой абсолютный прирост (+/-)**
Произведено, ц:							
- зерна на 1 тракториста	2973	4231	5742	4657	5993	202	755
- молока на 1 доярку	1458	1424	1460	1717	1690	116	58
Годовая производительность, тыс. руб./чел.	698	961	1037	1205	1209	173	127,8
Часовая производительность, руб./чел.-час	349	480	525	619	622	178	68,3
Общая трудоёмкость, чел.-час/100 руб.	0,29	0,21	0,19	0,16	0,16	55	-0,03
Прибыль от продажи на 1 чел.-час, руб.	3,1	6,0	1,9	11,4	47,1	1519	11,0

*составлено по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности

** авторские расчёты

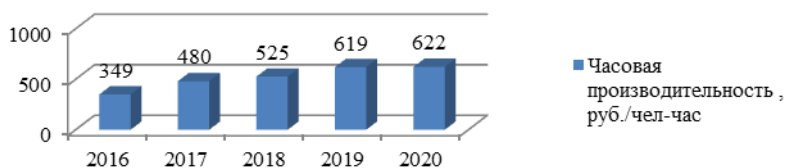


Рисунок 2 – Динамика часовой производительности труда в ООО «Родное поле»

Годовая производительность выросла в 1,7 раза. Ежегодный прирост – 127,8 тыс. руб./чел. Рост годовой производительности обусловлен приростом часовой производительности в 1,8 раза (рис. 2).

Общая трудоёмкость при этом снизилась за 6 лет на 45 %, что следует выделить позитивным моментом в использовании трудового потенциала. И что самое главное, в 15 раз возросла прибыль в расчёте на 1 чел.-час трудовых затрат.

Любой эффективный труд должен быть соответствующим образом оплачен и стимулирован. Как правило, с ростом производительности увеличивается и оплата труда.

Проследим данную динамику в ООО «Родное поле» (табл. 4).

Таблица 4 – Динамика оплаты труда в ООО «Родное поле»
Лукояновского района Нижегородской области

Показатель	*. 2016 г.	*. 2017 г.	*. 2018 г.	*. 2019 г.	*. 2020 г.	Темп роста, %**
Фонд оплаты труда на 1 работника в год, тыс. руб.	174	181	214	216	243	140
Среднемесячная оплата труда, руб.	14500	15083	17833	18000	20250	140
Коэффициент опережения роста производительности над ростом оплаты труда, %	x	x	x	x	x	124

*составлено по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности

** авторские расчёты

Годовая оплата работников ООО «Родное поле» за 6 лет выросла в 1,4 раза или на 69 тыс. руб./чел. Это связано с ростом среднемесячной оплаты труда на 5750 руб. А рост оплаты труда обусловлен ростом его производительности. Так в хозяйстве наблюдается опережение роста производительности труда над ростом его оплаты на 24 %, что соответствует законам экономики.

Таким образом, на основе проведённого исследования можно сделать следующее заключение:

- ✓ в хозяйстве наблюдается ежегодное сокращение численности работающих;
- ✓ снижается интенсивность использования трудовых ресурсов;

✓ несмотря на сокращение показателей интенсивности, наблюдается ежегодный прирост показателей эффективности использования труда людей;

✓ в ООО «Родное поле» рост эффективности использования трудового потенциала сопровождается увеличением оплаты труда работников;

✓ положительным фактом следует считать опережающий рост производительности над его оплатой, что соответствует законам экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Симонова М. В. [и др.] Экономика труда : учебник для академического бакалавриата / Под общей редакцией М. В. Симоновой. Москва : Издательство Юрайт, 2019.

2. Годовая бухгалтерская отчётность ООО «Родное поле» Лукояновского района Нижегородской области за 2016–2020гг.

О. И. Федотова

старший преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»

К. А. Ягунова

обучающаяся Института экономики и управления группы 19 МО

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Конкурентные отношения являются важнейшим компонентом любого рыночно-ориентированного экономического пространства. Это обусловлено тем, что они предполагают поведение, позволяющее добиться наилучших экономических результатов по сравнению с организациями, действующими в той же сфере экономических отношений.

В настоящее время рыночная экономика представляет собой сложный механизм взаимодействия сразу нескольких структур: коммерческой, финансовой, информационной и, конечно же, производственной. Существование конкуренции в этих взаимодействующих структурах в современных условиях, в свою очередь, способствует повышению качества использования ресурсов компании, а также внедрению всевозможных нововведений для опережения конкурентов. Когда вы углубитесь в эту область, вы поймете, что вышеизложенное – лишь верхушка айсберга.

Конкурентоспособность рассматривается не только как основа, на которой строится успешная и процветающая компания, но и как ключевой фактор при выборе проектов для успешных инвесторов, т. е. тот, кто сможет применить рыночные знания для создания реальной производственной программы, учитывающей все области рыночного спроса, тот и получит наибольшую экономическую выгоду. Это в равной степени относится ко всем компаниям, работающим в различных отраслях народного хозяйства.

Данный вопрос актуален, поскольку в нынешних условиях России усиливается конкуренция, в результате чего руководители бизнеса постоянно отслеживают новые (конкурентные) инструменты управления организациями и рычаги повышения конкурентоспособности.

Конкуренция – борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы. Это соперничество между товаропроизводителями за лучшие, экономически более выгодные усло-

вия производства и сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли. Она способствует эффективному использованию ограниченных ресурсов [1, с. 206].

Существует несколько разновидностей конкуренции: отраслевая, ценовая, прямая, совершенная, конкуренция покупателей и продавцов, межотраслевая, неценовая, косвенная и несовершенная [2, с. 210].

Целью конкуренции является получение наиболее выгодных условий и наибольшей прибыли от реализации товаров и услуг. Как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные условия продажи и покупки товаров и услуг, конкуренцию характеризовал Адам Смит [3, с. 10].

Есть такое понятие, как конкурентная стратегия. Эта концепция характеризуется стремлением компании завоевать конкурентную рыночную позицию в отрасли, то есть на главной арене, где, разумеется, за одно и то же место борются другие компании, в данном случае конкуренты. Целью конкурентной стратегии является достижение прибыльного и, главное, устойчивого положения, позволяющего фирме конкурировать в этой области с конкурентами, укрепляя свое конкурентное преимущество перед конкурентами на рынке.

Филипп Котлер выделял несколько видов такого рода стратегий, исходя из доли рынка, занимаемой фирмой [4]:

- стратегия лидера рынка;
- оборонительная стратегия;
- стратегии претендента на лидерство;
- стратегии последователя;
- стратегии обитателя ниши;
- атакующие стратегии.

Компания должна ориентироваться на своих конкурентов, чтобы достичь желаемого результата в условиях современной экономики, таким образом, нужно найти слабые стороны конкурентов, а затем запустить маркетинговую атаку на эти слабые стороны, однако, не стоит забывать и о тщательном изучении сильных сторон своих конкурентов, чтобы избежать неудачи. Как показывают время и практика, компании вовсе не обязательно быть лучшей в каждой сфере деятельности, достаточно сконцентрировать свои усилия на нескольких направлениях, добиться впечатляющих результатов, а затем и лидерства, а в остальных быть «на втором плане».

Процесс создания и реализации программ и планов действий, а также всех различных мероприятий, связанных по исполнителям и срокам, при этом нацеленных на достижение стратегических целей и задач, называется стратегическим планированием

По словам Питера Лоранжа, процесс стратегического планирования – это инструмент, помогающий в принятии управленческих решений [5].

Задача такого планирования состоит в том, чтобы обеспечить изменения бизнеса в достаточной степени.

Есть 4 ключевых позиции управленческой деятельности [6]:

- дифференциация ресурсов;
- приспособливание к внешней среде;
- внутренняя координация;
- осознание организационных стратегий.

Стоит обратить внимание на последний вид управленческой деятельности, представленный в приведенном выше списке.

Стратегия представляет собой комплексный, подробный и всеобъемлющий план, призванный обеспечить реализацию миссии организации и достижение ее целей.

Основные тезисы стратегии:

- стратегия обычно разрабатывается высшим руководством, но ее реализация предполагает участие всех уровней управления;

- стратегический план должен разрабатываться с точки зрения всей корпорации, а не отдельного лица;

- план должен быть подкреплён обширными исследованиями и доказательствами;

- стратегические планы должны быть подготовлены таким образом, чтобы они не только оставались согласованными в долгосрочной перспективе, но и были достаточно гибкими, чтобы обеспечить их диверсификацию и переориентацию по мере необходимости [7].

Составление стратегического плана представляет собой пошаговую подготовку к будущему. На рисунке 1 представлен процесс стратегического планирования, который включает в себя следующие этапы (рис. 1).

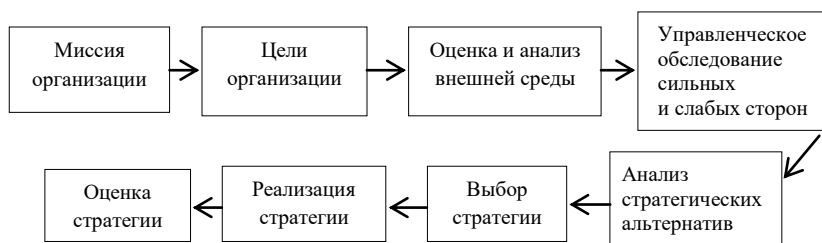


Рисунок 1 – Процесс стратегического планирования

Когда руководство рассмотрит все доступные стратегические варианты, оно приступает к определению конкретной стратегии. Выбор падает на стратегическую альтернативу, которая увеличивает производительность организации в долгосрочной перспективе. Оно должно быть конкретным и однозначным.

Существуют факторы, влияющие на стратегический выбор руководителей. Здесь представлены некоторые из них[8]:

1. Риск.
2. Знание прошлых стратегий.
3. Реакция на владельцев.
4. Фактор времени.

После выбора основополагающей общей стратегии дело переходит к ее реализации. Данный процесс сопровождается слиянием выбранной стратегии с другими организационными функциями.

Одним из важнейших этапов координирования стратегии является разработка ориентиров и планов: тактики, правил, процедур, и, конечно, политики.

В зависимости от того, как руководство разрабатывает краткосрочные цели, которые согласуются с долгосрочными целями и облегчают их достижение, также зависит способность быстро развивать организацию. Эти краткосрочные стратегии называются тактиками.

Здесь представлены некоторые характеристики тактических планов:

- тактика разрабатывается во время разработки стратегии;
- если стратегия почти всегда разрабатывается на высших уровнях управления, то тактика, напротив, часто разрабатывается на среднем уровне управления;
- тактика рассчитана на меньший период, нежели стратегия;
- в то время как результаты стратегии не могут оставаться незамеченными в течение нескольких лет, тактические результаты проявляются очень быстро и легко соотносятся с определенными действиями.

Чтобы сравнить результаты выбранной стратегии, стратегический план должен быть оценен для сравнения результатов выбранной стратегии. Разработка и последующая реализация стратегического плана кажутся простым процессом, но постоянная оценка плана необходима для его долгосрочного успеха.

Оценка стратегии проводится путем сопоставления результатов работы с целями. Данный процесс будет использоваться в качестве механизма обратной связи для адаптации и уточнения выбранного

подхода. Чтобы быть эффективной, оценка должна быть систематической и непрерывной.

В процессе оценки используется несколько критериев как количественных, так и качественных. Количественными критериями оценки являются такие показатели, как: доля рынка, рост продаж, уровень затрат и эффективности, а также уровень затрат и эффективности продаж, текучесть кадров, прогулы, удовлетворенность сотрудников, чистая прибыль, выплаты по ценным бумагам, курс акций, ставка дивидендов, прибыль на акцию.

Качественными критериями оценки являются: способность привлекать высококвалифицированных менеджеров, увеличивать объем предлагаемых клиентам услуг, глубокое знание рынка, снижать риски, использование возможностей.

После выбора стратегии развития следующего плана руководство должно провести тщательный аудит структуры организации, чтобы определить, способствует ли она достижению целей компании. Стратегия определяет структуру. Концептуально структуры всегда должны отражать стратегию.

Наилучшей организационной структурой является та, которая соответствует размеру, динамике, сложности и составу организации. По мере развития организаций и их целей меняются их стратегии и, конечно же, планы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Узбекова И. К. Конкуренция, понятие, сущность, функций и виды в зависимости от соотношения спроса и предложения // Форум молодых ученых. 2018. № 12-4 (28). С. 206–208.

2. Врачева Я. Э. Разновидность конкуренции и ее функции // XXIV Туполевские чтения (Школа молодых ученых). Казанский национальный исследовательский технический университет им. А. Н. Туполева. КАИ, Казань. 2019. С. 210–212.

3. Еремеева Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2021. 242 с.

4. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Кантуревского. СПб. : Питер, 2006. 816 с.

5. Виленский П. А., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика : учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Депо, 2002. 888 с.

6. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учебное пособие для вузов. Москва : ГНОМ и Д, 2001. 304 с.
7. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность. Москва : Альфа-Пресс, 2004. 160 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва : «Дашков и Со», 2002. 892 с.
9. Сибиряев А. С. Государственная инновационная политика в Российской Федерации: подходы к разработке и реализации : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Государственный университет управления. Москва, 2011. 25 с.
10. Kapitonov I. A. International regulation of the restriction of the use of environment // Periodicals of Engineering and Natural Sciences. 2019. Т. 7. № 4. С. 1681–1697.

СЕКЦИЯ № 2 «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОРЫВ В БУДУЩЕЕ»

Т. Арнаут

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

З. А. Мишина

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В настоящее время анализ фонда заработной платы является актуальной проблемой, так как включает в себя денежные выплаты коллективу за проделанную работу [1]. Важнейшей задачей анализа фонда заработной платы считается использование организацией одного из важнейших ресурсов, как человеческий труд, за результат которого следует получение вознаграждения, за свой реализованный труд.

Штатное расписание является одним из основных документов для расчета фонда заработной платы бухгалтерией.

Стоит сказать, что существует различие между фондом оплаты труда и фондом заработной платы, так как ФОТ включает в себя все выплаты работникам, в то время как ФЗП – денежные выплаты сотрудникам за осуществление определенного вида деятельности [2].

Для определения динамики эффективного использования ФОТа в учреждении влияет, такие характеристики, как численность персонала, оценка полноты использования трудовых ресурсов и т. д. Для оценки полноты использования трудовых ресурсов следует проанализировать фонд рабочего времени учреждения на основании данных годовой бухгалтерской отчетности.

Проанализировав данные таблицы, мы видим, что численность работников увеличилась на 6 человек за анализируемый период, было отработано 574 дня, то есть за исследуемый период отклонение составило 0,37 %, что способствует положительной динамике учреждения.

Таким образом мы можем рассчитать фонд рабочего времени в ГБОУ ВО НГИЭУ за отчетный год по формуле:

$$\text{ФРВ} = \text{ЧР} \cdot \text{Д} \cdot \text{П} = 574 \cdot 321,8 \cdot 8 = 1\,477\,705,6,$$

где ФРВ – фонд рабочего времени; ЧР – численность рабочих; Д – отработанные дни; П – средняя продолжительность рабочего дня.

Таблица 1 – Оценка полноты использования фонда рабочего времени в ГБОУ ВО НГИЭУ

Показатель	Исследуемый период					Отклонение	Темп прироста, %
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.		
Численность рабочих, чел.	568	565	572	571	574	6	108,82
Отработано дней одним рабочим за год, чел.-дн. · 1000 или /100	320,6	317,6	320,2	319,9	321,8	1,2	100,37
Отработано часов одним рабочим за год, чел.-час.	2564,8	2545,5	2571,2	2559,2	2574,4	9,6	100,37
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	8	8	8	8	8	0	100

* Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ГБОУ ВО НГИЭУ

** авторские расчеты

Средняя продолжительность рабочего дня.

Заключительным шагом в анализе фонда оплаты труда является сравнение оценки ФОТа и средней месячной заработной платы в ГБОУ ВО НГИЭУ, анализ которой представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка фонда заработной платы и среднемесячной заработной платы в ГБОУ ВО НГИЭУ

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение
Численность работников, чел.	568	565	572	571	574	8
Среднемесячная заработная плата, руб. 3/1/12	21837,876	21713,5	21548,8	21176,807	22524,176	686,3
Фонд заработной платы, тыс. руб.	148846963	147217530	147910963	145103482	155146524	6299561

* Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ГБОУ ВО НГИЭУ

** авторские расчеты

Анализ данной таблицы показал, что в ГБОУ ВО НГИЭУ в 2021 по сравнению с 2019 г. фонд заработной платы увеличился на

6 299 561 руб. и составил 155 146 524 руб. Данный факт связан с увеличением работников на 6 человек, также на увеличение фонда заработной платы повлияло увеличение среднемесячной заработной платы в 2021 году на 686,3 руб., что является положительным моментом в анализе фонда оплаты труда в ГБОУ ВО НГИЭУ.

Таким образом, можно сделать вывод, что фонд оплаты труда за последние 5 лет, мы выяснили, что динамика фонда заработной платы положительная, сократились расходы на поиск и обеспечение учреждения новыми кадрами. Можно сказать, что с каждым годом мы наблюдаем положительную тенденцию учреждения в сфере оплаты труда. Для определения динамики фонда заработной платы следует использовать такие показатели, как среднемесячная заработная плата, динамика трудовых ресурсов, полнота использования рабочего времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ [электронный ресурс]: утв. Федеральным законом от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ: в ред. Федерального закона от 28.06.2021 № 220-ФЗ // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Арнаут Т., Мишина З. А. Современные проблемы заработной платы в бюджетных организациях // Учетно-аналитические инструменты развития цифровой экономики. 2021. С. 20–22.
3. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ [Электронный ресурс]: утв. Федеральным законом от 27.07.2004 № 79-ФЗ: в ред. Федерального закона от 02.07.2021 № 79-ФЗ // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

А. Д. Ашихина

обучающаяся 1 курса, направления 38.03.05 Бизнес-информатика

Н. С. Завиваев

ст. преподаватель кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ Княгинино, Россия

АНАЛИЗ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ И ТУРИЗМА

Современный мир переживает переход от «индустриального общества» к «информационному». Из-за нынешней обстановки в мире технологии могут облегчить нашу жизнь во многом, также и в сфере культуры. Из-за санкций, которые выдвинули другие страны в сторону России, проблематично выехать за границу и посетить музеи, театры, библиотеки и другие культурные заведения. Поэтому особенно актуальными становятся мобильные приложения как средства формирования информационной культуры общества. Благодаря технологиям не нужно отстаивать длинные очереди в кино, театр или музей за билетами – всё дело в одном клике на мобильном экране [1].

Исходя из чего, была определена цель данной научной работы – проанализировать рынок мобильных приложений в сфере культуры и изучить их работу.

Сейчас у многих музеев есть приложение, которое помогает посетителям ориентироваться в экспонатах. Человек может прийти в музей, навести камеру на QR-код и на экране его мобильного телефона высветится вся информация об экспонате. Или можно найти электронную галерею, в которой будет большое количество картин с описанием.

С 2009 года началось развитие в России мобильного приложения как инструмента работы с музейной аудиторией, и пик популярности мобильных приложений пришелся на последующие пару лет. Сторонние мобильные приложения для музеев развивались примерно в это же время, так в 2011 году была создана сторителлинг-платформа «izi.travel». На базе сервиса площадки, объединяющей создателей мультимедийных гидов со всего мира и миллионы путешественников. Являясь бесплатной и открытой платформой, данный сервис имеет большой потенциал роста. Данный сайт прост в использовании, и любой сможет найти нужную информацию.

Приложения имеют много полезной информации, удобны в использовании, но бывают сбои в работе.

Не было обнаружено ни одного приложения для музеев. Всего было найдено 6 приложений, которые не особо популярны.

Нижегородская область исторически является одним из важнейших культурных центров России. В области действуют 13 государственных и муниципальных театров, 64 музея, Нижегородский государственный выставочный комплекс, Государственная академическая филармония им. М. Ростроповича.

У Нижегородской области есть некоторые проблемы:

- низкое материально-техническое состояние учреждений культуры;
- плохая активность привлечения частных инвестиций;
- низкая ориентированность культурных учреждений и мероприятий на молодое поколение, несоответствие современным критериям; низкая маркетинговая активность.

Стратегия развития Нижегородской области в сфере культуры до 2035 года:

1. Нужно повысить обеспечение районов культурными учреждениями и улучшить материально-техническое состояние культурных учреждений.

2. Необходимо обеспечить регион объектами (музеями, арт-пространствами и др.) современного уровня оснащенности, в том числе для людей с ограниченными возможностями. Также развивать индустриальные музейные комплексы региона.

3. Надо использовать современные технологии, в том числе виртуальную реальность для создания интерактивных и онлайн-экскурсионных туров. Создание интереса к региону через использование известных личностей (Горький, Михалков, Ростропович). Создание общей информационной системы, соединяющей «культурную жизнь» региона.

4. Нужно внедрить российские и зарубежные практики. Создать единый механизм привлечения частных инвесторов и соответствующие правовые и институциональные возможности для использования потенциала меценатства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маслов Н. С., Завиваев Н. С., Проскура Н. В., Кондратьева Н. Н. Развитие телекоммуникационных услуг как базис для перехода к цифровой экономике // Вестник НГИЭИ. 2018. № 12 (91). С. 87–96.

А. Е. Баландина*обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления***О. А. Зубренкова***к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»**ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия*

АНАЛИЗ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Заработная плата – это основной стимул работников, поэтому правильная ее организация главным образом влияет на темпы роста производительности труда, финансовое состояние организации, а также является толчком для повышения квалификации работников. Рассмотрим это на примере коммерческой организации ООО «Управляющая компания» г. Шарья.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие эффективность оплаты труда и стимулирование трудовой деятельности персонала УК «Управляющая компания» в 2017–2021 гг.

Показатель	Годы					Отклонение (+/-)	Темп изменения, %
	2017	2018	2019	2020	2021		
ФОТ, тыс. руб.	23541	24491	31345	40453	43335	19794	184
Среднесписочная численность персонала, чел.	44	44	51	62	62	18	141
Средняя заработная плата, руб.	44586	46384	51218	54372	58246	13660	131
Выручка, тыс. руб.	46893	56000	56256	51607	55970	9077	119
Чистая прибыль, тыс. руб.	2796	2771	4199	1003	4642	1846	166
Производительность труда, тыс. руб.	1066	1273	1103	832	903	-163	85
Средняя выработка, чел.-часов	23,73	28,34	28,47	26,01	28,32	4,59	119
Зарплатоотдача, руб.	2	2,3	1,8	1,3	1,3	-0,7	65
Зарплатоемкость, руб.	0,5	0,4	0,6	0,8	0,8	0,3	160

На основе представленных данных можно составить диаграмму.

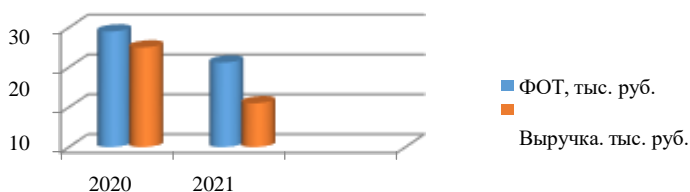


Рисунок 1 – Сопоставление темпов прироста выручки и ФОТ в 2020–2021 гг.

На диаграмме рисунка 1 сопоставим процентное изменение расходов на персонал с изменением объемов выручки. Можно сделать вывод об эффективности материальной мотивации персонала, несмотря на падение продаж в 2020 году. Фактический рост фонда оплаты труда в 2020 году при отсутствии повышения заработных плат связан с увеличением численности персонала предприятия, с кадровыми перестановками и с большей загруженностью производственных рабочих, получающих сдельную оплату.

В течение пяти лет произошло увеличение среднегодовой выработки персонала на 19 %. Производительность труда в 2021 году увеличивается, но по-прежнему остается ниже уровня 2017 года.

Зарплатоотдача на протяжении исследуемого периода имеет тенденцию к уменьшению, так в 2017 году на один рубль приходилось 2 рубля товарной продукции, а в 2021 году на один рубль приходилось 1,3 рубля товарной продукции.

При этом в течении исследуемого периода наблюдается увеличение зарплатоемкости на 60 %, т. е. происходит увеличение суммы живого труда в человеко-часах рабочего времени на производство продукции.

Фонд оплаты труда с 2017 года вырос на 84 % или на 19794 тыс. руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крестин М. А. Оплата труда работников на предприятии : учебник. Йошкар-Ола : МарГТУ, 2020. 235 с.
2. Бухгалтерский баланс ООО «Управляющая компания» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/979730>.

А. И. Беляева

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

Т. Н. Кутаева

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ, КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Одна из главных направленностей формирования нынешней культуры связана с усилением значимости досуга в духовной жизни общества. В пространстве организации досуга происходит формирование личностных, духовных и физических качеств индивида. Создание и внедрение кинотеатра под открытым небом, как одна из форм досуга, может решить данную проблему.

Рассмотрим вопрос организации системы внутреннего контроля (далее – СВК) на примере функционирования ООО «АероKINO» в г. Мытищи Московской области.

В законе № 402 ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» определено, что «экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни» [1].

Главным звеном в СВК малого и среднего предприятий считается субъект управления (руководитель организации). Согласно постановлению Минфина России № ПЗ-11/2013, ООО «АероKINO» обладает возможностью привлечь внешнего эксперта-консультанта для организации СВК на условия договора «Возмездное оказание услуг».

На выбор данного решения влияют финансовые ресурсы организации и решение руководителя или учредителя. Деятельность СВК выражается в осуществлении установленных процедур контроля организации и ведения бухгалтерского учета. На наш взгляд, процедуры внутреннего контроля должны включать элементы, представленные на рис. 1.

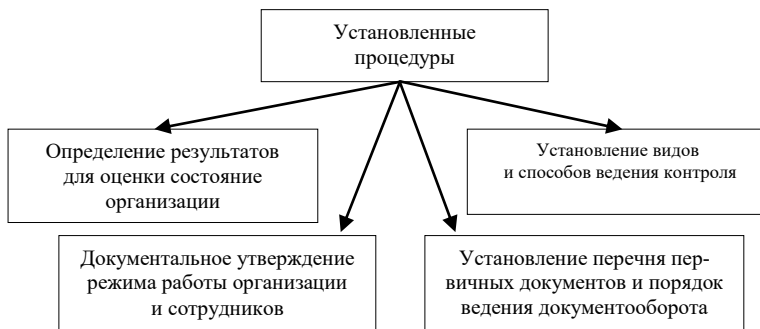


Рисунок 1 – Условные процедуры СВК ООО «АероKINO»*
*Составлено автором самостоятельно

Для рационального функционирования СВК в ООО «АероKINO», следует разработать и принять положение о системе внутреннего контроля данной организации.

Эффективное функционирование СВК в ООО «АероKINO» должно быть основано на последовательности и взаимосвязи следующих этапов:

1) разработка и документальное закрепление учетной политики и плана документооборота;

2) разработка и документальное закрепление деловой концепции и комплексов организационно-хозяйственных мероприятий. Подобными документами могут служить положения о финансово-экономической, производственно-технологической, инвестиционной, учетной и кадровой деятельности организации;

3) разработка и документальное закрепление структуры управления. В данном документе должны быть описаны организационные звенья (сотрудники) с указанием их должностных обязанностей, функций, прав и ответственности. Также следует разработать штатное расписание, должностные инструкции, график отпусков, положение об оплате труда;

4) разработка стандартных (типовых) процедур и элементов контроля финансово-экономических операций для эффективного использования ресурсов организации и принятия управленческих решений (рисунок 1);

5) разработка и документальное закрепление проведения графика инвентаризации материальных ценностей, финансово-хозяйственной деятельности. Инвентаризация должна проводиться ежемесячно с целью контроля над сохранностью и правильностью хра-

нения ценностей организации, выявления и устранения вероятных ошибок.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в ООО «АероKINO» должна существовать структурно-функциональная система внутреннего контроля. Несуществование отдельной службы СВК не является слабым местом системы внутреннего контроля предприятия, так как выбранный способ отвечает принципу разумности, а полученный результат сопоставим с трудозатратами при осуществлении контроля.

Создание СВК предоставляет руководителю надежный инструмент, от которого во многом зависит эффективность экономического субъекта [3].

Таким образом, успешное функционирование ООО «АероKINO» достигается за счет эффективного внутреннего контроля, который позволяет получить сведения, необходимые для принятия управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ Редакция от 30.12.2021 «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // КонсультантПлюс: надежная правовая поддержка: [официальный сайт]. 1997–2022.

2. Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» // КонсультантПлюс: надежная правовая поддержка: [официальный сайт]. 1997–2022.

3. Агафонова Е. А., Цибизова А. А., Федтякова К. О. Внутренний контроль в организации как гарантия качества аудита // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития. Курск, 13 ноября 2020 года. Курск : Юго-Западный государственный университет. 2020. С. 24–28.

А. А. Бугрова

обучающаяся 3-го курса

Н. Н. Кондратьева

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

СОЗДАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «BEAWARE»

Информационная система – это автоматизированная система, которая предназначена для обработки большой информации, хранения ее и передачи для дальнейшего использования в своих нуждах. Примерами информационных систем могут служить: базы данных, 1С: Предприятие, веб-сайты, мобильные приложения, различного рода порталы (портал Госзакупок) и так далее. Информационные системы имеют свои характеристики и предназначение, целевую аудиторию. Наибольшую популярность среди пользователей приобретают мобильные приложения.

Мобильное приложение – это программные продукты, специализированные на мобильные устройства. Они позволяют решать различного рода прикладные задачи [1]. Различают два вида приложений: натив и кроссплатформа. Нативное приложение – это прикладное решение, разработанное для пользования одной операционной системой мобильного телефона (Android или IOS). Кроссплатформенное приложение – это прикладной продукт, который разрабатывается один раз и может применяться как на Android, так и на IOS.

В ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет» присутствует необходимость создания мобильного приложения для упрощения восприятия информации, связанной с расписанием, кружками, актуальными новостями, а также для большего охвата студентов и НПП университета. Данная гипотеза выдвинулась исходя их статистики посещаемости основного сайта ВУЗа и проведенного социологического опроса среди студентов и преподавателей ГБОУ ВО НГИЭУ.

Основная цель работы: создание информационной системы в виде мобильного приложения «BEAWARE» для эффективной организации студенческой жизни и информирования студентов и НПП ГБОУ

ВО НГИЭУ о расписании занятий, секций, кружков, графиков сессий, индивидуальных консультаций НПП, а также об актуальных новостях и внеаудиторных мероприятиях университета.

Работа над созданием мобильного приложения состоит из нескольких этапов:

1. Планирование.
2. Анализирование.
3. Прототипирование и дизайн.
4. Разработка приложения.
5. Тестирование.
6. Публикация и техническая поддержка.

Макет-дизайн мобильного приложения планируется создать в Figma-графический дизайн (рисунок 1).

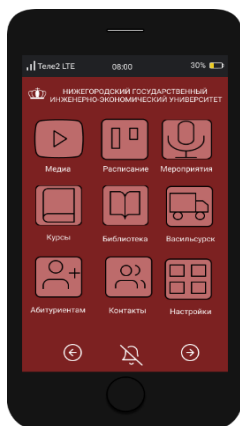


Рисунок 1 – Макет-дизайн главной страницы мобильного приложения

Система будет включать в себя:

- основные ссылки на академические группы, веб-сайт университета;
- актуальное расписание занятий, секций, кружков и т. д.;
- список внеаудиторных мероприятий;
- основные учебные курсы университета;
- ссылки на электронно-библиотечные системы;
- актуальный график поездок в Центр молодежных инициатив.

После внедрения информационной системы:

1. Студенты и преподаватели смогут эффективно организовывать свою деятельность, так как появится лаконичное и удобное приложение с уведомлениями.

2. Увеличится посещаемость планируемых мероприятий в ВУЗе, так как приложением предусмотрен раздел «Мероприятия», включающий в себя список всех ближайших внеаудиторных мероприятий, связанных с культурно-массовой и научной деятельностью.

3. В разделе «Курсы и кружки» будет детально описана вся информация о действующих секциях, кружках и курсах университета. Студенты ГБОУ ВО НГИЭУ смогут выбрать интересующие направления и записаться на них.

4. Приложением предусмотрено формирование расписания для каждого преподавателя, что позволит снизить время на организацию своего времени.

Информационные системы облегчают ведение бизнеса, организацию торговли и обучения. Они систематизируют информацию в удобном виде и передают ее пользователю [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколова В. В. Вычислительная техника и информационные технологии. Разработка мобильных приложений : учебное пособие для вузов. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 175 с.

2. Гаврилов Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров. Москва : Издательство Юрайт, 2019. 372 с.

УДК 338.46

В. С. Бурмистров

*обучающийся 4 курса Института экономики и управления,
направления 38.03.05 Бизнес-информатика*

О. В. Шамина

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЕ ООО «ЯНТАРНЫЙ КЕНИГСБЕРГ»

Туристический бизнес – отрасль современного мирового хозяйства, которая очень быстро развивается. Деятельность туристического предприятия часто складывается из ряда бизнес-процессов: процесса продаж, учета клиентов и непосредственно самой работы с клиентами. Данные процессы существенно зависят от множества внешних факторов: экономических, социальных и информационных. По статистическим данным, ежегодно высочайшими темпами растет число компаний, организаций, работающих в сфере туризма.

Однако для успешной работы на туристическом рынке необходимо правильное планирование деятельности компании, а также моделирование основных бизнес-процессов, таких как процесс работы с клиентами. Это необходимо для будущего совершенствования туристических организаций.

Бизнес-процесс является одним из ключевых моментов туристической деятельности в условиях рыночной экономики. Процесс работы с клиентами подразумевает полное взаимодействие сотрудника компании с клиентом, обратившимся в турфирму.

Но повышение качества работы и обслуживания клиентов, туристов и прочих людей невозможно без моделирования бизнес-процессов организации. Для того, чтобы качественно смоделировать бизнес-процесс по работе с клиентами, необходимо грамотно изучить внутреннюю кухню организации: организационную структуру, время обслуживания одного клиента и используемое программное обеспечение. С помощью моделирования можно описать бизнес-процесс и выявить проблемы, которые можно решить путем оптимизации работы с клиентами в первую очередь. А также для перехода с операций, выполняе-

мых вручную на инновационные программные решения, позволяющие делать те же операции, но гораздо быстрее.

Именно поэтому цель данной работы заключается в моделировании процесса работы с клиентами туристической фирмы ООО «Янтарный Кенигсберг» путем предложения мероприятий по внедрению автоматизированной системы, что предопределяет качественную реализацию успешного туристского продукта потребителю.

В настоящее время турфирма быстро развивается и начинает выбиваться на лидирующие позиции на рынке туристических организаций города Калининграда. Для того чтобы и дальше продолжать расти и развиваться, ей необходимо совершенствовать свои устаревшие процессы, а для этого их нужно смоделировать. Одним из процессов является процесс работы с клиентами. На данный момент «Янтарный Кенигсберг» принимает клиентов и ведет их учет по устаревшим серверам «Тонкости туризма», которая тратит много времени на работу с одним клиентом.

Анализируя вышеперечисленное высказывание, выявляется потребность комплексного решения подобной задачи как сочетание форм и способов моделирования процесса работы с клиентами и разработки оптимизированной системы в турфирме ООО «Янтарный Кенигсберг».

Для полного осуществления цели данной работы необходимо решить ряд задач, включающих в себя: анализ текущего состояния, составления модели данного процесса, создание технического задания, предложение новых мероприятий и разработка системы.

Для качественного моделирования организации всегда поможет нотация IDEF0, она предназначена для описания бизнес-процессов, использует графическое представление, в которое входят диаграммы и фрагменты текстовой информации. Диаграммы представляют собой систематизированные функции. С ее помощью получилось выявить и описать весь процесс работы с клиентами турфирмы, а также нотация показала слабые и узкие места для дальнейшего их улучшения, видоизменения в новую форму, позволяющую оптимизировать процесс.

Для того чтобы усовершенствовать рассматриваемый процесс, в рамках работы было принято решение внедрить в турфирму amoCRM-систему, которая будет контролировать этот бизнес-процесс по работе с клиентами. Система облегчит жизнь как сотруднику, так и клиенту.

CRM расшифровывается как «управление отношениями с клиентами». CRM при помощи автоматизации процессов имеет максимально полную информацию о клиенте, помогает эффективнее выстраивать диалог с клиентом, не допускать ошибок в работе и в итоге продавать ему больше и быстрее.

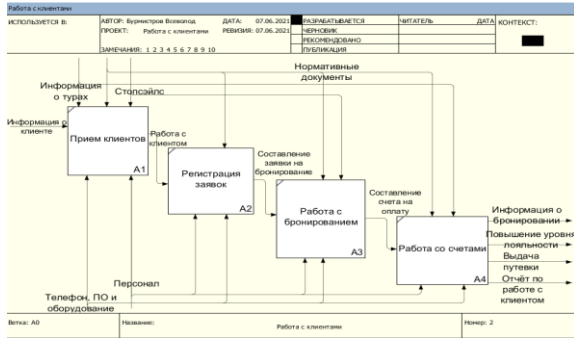


Рисунок 1 – Диаграмма декомпозиции бизнес-процесса «Работы с клиентами» турфирмы*

*Составлено авторами на основе методологии, нотации IDEF0

Для более чёткого описания процесса, поможет диаграмма, которая была и смоделирована в нотации BPMN2.0. Она показывает, как будет после внедрения системы в предприятие.

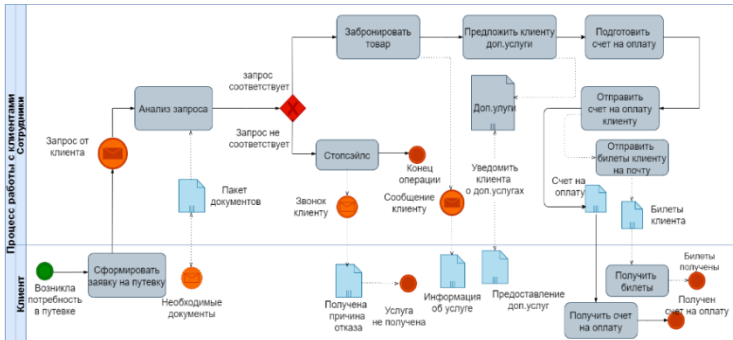


Рисунок 2 – Нотация BPMN 2.0 – «как должно быть»*

*Составлено автором

Данная схема будет подчеркивать следующие функции, которые осуществляются сотрудниками с помощью внедряемой CRM-системы:

1. Освободит сотрудников от лишней информации. Не нужно каждый раз выяснять, как и в каком виде передать информацию: всё записано в регламенте или автоматизировано.

2. Снизит нагрузку на бухгалтеров и смежные службы за счёт однозначного распределения обязанностей между сотрудниками.

3. Автоматизация в CRM объединит разрозненные функции разных систем в один понятный и видимый для всех процесс.

4. Процессы избавят людей от смешанной ответственности, разные сотрудники не будут делать одну и ту же работу. Система сама будет передавать информацию по схемам: без задержки в почте, EXCEL или телефоне. Не даст забыть напоминаниями. Процесс нельзя забросить на середине пути – он будет вечно мигать красным на том, кто виноват.

Таким образом, внедрение CRM-системы для туристического бизнеса обеспечивает постоянное взаимодействие работы с клиентами и качество их обслуживания. Благодаря новым автоматизированным системам, которые часто внедряют в различные организации, в том числе и в турфирмы, качество обслуживания выходит на новый уровень, а процессы по работе с клиентами становятся гораздо эффективнее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаров А. Выделение бизнес-процессов организации: подход, основанный на результатах процессов. 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru/procedures/business/vydelenie-bp/>

2. Ерёмин А. Ю. Проектирование бизнес-процессов для создания готового бизнеса в туристической отрасли // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2016/06/12015>

3. Какие факторы влияют на развитие туризма // Туристический бизнес [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tourfaq.net/travel-business/kakie-factory-vliyaют-na-razvitie-turizma/>

Т. Ю. Вагина*обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления***О. А. Зубренкова***к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»**ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Различные организации ведут в процессе своей деятельности расчеты с покупателями или другими организациями. Поэтому важное значение для предприятия имеет своевременность денежных расчетов.

Проблемам учета обязательств посвящено много трудов ученых: О. В. Уханова [2, с. 210], С. К. Байдыбекова, О. В. Калугина.

ООО «СтройМаркет» [1] – коммерческая организация, вид деятельности которой – оптовая и розничная торговля листовым стеклом.

В ходе анализа были выявлены следующие проблемы:

- не регламентирована работа с просроченной задолженностью;
- нет распределения между работниками функции сбора денежных средств, а также анализа дебиторской задолженности;
- отсутствие достоверной информации о сроках погашения.

Таблица 1 – Структура актива бухгалтерского баланса
ООО «СтройМаркет» за 2020 г.

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 г., тыс. руб.	Доля показателей в структуре, %
Материальные внеоборотные активы	1150	17 719	37,8
Запасы	1210	3 666	7,8
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	471	1
Финансовые и другие оборотные активы	1230	25 052	53,4
Баланс	1600	46 908	100

* Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «СтройМаркет» **

** авторские расчеты

Это связано с тем, что в организации увеличились незапланированные расходы, а также с ситуацией в стране (COVID-19).

Далее представлен состав актива бухгалтерского баланса.

Из таблицы 1 мы видим, что финансовые и другие оборотные активы составляют 53 %, это свидетельствует о неосмотрительной кредитной политике предприятия, неплатежеспособности покупателей.

Далее рассмотрим таблицу 2.

Таблица 2 – Состав и структура пассива бухгалтерского баланса ООО «СтройМаркет»*

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 г., тыс. руб.	Доля показателей в структуре, %
Капитал и резервы	1300	32 223	68,7
Краткосрочные заемные средства	1510	14 154	30,2
Кредиторская задолженность	1520	531	1,1
Баланс	1700	46 908	100

* Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «СтройМаркет» **

** авторские расчеты

Из таблицы 2 мы видим, что только 1 % приходится на кредиторскую задолженность, что говорит о росте платежеспособности организации.

Ниже представлены расчеты соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «СтройМаркет» за 2018–2020 гг.

Таблица 3 – Показатели соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «СтройМаркет»*

Показатель	Код строки	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1230	22 915	23 643	25 052
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1520	967	895	531
Сдикз	-	23,7	26,4	47,2

* Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «СтройМаркет» **

** авторские расчеты

Из таблицы 3 мы видим, что за 2020 год на каждый рубль кредиторской задолженности приходится 47 рублей дебиторской задолженности, что больше по сравнению с 2018–2019 гг. в два раза.

Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из оборота, что в дальнейшем приведет к привлечению кредитов для поддержки деятельности предприятия.

Для совершенствования системы учета дебиторской и кредиторской задолженностей мы можем порекомендовать следующее:

1. Своевременное осуществление контроля.
2. Дополнение бухгалтерского баланса (актива) строкой дебиторская задолженность, так как нет отдельной строки для анализа.
3. Внедрение в работу таблицы (табл. 4), в которой будут отражены все данные о контрагентах, например:

Таблица 4 – Отражение данных контрагентов ООО «СтройМаркет» *

Контрагент	Дата	№ счета-фактуры	Сумма, тыс. руб	Дата отгрузок	Срок оплаты по договору	Совершенные выплаты	
						Да	Нет
ООО «СтройМиг»	25 фев. 2022 г.	103	40 000	26.02. 2022	26.02. – 29.02. 2022	v	
...							

* Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «СтройМаркет»

На 2020 год предприятию ООО «СтройМаркет» стоит обратить внимание на свою деятельность. На данный момент наблюдается тенденция к сокращению показателей, что не критично, но если предприятие не предпримет каких-либо действий, то прекратит свою работу. Однако, мы считаем, что при совершенствовании и упорядочивании в организации тех проблем, что мы выявили, их работа улучшится.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный информационный ресурс бухгалтерской финансовой отчетности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/>
2. Уханова О. В. Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и покупателями, пути решения // Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации. 2013. С. 223–228.
3. Шеремет А. Д., Старовойтова Е. В. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник. 2010. 618 с.

Т. Ю. Вагина

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

О. А. Зубренкова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В МИКРООРГАНИЗАЦИЯХ

Каждому предприятию необходим внутренний контроль, который помогает выявить не только недочеты компании, но и предотвратить образовавшиеся в процессе хозяйственной деятельности нарушения (ошибки).

Многие ученые занимаются изучением особенностей элементов внутреннего контроля, так, например, Орлова О. Е. считает, что внутренний контроль направлен на достижение эффективного результата при управлении активами, пассивами, а также рисками [1, с. 72].

По мнению же Гурбансеидова М. А. и Фроловой К. А., внутренний контроль – это внутрихозяйственный контроль любой коммерческой организации, который контролирует уровень риска при ведении бизнеса [2, с. 44].

Организация ООО «СтройМаркет» является коммерческой микроорганизацией, которая действует уже на протяжении 7 лет, видом деятельности является розничная и оптовая торговля строительными материалами, при этом предприятие имеет свои особенности внутреннего контроля.

Организация и осуществление внутреннего контроля всех хозяйственных операций прописаны и закреплены в Федеральном законе 402-ФЗ [3], Федеральный закон № 14-ФЗ [4] и др., а также информация может содержаться в различных учредительных и внутренних документах, таких как: устав, бухгалтерская и налоговая учетные политики, должностная инструкция и др.

К основным процедурам внутреннего контроля ООО «СтройМаркет» можно отнести следующее: самое главное требование – отражение и оформление фактов в документах, сравнение их данных и проверка взаимосвязи, контроль доступа к информационным системам, а также хранение информации и компьютерной обработки и др.

Проанализировав всю информацию, нами были выделены следующие важные элементы, без которых невозможно осуществление внутреннего контроля (рис. 1).



Рисунок 1 – Элементы внутреннего контроля микропредприятий**
** Составлено автором

Рассмотрим каждый элемент, используемый на микропредприятиях ООО «СтройМаркет» подробнее.

Процедуры внутренних контролей – мероприятия, направленные на минимизации рисков деятельности организации. В микропредприятиях руководитель осуществляет контроль постоянно, поэтому шанс на своевременное обнаружение и устранение ошибок (недочетов) минимально.

Оценка риска – оценка всех возможных рисков при подготовке финансовой отчетности.

Контрольная среда – различные мероприятия в организации, проводимые руководителем для осуществления установления, проверки и поддержания системы внутреннего контроля. В основном проводятся какие-либо планерки либо собрания для обсуждения каких-либо стратегий или планов.

Коммуникации включают в себя не только взаимоотношения внутри коллектива, но и принятие важных решений в процессе подготовки и составления финансовой отчетности. Когда в организации коллектив в составе до 5 человек, взаимосвязь между руководителем и персоналом устанавливается достаточно просто.

Оценка внутреннего контроля – проверка финансово-хозяйственной деятельности, своевременное уведомление руководителя об ошибках для быстрого принятия мер по их устранению.

Следующий элемент – это нормативно-правовая база, что делает деятельность ООО «СтройМаркет» законной. Однако из этого элемента выделяют следующие: цель, предмет и объекты, которые закреплены как на законодательном уровне, так и на уровне предприятия.

Другими элементами внутреннего контроля является инвентаризация и подпись руководителя, которые говорят о том, что руководитель ознакомлен со всеми проведенными финансово-хозяйственными действиями деятельности.

К сожалению, в большинстве фирм малого бизнеса правила ведения внутреннего контроля действуют лишь формально, что может привести к финансовым затруднениям в будущем. Но фирма вполне может избежать неблагоприятного развития событий, если разумно будет принимать на работу и доверять контроль за ценностями специалистам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орлова О. Е. Внутренний контроль: организационный аспект // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2012. С. 67–84.

2. Гурбансидов М. А., Фролова К. А. Оценка рисков как основа формирования системы внутреннего контроля организации // Финансовый вестник. 2017. № 3 (38). С. 39–44.

3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/414e1d73b8c60ac19dff60573d0008add99eb855/.

4. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. 25.02.2022) «Об обществах с ограниченной ответственностью». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/6c4655206b290c7179116dc9b54be87aaa4073c4/

И. В. Волков

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

А. В. Гусева

обучающаяся 4 курса направления подготовки 38.03.02 Менеджмент

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

**РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ООО «ЦИФРОВОЙ ДРУГ» ПО ВНЕДРЕНИЮ ПРОГРАММНОГО
ПРОДУКТА «ЦИФРОВОЙ ДВОЙНИК ПРЕДПРИЯТИЯ»
В Г. КНЯГИНИНО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Организация ООО «Цифровой друг» занимается разработкой программного продукта «Цифровой двойник предприятий», тем самым оказывая консалтинговые услуги по установке и внедрению программы сторонним организациям, что им с помощью установки этой технологии позволит решать различные классы задач диагностики состояния объекта, прогнозирования, оптимизации работы, управления.

В представленной научно-исследовательской работе нами предложена при формировании системы управления ООО «Цифровой друг» разработка матрицы распределения функций с учетом важности. Это позволяет в дальнейшем сформировать систему материального стимулирования персонала в зависимости от трудоемкости и важности выполняемых работ. Для начала разработаем структуру управления организации, которая будет включать в себя:

1. Звено управления – самостоятельное структурное подразделение или отдельные специалисты, выполняющие определенную функцию, или ее часть, или несколько функций управления.

2. Уровень (ступень) управления – совокупность звеньев, находящихся на определенном уровне иерархии управления, отражающей последовательность их подчинения снизу доверху.

3. Связи – это выражение отношений между звеньями управления.

Связи структуры управления:

- горизонтальные связи: это связи между различными звеньями управления, расположенными на одном уровне управления, способствуют наиболее эффективному взаимодействию звеньев управления и

укрепляют вертикальные связи, могут быть установлены на формальной и неформальной основе;

- вертикальные связи: это связи между ступенями управления характеризуются отношениями соподчиненности, отражая распределение полномочий по каналам, происходит передача распорядительной и отчетной информации [1, с. 19].

Разработанная структура управления организации ООО «Цифровой друг» представлена на рис. 1.

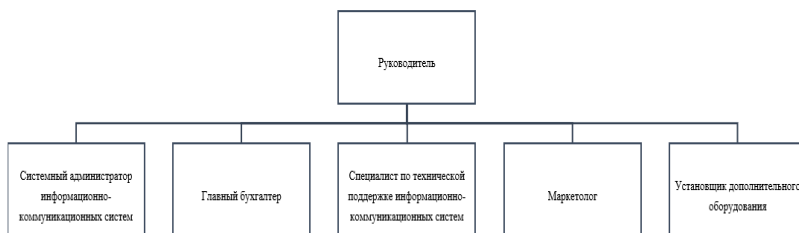


Рисунок 1 – Структура управления ООО «Цифровой друг»

Данная структура управления имеет линейный вид. Линейная организационная структура – это простая форма организации управления, характерна тем, что во главе каждого подразделения или отдела стоит один руководитель, наделенный полномочиями и властью. Чем крупнее организация, тем иерархических уровней управления будет больше. Таким образом, в ООО «Цифровой друг» г. Княгинино Нижегородской области действует оптимальная организационная структура. Каждый сотрудник организации отвечает за выполнение обязанностей в рамках своих компетенции.

Необходимо затронуть лиц, ответственных за реализацию совершенствования системы материального стимулирования труда, для этого мы построим матрицу ответственности (таблица 1).

Матрица РАЗУ имеет достаточно развитый аппарат изображения самых различных видов участия в выполнении работ. Но преимущество этого инструмента заключается в возможности перехода от символического обозначения к численному и в дальнейшем использовании полученных относительных числовых показателей при анализе и проектировании организационных решений. Такой переход осуществляется через таблицу парного сравнения символов ответственности. Таблица 2 парного сравнения значимости символов представлена ниже.

Таблица 1 – Матрица распределения ответственности

Наименование функций управления персоналом.	Ответственные должностные лица					
	Руководитель	Маркетолог	Главный бухгалтер	Системный администратор	Специалист по технической поддержке	Установщик дополнительного оборудования
1. Представление интересов общества, осуществление сделок	!КП	РОТ	РКА	-	-	-
2. Продвижение и позиционирование продукта	!К	РК	С	ПОТ	-	-
3. Подготовка документации и отчетов	!К	Р	ПОК А	РТ	РТ	РТ
4. Организация реализации производственного процесса и контроль за выполнением задания	!ПОКА	РКАХ	РКА	РХ	КАТ	КАТ
5. Выполнение работ по выявлению и устранению типичных инцидентов информационно-коммуникационных систем	!ПОКА	РКО	РКО	Х	СТ	СТ
6. Выдача доверенностей от имени организации	ЯПОКА	-	Т	-	-	-
7. Консультационно-техническая поддержка клиентов по вопросам технического обслуживания и обеспечения работоспособности	!ПОКА	П	ТА	Т	Т	Т
8. Составление уставной отчетности и систематизации	!ПОКА	РКА	РКА	РКА	РКАТ	РКАТ
9. Сдача объекта заказчику	!ПОКА	РКА	КА	РКА	Т	Т
10. Прогнозирование влияния внешних и внутренних воздействий на поведение серверных операционных систем	!ПОКА	КР	КС	КС	КТ	КТ
11. Обеспечение должного уровня технической подготовки организации и работа над его совершенствованием	!ПОКА	РКО	РК	РК	СТ	СТ

Источник: авторские расчеты

Таблица 2 – Матрица парного сравнения

Символы	!	Р	Я	П	О	К	А	Х	Т	С	Сумма	V
!	1	2	1	1	1	1	2	0	1	2	12	11,9
Р	0	1	1	0	0	1	1	2	2	2	10	9,9
Я	1	1	1	1	1	2	0	1	0	2	10	10,9
П	1	2	1	1	1	2	1	1	0	2	12	11,9
О	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	14	13,9
К	1	1	0	0	0	1	1	2	1	1	8	7,9
А	0	1	2	1	0	1	1	1	1	0	8	7,9
Х	2	0	1	1	1	0	1	1	1	2	10	9,9
Т	1	0	2	2	1	1	1	1	1	2	12	11,9
С	0	0	0	0	0	1	2	0	0	1	4	3,9
Сумма	9	10	10	8	6	12	12	10	8	16	100	100

Источник: выполнено по данным таблицы 1

В приведенной матрице символы сравниваются друг с другом. При этом используются следующие обозначения. Более предпочтительному символу присваивается число 2, менее предпочтительному – 0. Если символы равны по значимости, то каждому из них присваивается число 1. Далее в таблице 3 нами представлена матрица парного сравнения трудоемкости функций. Для удобства составления таблицы функции заменены нумерацией по порядку.

Таблица 3 – Матрица парного сравнения трудоемкости функций

Символы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Сумма	W
1	1	2	2	2	1	2	2	0	1	2	1	16	13,3
2	0	1	2	1	1	2	1	0	2	1	1	12	10
3	0	0	1	2	2	1	2	0	2	0	0	10	8,3
4	0	1	0	1	1	2	1	0	1	2	1	10	8,3
5	1	1	0	1	1	2	1	0	0	2	1	10	8,3
6	0	0	1	0	0	1	0	1	1	2	2	8	6,6
7	0	1	0	1	1	2	1	1	2	1	0	10	8,3
8	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	16	13,3
9	1	0	0	1	2	1	0	1	1	1	2	10	8,3
10	0	1	2	0	0	0	1	0	1	1	2	8	6,6
11	1	1	2	1	1	0	2	1	0	0	1	10	8,3
Сумма	6	10	12	12	11	14	12	5	12	14	12	120	100

Источник: выполнено по данным таблицы 1 и 2

Таблица 4 – Численная матрица распределения административных задач управления

Наименование функций управления персоналом.	Ответственные должностные лица						
	Руководитель	Маркетолог	Главный бухгалтер	Системный администратор	Специалист по технической поддержке	Установщик дополнительного оборудования	С
1. Представление интересов общества, осуществление сделок	4,25	4,78	3,45	0,0	0,0	0,0	12,48
2. Продвижение и позиционирование продукта	2	2,16	0,4	3,8	0,0	0,0	8,36
3. Подготовка документации и отчетов	1,66	0,83	3,48	1,82	1,82	1,82	11,43
4. Организация реализации производственного процесса и контроль за выполнением задания	4,48	2,82	2,15	1,66	2,32	2,32	15,75
5. Выполнение работ по выявлению и устранению типичных инцидентов информационно-коммуникационных систем	4,48	2,65	2,65	0,83	1,32	1,32	13,25
6. Выдача доверенностей от имени организации	3,43	0,0	0,79	0,0	0,0	0,0	4,22
7. Консультационно-техническая поддержка клиентов по вопросам технического обслуживания и обеспечения работоспособности	4,48	0,99	1,66	0,99	0,99	0,99	10,1

Окончание таблицы 4

8. Составление уставной отчетности и систематизации	7,18	3,45	3,45	3,45	5,05	5,05	27,63
9. Сдача объекта заказчику	4,48	2,15	1,32	2,16	0,99	0,99	12,09
10. Прогнозирование влияния внешних и внутренних воздействий на поведение серверных операционных систем	3,56	1,18	0,79	0,79	1,32	1,32	8,96
11. Обеспечение должного уровня технической подготовки организации и работа над его совершенствованием	4,48	2,65	1,49	1,49	1,32	1,32	12,75
Сумма	44,48	23,66	21,63	16,99	15,13	15,13	137,02
V	0,32	0,17	0,16	0,12	0,11	0,11	0,99

Источник: выполнено по данным таблицы 3

После этого происходит обработка экспертных оценок. Для этого записываются индивидуальные оценки (оценки символов каждым экспертом).

Таким образом, матрица разделения административных задач управления представляет собой не только матрицу ответственности, позволяющую наглядно изобразить систему ответственности исполнителей за выполнение работ по внедрению программного продукта «Цифровой двойник предприятий», но и является полноценным инструментом организационного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент : учебник. М. : ЮНИТИ. 2006. 528 с.
2. Разу М. Л. Управление проектом: Основы проектного управления : учебник. Москва, 2006. 768 с.

И. Г. Генералов

к.э.н., доцент кафедры «Сервис»

С. П. Спиридонова

обучающаяся 3-го курса направления подготовки «Сервис»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Вортынец, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНОЙ ЛАБОРАТОРИИ РЕКРЕАЦИОННОГО ТУРИЗМА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Покупательский спрос является наиболее случайным компонентом в любой модели управления. Чаще всего при недостаточном его изучении спрос принимается как детерминированная составляющая. Под покупательским спросом в рамках рассматриваемой задачи является величина купленной услуги [1].

Созданная мобильная лаборатория рекреационного туризма на базе теплохода ПС-172 является уникальным способом развития экскурсионного бизнеса, который позволяет посетить недоступные живописные места для крупных и средних судов. Это обусловлено мелководностью реки Волга в некоторых районах и её притоках, а также отсутствием пристани для судов.

В разработке стратегии важно правильно соотносить стратегические цели друг с другом, что обеспечит их реализацию и качественный мониторинг в долгосрочной перспективе.

Для решения таких задач получил высокую популярность такой метод, как сбалансированная система показателей (ССП) (за рубежом известная, как Balanced Scorecard (BSC)), разработанный в 1992 г. Д. Нортоном и Р. Капланом [2, с. 415].

Для реализации страт направления привлечение новых клиентов следует увеличить средний чек, который отражает, сколько получено денежных средств в среднем с одного посетителя. При этом на формирование этого чека оказывает существенное влияние средняя загрузка теплохода ПС-172, с одной стороны, и с другой – продвижение данного туристского продукта.

Для проведения исследования использовался множественный регрессионный анализ, который заключается в построении модели с большим числом факторов и выявление влияния каждого в отдельности, а также общее их воздействие на результирующий показатель [3].

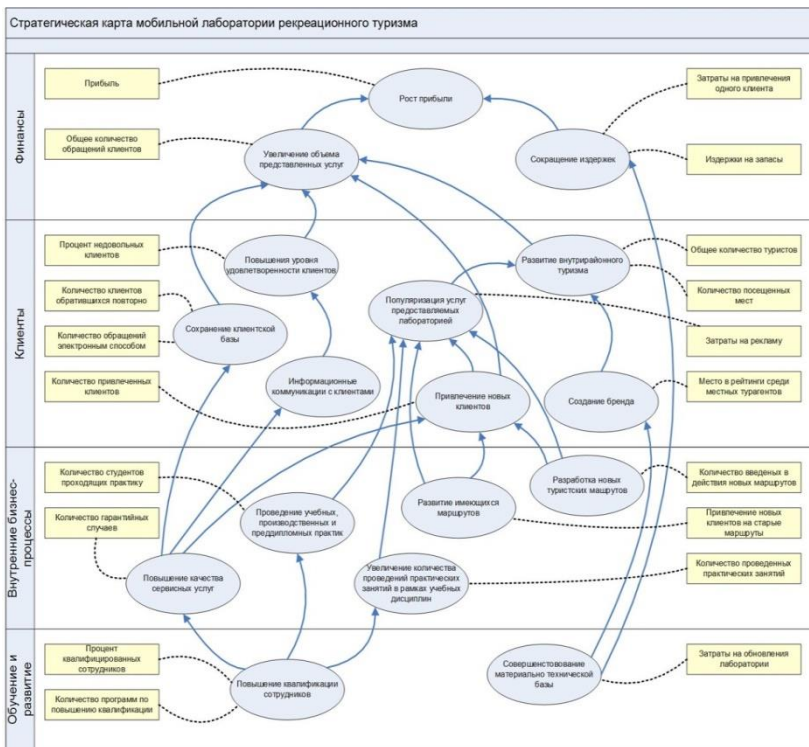


Рисунок 1 – Стратегическая карта развития мобильной лаборатории рекреационного туризма

Рабочая гипотеза исследования заключается в том, что средний чек мобильной лаборатории рекреационного туризма зависит от средней загрузки теплохода ПС-172 и количества просмотров объявлений в социальной сети ВКонтакте, а зависимость описывается линейным уравнением множественной регрессии с двумя факторами.

Далее введем основные обозначения для эконометрического моделирования:

y – средний чек мобильной лаборатории рекреационного туризма, руб.;

x_1 – средняя загрузка теплохода ПС-172, чел.;

x_2 – количество просмотров объявлений в социальной сети ВКонтакте, ед.

В результате исследований было выявлено, что количество просмотров влияет на результативный показатель спустя определенный промежуток времени.

Таблица 1 – Шаги регрессионного анализа

Шаг	Уравнение	Значение F-критерия	Значимость уравнения на 5 % уровне надёжности
1	$y = 92,248 + 6,325x_1 + 2,473x_2$	1,810	незначимо
2	$y = 101,014 + 3,486x_1 + 3,979x_2$	4,095	незначимо
3	$y = 63,049 + 5,299x_1 + 4,423x_2$	5,705	значимо

Так статистическая значимость зависимости наблюдается при смещении количества просмотров объявлений в социальной сети ВКонтакте на 2 шага, т. е. на 2 недели вперед, что подтверждается значением F-критерия Фишера в размере 5,705 (при критическом уровне – 4,26).

Полученное уравнение регрессии имеет вид:

$$y = 63,049 + 5,299x_1 + 4,423x_2 . \quad (1)$$

При нулевых значениях средней загрузки теплохода и количества просмотров объявлений средний чек в среднем по совокупности будет составлять 63,05 руб. Увеличение средней загрузки теплохода ПС-172 на 1 чел. и неизменном количестве просмотров объявлений будет способствовать увеличению среднего чека мобильной лаборатории рекреационного туризма на 5,299 руб. Увеличение количества просмотров объявлений в социальной сети ВКонтакте на 1 ед. и неизменной средней загрузке теплохода ПС-172 будет способствовать увеличению среднего чека мобильной лаборатории рекреационного туризма на 4,423 руб.

Связь между исследуемыми факторами высокая, что подтверждается коэффициентом множественной корреляции в размере 0,767.

Следует отметить, что значение t-критерия Стьюдента параметра b_1 ниже критического значения, что свидетельствует о его статистической незначимости. Поэтому скорректированный вид уравнения будет следующим:

$$y = a + b_2x_2 . \quad (2)$$

Полученная парная регрессия принимает вид (рисунок 1):

$$y = 187,81 + 4,264x_2 . \quad (3)$$

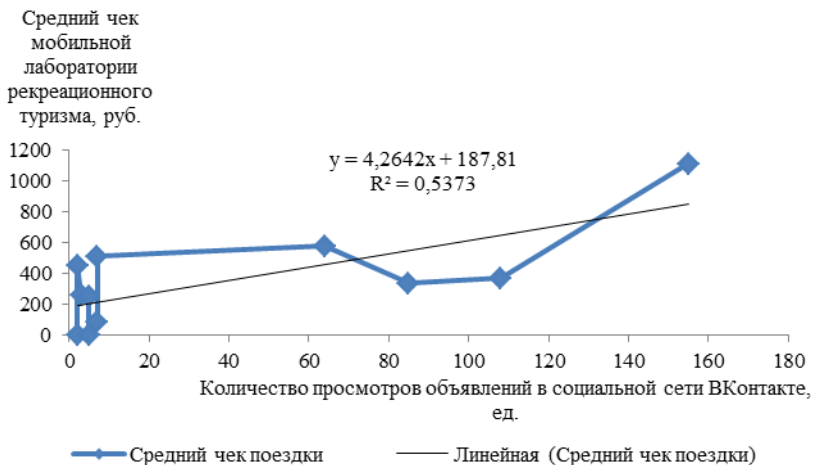


Рисунок 1 – Зависимость среднего чека мобильной лаборатории рекреационного туризма от количества просмотров объявлений в социальной сети в ВКонтакте

Отказ от размещения объявлений в социальной сети ВКонтакте приведет к тому, что средний чек мобильной лаборатории рекреационного туризма составит 187,81 руб. Увеличение количества просмотров объявлений в социальной сети ВКонтакте на 1 ед. будет способствовать увеличению среднего чека мобильной лаборатории рекреационного туризма на 4,264 руб.

Вариация среднего чека мобильной лаборатории рекреационного туризма на 53,7 % объясняется вариацией количества просмотров объявлений в социальной сети в ВКонтакте, а оставшиеся 46,3 % приходятся на факторы, не вошедшие в модель.

Полученные результаты свидетельствуют о необходимости начала рекламной кампании об осуществлении навигации, как минимум за две недели, что будет способствовать устойчивому росту обращений для получения экскурсионных услуг и как следствие, увеличению среднего чека мобильной лаборатории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пивкин К. С. Корреляционный анализ факторов влияния на покупательский спрос розничного магазина как этап формирования модели прогнозирования и управления запасами // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2016. Т. 26. № 3. С. 40–50.

2. Харченко Т. О., Самусенко С. А. Нефинансовая оценка человеческого капитала по системе сбалансированных показателей Нортон-Каплана // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. 2015. № 6. С. 415–418.

3. Генералов И. Г., Суслов С. А. Эконометрика. Княгинино : НГИЭУ. 2015. 160 с.

4. Павлов Р. В., Протченко П. С. Пути повышения эффективности деятельности предприятий судостроения // Власть и управление на Востоке России. 2008. № 3 (44). С. 78–83.

5. Разумова Е. В. Тенденции развития системы территориальной организации местного самоуправления // Самоуправление. 2019. Т. 2. № 3 (116). С. 265–268.

К. В. Генералова

студентка 4-го курса

О. А. Зубренкова,

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

АНАЛИЗ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Главной задачей в современном мире является грамотное распределение денежных потоков экономического развития предприятия. Без понимания данного процесса невозможна эффективная финансово-хозяйственная деятельность любого предприятия.

Финансово-экономическое благосостояние компании зависит от поступления денежных средств для оплаты ее расходов. Дефицит необходимого денежного запаса может свидетельствовать о материальных трудностях. Излишек денег может быть признаком того, что компания несет ущерб. Кроме того, причиной данных потерь служит как обесценивание денежных средств, так и упущенный случай их выгодного распределения и получения дополнительного заработка.

Как правило, именно анализ финансовых потоков позволяет установить настоящее финансовое положение компании.

Одним из наиболее важных признаков финансовой устойчивости является возможность организации формировать денежные потоки. Материальные средства входят в число наиболее ликвидных текущих активов. Но одновременно они выступают в качестве ограниченного ресурса, в связи с этим важно найти способы оптимизации денежных потоков. А в нестабильных условиях экономической ситуации страны и мира вопрос улучшения денежных потоков приобретает еще большую актуальность.

Представление и использование на практике нынешних основ, элементов, а также способ в организации и результативного управления финансовыми потоками дают возможность осуществлять независимое финансирование работы организации, не используя сторонних кредиторов, что, в свою очередь, гарантирует переход к новейшему качеству финансового развития [1]. Процедура управления денежными потоками компании осуществляется постепенно. Ключевые этапы данного процесса состоят в планировании, балансировке, синхронизации платежей, а также расчете рационального остатка денежных средств [2].

Изучение плана финансовых потоков позволяет выяснить источники денежных средств, дать характеристику их применения, рассчитать ожидаемые денежные потоки, а следовательно, возможности роста организации и его предстоящие финансовые потребности. Главная задача развития плана перемещения денежных потоков – контролировать действительность источников поступления денежных средств и аргументированность затрат, синхронность их появления, определить потребность в заемных средствах. Помимо годового плана движения денежной валюты следует создавать краткосрочный план на короткие промежутки времени (месяц, декаду) в форме платежного календаря.

В ходе синхронизирования необходимо повысить степень зависимости положительных и отрицательных финансовых потоков. Теснота взаимосвязи увеличивается за счет ускорения или замедления оборота платежей. Платежные обороты ускоряются за счет снижения срока предоставляемых потребителям товарных кредитов, усиление политики по работе с дебиторами и т. д.

При решении проблемы оптимизации остатка денег на расчетном счете нужно помнить, что денежные средства, по сути, являются невыгодным активом, поэтому главная задача управления ими – сохранение их на минимально необходимом уровне, достаточного для эффективной финансовой деятельности предприятия. Если на счете имеется большая сумма денежных средств, то у предприятия возникают издержки потеранных возможностей (например, отказ от инвестиционного проекта), при минимальном запасе денежных средств возникают издержки по пополнению данного запаса (например, проценты за кредит).

Следовательно, денежные потоки формируются в процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций и влияют на конечный результат ее деятельности. Управление финансовыми потоками – важнейшая составная часть системы управления финансовыми ресурсами, так как от его качества и эффективности зависит не только финансовая стабильность компании в течение определенного периода времени, но и финансовая способность к последующему формированию, достижению экономического успеха на длительную перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панюкова И. В. Управление денежными потоками // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2011. № 1. С. 38–41.
2. Яковлева И. Н. Денежные потоки компании: особенности управления // Справочник экономиста. 2020. № 3.
3. Моисеева Е. Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация // Справочник экономиста. 2020. № 5.

Н. В. Денисова

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

К. С. Падерина

обучающаяся 4 курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

**РАЗРАБОТКА СТАРТАПА ООО «ЦИФРОВОЙ ДРУГ»
ПО ВНЕДРЕНИЮ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА
«ЦИФРОВОЙ ДВОЙНИК ПРЕДПРИЯТИЯ»
В Г. КНЯГИНИНО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

В наше время развитие стартап-индустрии является одной из самых актуальных тем. Любой стартап-проект создается с определенной целью: создать бизнес, принести какую-то пользу населению, принести выгоду. Каждый успешно реализованный проект вносит вклад в экономику государства, развитие многих сфер, таких как образование и медицина. Для развития экономических знаний требуются новые подходы к развитию инновационного бизнеса. Одним из вариантов развития бизнеса как раз являются стартапы.

Стартап-проект, которым мы занимаемся, направлен на развитие сельского хозяйства, так как эта сфера важна для любого человека. Сельское хозяйство играет важную роль в жизни каждого, оно обеспечивает всю страну злаковыми культурами, овощами, мясом и многим другим. Поэтому про эту сферу нельзя забывать, ее необходимо постоянно развивать.

Цифровой двойник – это виртуальная модель любых объектов, систем, процессов, людей. Он отслеживает прошлое и предсказывает будущее.

Цифровой двойник отражает как текущее состояние предмета, рассматриваемое в режиме реального времени, так и будущее. Он включает в себе настолько глубокое понимание явления, что может предсказывать будущее состояние, основываясь на текущих данных.

Использование цифровых двойников в сельском хозяйстве обеспечивает легкий доступ к цифровым картам полей, лесов. Это откроет целый мир возможностей. Кроме того, пользователи могут определять ранние признаки стресса на больших плантациях, создавать точные,

готовые к использованию карты борьбы с сорняками и следить за развитием всех процессов с течением времени.

Цифровые двойники и цифровизация в целом востребованы в России ничуть не меньше, чем во всем мире. Этот тренд поддерживается не только крупными холдингами, но и небольшими предприятиями в различных сферах.

Поэтому мы считаем, что данный стартап-проект будет востребован как в г. Княгинино, так и в самой Нижегородской области.

Для реализации стартапа было выявлено 6 основных задач, которые необходимо выполнить. Эти задачи можно рассмотреть в таблице 1.

Таблица 1 – Задачи проекта

Анализ и оценка рынка консалтинговых услуг	Выявление специфики продвижения консалтинговых услуг	Разработка бизнес-плана	Формирование необходимых условий для реализации проекта	Привлечение студентов к реализации проекта	Реализация проекта и анализ полученных результатов
--	--	-------------------------	---	--	--

*Составлено автором

Во время анализа и оценки консалтинговых услуг будет выявлено, насколько развита сфера сельского хозяйства, будет ли востребован программный продукт, который мы хотим создать и какие цены есть в настоящее время на рынке.

Выявление специфики продвижения консалтинговых услуг поможет изучить способы его продвижения и популяризации.

Разработка бизнес-плана поможет подробно описать проект: обозначить общие цели, зафиксировать основные задачи, привлечь инвесторов, а также оценить эффективность работы команды проекта. Бизнес-план – это четко структурированный, подробный документ, который содержит в себе расчеты, описания, к чему стремится команда, как она хочет добиться поставленных целей.

Также для осуществления проекта были выявлены методы, на основании которых это будет происходить:

1. Проведение опроса среди экспертов с целью выявления эффективности выбранного проекта.

2. Изучение научно-исследовательских работ по созданию и организации данного проекта, рассмотрение имеющихся продуктов «Цифровой двойник предприятия».

3. Мониторинг и анализ социально-экономического состояния Княгининского района.

4. Разработка финансового плана, поиск кадровых ресурсов, расчет средней стоимости оказываемых услуг.

5. Сбор и анализ информации для реализации проекта.

После реализации данного стартапа ожидается повышение эффективности сельскохозяйственного производства при помощи внедрения цифрового двойника. Но также нельзя забывать и про риски, которые могут наступить наш проект.

Таблица 2 – Ожидаемые результаты и возможные риски

Ожидаемые результаты	Возможные риски
1. Повышение производительности предприятия.	1. Неактуальность тематики проекта в г. Княгинино.
2. Эффективное управление ресурсами предприятия.	2. Риск неполучения ожидаемого дохода от реализации проекта.
3. Повышение конкурентоспособности.	3. Риск недостаточной ликвидности.
4. Снижение затрат времени на выполнение процесса	4. Риск изменения цен на рынке

*Составлено автором

Также на основании бизнес-плана были созданы сметы организационных и капитальных затрат. Исходя из данных этих двух смет, было выявлено, что для реализации данного стартапа необходимо около 5 000 000 рублей. После были вычислены финансовые показатели на следующие несколько лет. Их можно рассмотреть в таблице 3.

Таблица 3 – Финансовые показатели

Наименование показателя	1 год	2 год	3 год
Выручка от продаж, руб.	8 106 500,00	8 917 150,00	9 808 865,00
Расходы, руб.	7 735 392,96	3 131 424,96	3 601 138,7
Валовая прибыль, руб.	371 107,04	5 785 725,04	6 207 726,3
Налоги, руб.	48 526,42	373 403,5	400 036,6
Чистая прибыль, руб.	322 580,62	5 412 321,54	5 807 689,7

*Составлено автором

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что внедрение цифрового двойника в сельскохозяйственную деятельность необходимо. Технология цифровых двойников – одна из основных

стратегических технологических тенденций в настоящее время. Она позволит оптимизировать трудовые процессы в организации, снизить себестоимость выпускаемой продукции за счет устранения лишних затрат, тем самым повысить конкурентоспособность организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-план: значение, виды, структура и пошаговая инструкция создания, 2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.catalogy.ru/node53_sovety_9126/biznes-plan-znachenie-vidy-struktura-instruktsiya.htm
2. Елистратов И. В. Методы управления стартап-проектом // Наука среди нас. 2019. № 6 (22). С. 195–203.
3. Сахбиева А. И. Особенности потребительского восприятия «теневого» формата цифровой экономики // Modern Economy Success. 2021. № 1. С. 175–179.

А. И. Жукова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

О. А. Зубренкова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ

Финансовое состояние организации – это самый важный показатель деятельности организации, он показывает потенциал, конкурентоспособность, платежеспособность и ликвидность организации. Используя данные показатели, можно правильно выстроить работу организации и привлечь инвесторов.

Эффективность работы каждой организации выражается в финансовых результатах. Финансовые результаты – это прибыль, которую получает организация в ходе своей деятельности. Прибыль считается положительным финансовым результатом для любой организации. Каждая организация старается увеличить прибыль за счет увеличения товарооборота и уменьшения затрат.

Результаты анализа финансового состояния организации играют важную роль в стратегии развития организации. Именно поэтому к информационным источникам применяют строгие требования.

Таблица 1 – Информационные источники для финансового состояния организации

Учетные	Внеучетные
<ul style="list-style-type: none">• бухгалтерская отчетность;• налоговый учет и отчетности;• выборочные учетные данные;• данные статистического учета	<ul style="list-style-type: none">• материалы внутреннего и внешнего аудита;• различные материалы проверок компании налоговыми органами, которые опубликованы в печатных изданиях

На основании данных источников проводится финансовый анализ, целью которого считается дать характеристику деятельности организации.

Данный анализ проводится разными методами, но все они подразумевают применение данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности за определенный период времени.

Таблица 2 – Методы финансового анализа

Метод	Определение
Вертикальный	влияние каждого финансового показателя на результат финансовой деятельности организации
Горизонтальный	анализ отдельных статей баланса
Сравнительный	сравнение показателей деятельности компании с показателями дочерних фирм, с показателями конкурентов, с аналогичными показателями структурных подразделений компании
Факторный	влияние различных факторов на тот или иной показатель финансового состояния организации
Трендовый	сравнение каждого показателя финансового состояния предприятия с аналогичными показателями в прошлом периоде
Метод коэффициентов	расчет и анализ коэффициентов между отдельными статьями баланса, определение взаимосвязи между показателями

Главными показателями для анализа финансового состояния организации являются финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность.

Финансовая устойчивость – очень важный показатель для внешних пользователей (инвесторы, кредиторы), ведь он показывает, насколько организация зависит от кредитов и займов и сможет ли она самостоятельно их отдать.

Из этого можно сделать вывод что анализ финансового состояния организации показывает уровень обеспеченности организации финансовыми ресурсами, и целесообразность инвестирования финансовых ресурсов в деятельность, и эффективность их использования.

Данный анализ необходим всем организациям для определения их слабых сторон и выстраивания дальнейшего плана действий по их устранению и улучшению финансового состояния организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности. Минск-Москва, ИП Экоперспектива, 2012.
2. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. М. : Финансы и статистика, 2012.
3. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М. : Гриженко, 2012.
4. Гришина Т. В., Фролова О. А. Особенности проведения финансового анализа в сельскохозяйственных организациях // Вестник НГИЭИ. 2014. № 7 (38). С. 43–52.
5. Локтионов Е. Г. Общетеоретические аспекты управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 65–67.
6. Койбаева М. Х. Финансовое регулирование экономики в современных условиях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 35–38.
7. Фролова О. А., Бобкова Н. А. Анализ влияния элементов учетной политики на финансово-хозяйственную деятельность предприятия // Вестник НГИЭИ. 2013. № (24). С. 3–6.

А. И. Жукова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

О. А. Зубренкова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современной России малые предприятия являются основой экономики страны. В нашей стране малых предприятий насчитывается более 880 тысяч. Бюджеты в субъектах нашей страны в основном формируются за счет налоговых и иных отчислений малых предприятий.

Малые предприятия имеют ряд положительных качеств:

- не нужны большие стартовые вложения;
- высокая скорость оборотов ресурсов;
- создают разнообразие рынка потребительских товаров;
- быстро реагируют на изменения конъюнктуры рынка;
- легко справляются с изменением потребительского спроса;
- создает нужное равновесие на потребительском рынке;
- предоставляют большое количество новых рабочих мест.

Конечно же, управление малым предприятием значительно отличается от управления крупной компанией. При управлении малым предприятием возникает главная проблема в привлечении инвестиций для организации предприятия и пополнения основных фондов. Отличия имеются и в анализе финансового состояния данных предприятий.

Подробный анализ финансовой деятельности дает нам возможность устранить недостатки, которые были выявлены в ходе данного анализа. Найти возможности создавать резервы увеличения финансовой устойчивости и эффективности работы компании, а также наилучшие варианты развития предприятия.

Главные особенности анализа финансового состояния малых предприятий представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Главные особенности анализа финансового состояния малых предприятий

1	Большое количество традиционных методов и приемов финансового анализа
2	Недостаточная разработка методов оценки финансового анализа
3	Неполное количество информации (упрощенная форма отчетности)

Но не все предприятия можно отнести к малым, для этого есть определенные критерии (рис.1).



Рисунок 1 – Критерии отнесения предприятий к малым

Если сослаться на действующий с 24.07.2007 г. Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия государства, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %; кроме того, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

- в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;
- в научно-технической сфере – 60 человек;
- в оптовой торговле – 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек [7].

Таким образом, можно сказать, что малые предприятия играют важную роль в экономике нашей страны. Комплексный анализ финансового состояния малых предприятий открывает нам подробную информацию и дальнейший план для продвижения предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М. : ИКЦ «ДИС», 2001. 224 с.
2. Негашев Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка : Учеб. пособие. М. : Высшая школа, 2003. 192 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск : Новое знание, 2002. 388 с.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика : Учебник / Под ред. Е. С. Столповой. 3-е изд., переработанное и доп. М. : Изд-во «Перспектива», 2003. 656 с.
5. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий / Под ред. Ю. М. Воропаева. М. : Финансы и статистика, 2001. 192 с.
6. Финансы / Под ред. А. М. Ковалевой. М. : Финансы и статистика, 2001. 327 с.
7. Финансовый анализ деятельности фирмы. М. : Крокус Интернейшнл, 1994. 240 с.
8. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. от 06.12.2011).

А. И. Жукова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

О. А. Зубренкова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовое состояние – обширно раскрытая информация об организации, её конкурентоспособность, платежеспособность и возможность выполнять обязательства перед государством.

Для того чтоб узнать подробную информацию об организации, необходимо проводить финансовый анализ, который позволит нам выявить сильные и слабые стороны предприятия.

Финансовый анализ – это комплекс определённых показателей и коэффициентов, которые позволяют нам дать объективную оценку текущему состоянию предприятия с целью построения плана действий для эффективной работы предприятия.

При проведении анализа мы проверяем информацию, которая содержится в бухгалтерской отчетности организации. Она содержит показатели, отражающие финансовое и имущественное состояние предприятия, финансовые результаты от её деятельности на отчетную дату.

Главной задачей проведения финансового анализа мы считаем выявление негативных факторов, которые могут повлечь за собой серьёзные проблемы в платежеспособности и финансовом состоянии организации в целом.

Финансовый анализ очень сложный процесс, но тем ни менее ни одно предприятие не может без него обойтись. Поскольку результат данного анализа очень важен для внешних потребителей (банки, инвесторы).

Существует множество современных проблем, которые возникают в ходе проведения финансового анализа предприятия и требуют их рассмотрения. В таблице 1 представлены современные проблемы оценки финансового состояния предприятия.

Таблица 1 – Проблемы оценки финансового состояния предприятия

1. Искажение бухгалтерской отчетности	Нежелание предприятий показывать свой доход полностью; сокрытие данных
2. Неполная информация	Информация, указанная в отчетах может быть неполной
3. Учет сфер деятельности	При анализе практически никак не учитывается сфера деятельности предприятий
4. Временной интервал анализа	Возможно, есть смысл ввести перерасчет некоторых показателей анализа чаще, чем один раз в год
5. Группировка строк баланса	Постоянное изменение ряда статей в отчетности (удаление)

Таким образом, можно сказать, что оценка финансового состояния играет важную роль в процессе работы предприятия. С его помощью мы можем построить план для дальнейшей эффективной работы предприятия. Но не стоит забывать, что финансовый анализ, к сожалению не идеален и есть некоторые проблемы, которые нужно изучить более подробно для его улучшения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров В. В., Молдован А. А., Румянцева Т. В., Скороход А. Ю., Тереладзе Д. И., Федорова С. В., Шведова Н. Ю., Юрьев С. В., Черненко В. А., Федоров К. И. Финансовый менеджмент. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Санкт-Петербург, 2016. Сер. Бакалавр. Академический курс. 544 с.

2. Черненко В. А., Цацулин А. Н., Дяченко А. А., Воронов В. С., Леонтьев В. Е., Радковская Н. П., Дороган Н. Д., Омарова Д. О., Скороход А. Ю., Евстафьева И. Ю., Федоров К. И., Федорова С. В., Юрьев С. В. Современные проблемы корпоративных финансов / Под ред. М. В. Романовского, В. А. Черненко. Санкт-Петербург, 2015. 124 с.

3. Савицкая Г. В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М. : Инфра-М. 2012. 544 с.

4. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. Киев : Эльга, 2007. 717 с.

5. Жилияков Д. И., Зарецкая В. Г. Проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций различных сфер деятельности // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2010. № 3. С. 58.

Н. С. Завиваев

ст. преподаватель кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

С. В. Кураева

*обучающаяся 2 курса направления подготовки «Бизнес-информатика»
ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия*

ОБЗОР ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Интернет-аудитория в мире на начало 2022 года достигла 4,95 млрд пользователей. Сегодня Интернетом пользуются 62,5 % населения Земли. Пользователей соцсетей в мире насчитывается около 58,4 % от общей численности населения планеты, но не все пользователи соцсетей имеют один аккаунт. Таким образом Интернет представляет огромную базу клиентов для продажи товаров и услуг [1].

Вследствие пандемии объем электронной торговли значительно вырос, с 2019 года по 2020 – на 44 %, с 2020 по 2021 – 34 %, с 2021 по 2022 – 32 %, с 2022 по 2023 ожидается рост на 30 % и составит 5,7 трлн рублей. Следовательно, доля рынка, занимаемая электронной торговлей, постоянно расширяется, вместе с этим возрастает и ее значимость. Нельзя не отметить удобство такого способа продаж как для потребителя, так и для продавца, поэтому стоит ожидать еще большего расширения рынка, но полный переход в онлайн-продажи невозможен, так как живое общение между продавцом и покупателем ценно с точки зрения социального взаимодействия, потребности в нем и создаваемой атмосферы.

Большую популярность набирают вещи ручной работы, с уникальным дизайном, разной сложностью их изготовления. Так в социальных сетях можно заметить периодическое появление трендов, например, зимний тренд 2021–22 года на балаклаву с ушами, при этом использовались различные украшения, в которые могли входить и украшения ручной работы. Благодаря этому можно расширить базу покупателей, увеличить емкость рынка и альтернативные варианты продвижения товаров. Рассмотрим некоторые из них:

Размещение на ЭТП. Электронная торговая площадка (ЭТП) – это посредник между продавцом и покупателем. Преимущества раз-

мещения на торговых платформах: отсутствие затрат на продвижение, а иногда и на сайт, продажи начнутся через день-два после размещения, предоставляется доступ к огромной аудитории и большее доверие покупателей, есть доступ к инструментам аналитики самой платформы. На разных торговых площадках различные способы оплаты за размещение. Поставщик может оплачивать комиссию за проданный товар или производить оплату за переход, оформить подписку или размещение на платформе.

Следующая платформа схожа с предыдущей, и это доски объявлений – место, на котором размещаются сообщения для широкого ознакомления, обычно временно и бесплатно. К преимуществам досок объявлений относится: бесплатное добавление объявлений, простота просмотра других объявлений без ввода регистрационных данных. Кроме этого, к преимуществам досок объявлений следует отнести: оперативность размещения, то есть добавить объявление можно, к примеру, вечером в воскресенье, а уже утром оно будет опубликовано и просмотрено десятками потенциальных покупателей; меньше посредников, на досках объявлений больше 90 % сообщений поступает от прямых продавцов или соискателей, без маклеров, брокеров и других видов посредников; спектр продаваемого товара шире, нежели чем на ЭТП. Но у досок объявлений есть и недостатки: низкий уровень модерации сообщений от продавцов, т. е. размещать объявления могут и мошенники, из-за этого доверие покупателей снижается, но есть сайты, в которых проверка объявлений является достаточно строгой, и обманщики не имеют возможности публиковать свои сообщения о продаже товаров.

Следующий способ – это продвижение товаров и услуг в социальных сетях. Они предоставляют возможность и общаться, и делиться медиафайлами, а также социальные потоки представляют собой отличную рекламную площадку, при умелом размещении на которой можно достичь потрясающих результатов при продвижении товаров и услуг на рынках. Продвижение в социальных сетях хорошо тем, что оно даёт уникальные возможности по сегментации базы пользователей, поэтому можно рекламировать там, где это действительно купят и оценят по достоинству. Иногда такой вид рекламы называют SMM продвижение в социальных сетях. Плюсы SMM: легко завоевывается доверие покупателя, общение между покупателем и продавцом происходит практически напрямую, огромная охватываемая аудитория со всего мира. Большинство социальных сетей состоит из информации в виде анкетированных данных. За счет этого можно легко найти аудиторию, интересующуюся конкретными товарами, обладающих определенным воз-

растом или занимающихся конкретным видом деятельности, при этом проанализировать данные и увеличить количество продаж. К минусам маркетинга в социальных сетях можно отнести то, что SMM отнимает много времени, при этом необходима последовательность ведения, требуется опыт.

Собственный сайт. Может показаться, что разработка собственного сайта – наиболее подходящий способ для продажи товаров и создания своего бренда, нежели для продвижения услуг, но если имеется портфолио работ, то сайт сделает услуги более привлекательными для клиентов. При наличии сайта можно использовать следующие способы продвижения товаров и услуг.

Поисковое продвижение SEO – привлечение потенциальных клиентов из поисковых систем, таких как Яндекс, Google и др. SEO работает по принципу повышения позиции сайта в поиске, потому что чем выше позиция, тем больше шансов, что пользователь придет именно на продвигаемый сайт. К плюсам SEO относится то, что эффект от работ сохраняется на долгое время. Пользователи часто относятся с недоверием к рекламным объявлениям, отдавая предпочтение сайтам в первых позициях поисковой выдачи.

Контекстная реклама – тип рекламы, при котором объявление показывается в соответствии с выбранной аудиторией, содержанием, местом, временем или другим контекстом интернет-страниц. Основным плюсом является то, что этот вид рекламы начинает работать сразу, о товаре или услуге узнают потенциально заинтересованные пользователи, можно настроить критерии показа. Но контекст дорого обходится, и без профессионалов настроить эффективную рекламу сложно. К сожалению, контекстная реклама подходит не для всех видов товаров, например, если товар инновационный, то реклама не будет показываться пользователям, так как малое количество используют в поиске слов, связанных с конкретно этим продуктом.

Email-маркетинг – рассылка писем по электронной почте. Очевидным преимуществом инструмента является его адресность, что позволяет обращаться к потребителю напрямую. Такие объявления или рекламные материалы всегда эффективнее, чем внешняя реклама или общее информирование на сайте. Дополнительные плюсы рассылки: возможность сообщить потенциальному клиенту о важной акции, мероприятии или действующих скидках. Электронная почта по-прежнему является одной из самых популярных средств интернет-коммуникации, поэтому можно с уверенностью утверждать, что получатель увидит письмо. При этом можно отследить эффективность email-рассылки. Email дает возможность быть на связи с потенциальными клиентами.

Чтобы увеличивалась эффективность рассылки, важно использовать контакты подлинных клиентов бизнеса, в противном случае все финансовые средства, потраченные на рассылку, не окупятся. Исходя из особенностей email-рассылки, эффективность которой зависит от многих факторов, можно выделить такие минусы, как частое попадание в спам, так как сегодня многие почтовые сервисы имеют высококачественные фильтры для борьбы со спамом, к тому же многие пользователи не используют электронную почту или заглядывают в нее редко. К сожалению, этот маркетинговый инструмент не подходит для наращивания аудитории, так как получение новых контактов без разрешения пользователя является незаконным.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика цифровых инструментов продвижения товаров и услуг

Название	Денежные затраты	Принцип работы	Простота в самостоятельном использовании	Оценка эффективности по 5-бальной шкале для начинающего бизнеса
Размещение на ЭТП	Комиссия с продаж/подписка	Доступ к пользователям ЭТП	Просто	5
Доски объявлений	Бесплатно	Показ объявления на платформе	Просто	5
SMM	10 000–350 000	Продвижение в соцсетях посредством создания страницы магазина/товара/услуги, взаимодействие с клиентами и наращивание подписчиков	Нужен опыт	4
Собственный сайт	70 00–560 000	На просторах Интернета будет находиться сайт, рассказывающий о товаре/услуге, повышая доверие и узнаваемость	Нужны определенные знания и частый мониторинг	3
Продвижение SEO	От 30 000	Повышение позиции в поисковых запросах	Нужны знания	3
Контекстная реклама	От 40 000	Показывает объявление потенциально заинтересованным пользователям по выбранным критериям	Можно запустить самостоятельно, но нужны определенные знания	3
Email-маркетинг	Бесплатно – 30 000	Напоминание уже существующей базе покупателей об акциях и взаимодействие с ними	Использование специальных сайтов для настройки	2

Таким образом, можно сделать вывод, что рассмотренные выше способы привлечения и платформы размещения имеют как достоинства, так и недостатки. Каждый подходит для конкретных ситуаций продаж и эффективен в совместном использовании с другими предложенными способами. Их комбинации нужно подбирать в зависимости от специфики товара или услуги, охватываемой аудитории, стадии развития бизнеса и ситуации на рынке. Было бы интересно рассмотреть эти комбинации и для решения каких конкретно задач электронного бизнеса они подходят, но это уже другая тема.

ЛИТЕРАТУРА

1. Завиваев Н. С., Корелов А. В., Гусева Т. И. Факторы, определяющие эффективность развития телекоммуникационных услуг // Вестник НГИЭИ. 2019. № 12 (103). С. 84–94.

Н. С. Завиваев

ст. преподаватель кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

П. А. Мишин

обучающийся 1 курса направления подготовки «Бизнес-информатика»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

DIGITAL MARKETING: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Цифровизация всех аспектов жизни – процесс, который начался не так давно и продолжается по сей день. Бизнес не стал исключением, в него также внедряются всевозможные цифровые технологии. Эта сфера занимает огромную часть экономики страны, продолжая наращивать свой потенциал. Наша страна далеко не лидер в данном направлении, мы лишь начинаем внедрение цифровых технологий, лишь переходим к цифровой экономике, что и показывает актуальность исследуемой темы.

В рамках Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 года, утверждённой Указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы», установлено направление на создание условий для развития общества знаний в Российской Федерации, повышение качества жизни граждан страны путем повышения качества товаров и предоставляемых услуг, которые произведены в цифровой экономике с применением современных цифровых технологий, повышения степени информированности и цифровой грамотности населения страны.

Основными проблемами, которые были определены, замедляющими темпами развития цифровизации бизнеса являются:

- недоверие к рынку, как у потребителей, так и у производителей и продавцов, в силу того, что процесс цифровизации только набирает обороты;

- незнание инструментов, способов и приложений для управления операционной деятельностью предприятий;

- низкий уровень цифровой грамотности;

- труднодоступность методологических, практических примеров и решений.

В ходе исследования выделено 5 основных проблем, которые замедляют и усложняют развитие и освоение digital-маркетинга.

1. Недоверие или неуверенность – под этим нужно понимать страх выйти из зоны комфорта или же недостаточная осведомлённость, но при этом и нежелание подробно разобраться.

2. Незнание инструментов, способов продвижения.

3. Нет конкретных целей и понимания своих действий – является логическим продолжением предыдущей, при тех условиях, если вы взялись за самостоятельное изучение без квалифицированной помощи или литературы, как у нас любят – собрать что-то из ИКЕИ без прочтения инструкций.

4. Нет времени освоить все инструменты – многие торопятся и не выделяют достаточного количества времени на подготовку, изучение, ознакомление с понятиями.

5. Труднодоступность методологических, практических примеров и решений. На данный момент мы практически не имеем предложений уже готовых решений, малая распространённость и труднодоступность литературы способствуют сдерживанию темпов развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Завиваев Н. С., Кисляков Н. С. Система управления контентом (CMS) как инструмент разработки сайта // Социально-экономические проблемы развития муниципальных образований. 2016. С. 112–115.

Н. С. Завиваев

ст. преподаватель кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

А. А. Смирнова

обучающаяся 3 курса

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СТОРОННЕГО КЛИЕНТА VK:GO

Всеми известный факт, что социальная сеть «ВКонтакте» сегодня одна из самых больших по охвату социальная платформа в мире. Платформа сочетает общение, новости, музыку, покупки, игры, здоровье, доставку еды, такси и многое другое в одном месте. Также немало проценту пользователей по-прежнему не хватает в первую очередь удобных функций и возможностей персонализации, которые были бы связаны с физическими нагрузками. Поэтому и появилась идея проектирования стороннего клиента [1].

В наше время людям не всегда хватает времени на скачивание различных приложений, заполнение своих данных и постоянный контроль в каждом из них. В данном стороннем клиенте все будет намного удобнее, ведь все, что будет нужно, находится у пользователя под рукой.

Четко выстроенный перечень возможностей стороннего клиента позволит легко и удобно автоматизировать работу и усовершенствовать образ жизни пользователей социальной сети:

- контроль затраченной энергии пользователей (измерение шагов, пройденной дистанции и подсчет затраченных калорий),
- организация групповых тренировок и обмен данными;
- доступ к онлайн-тренировкам и возможность общения с личным тренером;
- возможность общения с другими пользователями и запись своей тренировки;
- статьи для поднятия мотивации и отказа от вредных привычек;
- возможность создания своего плей-листа для каждой категории тренировки;
- возможность синхронизации данных вместе со смарт-часами (Xiaomi, Apple Watch, Samsung Watch).

Возможность внесения и сохранения своих личных данных и регистрация новых для подсчета достижений пользователя. Автоматизации взаимодействия с пользователями, поддержка основных и дополнительных бизнес-процессов, в результате чего будут доступны следующие функции:

- авторизация с учетной записью;
- программы тренировок;
- коммуникация с другими пользователями;
- различные соревнования между пользователями социальной сети.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русяев М. С., Завиваев Н. С. Проектирование и дизайн сайта // Инновационное развитие экономики. Будущее России. 2017. С. 530–532.

Н. С. Завиваев

ст. преподаватель кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

Д. Е. Шишман

обучающаяся 3 курса

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ БИТРИКС 24 В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Необходимость внедрения цифровой платформы в образовательную сферу – это особенность любого современного учебного заведения – цифровизация внутренних и наружных процессов. Начиная с приемной комиссии и заканчивая трудоустройством выпускников и программами увеличения квалификации, – автоматизация имеет возможность быть использована буквально к всякому процессу. В том числе и обычный процесс изучения перетерпел кардинальные изменения во время пандемии: буквально все занятия преподаватели проводили и проводят нередко по сегодняшний день онлайн. Возможности информационных технологий в непростой ситуации локдауна позволили многим учащимся и преподавателям приобрести практический опыт освоения электронного образовательного пространства, интерактивных платформ [1]. Такие платформы предоставили возможность внедрения электронного обучения в практику деятельности различных образовательных учреждений, начиная со школ и заканчивая вузами.

Четко выстроенный штатный перечень возможностей цифрового портала разрешает автоматизировать работу и усовершенствовать коммуникацию сотрудников, применяя готовые модули Битрикс 24 [2]:

- контроль задач и рабочего времени: в модуле «Проекты и Задачи» – просто назначать задачи для себя и коллег, трудиться вместе над одним планом;
- организация трудящихся групп и планерок;
- общий доступа к файлам: в Битрикс 24 есть облачное хранилище всех документов;
- увеличение квалификации служащих и ППС: возможность проводить онлайн-тестирование;

- действенная коммуникации между подразделениями и работниками: единственный мессенджер для организации, частные чаты и открытые каналы;

- для автоматизации стандартных бизнес-процессов (отпуск, увольнение, выплаты, заявки на справки, оформление командировок и т. п.).

Возможность автоматизации взаимодействия с профессорско-преподавательским составом с поддержкой основных и дополнительных бизнес-процессов, в результате чего будут доступны следующие функции:

- авторизация с учетной записью;
- получение своего актуального расписания;
- коммуникация с учебными группами, другими преподавателями и обучающимися;
- адресация объявлений подразделениям или же учебным группам;
- заполнение учебных ведомостей онлайн;
- рецензирование работ, портфолио;
- управление методическими материалами и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Емельянова О. Я., Самсонов В. С., Шершень И. В. Дистанционная деятельность как актуальная форма занятости работников на мировом рынке труда // Регион: системы, экономика, управление. 2019. № 2 (45). С. 35–41.

2. Соколов В. Р., Завиваев Н. С., Завиваева О. Е. Битрикс 24 как система повышения эффективности функционирования предприятия // Инновационное развитие экономики. Будущее России. 2019. С. 361–363.

Е. Н. Зубенко

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

В. С. Юкляева

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР ПОСТАВЩИКА МАТЕРИАЛОВ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Товарно-материальные ценности – важнейший из элементов производственного цикла любой организации.

Повышение эффективности использования производственных ресурсов, а особенно материально-производственных запасов в условиях рыночной экономики играет важную роль в развитии и росте прибыли любой организации. Оптимальная обеспеченность материалами способствует минимизации затрат и улучшению финансовых результатов [1, с. 85].

Существует несколько направлений повышения эффективности при производстве. Рассмотрим одно из этих направлений – оптимальный выбор поставщика материалов. В современных условиях важно поддерживать экономические отношения с контрагентами по поставке материалов, осуществляющих в срок договорных обязательств качественных материалов.

В организации важно проводить мониторинг поставщиков, анализ деятельности самой организации, оценить ее конкурентоспособность.

Одним из распространенных методов экономического анализа является SWOT-анализ. «Данный анализ используется в целях получения результата в виде выводов и предложений, которые состоят из сгруппированной информации о слабых и сильных сторонах исследуемого объекта» [2, с. 78].

«Основной целью SWOT-анализа является исследование уязвимых и мощных сторон предприятия. На основе его результата определяются изъяны хозяйствующего субъекта и очевидные ошибки» [3, с. 90].

АО «Кировхладкомбинат» – кировский производитель мороженого, sherbetов, фруктовых льдов и замороженных десертов [4].

Проведем SWOT-анализ и выявим сильные и слабые стороны деятельности данной организации.

Обычно SWOT-анализ строится в виде матрицы. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа деятельности АО «Кировхладокомбинат»*

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Выгодное соотношение цены и качества. 2. Большой ассортимент товара. 3. Высококвалифицированные мастера. 4. Большая клиентская база	1. Слабая организация снабжения материалами (выбор надежного поставщика). 2. Проблемы с выпуском продукции из-за устаревания оборудования. 3. Отсутствие автоматизации при выборе поставщика
Возможности	Угрозы
1. Сотрудничество с новыми поставщиками. 2. Ответственность персонала. 3. Расширение географии продаж. 4. Предоставление новых видов мороженого	1. Увеличение числа конкурентов. 2. Проблемы с поиском новых поставщиков. 3. Увеличение себестоимости выполненных работ в результате увеличения цен на материалы

*составлено автором

Итак, с помощью SWOT-анализа нами были выявлены сильные и слабые стороны АО «Кировхладокомбинат». Так как выбор поставщика отнесен в слабые стороны, нужно проанализировать базу данных о поставщиках в АО «Кировхладокомбинат», при этом сравнивая их по ряду факторов. Когда перед организацией встает вопрос о выборе поставщика, то достаточно сложно оценить количественно поставщиков материалов. И тогда мы прибегаем к использованию качественной оценки, для того чтобы выбрать надежного поставщика качественных материалов.

В таблице 2 представлена база данных о поставщиках материалов в АО «Кировхладокомбинат».

Таким образом, по этим данным мы можем понять, какие поставщики занимают ведущие позиции, а от каких стоит отказаться. Первые два поставщика находятся в сильной конкуренции, остальные имеют свою уникальность.

Таблица 2–Оценка поставщиков материалов*

№	Поставщик	Цена поставок	Условия оплаты	Контракт
1	ООО «Зеленые линии»	Низкая	50 % предоплата	Постоянные поставки
2	Данлеко	Низкая	100 % предоплата	Постоянные поставки
3	ЭкспортВ	Средняя	100 % предоплата	В течение небольших периодов
4	ЗАО «Гамми»	Высокая	Без предоплаты	Одноразовые поставки
5	ИП Орехов А. В.	Высокая	30 % предоплата	Одноразовые поставки

*составлено автором на основании данных АО «Кировхладоккомбинат»

Мы пришли к выводу, что наиболее высокий уровень конкурентоспособности имеет ООО «Зеленые линии». Данное положение достигается за счет низкой цены и высокого качества поставок.

Такие организации, как «ЭкспортВ», ЗАО «Гамми», обладают средним уровнем конкуренции, у них присутствуют следующие сильные стороны: одноразовые поставки и хорошие условия оплаты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кутаева Т. Н., Труфакина А. С. Особенности учета материалов в строительных организациях // Учетно-аналитические инструменты развития цифровой экономики. 2019. С. 85–88.

2. Кибенко В. А., Серегин С. С. Особенности применения SWOT-анализа в организации высшего образования // Учет, анализ и аудит: реалии перспективы развития. 2018. С. 78–84.

3. Зайнутова З. М. Преимущества, особенности и недостатки SWOT-анализа как разновидности экономического анализа // Вопросы устойчивого развития общества. 2020. С. 90–96.

4. Официальный сайт АО «Кировхладоккомбинат». Режим доступа: <https://oaokhk.ru/>

Е. Н. Зубенко*к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»***О. Э. Кузьминцева***обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления**ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия*

СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РЫНКА ХИМЧИСТОК И ПРАЧЕЧНЫХ

В условиях рыночной экономики предпринимательство является свободным и отделено от государства. Бизнесмен вправе сам выбирать род занятия и место реализации своей деятельности с учетом спроса потенциальных покупателей [1].

Стоит заметить, что в современной экономике сфера услуг имеет огромное значение. С каждым годом в РФ возрастает количество оказываемых услуг. Рисунок 1 свидетельствует о том, что объем платных услуг, предоставляемых населению в 2020 году, составил 8 759 781 млн руб., что по сравнению с 2015 г. больше на 709 603 тыс. руб. Увеличение данных показателей способствует развитию сферы услуг и экономики в целом [2].

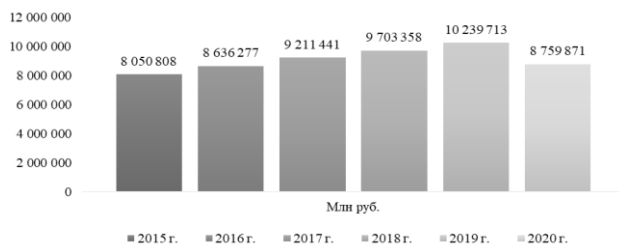


Рисунок 1 – Объем платных услуг, предоставляемых населению в России за 2015–2020 гг.*

*составлено автором по данным источника: Россия в цифрах [2]

На сегодняшний день одна из востребованных ниш для бизнеса по оказанию услуг – это открытие прачечной. В России большая часть прачечных в основном сосредоточена в крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск (рисунок 2).

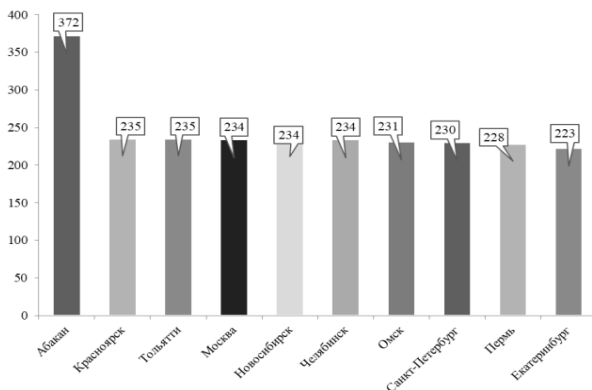


Рисунок 2 – Наличие прачечных и химчисток в городах РФ на 2021 г.*

*составлено автором по данным источника:

«Статистика по отраслям и регионам» [3]

Крупнейшим федеральным округом по объёму рынка химчисток и прачечных в России является Центральный. В 2020 г. его доля в объёме рынка РФ составила 35,8 %. Второе место занимает Северо-Западный округ с долей 21,3 %. На третьем месте Южный округ, его доля в 2019 г. составила 13,4 %. Следует отметить, что Приволжский федеральный округ занимает лишь предпоследнее место, с долей рынка 5,4 %, что свидетельствует о незначительной популярности данного бизнеса, а также об отсутствии конкуренции в отрасли (рисунок 3).

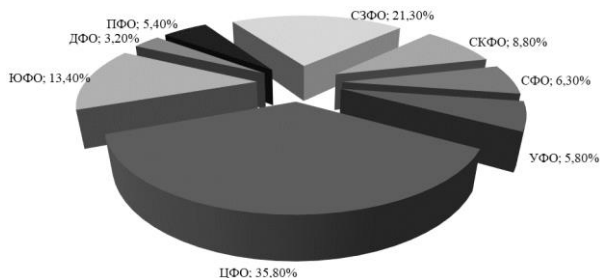


Рисунок 3 – Объем рынка по федеральным округам РФ, %

*составлено автором по данным источника:

«Статистика по отраслям и регионам» [3]

Необходимо рассмотреть основные преимущества и недостатки открытия данного бизнеса. С этой задачей поможет справиться один из

самых популярных методов стратегического планирования – SWOT-анализ. Данный инструмент маркетинга выявляет сильные и слабые стороны, возможности и угрозы организации посредством изучения внешних и внутренних факторов. Проведя SWOT-анализ деятельности в области оказания услуг бытового обслуживания (прачечные) в Нижегородской области, мы выявили следующие результаты (таблица 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ деятельности в области оказания услуг бытового обслуживания (прачечные) в Нижегородской области*

Сильные стороны	Слабые стороны
Низкая конкуренция на рынке бытовых услуг. Простота организации деятельности. Отсутствие сезонности в данной отрасли предпринимательства. Высокое качество предоставляемых услуг. Ценовая политика	Подбор помещения затруднен множеством требований. Получение документов, разрешающих вести деятельность
Возможности	Угрозы
Укрепление деловой репутации. Формирование базы постоянных клиентов. Расширение перечня предоставляемых услуг	Риск низкой рентабельности. Выход на рынок новых конкурентов. Выход из строя техники. Повышение арендной платы

*составлено автором

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при организации деятельности в области оказания услуг бытового обслуживания (прачечные) в Нижегородской области следует обратить особое внимание на следующие факторы: низкая конкуренция на рынке бытовых услуг; простота организации деятельности предприятия; отсутствие сезонного характера отрасли; высокое качество предоставляемых услуг; клиентоориентированная ценовая политика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубренкова О. А. Роль государственной поддержки в развитии малых форм хозяйствования в Нижегородской области // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 1. С. 34–37.
2. Россия в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. / Росстат-М., Р76 2020. 550 с.
3. Статистика рынков по отраслям и регионам. 2021 г.

Е. Н. Зубенко

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Д. А. Красников

обучающийся 4-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Одним из главных предметов учета для экономических субъектов являются основные средства. В связи с этим значимость вопросов, связанных с их первоначальной и последующей оценкой в бухгалтерском учете, трудно переоценить, так как от их решения зависит достоверность финансовой отчетности организаций.

В соответствии с международным стандартом IAS 16 основные средства – это материальные активы, которые:

- предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях;

- предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода [1].

Объект основных средств, который признан в качестве актива, будет оценен по его первоначальной стоимости, при этом первоначальная стоимость объекта включает в себя:

- саму цену приобретения, туда включены налоги и пошлины на покупку, после вычета скидок;

- издержки, которые связаны с доставкой актива в место его использования и подготовкой к использованию (затраты на подготовку площади, сборки и установки и т. д.);

- также, первоначальную оценку на удаление, демонтаж объекта и восстановление объекта, на котором расположен [1].

Стоимость объекта основных средств представляет собой эквивалент денежной стоимости на дату признания. Так, например, актив может быть приобретен в обмен на иной немонетарный актив, тогда первоначальная стоимость будет оценена по справедливой стоимости.

Если приобретенный актив не оценивается по справедливой стоимости, то его первоначальная стоимость определяется по балансовой стоимости переданного актива.

Международной практикой предусмотрен выбор конкретной модели учета основных средств:

- модель учета по первоначальной стоимости, при которой подразумевается учет актива по его себестоимости за минусом накопленной амортизации и любых накопленных убытков от обесценения;

- модель учета по переоцененной стоимости. Переоцененная стоимость представляет собой справедливую стоимость на дату переоценки за минусом дальнейшей накопленной амортизации и последующих накопленных убытков от обесценения.

МСФО 16 «Основные средства» предусмотрено определение ликвидационной стоимости актива – расчетная сумма, которую субъект хозяйствования получил бы на текущее время от выбытия актива после вычета всех предполагаемых затрат на выбытие, если актив является устаревшим и находится в состоянии, ожидаемом по окончании срока полезного использования [1].

Согласно международным стандартам одним из важнейших принципов поддержания достоверности финансовой отчетности является отражение активов, в т. ч. и основных средств, по стоимости не выше возмещаемой [2].

Возмещаемая стоимость – наибольшее значение между чистой стоимостью актива и суммой, которую компания рассчитывает возместить при дальнейшем использовании объекта основных средств (оценка притока будущих экономических выгод), включая его ликвидационную стоимость.

Чистая стоимость актива – это сумма, которую можно получить от его реализации при сделке между независимыми, заинтересованными и осведомленными сторонами за вычетом дополнительных расходов, связанных с соглашением.

Данная оценка аналогична рыночной стоимости за исключением того, что при выполнении указанного соглашения возможные дополнительные расходы. Если балансовая стоимость объекта выше возмещаемой оценки, то объект считается обесцененным и к нему применяются положения МСФО 36 «Обесценение активов» [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что концепция оценки основных средств по МСФО представляется довольно сложной, но ее использование с другими составляющими технологии учета основных средств по международным стандартам позволяет особенно точно, подлинно и полно формировать информацию об объектах основных средств в финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) (ред. от 11.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

2. Джаферова С. Э. Специфика оценки основных средств в формате МСФО // Современный менеджмент и управление: тенденции и перспективы развития. Под общей редакцией М. Н. Стефаненко. Симферополь : Индивидуальный предприниматель Хотеева Л. В. 2020. С. 146–151.

3. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018).

4. Айнетдинова И. Р., Зубренкова О. А. Проблемы учета основных средств // Учетно-аналитические инструменты развития цифровой экономики, Княгинино, 19 ноября 2020 года. Княгинино : Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 2020. С. 66–68.

А. П. Кованева

обучающаяся

М. С. Перцева

преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА РЕГИОНА

В современном мире все чаще используются цифровые технологии и агробизнес – это не исключение. Давайте обсудим проблемы агробизнеса и рассмотрим методы решения этих проблем, используя современные технологии.

Проблемы:

- устаревшая технология производства;
- морально и физически устаревшее оборудование;
- текучесть кадров;
- неразвитость расчета калькуляции себестоимости продукции по современной методике;
- трудности в продвижении и сбыта продукции;
- значительные трудности в обеспечении «сглаженного» качества продукции;
- проблемы обеспечения конкурентоспособности продукции.

У агробизнеса есть большое количество проблем, все их решить мы не сможем, но с использованием цифровых технологий мы можем сократить затраты и решить некоторые из названных проблем.

Давайте для начала разберёмся, что такое цифровые платформы.

Цифровые платформы – это сложные информационные системы, обеспечивающие выполнение различных функций между участниками рынков. Они открываются для использования клиентами и партнерами, разработчиками приложений, поставщиками услуг и агентами [1].

Существуют различные виды цифровых платформ: [1].

- *инструментальные цифровые платформы* (объединяют разработчиков различных платформ и решений и проводят определенные операции по обработке поступающей информации).

Пример:

Bitrix, Amazon Web Services, Java, SAP HANA, Android OS, iOS, Intel x86, Microsoft Azure, TensorFlow, Cloud Foundry;

- *инфраструктурные цифровые платформы* (объединяют снабженцев информацией, разработчиков и диспетчеров платформ, потребителей ИТ-сервисов и применяются для разработки информации для принятия решений на уровне субъектов).

Пример:

ESRI ArcGIS, ЕСИА, «CoBrain-Аналитика», General Electric Predix, ЭРА-ГЛОНАСС (партнёрская программа);

- *прикладные цифровые платформы* (применяются для выработки информации о заключении и выполнении сделок между несколькими экономическими субъектами – поставщиками товаров, услуг, производственных ресурсов, их потребителями, а также управляющими платформ и управленцами).

Пример:

Apple AppStore, AviaSales, Facebook, Alibaba, Yandex Taxi, Yandex Search, Predix Developer Network Appstore Uber, AirBnB, Aliexpress, Booking.com, Avito, Boeing suppliers portal.

В разделении цифровых платформ в дополнение выделяется подтип – отраслевые цифровые платформы, состав участников которых включает в себя членов бизнес-процессов определенных отраслей: торговых, производственных, сервисные компании и др. В научно-технологическом виде отраслевые цифровые платформы предполагают собой системы информации для накопления, обмена, корректировки и управления данными, а также для требования определенных бизнес-функций с возможностью подключения через различные приложения участников используемой платформы.

В цифровой экономике каждый вид платформ выполняет свою определенную функцию. Так, инструментальные платформы уменьшают первоначальную стоимость разработки программных решений, инфраструктурные цифровые платформы снижают издержки на каждую единицу доступа, копирования и распределения информации, товаров или оказываемых услуг.

Из всего вышесказанного мы можем сделать конечное умозаключение, что использование цифровых платформ позволяет снижать затраты, возникающие в связи с заключением контрактов, и выстраивать процессы взаимовыгодных заключений контрагентов – субъектов экономики.

Давайте рассмотрим применение цифровых технологий на примере ЗАО «ПОКРОВСКАЯ СЛОБОДА». Эта организация занимается смешанной сельскохозяйственной деятельностью, а именно [2]:

- выращивание однолетних кормовых культур;
- разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока;
- производство муки из зерновых культур;
- производство крупы и гранул из зерновых культур;
- производство мучных смесей и приготовление мучных смесей или теста для хлеба, тортов, бисквитов и блинов.

Таблица 1 – Сведения о доходах и расходах по данным ФНС от 21.01.2020 г.

Год	Доходы	Расходы	Доходы-Расходы
2020	140 833 000	105 402 000	35 431 000

ЗАО «Покровская слобода» использует такую цифровую платформу, как «1С:Предприятие». Давайте рассмотрим все плюсы и минусы этой программы.

Плюсы:

- быстрая работа, индексирование по событиям, пользователям;
- поддержка транзакций (можно событие откатить в случае чего);
- удобство бекапа, переноса и т. д. (все в базе).

Минусы:

- недостаточный уровень безопасности;
- необходимость платить за обновления;
- сложность внедрения (без специалистов не обойтись).

Стоит отметить, что плюсов у «1С:Предприятие» больше, поэтому решение очень распространено.

После сравнительного анализа с помощью вышепредложенной таблицы мы смогли выяснить, что лучшая цифровая платформа – это «agrirouter». У нее меньше минусов, чем у других рассматриваемых платформ. Более того, у нее наблюдается больше плюсов, нежели минусов. Хотелось бы добавить, что благодаря именно этой цифровой платформе одна из организаций, по слухам, добилась больших результатов и смогла за короткий срок заработать большие деньги. Помимо заработка они окупили эту платформу полностью и остались с большим доходом.

Таблица 2 – Плюсы и минусы аналогов цифровой платформы 1С

Название ЦП	Плюсы	Минусы	Цена программы (руб.)
Парус [4]	<p>Большие функциональные возможности, масштабируемость, высокая надежность, настройки можно выставить в зависимости от типа компании, возможен анализ данных. Поскольку система устроена по принципу «файл-сервер» (база данных хранится на сервере, а информация обрабатывается на рабочей станции), нет необходимости в администраторе</p>	<p>Среди недостатков: бухгалтер, незнакомый с программированием, не всегда сможет сделать определенные настройки. Для этого требуется программист. Она сложна в освоении, потому ее постоянно приходится дорабатывать. При переходе с другой программы могут возникнуть проблемы при переносе информации. Здесь трудно искать ошибки, сделанные во время обработки документов</p>	9 000
Бух-Софт [5]	<p>Отлично продуманный интерфейс. Никого не оставит равнодушным удобство пользования системой. Хорошие тарифы. Прекрасное соотношение цена/полнота услуг, возможность оплатить тариф разными способами, акционные предложения. Длительный тестовый период. На тестовом периоде клиенты обеспечены функциональностью с минимальными ограничениями. Есть возможность сделать многосторонний тест-драйв системы</p>	<p>Зависимость от систем 1С. Долгий ответ техподдержки и вообще жалобы на качество техподдержки в последние месяцы (объясняют загруженностью, обещают исправить). Нужен очень хороший Интернет, может не подойти бизнесу в отдаленных регионах или при частых разъездах. Ежемесячная оплата и дополнительная оплата за каждого нового пользователя</p>	12 676 (в год)
Odoo [6]	<p>Web-приложение с открытым кодом дает возможность внести свои доработки и исправить ошибки. Быстрая работа системы. Модульная платформа позволяет установить новый модуль или удалить имеющийся</p>	<p>Служба поддержки доступна только с понедельника по пятницу (24/7 недоступна). Новичку может показаться сложным управлять. Дополнительная оплата за каждое установленное приложение</p>	12 632 (в год)

Продолжение таблицы 2

<p>Agri-router [7]</p>	<p>Автоматической документация полевых работ. Все процессы можно увидеть в режиме реального времени в офисе на компьютере через agrirouter или систему FMIS. Документирование урожая. выставление счетов за работу происходит прозрачно и быстро. С помощью agrirouter можно упростить обмен данными в ходе производственного процесса и тем самым снизить административную работу и повысить рентабельность своего хозяйства</p>	<p>Не указана цена внедрения. Для внедрения требуются специалисты</p>	<p>Плата за передачу данных через agrirouter невелика и может взиматься с пользователя его поставщиком сельскохозяйственного программного обеспечения. Кроме того, существует плата за мобильную связь для передачи данных между машиной и agrirouter. В целом речь идет о нескольких евро в месяц. ДКЕ-Data не берет никаких дополнительных сборов с владельцев аккаунтов agri-router</p>
------------------------	---	---	--

Вывод. Мы определили, что такое цифровая платформа, рассмотрели ее виды и функции. Нашли всю доступную информацию об рассматриваемой организации и на ее основании привели короткую сводку. Рассмотрели другие цифровые платформы и выбрали лучший вариант для организации. Я считаю, что именно этой платформе стоит уделить большее внимание, после многочисленных поисков, я считаю, это наилучшим вариантом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Определение и типы цифровых платформ [Электронный ресурс]. URL: <https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-platformy/>
2. Информация о ЗАО «Покровская слобода» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.list-org.com/company/598025>
3. Официальный сайт «1С» [Электронный ресурс]. URL: <https://1c.ru/>

4. Официальный сайт цифровой платформы «Парус» [Электронный ресурс]. URL: <https://parus.com/>
5. Официальный сайт «БухСофт». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.buhsoft.ru/>
6. Официальный сайт цифровой платформы «Одоо» [Электронный ресурс]. URL: https://www.odoo.com/ru_RU/
7. Официальный сайт цифровой платформы «agrirouter» [Электронный ресурс]. URL: <https://my-agrirouter.com/ru>
8. Растения станут поливать росой / Агроинвестор [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.agroinvestor.ru/technologies/article/14876-rasteniya-stanut-polivat-rosoy/>
9. Zhichkina L. N., Nosov V. V., Zhichkin K. A., Kudryavtsev V. V., Abdulragimov I. A., Burlankov P. S. Forest fires and forestry firefighting organization // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Krasnoyarsk Science and Technology City Hall 2021. С. 52123.

В. В. Кулешова

обучающаяся 4 курса Института экономики и управления

О. В. Шамина

к.э.н., доцент, заведующая кафедрой

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

**СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЕНИ ПРОТЕКАНИЯ
ПРОЦЕССА «ПРОВЕДЕНИЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ»
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В ОРГАНИЗАЦИИ ООО «СНАЙПЕР»**

Рост конкуренции на рынке розничной торговли приводит к необходимости внедрения специальных информационных систем на предприятиях для совершенствования бизнес-процессов, повышения качества обслуживания клиентов, сокращения времени, минимизации затрат и получения реальной прибыли.

На данный момент практически все сферы бизнеса довольно заполнены: ежегодно появляется большое количество новых предприятий малого и среднего бизнеса, которые пытаются составить конкуренцию уже существующим фирмам. Поэтому наиболее опытные предприниматели используют конкурентные преимущества за счет ИТ, а остальные постепенно приходят к осознанию того, что без инвестиций в это направление они не смогут быть конкурентоспособными.

Важнейшим фактором повышения эффективности предприятий является улучшение управления.

Совершенствование форм и методов управления возможно с помощью внедрения современных информационных технологий, которые помогают наиболее эффективно анализировать, прогнозировать и принимать управленческие решения.

Именно для решения этой проблемы многие компании внедряют в свою деятельность систему бережливого производства, позволяющую оптимизировать процесс и сокращать издержки.

Работающие долгое время сотрудники привыкают к решению рабочих задач одним и тем же путём. Если изменить подход сотрудников к работе и оптимизировать время на выполнение задач, то таким образом увеличится производительность работающих сотрудников.

Цель – внедрение crm-системы в работу компании для оптимизации бизнес-процессов.

Для примера, нами будет рассмотрен более подробно процесс «проведение инвентаризации», с помощью кросс-функциональной карты текущего состояния.

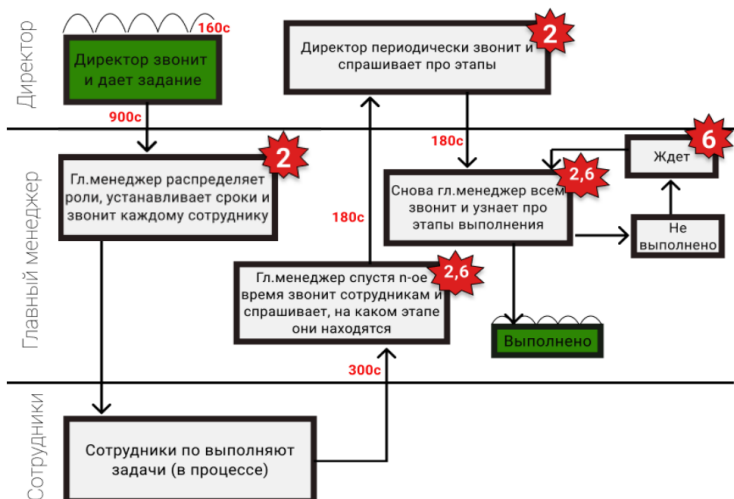


Рисунок 1 – Карта текущего состояния

Это карта бережливых технологий для выявления потерь и обнаружения рисков. В данном процессе рисками будут: лишние действия и ожидание.

После внедрения CRM-системы последуют улучшения:

1. Использование единого сервиса для всех сотрудников.
2. Сокращение времени на постановку задач.
3. Дистанционное отслеживание выполнения задач в режиме реального времени через приложение.
4. Исключение лишних действий.

На рисунке 2 мы уже видим, что благодаря информационной системе и приложению, сократилось время на выполнение задачи, взаимодействие между сотрудниками стало более эффективным.



Рисунок 2 – Модель целевого состояния

С помощью этого метода мы можем проанализировать другие процессы организации и повысить её экономическую эффективность – увеличить прибыли компании за счёт сокращения временных издержек при грамотном внедрении CRM-системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. CD-ROM (MP3). Инструменты бережливого производства. Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства (с буклетом-приложением). Москва : Гостехиздат, 2018.
2. Хоббс Д. П. Внедрение бережливого производства. Практическое руководство по оптимизации бизнеса. М. : Гревцов Паблишер, 2020.
3. Джордж М. Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Т. Н. Кутаева

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

И. А. Матвеева, Д. С. Сухова

обучающиеся 4-го курса

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ В РОССИИ

Э. Рис определил, что под стартапом следует понимать вновь созданную организацию, занимающуюся разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности [1, с. 256]. В наше время все чаще в мире появляется множество новых стартапов, для создания и выхода на рынок которых требуются значительные денежные вложения, привлечения инвестиций.

Финансирование для стартапа – это сложный процесс. Сложность в поисках инвестора состоит в том, что развитие стартапа связано с большими рисками, которые могут оставить инвестора в убытке. Сразу после реализации стартапа и реализации инвестиций стартапы начинают следующий этап – поиск новых инвесторов. Инвестиционная привлекательность стартапов связана с быстрым ростом доходов в результате успешной деятельности. Инвестирование в стартапах имеет противоречивый характер, рассмотрим на рисунке 1 плюсы и минусы инвестирования в стартапах [2, с. 86].

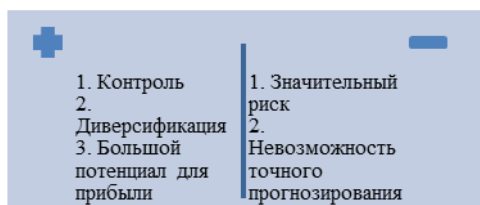


Рисунок 1 – Положительные и отрицательные стороны инвестирования

Контроль состоит в том, что большинству стартапов на старте нужны незначительные денежные средства, поэтому вклад инвестора может дать в будущем ему значительную долю в этой компании или место в совете директоров.

Диверсификация стартапов есть во многих отраслях, что позволяет диверсифицировать инвестиции и снизить этим самым риски.

Большой потенциал для прибыли, успешные стартапы могут принести большую прибыль тем, кто успел вложить свои средства.

Значительный риск – 90 % предприятий не преуспевают, на рынках высокая конкуренция, а бизнес-идеи не работают.

В настоящее время привлечение инвестиций является одной из актуальных проблем развития стартапов в России. Проект должен быть конкурентоспособным и осуществлять деятельность, которая должна иметь эффективное управление и условия для её реализации. В том числе посредством форм и источников финансирования проектов. Значит, от выбора источников и методов финансирования зависит результативность стартапа. На сегодняшний день существует множество различных классификаций методов финансирования в зависимости от квалификационного признака [3, с. 216]. Все источники финансирования делятся на внутренние и внешние. К внутренним источникам относятся денежные средства и иные эквиваленты, принадлежащие собственнику или компании (рис. 2).



Рисунок 2 – Основные источники финансирования стартапов

Рассматривая рисунок 2, можно сделать следующие выводы по данным источникам, во внутренних источниках его достоинство заключается в том, что это доступный и быстрый источник, у него снижен риск неплатежеспособности и банкротства, также у него есть такие недостатки, как ограниченность объемов привлечения средств.

Внешние источники, их главное достоинство, это привлечение средств в значительных масштабах. А недостатки следующие: сложность и длительность процедуры привлечения средств.

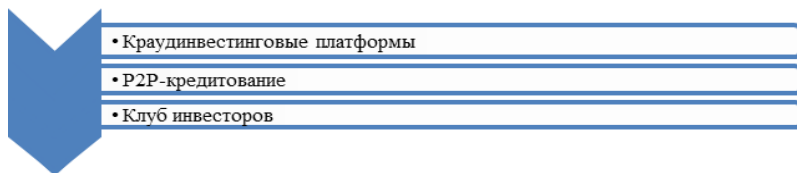


Рисунок 3 – Варианты инвестирования стартапов

Выше на представленном рисунке 3 можно отметить следующие особенности:

1. Краудинвестинговые платформы – это перевод денег нуждающимся в помощи. Применяется данный тип как для инвестирования стартапов, так и для помощи тяжелобольным людям.

2. P2P-кредитование – данная модель схожа с вышеописанной, но в данной модели деньги кладут под определенный процент, а не за акции или долю в бизнесе.

3. Клуб инвесторов – данная группа лиц объединяет свои деньги для инвестирования. Данный клуб работает как партнерская организация, где все вопросы решаются путем голосования [4, с. 87].

Рассмотрев данные виды финансирования, можно сделать следующий вывод о том, что на начальной стадии лучше всего будет использовать венчурное финансирование, а именно привлечь инвесторов. В дальнейшем можно прибегать и к заемному финансированию. Для грамотного выбора самого эффективного метода финансирования инновационного проекта необходимо провести анализ компании, её собственных возможностей, определить возможные методы финансирования и сделать вывод о том, какой метод наиболее предпочтителен на основе проведённых расчетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. М. : Альпина Паблишер, 2015. 256 с.

2. Мзарелуа Л. П., Халяпин А. А. Особенности инвестирования в стартапы // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 5-2. С. 86–89.

3. Плотников А. Н. Механизм инвестирования инновационной деятельности. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. 216 с.

4. Шедько Ю. Н., Москвитина Е. И. Кадровое обеспечение инновационного развития российского государства // Фундаментальные и прикладные вопросы эффективного предпринимательства: новые решения, проекты, гипотезы. Под научной редакцией А. В. Шарковой, И. А. Меркулиной. 2017. С. 88–90.

Т. Н. Кутаева

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

И. А. Матвеева

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

Д. С. Сухова

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Современные условия развития сферы обслуживания, как направление экономической деятельности, играют ключевую роль в структуре национальной экономики. Сфера услуг является одной из важных отраслей экономики России, которая создает большую часть в структуре валовой добавленной стоимости государства, обеспечивает увеличение занятости населения, решает вопросы повышения качества жизни людей [1, с. 2].

В условиях стремительного развития науки и техники в мире сервисная сфера претерпела немалые изменения. Все больше спектр услуг предоставляется в следующих отраслях, как здравоохранение, образование, управление, финансовые операции, телекоммуникации и страхование. Также изменению технологии предоставления многих традиционных услуг способствовало активное использование достижений научно-технического прогресса [2, с. 308].

Рынок услуг страны на протяжении нескольких лет находится в приоритете населения. В структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) по отраслям экономики услуги занимают большую часть. За последние десять лет показатель объема ВДС вырос более чем в 3 раза.

Так в 2020 по сравнению с 2018 г. услуги в структуре валовой добавленной стоимости по отраслям экономики увеличились на 6 % и составили 36 % (рис. 1).

В распределение оборота в сфере услуг среди субъектов России наибольший оборот приходится на Центральный федеральный округ – 33,7 % от общего числа, а наименьший – на Северо-Кавказский – 4,3 % [4].

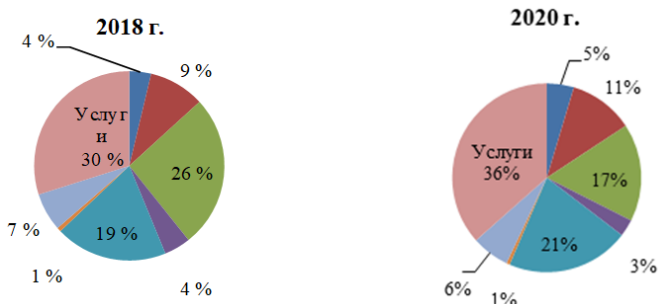


Рисунок 1 – Структура валовой добавленной стоимости по отраслям экономики

*составлено автором на основе данных статистического сборника «Россия в цифрах 2020 г.» [3]

Среднегодовой темп прироста валового продукта, а также рост занятости на рынке сервиса оказался выше, чем в остальных видах деятельности национального хозяйства.

Следует отметить, что сфера услуг в 2019 г. понесла большие потери из-за пандемии «COVID-19». Особенно пострадали такие отрасли, как предприятия общественного питания, фитнеса, спорта, туризма и другие.

Необходимо обратить внимание на сложившиеся условия и для развития онлайн-услуг в таких секторах, как здравоохранение, образование, розничная торговля, телекоммуникации и аудиовизуальные услуги. Кризис подчеркнул важность компьютерных услуг, благодаря которым осуществляются онлайн-заказы. Возрастает роль финансовых, транспортных, логистических услуг в соучастии торговле товарами, что приводит к экономическому росту.

В рамках борьбы на рынке услуг конкуренция является важной силой, которая так или иначе движет потоками взаимоотношений с потребителями и конкурентами. Предприниматели выступают среди других с целью завоевать спрос потребителей на свои услуги, путём качества оказываемых услуг, множества ассортимента, доступной цены и путём рекламной деятельности. Для развития отрасли предоставления услуг характерно расширение объемов сервисной деятельности промышленных организаций, использование такой формы, как франчайзинг [5, с.47].

Сегодня особое внимание организации по предоставлению услуг уделяют повышению их качества с учетом повышенного спроса потребителей. Особо остро стоит вопрос об укреплении и защиты прав по-

требителей. Аналитики отмечают это как главную тенденцию в нормативном регулировании и установлении взаимосвязи производителей услуг и их потребителей.

Анализ источников литературы свидетельствует о том, что основными принципами развития сферы услуг являются: максимальное приближение к потребителю, ее комплексность, минимизация затрат, установление долговременных отношений с клиентами [6, с. 248].

Таким образом, можно отметить современные тенденции развития сервиса в нашей стране:

- 1) увеличение удельного веса отрасли услуг в структуре экономики;
- 2) расширение таких видов услуг, как комфортность онлайн-заказов, онлайн-медицины, дистанционного обучения и курьерской службы;
- 3) повышение конкуренции в ряду партнеров рынка отрасли;
- 4) развитие процесса предоставления услуг с учетом применения современных информационных технологий и влияния научно-технической революции. Фундаментальное значение имеет результат новейших технологий, в результате чего многие услуги приобретают возможность участвовать в торговых сделках на зарубежных рынках.

Так, общепринятые социально-экономические тенденции и процессы перестройки экономики, естественно, способствуют достижению темпов роста сервисной области, а также внедрению в современное время реальных предпосылок для ее дальнейшего развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кутаева Т. Н., Горшкова Д. С., Шамин Е. А. Особенности развития потребительской кооперации на современном этапе // Вестник НГИЭИ. 2017. № 5 (72). С. 113–120.

2. Урутин Д. С. Теоретические основы изучения закономерностей и тенденций развития современного предпринимательства в сфере бытовых услуг // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики. 2020. С. 307–310.

3. Россия в цифрах, 2020: краткий статистический сборник. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/GOyirKPV/Rus_2020.pdf.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>

5. Орлова Д. И., Конкуренция и её актуальные проблемы как основной фактор, определяющий экономическую безопасность россий-

ских предприятий сферы услуг // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 1. № 8. С. 46–51.

6. Сулаймонов Ш. Ф., Смирнов В. В., Инновационные тенденции в сфере бизнес-услуг // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. В 3-х частях. Часть 3. 2017. С. 243–249.

7. Сахбиева А. И. Особенности поведения потребителей в условиях цифровой экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2021. № 3. С. 238–240.

8. Мерзликина О. В. Испанский для юристов. 2021. 234 с.

И. С. Липина

обучающаяся 4 курса Института экономики и управления

О. В. Шамина

к.э.н., доцент, заведующая кафедрой

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ВНЕДРЕНИИ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО СЕРВИСА ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА СТУДЕНТОВ В ГБОУ ВО НГИЭУ

Для развития сферы образования немаловажную роль играет современная ситуация в мире. Как в данном случае развитие инновационных технологий. Если учреждения высшего образования будут идти в ногу с современностью, обстоятельства сами собой повлияют на развитие образовательной отрасли.

Процесс обучения подразумевает наличие результатов обучения. О соответствии целей и результатов можно сказать, если есть необходимые механизмы и инструменты измерения достижения этих целей и результатов. В связи с этим выявляется потребность комплексного решения подобных задач как сочетание форм и способов контролирования, разработки системы оценивания, а также роли системы рейтинг-контроля как одного из основных мотивирующих факторов.

Помимо учебной деятельности, в университете есть внеаудиторная работа студентов, что включает в себя различные сферы активной деятельности.

В данной статье рейтинг был рассмотрен на примере Института экономики и управления НГИЭУ.

Проблемой является то, что в Институте экономики и управления нет обосновывающего документа, который содержал бы обоснование рейтинга со всеми принадлежащимитребованиями и инструкциями.

Если описывать процесс, как он есть сейчас и каким он будет, то однозначно неизменным остаётся понимание этого процесса для данной организации. Рейтинг студента – это количественная характеристика его успеваемости и результатов социальной деятельности, кото-

рая рассчитывается после каждого семестра как сумма полученных баллов за различные категории.

Рейтинг состоит из различных главных разделов на отдельные подразделы, входящие в данную область. Подсчёт в главных разделах происходит с помощью выбранных формул, предлагающихся программой Excel.

Построение рейтинговой шкалы осуществляется в такой последовательности:

- 1) выставляются баллы за успеваемость в учебной деятельности прошедшего семестра. Данные берутся с деканата института;
- 2) определяется трудоёмкость каждого показателя (грамоты, должности, активности) по степени его значимости;
- 3) по итогу всех внесённых данных по каждому студенту строки ранжируются в зависимости от количества баллов, от большего количества к меньшему. Тем самым на первые строчки выдвигаются студенты с наибольшими баллами.

Изучение и анализ процесса формирования рейтинга студентов помогло иметь полное представление.

С помощью моделирования бизнес-процесса формирования рейтинга студентов «Как есть» и «Как должно быть» получилось выявить слабые и проблемные стороны для дальнейшего их улучшения, видоизменения в новую форму, позволяющую оптимизировать процесс.

С помощью нотаций IDEF0 подробно показан процесс составления ЦКП.

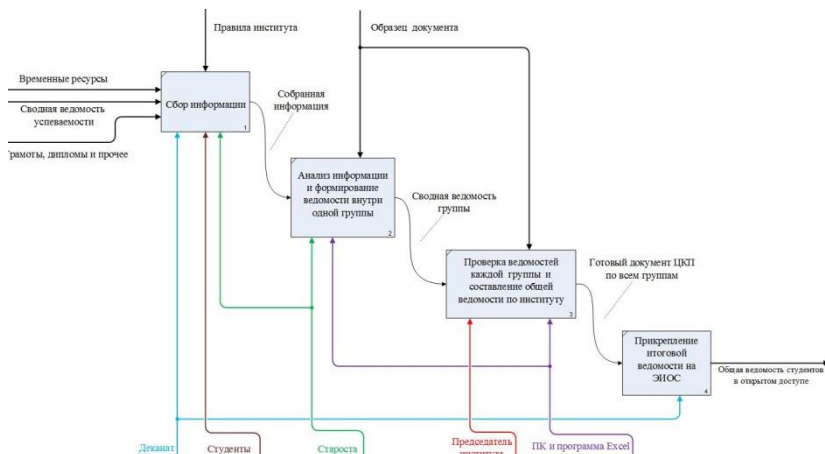


Рисунок 1 – Диаграмма декомпозиции бизнес-процесса

Диаграмма потоков данных даёт представление визуального представления того, как потоки данных (информации) поступают с внешних (по отношению к процессу) субъектов и перерабатываются в выполнении процесса, хранятся, переходят внешним (по отношению к процессу) субъектам.

По данным диаграммы декомпозиции можно выделить четыре основных подпроцесса:

- 1) сбор информации;
- 2) анализ полученной информации и формирование ведомости внутри одной группы;
- 3) после проверки ведомостей каждой группы формируется общий рейтинг;
- 4) прикрепление рейтинг на ЭИОС.

Отметим, что 3 механизма из 5 участвуют больше 1 раза в разных этапах.

Текущий процесс является время- и ресурсозатратным.

Целью работы является выявление эффективности внедрения автоматизированного сервиса с помощью бережливых технологий.

Кросс-функциональная карта бережливых технологий текущего состояния позволяет выявить проблемные зоны.

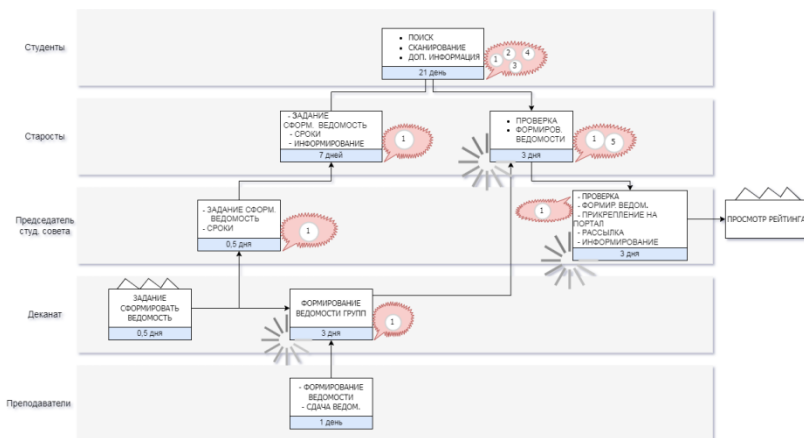


Рисунок 2 – Модель текущего состояния

Потери указаны цифрами и имеют следующие значения:

1. Ожидание.
2. Ненужная транспортировка.
3. Излишние запасы.

4. Лишние движения.

5. Брак/переделка.

Выявлен перечень проблем:

- 1) большие траты времени (ожидание);
- 2) излишние запасы (хранение грамот, ожидание момента);
- 3) лишние движения (поиск грамот);
- 4) неправильность заполнений (брак – переделка);
- 5) потеря грамот;

С помощью использования бережливых технологий получится минимизировать потери. Сущность бережливых технологий имеет простое значение – решение проблем с точки зрения выявления и ликвидации потерь и увеличения эффективности использования людей, оборудования и материалов в ходе формирования ценности для потребителя.

Представлен перечень улучшений для устранения имеющихся проблем:

1. Автоматизированный подсчёт данных
2. Основные функции будут накладываться на само приложение.
3. Хранение достижений в одной базе данных.
4. Значительное сокращение времени на формирование рейтинга.
5. Просмотр рейтинга в доступности в течение семестра.
6. Исключение лишних перемещений.

Было составлено целевое состояние данной системы.

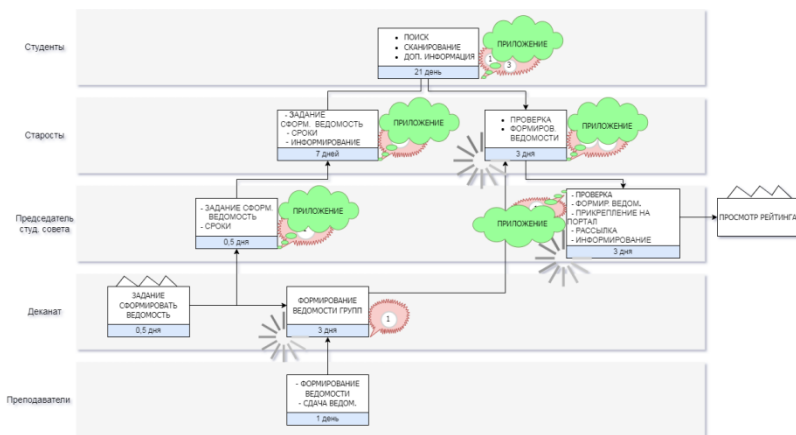


Рисунок 3 – Модель текущего состояния

Рассматривая приложение для процесса формирования рейтинга, можно выделить её следующие основные преимущества:

- объединение всех необходимых БД в одну;
- быстрый и легкий доступ, как для студентов, так и для сотрудников.
- регулярное отслеживание;
- минимизация затрат времени на заполнение, полуавтоматический процесс;
- автоматическое сохранение данных и автоматическое обновление всех рейтингов;
- устранение потерь процесса.

Таким образом, были выделены проблемные места потока и выявлены все непроизводительные затраты и процессы. Значительно сокращается время на формирование рейтинга. Внедрение рейтинговой системы оценки знаний студентов позволяет сэкономить ресурсы и исключить всевозможные потери текущего процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Челомбитко А. Н. Система управления внедрением бережливых технологий в российских вузах // Вопросы управления. 2021. № 2 (69). С. 147–161. DOI 10.22394/2304-3369-2021-2-147-161.
2. Новикова Т. Б. Методология IDEF0 // Международный журнал экспериментального образования. 2016. № 12-3. С. 377–383.
3. Есенбаева Г. А. Какенов К. С Какенова У. К. Оценка факторов, влияющих на качество образования в вузе // Международный журнал экспериментального образования. 2016. № 2 (часть 2). С. 241–244.

УДК 331.2

Е. А. Опыхтина

обучающаяся 4-го курса Института экономики и управления

О. А. Фролова

д.э.н., профессор, директор Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

В Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ сказано, что «порядок организации и осуществления организациями бюджетной сферы внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни устанавливается с учетом положений бюджетного законодательства Российской Федерации о внутреннем финансовом контроле» [1].

Внутренний контроль финансов направлен на повышение качества составления и достоверности бухгалтерской отчетности и ведения бухгалтерского учета, а также на повышение результативности использования средств бюджета [2, с. 137].

Актуальность темы заключается в том, что внутренний контроль представляет собой наиболее значимую часть современной системы управления, которая дает возможность достичь поставленных целей с наименьшими затратами. На эффективность деятельности предприятий оказывает влияние правильно организованный внутренний контроль. Он направлен на то, чтобы выявить имеющиеся недостатки и нарушения, а также предотвратить их возникновение.

Основной целью внутреннего финансового контроля является обеспечение достоверности бухгалтерской отчетности учреждения, соблюдение действующего законодательства РФ.

Концепция контроля необходима организации с целью обеспечения:

- точности и полноты документации бухгалтерского учета;
- своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности;
- предотвращения ошибок и искажений;
- выполнения планов финансово-хозяйственной деятельности учреждения;
- сохранности имущества учреждения [3, с. 201].

Основными задачами внутреннего финансового контроля являются:

- установление правильности отражения финансовых операций в бухгалтерском учете и отчетности по требованиям нормативных правовых актов;
- установление соответствия осуществляемых операций регламентам, полномочиям сотрудников;
- соблюдение установленных технологических процессов и операций при осуществлении функциональной деятельности.

Внутренний финансовый контроль в бюджетном учреждении основывается на следующих принципах:

- принцип законности – неуклонное и точное соблюдение всеми субъектами внутреннего контроля норм и правил, установленных нормативными законодательством РФ;
- принцип независимости – субъекты внутреннего контроля при выполнении своих функциональных обязанностей независимы от объектов внутреннего контроля;
- принцип объективности – использование фактических документальных данных путем применения методов, обеспечивающих получение полной и достоверной информации;
- принцип ответственности – ответственность субъекта за ненадлежащее выполнение контрольных функций;
- принцип системности – проведение контрольных мероприятий всех сторон деятельности объекта внутреннего контроля и его взаимосвязей в структуре управления [3, с. 219].

Таблица 1 – Элементы системы внутреннего контроля в бюджетном учреждении

Элементы внутреннего контроля	Содержание
Контрольная среда	Профессиональная компетентность рабочего персонала, организационная структура, ответственность сотрудников за возложенный на них внутренний контроль
Процесс обмена информацией	Своевременное и эффективное выявление данных, регистрацию, обмен информацией
Оценка и анализ рисков	Выполнение задачи, связанных между собой на различных уровнях
Оценка внутреннего контроля учреждения	Проверка качества работы внутреннего контроля в учреждении

Внутренний финансовый контроль в бюджетном учреждении осуществляется в нескольких формах:

1. Предварительный контроль осуществляется до оформления хозяйственной операции, дает возможность отследить правильность отражения операций в первичных документах. Он исполняется главным бухгалтером во время составления плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения и сотрудником по закупкам при формировании плана закупок в учреждении.

2. Текущий контроль необходим для проведения анализа и контроля правильности документального оформления фактов хозяйственных операций, их регистрации в первичных учетных документах. За текущий контроль несут ответственность все сотрудники учреждения при формировании первичных документов и регистрации бухгалтерского учета.

3. Последующий контроль осуществляется после проведения всех хозяйственных операций, устанавливает правильность и законность проведения хозяйственных операций. Во время проведения последующего контроля создается комиссия, которая утверждает приказом учреждения. Состав комиссии определяет руководитель учреждения.

Учреждение составляет график документооборота, в котором определены сотрудники, выполняющие обязанности по функционированию внутреннего контроля. Ответственность за организацию и систему внутреннего контроля несет заместитель руководителя бюджетного учреждения.

Оценка эффективности системы внутреннего контроля в учреждении осуществляется сотрудниками, отвечающими за внутренний контроль, и руководителем бюджетного учреждения.

В заключении можно сделать вывод о том, что осуществление внутреннего контроля в учреждении непосредственно зависит от добросовестного выполнения закрепленных обязанностей сотрудников. Система внутреннего контроля будет эффективна в том случае, если сотрудники учреждения смогут выявлять и исправлять найденные ошибки в финансово-хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция).

2. Астахов В. П. Бухгалтерский учет от А до Я : учеб. пособие. Ростов н/Д : Феникс. 2017. 479 с.

3. Бдайцеева Л. Ж. Бухгалтерский учёт : учебник для вузов. М. : Юрайт, 2016. 302 с.
4. Левина Г. Г., Бочкарева И. И. Бухгалтерский финансовый учёт / Под редакцией Я. В. Соколова. М. : Магистр, 2019. 406 с.
5. Сибиряев А. С. Система государственного управления инновационной политикой в России и за рубежом // Вестник Московского государственного областного гуманитарного института. Серия: История, философия, политология, право. 2015. Т. 1. № 1-1 (2015). С. 11.
6. Лазарева Т. Г., Газизьянова Ю. Ю. Особенности организации учетно-аналитического обеспечения деятельности управляющих компаний // Вестник евразийской науки. 2019. Т. 11. № 4. С. 4.

**СЕКЦИЯ № 3 «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.
РАЗРАБОТКИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»**

УДК 35.077.1

М. А. Абувалов

обучающийся 1-го курса Института экономики и управления

О. В. Шамина

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО
ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО
САМОУПРАВЛЕНИЯ**

Сегодня применение систем электронного документооборота в ОМСУ, работа которых непосредственно связана с анализом и обработкой большого объема разноплановой информации, особенно необходима, потому что ОМСУ являются самым близким уровнем государственной власти к жителям и оно занимается решением вопросов основных потребностей населения.

Залогом успешной работы любого предприятия является в большей степени качественная работа служащих. Однако для эффективного обслуживания всех потребностей населения старые методики обработки информации не могут являться более предпочтительными. В настоящее время необходимо получать доступ к информационным ресурсам и сокращать затраты времени для решения задач, не относящихся к обслуживанию населения.

Внедрение систем электронного документооборота позволяет исключить необходимость мнжить документы вручную, следить за перемещением бумаг внутри предприятия, осуществлять контроль порядка перемещения конфиденциальных данных наглядным образом помогает снижать трудовые затраты документоведов. Общее применение СЭД и хранилищ данных позволит объединять и систематизировать данные, что значительно облегчит анализ и формирование отчетов. Изложенные преимущества возможно получить только с использованием систем управления, построенных на почти полном исключении бумажного документооборота.

© Абувалов М. А., Шамина О. В., 2022

Одной из таких систем можно считать применяющуюся систему электронного документооборота правительства Нижегородской области органами местного самоуправления, позволяющую выполнять обширный список операций над документами. Система работает исключительно с представленными и используемыми в ней электронными документами с возможностью загрузки в нее сканированных копий документов. Создание документов внутри системы обеспечивается программно-цифровой обработкой информации на стороне сервера, также система поддерживает подписание документации с использованием электронно-цифровой подписи должностных лиц.

Электронно-цифровая подпись представляет собой криптографическое средство защиты информации, позволяющее визировать и утверждать электронные документы наряду с рукописной подписью, что, в свою очередь, позволяет контролировать и обеспечивать подлинность документов, передавая их через систему ЭДО в изначальном виде.

Преимущества электронного документооборота в полной мере можно ощутить, подключив к нему максимально возможное число пользователей предприятия, которые будут находиться в едином информационном поле, более удобно организовав свое взаимодействие с документацией и значительно ускорив процессы принятия решений. Также не стоит забывать о мерах безопасности, применяемых в данной системе, нацеленных на обеспечение целостности, достоверности и безопасности передаваемой информации. Для этих целей применяется шифрование данных и использование личных логинов и паролей.

Стоит отметить, что внедрение электронного документооборота несет в себе не только положительные моменты, следует помнить и о сложности в использовании данных систем рядовыми сотрудниками, ведь многое зависит и от квалификации самого работника, особенно на начальных этапах внедрения систем. Так же внедрение подобной сложной информационной системы потребует не только наличия совместимого оборудования и базовых настроек программного обеспечения, но и пересмотра функционирования бизнес-процессов, связанных с документооборотом, и повышения квалификации служащих, особенно в удаленных районах, где на государственной службе заняты люди «старшего» возраста. Поэтому комплексные и сложные информационные системы, как ЭДО, стараются внедрять по частям, последовательно включая в систему относительно замкнутые области деятельности и в конечном итоге объединяя их интеграционной системой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бзасежева Д. Р. Электронный документооборот в системе муниципального управления // *Инновации. наука. Образование*. 2021 г. С. 1365–1368.

2. Ажигин В. А. Особенности и проблемы внедрения систем электронного документооборота в муниципальных органах управления // *Вестник современных исследований*. 2018 г. С. 91–101.

3. Курджиев Р. Х. Системы электронного документооборота в органах муниципального управления // *Современные тенденции развития науки и технологий*. 2016 г. С. 42–47.

4. Сулимина В. В. Проблемы развития информационных технологий в деятельности органов местного самоуправления и пути их решения // *Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию*. 2019. С. 247–251.

5. Григорьев С. И. Информационные технологии в муниципальном управлении: опыт применения в масштабах городского округа // *Ученые записки тамбовского отделения РОСМУ*. 2018. С. 167–174.

6. Коваленко Е. Г., Мурашова Н. В. Цифровизация и информатизация как факторы устойчивого развития территорий // *Вестник НГИЭИ*. 2020. № 10 (113). С. 119–128. doi:10.24411/2227-9407-2020-10100

В. П. Агафонов

доцент кафедры «Организация и менеджмент»

С. А. Юдинцев

обучающийся 1-го курса Института экономики и управления

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Эффективное управление экономикой сельскохозяйственных организаций с переходом к рыночным отношениям стало еще более острой проблемой. Организация в условиях переходной экономики может потерпеть неудачу из-за неверно намеченной тактики и стратегии. Актуальной задачей стало уменьшение рисков принятия неправильных решений методом перехода на научные способы управления, широкого использования навыков современных технологий.

В настоящее время в России нестабильность внешней деловой среды выражена сильнее, чем в странах с развитой экономикой. Вот почему так важно для российских менеджеров по-новому взглянуть на вопросы управления, изучить их и использовать в управленческой практике.

Менеджмент в современных рыночных условиях представляет собой сложную систему, включающую большое количество компонентов, функции которых в силу их взаимосвязи и динамичного развития, изучение проводится только при строгой систематизации.

Управление сельского хозяйства является объединяющим процессом выполнения какого-либо рода взаимосвязанных действия по созданию, использованию ресурса, посредством которого специалисты ими управляют, ставят цели и развивают пути достижения их целей. Опыт свидетельствует о том, что объединение процессов, осуществляемых в сельском хозяйстве, определяет не только структуру управления, а слияние сфер производства, переработки, сбыта. И чем более развиты технические и технологические базы – тем более устойчива структура.

Система менеджмента предприятий сельского хозяйства является важнейшим аспектом структуры организации. Основные элементы

организации управления на равных началах – научно-технические достижения, инновационные технологии в области информационных технологий и маркетинг. Всё эти направления взаимосвязаны.

Поскольку сельское хозяйство является открытой системой, взаимодействие с окружающей средой находит отражение в процессах менеджмента долгосрочной стратегии. В этой связи необходимо обратить особое внимание на новые разработки комплексной инновационной и инвестиционной программы, направленной на стабилизацию, развитие аграрного сектора.

Цель комплексного мероприятия – найти путь и активизировать внутренние резервы, определяющие выход сельхозорганизаций из кризисных ситуаций, решая организационные, экономические, технологические, природные, экологические, правовые и социальные проблемы.

Выживание организации заключается в правильном и своевременном выполнении трех целей: обеспечить самосохранение в целом предприятия, обеспечить адаптацию предприятия и правильно установить баланс между этим двумя целями. Разница в самосохранении и адаптации предприятий проявляется в том, как изменяется среда и ситуация организации, которую они могут преодолеть эффективно, и ресурсы и структура, необходимые для нее.

Самостабилизирующаяся система ограничена ее внутренним фиксированным лимитом, а также внешними раздражителями которые пытаются нарушить её устойчивое положение.

Адаптивная система является более сложным примером адаптации в окружающую среду, чем самоустойчивая. Такая система может регулировать внутренние ограничения, не просто адаптироваться к изменениям, которые поступают извне, адаптация осуществляется в новых стабильных состояниях, с большей устойчивостью к изменениям, чем в предыдущих. Самостабильные системы живут в условиях, где изменения лежат вне их корректирующего воздействия, адаптированные системы развиваются в сложных и стабильных системах.

Именно поэтому одна из важнейших функций менеджмента предприятия – обеспечение необходимой балансировки этих систем и умение использовать этот вид управления в соответствии с ситуацией и жизненным циклом организации. Желательно учитывать такое «противоречие» в рамках стратегии корпоративного управления и создать соответствующую структуру организационной структуры, которая способствует правильному менеджменту организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Добрынин Б. А. и др. Экономика сельского хозяйства. Учебник для с.-х. ВУЗов по экономической специальности. М., 1990.
2. Игнатьева А. В., Максимов М. М. Исследование систем управления: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 167 с.
3. Лукина А. О. Управление проектами // Проблемы науки. 2019. № 1 (37). С. 53–57.
4. Завадский И. С. Управление сельскохозяйственным производством. Киев, Издательское объединение «Висша школа», 1978.
5. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М. : Экономика, 1989.

УДК 631.155.6

Л. В. Акифьева

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

О. В. Варнашова

магистрантка 1-го курса Института экономики и управления

Г. В. Груздев

д.э.н., профессор

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Экспертная оценка необходима для ведения любой деятельности. Она используется в тех случаях, когда организации нужна консультация стороннего специалиста, чтобы оценить положение под другим углом. Эксперты выступают источником информации, на базе которой владельцы организаций могут корректировать протекающие бизнес-процессы для того, чтобы устранить существующие недостатки в управлении.

В современном мире существует много инструментов, позволяющих эффективно оценить правильность принятия тех или иных решений. Одним из самых результативных методов является метод Дельфи. Его суть состоит в том, что он позволяет учесть мнение группы экспертов, имеющих отношение к тому или иному вопросу или ситуации, объединив их мнение и позиции, и на основе полученных результатов, прийти к определённому решению.

Метод Дельфи представляет собой процедуру анкетирования с обработкой и сообщением результатов каждого тура экспертам, работающим тайно относительно друг друга [1, с. 244].

Составим прогноз уровня оценки показателей в исследуемой области государственной поддержки сельского хозяйства Нижегородской области в следующих периодах. В составлении прогноза участвуют 10 экспертов отрасли.

Первый тур. От экспертов получены следующие прогнозы уровня оценок (таблица 1) для примера приведем результаты оценок первого тура.

Таблица 1 – Результаты первого тура голосования

№ эксперта	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Развитие малого и среднего бизнеса	9	5	7	7	6	5	9	8	9	5
Инфляция	9	9	6	8	7	7	8	9	5	9
Кризис	7	6	9	5	9	7	8	6	8	8
Стабильность в социальной системе	5	5	8	6	5	9	9	9	8	7
Демографическая ситуация в стране	6	8	8	7	7	5	8	6	6	5
Социально-экономические условия в обществе	8	8	7	8	8	6	5	7	5	6
Внешняя политика государства	5	9	6	9	9	3	6	9	8	5
Уровень жизни	4	7	5	8	8	7	6	5	5	7
Правовые нормы	6	7	7	3	4	4	6	5	3	4
Национальные традиции	8	3	4	3	4	3	5	6	3	4

* Составлено автором на основании опросных листов

Данные по проведенному анализу оценок по первому туру представлены в таблице 4, далее в тексте.

Второй тур. От экспертов получены следующие прогнозы уровня оценок (таблица 2).

Таблица 2 – Результаты второго тура голосования

№ эксперта	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Развитие малого и среднего бизнеса	8	8	5	6	5	7	7	9	8	6
Инфляция	7	6	7	5	6	8	8	7	9	9
Кризис	8	8	7	6	5	9	6	7	7	9
Стабильность в социальной системе	4	3	8	7	6	5	7	4	8	7
Демографическая ситуация в стране	6	5	7	9	9	8	7	6	4	5
Социально-экономические условия в обществе	9	8	6	7	5	5	6	7	7	8
Внешняя политика государства	9	7	8	8	9	9	4	9	8	7
Уровень жизни	5	8	6	6	7	8	9	4	5	8
Правовые нормы	6	9	8	7	7	5	6	3	2	7
Национальные традиции	4	7	5	4	2	3	3	4	4	5

* Составлено автором на основании опросных листов

Данные по проведенному анализу оценок по первому туру представлены в таблице 4 далее в тексте.

Третий тур. От экспертов получены следующие прогнозы уровня оценок (таблица 3).

Таблица 3 – Результаты второго тура голосования

№ эксперта	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Развитие малого и среднего бизнеса	7	8	9	9	7	5	6	4	5	3
Инфляция	5	6	7	4	3	8	5	6	6	7
Кризис	9	9	8	7	9	8	8	7	6	9
Стабильность в социальной системе	4	4	5	6	3	3	4	5	6	7
Демографическая ситуация в стране	4	3	3	5	5	3	4	6	7	5
Социально-экономические условия в обществе	6	8	8	6	9	8	4	9	5	7
Внешняя политика государства	9	9	8	7	9	8	9	7	7	9
Уровень жизни	8	9	7	7	4	5	6	8	9	7
Правовые нормы	5	4	6	3	5	4	4	5	6	4
Национальные традиции	3	2	7	5	5	6	4	4	6	3

* Составлено автором на основании опросных листов

Проведена процедура подробного анализа при использовании пакета статистической программы по каждому туру опроса экспертов. Приведем следующие результаты описательной статистики в таблице 4.

Таблица 4 – Результаты описательной статистики

	Среднее значение	Стандартное отклонение	Экссесс	Минимальное значение	Медиана	Первый квартиль	Третий квартиль
Первый тур							
X1	7,000	1,700	-1,776	5,000	7,000	5,250	8,000
X2	7,700	1,418	-0,378	5,000	8,000	5,000	8,000
X3	7,556	1,130	-1,171	6,000	8,000	5,000	7,000
X4	7,100	1,729	-1,891	5,000	7,500	5,000	8,000
X5	6,600	1,174	-1,457	5,000	6,500	5,000	8,000
X6	6,800	1,229	-1,461	5,000	7,000	5,000	8,000
X7	6,900	2,183	-1,093	3,000	7,000	4,000	8,000

Продолжение таблицы 4

X8	6,200	1,398	-1,379	4,000	6,500	4,000	8,000
X9	4,900	1,524	-1,512	3,000	4,500	6,000	8,000
X10	4,300	1,636	1,975	3,000	4,000	6,000	8,000
Второй тур							
X1	6,900	1,370	-1,169	5,000	7,000	5,250	8,000
X2	7,222	1,394	-1,060	5,000	7,000	5,000	8,000
X3	7,200	1,317	-0,751	5,000	7,000	4,750	8,250
X4	5,900	1,792	-1,360	3,000	6,500	4,500	7,500
X5	6,600	1,713	-1,059	4,000	6,500	5,250	8,250
X6	6,800	1,317	-0,751	5,000	7,000	5,000	9,000
X7	7,800	1,549	3,907	4,000	8,000	4,750	6,750
X8	6,600	1,647	-1,257	4,000	6,500	4,500	5,500
X9	6,000	2,160	0,050	2,000	6,500	4,500	5,500
X10	4,100	1,370	1,505	2,000	4,000	4,000	4,000
Третий тур							
X1	6,300	2,058	-1,083	3,000	6,500	4,250	7,750
X2	5,700	1,494	-0,152	3,000	6,000	4,000	8,000
X3	8,000	1,054	-0,450	6,000	8,000	4,000	8,250
X4	4,700	1,337	-0,852	3,000	4,500	4,000	7,000
X5	4,500	1,354	-0,468	3,000	4,500	4,250	7,500
X6	7,000	1,700	-0,835	4,000	7,500	5,000	8,000
X7	8,200	0,919	-1,807	7,000	8,500	4,500	8,250
X8	7,000	1,633	-0,288	4,000	7,000	4,000	6,500
X9	4,600	0,966	-0,623	3,000	4,500	3,500	4,500
X10	4,500	1,581	-0,895	2,000	4,500	3,000	3,000

*Составлено авторами на основании данных статистической программы

Экспертам, оценки которых меньше нижнего квартиля (а также второго дециля) или больше верхнего квартиля (а также восьмого дециля), предлагается обосновать свои оценки. Эти обоснования передаются другим экспертам. В данном случае свои мнения должны обосновать эксперты, предсказывающие уровень оценок показателей менее 3 % или более 8,25 %.

После того, как приведенные экспертами обоснования сообщаются (анонимно) всем экспертам, проводится второй тур. Эксперты снова представляют свои прогнозы.

Проанализировав изменения оценок экспертов, можно сделать вывод, что все показатели с каждым туром увеличиваются. Всеми по-

казателями, за исключением X8 (Уровень жизни), X9 (Правовые нормы) и X10 (Национальные традиции), был достигнут средний показатель 7,000 и выше. Наиболее высокое среднее значение, по мнению экспертов, получили 4 показателя, а именно X1 (Развитие малого и среднего бизнеса), X2 (Инфляция), X3 (Кризис), X4 (Стабильность в социальной системе).

ЛИТЕРАТУРА

1. Порохова Е. Р., Соловьева М. В. Метод «Дельфи» как технология принятия управленческих решений // Актуальные тренды в экономике и финансах. 2020. С. 242–247.

2. Пульман А. Л. Дельфи-метод экспертных оценок // Белорусский государственный технологический университет. 2021. № 5. С. 105–106.

3. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

4. Фролова О. А. Оценка экономической работы эффективности работы сельскохозяйственных организаций с учетом использования государственной поддержки // Вестник НГИЭУ. 2013. № 10 (83). С. 126–130.

Л. В. Акифьева

*к.э.н., доцент, заведующая кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

Е. С. Мишина

обучающаяся ИЭиУ

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

На современном шаге формирования экономики компании сталкиваются с большим количеством условий, отрицательно действующих на процедуру их функционирования, а также обуславливающих переломные ситуации. Стремясь устранить либо предотвратить аналогичные действия, хозяйствующие субъекты стоят перед потребностью решения важной задачи – каким образом гарантировать их финансовую защищенность, как учитывать все без исключения вероятные внутренние, а также внешние опасности, сказывающиеся в степени производительности их работы. В подобных обстоятельствах развития особенно важным считается вопрос предоставления экономической защищенности компании. Изучая суть определения со стороны практики, возможно выделить то, что главной задачей предоставления экономической защищенности хозяйствующего субъекта считается недостаток общего подхода к оценке целостности системы, что применялась бы абсолютно всеми бизнесменами. Один из методов оперативного совершенствования экономической защищенности компаний – создание общего показателя, что даст возможность результативно преодолевать имеющиеся опасности, а также давать прогноз до возникновения новых угроз.

В рамках обеспечения финансовой защищённости предприятия предпочтение уделяется достижению высокой финансовой устойчивости, которая рассматривается как соотношение финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, при котором он имеет возможность стабильно функционировать и развиваться, сохраняя при этом свою защищенность в сфере финанса [3].

С точки зрения Селезневой Н. Н. и Ионовой А. Ф. «финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов организации, их распределение и использование, которое обеспечивает ее развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска» [5].

По мнению М. С. Абрютиной и А. В. Грачева «финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [1].

Как видим, большинство авторов неразрывно связывают финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

Как утверждают Л. Т. Гиляровская и А. В. Ендовицкая, «финансовая устойчивость – целеполагающее свойство финансового анализа, а поиск внутрихозяйственных возможностей, средств и способов ее укрепления представляет глубокий экономический смысл и определяет характер его проведения и содержания» [4].

Для анализа и оценки финансовой устойчивости могут использоваться разнообразные методы, например, коэффициентный анализ для анализа и оценки финансовой устойчивости в целях оценки экономической безопасности организации, оценки финансовой устойчивости и платежеспособности коммерческой организации, отраженные на рисунке 1.

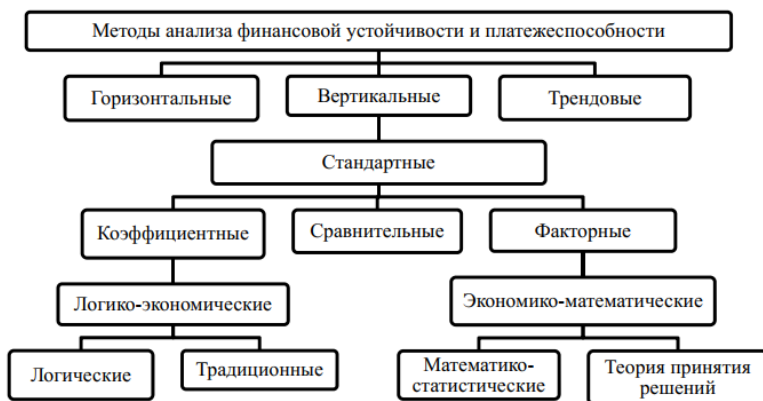


Рисунок 1 – Методы анализа финансовой устойчивости и платежеспособности коммерческих организаций

Финансовая устойчивость – это интегрированная концепция, которая включает в себя множество параметров. Его анализ должен про-

водиться постоянно для выявления негативных тенденций и внесения изменений в финансовую политику предприятия [3].

Контроль финансовой стабильности помогает регулировать денежный поток, фиксированные и переменные расходы предприятия и устанавливать взаимодействие с внешними финансовыми учреждениями.

Повышение финансовой стабильности предполагает создание научно обоснованной концепции безопасности, направленной на увеличение доли собственных средств в общем объеме ресурсов и содействии эффективному использованию заемных средств, а также внешних источников финансирования, возможных с помощью инструментов финансового менеджмента.

При анализе и оценке финансовой устойчивости организации наиболее информативными и важными являются следующие показатели, которые могут выступать в качестве индикаторов для оценки экономической безопасности хозяйствующего субъекта: соотношение величин собственного и заемного капиталов организации, величина активов в целом и отдельных их частей (денежных средств, дебиторской задолженности), величина кредиторской задолженности, величина чистой прибыли, чистые активы, собственные оборотные средства, показатели обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, величина устойчивых пассивов. Перечисленные показатели относятся к критериальным, так как позволяют сформировать критерии, на основе которых определяется качество финансового состояния и уровень его экономической безопасности. Важны также и относительные величины, которые позволяют сглаживать влияние инфляции на имеющиеся данные и дают возможности повысить качество проведенного анализа.

Аспект влияния совокупности факторов применителен и к платежеспособности, как важнейшей составляющей финансовой устойчивости предприятия. Платежеспособность выступает итоговым показателем, характеризующим общее состояние финансов и определяемый качеством финансовых потоков организации.

Финансовая устойчивость и платежеспособность «... обусловлены как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется хозяйственная деятельность коммерческой организации, так и от финансовых результатов ее функционирования, а также активного и эффективного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов» [2]. Поэтому правильно выбранная стратегия и тактика управления финансовыми ресурсами повышает финансовую устойчивость и платежеспособность организации, а как следствие, и уровень

экономической безопасности. Именно она состоит в обеспечивании развития требуемого их размера, в согласовании вместе с вопросами формирования компании в возможности, а в частности же, гарантия более результативного применения сформированного объема экономических ресурсов согласно главным тенденциям работы компании.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка и анализа финансовой устойчивости и платежеспособности на основе определенных индикаторов выступают основой для выработки мероприятий по повышению экономической безопасности коммерческой организации как в краткосрочной и в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герсонская И. В. Основы организации финансового планирования на предприятии // Вектор экономики. 2019. № 2 (32). С. 64.
2. Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А. В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учебное пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА. 2018. 159 с.
3. Бундус А. О., Федорченко, А. Н., Погребная Н. В. Особенности управления финансовой безопасностью предприятия // Проектный и инвестиционный менеджмент в условиях цифровой экономики. Краснодар : Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России. 2020. С. 53–57.
4. Пивень И. Г. Управление бизнес-структурами в рамках государственно-частного партнерства на современном этапе: проблемы и перспективы развития и взаимодействия с государством, вопросы оценки эффективности управления бизнес-структурами // Экономика и предпринимательство. 2020. № 1 (114). С. 655–660.
5. Котлярова О. А., Бжассо А. А. Диагностика риска банкротства как основа экономической безопасности предприятия в современных условиях // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 2-1 (60). С. 153–156.

Е. К. Антипова

аспирантка

С. А. Суслов

к.э.н., доцент, профессор кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ И ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ

Реализация в стране Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» явилась одним из стимулов создания и реализации условий по ускоренной адаптации, внедрению и освоению в процессах производства сельскохозяйственной продукции информационных и цифровых технологий.

При анализе публикаций исследований [1; 2; 3] по направлению информационных и цифровых технологий было выявлено, что многие авторы стараются дополнять определение или формулируют определение «информационные технологии» со своей точки зрения, при этом учитывая особенности только своего объекта исследования.

На наш взгляд исчерпывающий ответ по трактовке понятий и подходов к рассмотрению информационных технологий изложила Минькович Т. В. [4].

Для правильного восприятия трактовки информационных технологий следует полагаться на базовое определение: «Информационная технология – процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, накопления, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления (информационного продукта)» [5, с. 87].

Следовательно, информационные технологии в сельском хозяйстве, в частности по использованию земельных угодий, должны в первую очередь накапливать информацию для дальнейшей ее передачи и обработки. Чем быстрее будет собираться и поступать информация, тем оперативнее можно принимать управленческие решения, исходя из сложившейся ситуации.

В понятие «цифровые технологии» основополагающим является характеристика способа накопления и передачи информации. «Цифровые технологии – это дискретная система, которая базируется на способах кодирования и трансляции информационных данных, позволяющих решать разнообразные задачи за относительно короткие отрезки времени» [6, с. 96].

Цифровые технологии имеют явные преимущества, заключающиеся в следующем: информация быстро кодируется, сильно сжимается, имеет возможность стремительно передаваться.

Явление цифровизации является характеристикой современного этапа происходящей научно-технической революции в мире и является глобальным процессом.

Важнейшим фактором эффективного размещения отраслей сельского хозяйства и использования продовольственного потенциала в стране являются погодно-климатические условия, которые в первую очередь влияют на эффективность использования сельскохозяйственных угодий.

С научной точки зрения применение информационных и цифровых технологий и последующая обработка информации с применением современных методов анализа данных является фактором повышения эффективности использования земельных угодий сельскохозяйственного назначения, в котором нами выделены следующие направления:

1. Применение геоинформационных систем (ГИС). ГИС представляют собой компьютерные системы хранения, анализа и исследования географической информации. В сельском хозяйстве ГИС используют для сбора, обработки и проведения анализа почвенных ресурсов, земельных участков, включая их местоположение, размеры, рельеф и другие характеристики, формирующие эффективность использования земельных угодий.

2. Дистанционное зондирование, включающее в себя сбор и анализ данных с помощью спутниковых датчиков, беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) и других платформ. Эти данные позволяют определить современное состояние окружающей среды, растительности и других параметров, которые определяют свойства продуктивности сельскохозяйственных угодий.

3. Информационные технологии для анализа текущего состояния конкретного объекта землепользования. К ним относят современные технологии в виде портативных спектрометров и сенсоров местности, позволяющих измерять характеристики земельных участков, включая уровень потенциальной продуктивности, кислотность почв, содержание и доступность химических элементов в почве и другие

показатели. Эти данные используются для оценки качества угодий и принятия решений о проведении агротехнологических мероприятий.

4. Прогнозирование и моделирование. На основе получаемых метеорологических данных и конкретных характеристик участков сельскохозяйственных угодий и других параметров разрабатываются математические модели и алгоритмы для прогнозирования ожидаемой продуктивности сельскохозяйственных угодий. Это позволяет спрогнозировать и выявить происходящие климатические изменения, проявление различных агротехнологических рисков и т. д.

5. Принятие решений на основе данных. На основе анализа продуктивности сельскохозяйственных угодий происходят обоснованные решения о покупке, продаже или аренде земельных участков, правильном подборе сельскохозяйственных культур для выращивания с максимальным учетом условий производства и характеристик местности.

Можно заключить что применение в сельскохозяйственном производстве информационных систем и цифровых технологий позволяет повышать продуктивность сельскохозяйственных угодий, снижать экологические риски, повышать КПД использования ресурсного и производственно-экономического потенциала, что способствует развитию экологически устойчивого сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Завиваев Н. С., Якимова О. Ю., Мансуров А. П. Кластерный анализ эффективности использования элементов точного сельского хозяйства // Вестник НГИЭИ. 2021. № 12 (127). С. 82–94.

2. Банников С. А., Жильцов С. А., Казакова Н. В. Тенденции цифровизации и причины, обусловившие цифровой разрыв на сельских территориях // Вестник НГИЭИ. 2020. № 11 (114). С. 137–149.

3. Мурашова Н. В. Формирование механизма цифровой трансформации сельского хозяйства // Вестник НГИЭИ. 2021. № 9 (124). С. 129–138.

4. Минькович Т. В. Информационные технологии: понятийно-терминологический аспект // Образовательные технологии и общество. 2012. Т. 15. № 2. С. 371–389.

5. Макарова Н. В., Матвеева Л. А., Бройдо В. Л. и др. Информатика. М. : Финансы и статистика, 2004. 768 с.

6. Искалиев К. К., Бекаева В. И., Берднова Е. В. Цифровые технологии в современном мире // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы. 2020. С. 96–111.

А. С. Асафов

магистрант 1-го курса Института экономики и управления

М. Н. Кирилов

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (KPI)

Показатели эффективности деятельности предприятия направляют управленцев и исполнителей на достижение общих целей – это значит, что все сотрудники обязательно должны знать направление развития организации и что они могут совместно привести для достижения общей стратегии развития организации, поэтому у работодателей возникает необходимость анализировать и оценивать результаты работы персонала.

Можно проводить оценку показателей можно целого предприятия, конкретного подразделения, индивидуального сотрудника, что позволяет выявить слабые или, наоборот, сильные стороны каждого сотрудника, провести необходимые работы и улучшить результативность работы всей организации. В качестве оценки выполненных задач сотрудниками или подразделениями выступает Система ключевых показателей, другими словами, система KPI.

Key Performance Indicator (KPI) – это система ключевых показателей эффективности деятельности организации, а точнее, ее результатов, который определяет; насколько организация эффективно ведет свою деятельность, достигает поставленных стратегических целей.

Система KPI является многоуровневой системой: от самого нижнего уровня, представляющей собой показатели результативности каждого сотрудника, средние представляют собой уровни с показателями результативности целых подразделений (департаментов, отделов), до верхнего уровня – это показатели деятельности по всей компании в целом.

Система показателей KPI помогает наглядно представить и разобрать, какие меры необходимо предпринять для улучшения эффективности предприятия, а также эффективность должна охватывать все

мероприятия, произведенные за определенный отрезок времени, и оценивать пользу, полученную организацией от вклада каждого отдельно взятого сотрудника.

Система ключевых показателей эффективности деятельности предприятия КРІ используется с момента возникновения в 1980-х гг. в целях финансового контроля и используется не только за рубежом, но и в России. Но, несмотря на то, что система имеет богатый опыт использования предприятиями уже более 40 лет, обсуждения и дискуссии по поводу сущности и разработки показателей, этапов введения, необходимости использования, преимуществ и недостатков системы не прекращаются по настоящее время.

«Меритократический способ – система оценки людей по их реальным достижениям при рациональном замере того, что мы сейчас называем КРІ (key performance indicators – основные показатели эффективности)» [2].

Султанский способ оценки деятельности персонала считается не совсем актуальным. Его использовали на более ранних стадиях развития общества. Тем не менее преобладающие страны Азии (Корея, Сингапур, Япония и др.) используют его до сих пор. Система Key Performance Indicators считается национальной идеей, так как КРІ там не просто концепция показателей, а основа деятельности всех предприятий.

Система КРІ широко применяется в России, многие компании используют систему для формирования системы мотивации персонала.

«Например, благодаря разработке и внедрению методики КРІ компания Samsung Electronics в 2012–2013 гг. увеличила продажи продуктов и услуг на 29 %. Также постоянно использует данную методику в планировании бизнес-процессов McDonald's, из-за чего является одной из самых успешных компаний в мире» [6].

Среди отечественных компаний – руководители «Газпрома» открыто заявляют об использовании показателей эффективности. Известно, что после того как в 2011 году там применили КРІ, эффективность работы компании значительно увеличилась. Также программу оценки показателей эффективности топ-менеджмента использует один из крупнейших банков в России – ВТБ, о чем регулярно сообщает в своих пресс-релизах.

В 2020 году центром портала Superjob было проведено исследование практики применения КРІ российскими предприятиями [6], результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исследование практики применения КРІ
российскими предприятиями [6]

Ответ	Все, %	Общее количество персонала					
		от 0 до 50	от 50 до 100	от 100 до 500	от 500 до 1000	от 1000 до 5000	свы ше 5000
Не используются	46	61	62	50	31	24	22
Да, используют для некоторых категорий	23	16	17	25	32	28	27
Да, используют для большинства	26	15	18	21	32	43	46
Ответ затруднен	5	8	3	4	5	5	5

Опрос был проведен в России 20 марта – 7 апреля 2020 года, в нём приняли участие 117 населенных пунктов всех округов. Опрос проводился на основании данных от 1000 респондентов, которые являются менеджерами по персоналу или представителями кадровых служб предприятий и организаций, ответственные за подбор персонала. Из них 46 % респондентов дали ответ, что показатели КРІ в их компании не используются, затем 23 % работодателей применяют их только для некоторых отдельных категорий сотрудников, а 26 % ответов – для большинства. Всего 5 % опрошенных имели трудности с ответом. Результаты опроса наглядно представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – использование КРІ
российскими предприятиями

На основе проведенного исследования можно сделать выводы: чем компания больше, тем больше вероятность применения системы

КРІ, так как в результате опроса более половины опрошенных компаний (61 %), численностью менее 50 человек, не видят необходимости в применении системы, а применяют методики КРІ для большинства персонала лишь 15 % малых предприятий.

При этом предприятия от 5000 и выше человек, методику КРІ используют и используют показатели для оценки работы большинства сотрудников (46 %). Только 22 % (или каждое пятое) из крупных предприятий не используют данную методику, 26 % опрошенных применяют систему показателей КРІ для большинства категорий сотрудников.

Некоторые предприятия разрабатывают дополнительные соглашения к основному трудовому договору, где рассчитаны стимулирующие премии в соответствии с критериями эффективности работы, действует система «кругового контроля» среди персонала, а также система грейдинга, дополнительных льгот и т. д.

Система ключевых показателей эффективности находится в постоянном развитии, поэтому описать эту систему одним классическим определением невозможно. Методика разработки и внедрения системы ключевых показателей эффективности КРІ изменяется вследствие экономической ситуации и соответствия каждой конкретной компании. Так как каждая компания может вносить коррективы, изменять цели, оценивать индивидуальные показатели и др.

Зарубежный опыт применения системы ключевых показателей эффективности более обширен, так как система используется там более 30 лет. В России система функционирует вдвое меньше, около 15 лет.

В настоящее время система КРІ развивается на нашем рынке, ее используют только крупные предприятия или предприятия, которые имеют иностранное представительство, а также многие российские компании находятся на стадии разработки показателей и внедрения системы в свою деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белов А. Управлять по целям: Система управления эффективностью бизнеса (Часть 1). Управление по целям как концепция / Компания «Волгасофт» [Электронный ресурс]. URL: http://www.mbo.ru/artfull.php?ELEMENT_ID=290.

2. Клочков А. К. КРІ и мотивация персонала. М. : Полный сборник практических инструментов: Эксмо, 2010. 254 с.

3. Никонова Ю. С. Система КРІ как инструмент управления эффективностью компании // Вопросы экономики и управления. 2019. № 3 (19). С. 18–23.

4. Постникова Т. В. Оценка ключевых показателей эффективности на примере интегрированной цепи поставки // Машиностроение и компьютерные технологии. 2012. № 10. С. 36.

5. Психология. Мотивация персонала [Электронный ресурс]. URL: <http://psychologiya.com.ua/motivacziya-personala.html>.

6. KPI используют почти в каждой второй компании [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/111689/kpi-ispolzuyut-pochti-v-kazhdoj-vtoroj-kompanii/> (дата обращения: 26.03.2022).

7. Гуревич Т. М., Изотова Н. Н. Специфика зоологического кода японской культуры // Культура и цивилизация. 2018. Т. 8. № 2А. С. 28–36.

А. Х. Атеян*обучающийся 1-го курса Института экономики и управления***И. В Волков***к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»**ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия*

МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ СБЫТА ВИНО-ВОДОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Реализация продукции является основным условием работы предприятия, именно она является заключительным этапом товарооборота организации, доведение товара до потребителя. На наш взгляд, в качестве одной из мер по развитию сбыта вино-водочной продукции может быть взята модель 4С, ориентированная на запросы и издержки потребителя, а также на удобство и возможность индивидуальной коммуникации с потребителем.

На необходимость оптимизации процессов продвижения товаров также указывали ученые-экономисты Ноздрева Р. Б. и Цыгичко Л. И. [2, с. 23].

Ученая Захарова Ю. А. отмечает важность формирования маркетинговой стратегии при этом, по ее мнению, она должна составляться с учетом требований потребителя [3, с. 27].

Таблица 1 – Условия влияющие на развитие сбыта продукции*

№ п/п	Автор	Вклад в изучение	Особенность
1	Ишкина Г. С.	Автор в своих исследованиях уделила внимание формированию и совершенствованию системы реализации продукции на предприятиях, а также рассматривала основные проблемы при сбыте продукции	Основным вкладом автора в изучаемую проблему является выделение особенности конкуренции и ее влияния на сбыт продукции. Ключевой проблемой, по мнению автора, с которой сталкиваются производители, является поиск эффективных каналов реализации продукции

2	Захарова Ю. А.	Основной целью исследования является совершенствование управления сбытом продукции	Автор определил, что экономический результат деятельности организации напрямую зависит от маркетинговой стратегии. Необходимо формировать стратегию деятельности организации, при которой делается акцент на продукцию, которая соответствует запросам потребителей.
---	----------------	--	--

*Составлено автором на основании статей

На основе рассмотренных умозаключений ученых-экономистов нами определены следующие меры, позволяющие улучшить сбыт вино-водочной продукции:

Создание информационных механизмов взаимодействия с потребителем с целью выявления его индивидуальных предпочтений.

Активное внедрение информационных технологий в процессы исследования рынка, организации продаж.

Активное внедрения моделей 4С и концепции целостного продукта в процессы сбыта вино-водочной продукции.

Создание системы подбора, оценки и подготовки персонала.

Разработка и внедрение системы мониторинга товародвижения с целью минимизации посредников, оптимизации логистических затрат и контроля за качеством продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болт Г. Практическое руководство по управлению сбытом. М. : Экономика, 2021. 215 с.
2. Дейян А., Троядек Л. Стимулирование сбыта и реклама на месте продаж. М. : Прогресс-Универс, 2019. 312 с.
3. Ноздрева Р. Б., Цыгичко Л. И. Как побеждать на рынке. М. : Финансы и статистика, 2020. 331 с.
4. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация : Учебник для вузов / Под общ. ред. Л. А. Брагина и Т. П. Данько. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2020. 560 с.

А. В. Балакина

обучающаяся 2-го курса, 38.04.02 Менеджмент

И. В. Волков

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

На сегодняшний день кластеризация в различных сферах деятельности является не только важным элементом концепции инновационного развития на уровне организаций. Мировая практика свидетельствует о том, что создание кластеров и активная кластерная политика становятся также инструментом стимулирования регионального развития. Особенно это актуально в отраслях промышленности, в частности в фармацевтическом комплексе.

В фармацевтической отрасли, по мнению Клунко Н. С., «в настоящее время существует проблема дефицита инновационных разработок» [3, с. 86].

Этого же мнения придерживается и Быкова Е. А., указывая на то, что «потребительская зависимость отечественного здравоохранения от импортной продукции по-прежнему крайне высока» [2, с. 62].

В Нижегородской области фармацевтическая отрасль является важной частью обрабатывающей промышленности. И хотя в регионе есть пара кластеров, замечен недостаток инновационного фармкластера.

Отметим, что с 2015 года функционирует Агентство по развитию кластерной политики и предпринимательства Нижегородской области.

Согласно определению данного Агентства «кластер – совокупность субъектов экономической деятельности, связанных отношениями функциональной зависимости в рамках создания и (или) реализации конкурентоспособных товаров и услуг» [1].

В целом опыт создания фармацевтических кластеров есть в некоторых регионах России. Можно отметить, что кластеры появлялись в период от 2008 по 2014 год, в последнее время новых кластеров не прибавилось (таблица 1).

Таблица 1 – Фармацевтические кластеры России

Название кластера	Территория размещения (регион)	Год создания
Кластер «Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина»	Калужская область	2011
Кластер медицинской и фармацевтической промышленности	Ленинградская область	2010
Ярославский фармацевтический кластер	Ярославская область	2009
Биофармацевтический кластер	Белгородская область	2014
Кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии»	Томская область	2013
Алтайский биофармацевтический кластер	Алтайский край	2008
Байкальский фармацевтический кластер	Иркутская область	2008
Фармацевтический кластер Рязанской области	Рязанская область	2014
Биофармацевтический кластер «Северный»	Московская область	2011

*Составлено автором

Важность создания в Нижегородской области фармацевтического кластера обусловлена необходимостью преодоления ряда ограничений, присутствующих в фармацевтической промышленности региона. Среди главных ограничителей можно назвать следующие:

1. Отсутствие оперативного взаимодействия в цепочке «разработчик – производитель новой лекарственной продукции».
2. Затруднен процесс коммерциализации и быстрого внедрения в производство научных разработок.
3. Производители фармацевтической продукции производят автоматизацию производства не в полном объеме, есть значительно устаревшее оборудование.
4. Слабая кооперация между сопутствующими предприятиями промышленности региона в части производства лекарственных средств.

Все это приводит к преобладанию на фармацевтическом рынке Нижегородской области импортной продукции, а также становится

причиной недостаточно эффективной инновационной деятельности фармацевтических организаций.

Создание фармацевтического кластера позволит минимизировать выявленные нами ограничители в деятельности фармацевтических организаций и сделает более оптимальным процесс разработки и реализации новых инновационных лекарств.

Предпосылки и условия для потенциального фармкластера есть – в регионе наблюдается мощная научная база, исторически сложившаяся специализации отраслей экономики, а также обширная сеть фармдистрибуции, что будет способствовать эффективному функционированию кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1. АНО «Агентство по развитию кластерной политики и предпринимательства Нижегородской области» [Электронный ресурс]. URL: <http://arkpp-nn.ru/>.

2. Быкова Е. А. Инновационные процессы на российском фармацевтическом рынке // Вестник университета. 2020. № 8. С. 57–64.

3. Клунко Н. С. Инновационная стратегия фармацевтического комплекса: российские тенденции и зарубежный опыт // Известия БГУ. 2013. № 3. С. 85–91.

Ю. М. Беляева

*обучающаяся 2-го курса магистратуры
по направлению «Бизнес-информатика»*

А. Н. Игошин

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ОТКРЫТИЕ «ФАБРИКИ ПРОЦЕССОВ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ» В ЛЫСКОВСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ ОКРУГЕ

«Бережливость – важнейший источник благосостояния» – эти слова принадлежат перу древнеримского государственного деятеля – Цицерону. Афоризм античного классика прошел проверку временем.

Родоначальником и признанным лидером бережливого управления является Япония, сформированным самой культурой и менталитетом этой бережливой нации, ценящей ресурсы и уважающей интересы будущих поколений. Система управления «бережливое производство» (Lean production) была создана именно на японских автомобильных предприятиях «Тойота» и получила известность как Производственная система Тойоты (TPS – Toyota Production System). Основателем концепции является Тайити Оно. Им были разработаны лучшие подходы в организации труда, систематизированы разрозненные методы управления качеством и создана новая система управления производством. Применение этих методик на практике (причем не только компанией «Тойота») дало ощутимые результаты.

В дальнейшем система «бережливое производство» распространилась не только в сфере производства, но и в сфере услуг, а также стала успешно применяться в органах государственной и муниципальной власти в качестве инструмента повышения эффективности деятельности, снижения налоговой нагрузки на граждан, оказания более качественных государственных услуг.

Первый российский форум «Бережливое производство для России» прошел в 2006 году в Екатеринбурге, на котором участвовали представители российских компаний-лидеров в построении эффективных Систем Роста, ведущие отечественные и зарубежные эксперты в

области Лин. На Форуме было более 250 участников. Участники обсуждали необходимость частно-государственного партнерства в области продвижения и применения самых передовых технологий управления производством для возвращения России лидерских позиций на мировой экономической арене. Подобные методы и инструменты применялись и ранее, но в большинстве своем использовался только метод 5S и то очень редко. Компаниями «передовиками» в области внедрения Бережливого производства, как и во всем мире, служат автогиганты – Горьковский автомобильный завод, Волжский автомобильный завод, КАМАЗ.

Сегодня «Бережливые технологии» используют практически везде, где существуют процессы. В Нижегородской области с 2017 года бережливые технологии активно внедряют в сферу государственного и муниципального управления. В рамках проекта «Эффективный муниципалитет», который реализуется по инициативе губернатора Нижегородской области Глеба Никитина, в районах Нижегородской области открываются площадки для обучения бережливым технологиям. Каждая площадка специализируется на конкретном направлении.

28 февраля 2022 года в Администрации Лысковского муниципального округа открылась 12-я «Фабрика процессов эффективного управления», объединяющая Спасский, Княгининский, Воротынский, Лысковский районы, где муниципальные служащие будут обучаться внедрению «бережливых» технологий на привычных для своей работы примерах. В открытии центра приняли участие председатель Законодательного собрания Евгений Люлин, заместитель губернатора Андрей Бетин, сотрудники ГК «Росатом», КУПНО, коллеги из соседних районов. Куратор – Горохова Кристина Вадимовна, главный специалист управления образования Лысковского округа. Специализацией «Фабрики процессов» в Лыскове будет тема экономического развития.

Теперь в нашем округе появилась отличная площадка, где можно не только регулярно проходить обучение по эффективному управлению, но и обмениваться полезным опытом.

В рамках церемонии открытия состоялась защита первых шести проектов, в разработке которых использовались «бережливые» технологии:

- по модернизации наружного освещения;
- по оптимизации взыскания задолженности за ЖКУ;
- по работе единого окна с обращениями граждан;
- по внедрению системы электронного документооборота в отдалённых сельских поселениях;

- по проведению культурно-массовых мероприятий в местечке «Барские Горы»;

- по разработке «Мобильного приложения «Путеводитель LSK». Рассмотрим более подробно каждый из них:

I. «Модернизация наружного освещения на территории Лысковского муниципального округа путем внедрения автоматизированных систем управления наружным освещением (АСУНО)» – Забелин Сергей Александрович, заместитель главы администрации, начальник Управления по благоустройству и развитию территорий.

1. Старт – 01.03.2022 г.

2. Диагностика и планирование – 02.05.2022 г.

3. Внедрение – 03.05.2022 г.

4. Завершение работ – 01.08.2022 г.

5. Завершение проекта – 01.08.2027 г.

Обоснование проекта:

- ускорить процесс выявления неисправностей улично-дорожной сети наружного освещения на территории Лысковского муниципального округа;

- сократить трудозатраты сотрудников управления по благоустройству и развитию территории на улично-дорожной сети наружного освещения;

- сократить потребление электроэнергии до 70 % в год (кВт·ч);

- уменьшить финансовые затраты на содержание (обслуживание) и оплату электроэнергии.

Таблица 1 – «Целевые показатели»

Цель	Текущий показатель	Целевой показатель
1. Сокращение рабочего времени на диагностику неисправностей улично-дорожной сети наружного освещения	8 часов	3 минуты
2. Сокращение рабочего времени на передачу показаний электроэнергии с узлов учета в ресурсоснабжающую организацию	40 часов	0 минут
3. Сокращение рабочего времени на обслуживание улично-дорожной сети наружного освещения	1973 чел./час.	247 чел./час.
4. Сокращение потребления электроэнергии 70 % в год, кВт·ч	1 750 000	525 000

Продолжение таблицы 1

5. Уменьшение затрат на содержание (обслуживание) улично-дорожной сети наружного освещения в год	4 380 000 рублей	1 314 000 рублей
6. Сокращение финансовых затрат на оплату поставляемой электроэнергии в год в рублях	14 000 000 рублей	4 200 000 рублей
7. Обеспечение безопасности дорожного движения пешеходов и автотранспортных средств – Освещенность дорог	6 Люкс	15 Люкс
8. Замена устаревшего, частично вышедшего из строя оборудования на современное светодиодное оборудование 4506 шт.	ЖКУ, РКУ, ДКУ, РСУ, ЖСУ и т.д.	Светодиодные светильники

Таблица 2 – «Смета проекта»

№	Статья расходов	Стоимость ед. (руб.)	Кол-во ед.	Всего (руб.)
1	Плата за поставку электроэнергии	10 875	4 506	49 002 750

II. «Оптимизация процесса принудительного взыскания задолженности для увеличения процента собираемости платы за жилищно-коммунальные услуги» – Данилов Сергей Петрович, заместитель директора МУП «Лысковский информационный расчетный центр».

1. Старт – 24.01.2022.
2. Диагностика и планирование – 01.02.2022.
3. Внедрение – 01.03.2022.
4. Завершение – 31.12.2022.

Таблица 3 – «Обоснование проекта»

Проблема	Риск	Цель
- непогашенные долги населения перед управляющей и ресурсоснабжающими организациями (УО и РСО); - разрыв между начисленной населению платой за жилищно-коммунальные услуги и полученными УО и РСО платежами; - растущая задолженность населения перед УО и РСО	Сложность в предоставлении населению своевременных, качественных и в полном объеме жилищно-коммунальных услуг	- увеличение процента собираемости платы за жилищно-коммунальные услуги; - увеличение собираемости платы за жилищно-коммунальные услуги на 2 739,1 тыс. руб.; - улучшение качества предоставления жилищно-коммунальных услуг населению

Таблица 4 – «Целевые показатели»

Цель	Текущий показатель	Целевой показатель	Идеальный показатель	Экономический эффект за период с 01.03.2022 по 31.12.2022 гг., тыс. руб.
1. Увеличение процента собираемости платы за жилищно-коммунальные услуги	98 %	99 %	100 %	2 739,1
2. Увеличение собираемости платы за жилищно-коммунальные услуги, тыс. руб.	268 431,5	271 170,6	273 909,7	

Бюджет проекта: 0 руб.

III. «Единое окно по работе с обращениями граждан Лысковского муниципального округа» – Горохова Елена Николаевна, начальник отдела организационно-кадровой работы администрации Лысковского муниципального округа.

1. Старт проекта – 10.01.2022.
2. Защита проекта – 11.02.2022.
3. Диагностика и планирование – 10.01.2022 – 24.01.2022.
4. Внедрение – 24.01.2022 - 29.07.2022.
5. Завершение – 29.07.2022.

Обоснование проекта:

- потеря времени в процессе обращения граждан;
- повышение эффективности и производительности работы специалистов, отвечающих за работу с обращениями граждан;
- использование бережливых технологий позволит выделить дополнительное время на повышение профессиональной квалификации сотрудников;
- обеспечить доступность подачи заявлений при обращении граждан.

Таблица 5 – «Риски проекта»

Риск	Снижение рисков
Текущность кадров	Формирование кадрового резерва
Отсутствие материально-технического обеспечения	Определение резервного источника
Отсутствие мотивации сотрудников на внедрение изменений	Создание системы мотивации

Таблица 6 – «Целевые показатели»

Наименование цели	Текущий показатель	Целевой показатель	Идеальный показатель
1. Сокращение времени приема граждан при подаче заявления при обращении	40 мин.	20 мин.	5 мин.
2. Обеспечение доступности подачи заявления при обращении граждан	Малодоступно	Доступно	Доступно
3. Сокращение количества сотрудников, занятых консультациями и разъяснениями	50 сотрудников	25 сотрудников	5 сотрудников
4. Экономия от высвобождения времени, затраченного сотрудниками на предоставление консультаций, направляется на самообразование сотрудников (доп. обучение, повышение квалификации)			171 час. в месяц

Бюджет проекта: 0 руб.

IV. «Внедрение системы электронного документооборота Администрации Лысковского муниципального округа в отдалённых сельских поселениях» – Караев Иван Александрович, специалист сектора по информатизации администрации Лысковского муниципального округа.

1. Старт – 14.02.2022.

2. Диагностика и планирование – 24.02.2022.

3. Внедрение – 28.02.2022.

4. Завершение – 03.03.2022.

Обоснование проекта:

- отсутствие доступа к системе электронного документооборота (СЭДо);
- высокие затраты на ГСМ при перемещении из сельских поселений;
- затраты времени на переезды (переходы) работников до объекта и с объекта на объект.

Ключевой риск: потеря времени при работе без системы электронного документооборота, нарушение сроков исполнения документов.

Таблица 7 – «Целевые показатели»

Наименование цели	Текущий показатель	Целевой показатель
1. Сокращение времени процесса при работе с одним документом (в среднем)	90 мин.	15 мин.
2. Освобождение сотрудника структурного подразделения от процесса перемещения (переезда) до объекта с точкой доступа СЭДо	40 мин.	0 мин.
3. Снижение расходов на ГСМ при перемещении к точки доступа СЭДо в сутки	2 810 руб.	0 руб.

Бюджет проекта: 96 000 руб.

V. «Барские Горы» (проведение культурно-массовых мероприятий в местечке Барские горы) – Ершов Игорь Васильевич, начальник отдела культуры, спорта и туризма администрации городского округа Воротынский.

1. Старт – 15.04.2021.

2. Диагностика и планирование – 15.04.2021 – 01.09.2025.

3. Внедрение – 15.04.2021 – 01.09.2025.

4. Завершение – 20.10.2025.

Обоснование проекта:

- отдаленность расположения МАУК «Воротынский РДК» от места проведения культурно-массовых мероприятий;
- нерациональное использование денежных средств (использование транспорта, аренда сцены).

Ключевой риск: отсутствие населения ГО «Воротынский» на мероприятиях, проводимых МАУК Воротынский РДК.

Таблица 8 – «Целевые показатели»

Наименование цели	Текущий показатель	Целевой показатель
1. Экономия денежных средств при проведении культурно-массовых мероприятий	Финансовые затраты: 2 261 000 руб.	Финансовые затраты: 0 руб.
2. Повышение продуктивности и эффективности деятельности МАУК «Воротынский РДК» и увеличение проводимых мероприятий	Кол-во проводимых мероприятий: 1	Кол-во проводимых мероприятий: 5

VI. «Мобильное приложение «Путеводитель LSK» – Штырлина Юлия Олеговна, заместитель директора МБУК РЦНПРТ «Рассвет».

1. Планирование 10.01.2022 – 10.02.2022.
2. Сбор и оптимизация информации 01.03.2022 – 01.09.2022.
3. Разработка приложения 01.10.2022 – 01.02.2023.
4. Презентация и запуск приложения 01.03.2023.

Обоснование проекта:

- создание приложения-гида, которое демонстрирует ближайшие места отдыха;

- работает с гео-данными – определяет местоположение человека и сразу показывает все интересные места рядом: начиная от парков, скверов, до больших ресторанов, гостиниц и различные достопримечательности;

- данное приложение значительно оптимизирует время нахождения гостей на лысковской земле, что, в частности, позволит увеличить туристский поток до 7000 человек, а доход от продаж туристских продуктов увеличится на 3 000 000 в год.

Таблица 9 – «Целевые показатели»

Наименование показателя	Текущий показатель	Целевой показатель	Эффективность
Кол-во туристов	5000 чел./год	7000 чел./год	2000 чел./год
Средний чек 1 туриста	1500 руб./год	1500 руб./год	-
Общий доход	7 500 000 руб./год	10 500 000 руб./год	3 000 000 руб./год

По результатам проведенной встречи можно сделать следующие выводы:

- представленные проекты охватывают совершенно разные сферы и участники «фабрики» отметили, что было очень познавательно;

- каждый проект был интересен по-своему, но особо был выделен проект № 4 «Внедрение системы электронного документооборота администрации Лысковского муниципального округа в отдалённых сельских поселениях» Караева И. А.

Бережливые технологии являются одним из инструментов, позволяющих эффективно и продуктивно использовать ресурсы компании и существенно повысить её результативность. Они получили весьма широкое распространение в мире и сейчас становятся все более популярными среди российских компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хоббс Д. П. Внедрение бережливого производства: практическое руководство по оптимизации бизнеса / Пер. с англ. П. В. Гомолко (гл. 1–3), А. Г. Петкевич; науч. ред. Д. В. Серeda. Минск: Гревцов Паблицер, 2007. 352 с.
2. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 402 с.
3. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Машина, которая изменила мир. М. : Попурри, 2007. 205 с.
4. Канбан и «точно вовремя» на Toyota. Менеджмент начинается на рабочем месте / Пер. с англ. Е. Пестерева. М. : Альпина-Бизнес Букс, 2008.
5. Вейдер М. Инструменты бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.

О. А. Березина

обучающаяся 1-го курса Института экономики и управления

О. А. Фролова

д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО НГИЭУ, Княгинино, Россия

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КНЯГИНИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2021 ГОДУ

Сельское хозяйство – важнейшая отрасль экономики. Для того чтобы сохранить эту отрасль, помочь ей выжить в сложных рыночных условиях, государство должно осуществлять постоянную и стабильную поддержку сельского хозяйства. Одним из таких действий государства является государственная поддержка.

В Княгининском муниципальном районе действуют 7 сельхозпредприятий, 3 предприятия переработки, 25 крестьянских фермерских хозяйств и более 5 000 личных подсобных хозяйств.

Для эффективного функционирования сельского хозяйства района необходимо осуществлять мероприятия по созданию условий функционирования сельского хозяйства.

За 2021 год сельскохозяйственными организациями, перерабатывающими организациями и КФХ района получено 42,5 млн рублей субсидий, в том числе из областного бюджета – 23,2 млн рублей, из федерального бюджета – 19,3 млн рублей (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура государственной поддержки в 2021 году

В 2021 году сельскохозяйственным предприятиям и КФХ предоставлялась государственная поддержка:

1. В соответствии с постановлением Правительства Нижегородской области от 18 марта 2020 года № 218 «О государственной поддержке на стимулирование развития приоритетных подотраслей агро-

промышленного комплекса и развития малых форм хозяйствования» на 1 гектар посевной площади.

2. В соответствии с постановлением Правительства Нижегородской области от 13 марта 2020 г. № 207 «О государственной поддержке сельскохозяйственного производства по отдельным подотраслям растениеводства и животноводства» по следующим направлениям:

- на возмещение части затрат, связанных с реализацией и (или) отгрузкой на собственную переработку коровьего и (или) козьего молока собственного производства;

- на возмещение части затрат на поддержку племенного животноводства;

- на возмещение части затрат на поддержку элитного семеноводства (приобретение элитных семян, включая сорта (гибриды) импортной селекции, приобретение семян, произведенных сельскохозяйственными товаропроизводителями Нижегородской области, включенными в Реестр сельскохозяйственных организаций, осуществляющих производство и реализацию семян высших репродукций сельскохозяйственных растений).

3. В соответствии с постановлением Правительства Нижегородской области от 15 декабря 2015 № 834 «Об утверждении порядка предоставления субсидий из местного бюджета на возмещение части затрат на приобретение оборудования и техники, источником финансового обеспечения которых являются субвенции местным бюджетам для осуществления переданных государственных полномочий по возмещению части затрат на приобретение оборудования и техники».

4. В соответствии с постановлением Правительства Нижегородской области от 21 июня 2021 г. № 513 «Об утверждении порядка предоставления из местного бюджета субсидии на возмещение производителям зерновых культур части затрат на производство и реализацию зерновых культур, источником финансового обеспечения которых являются субвенции местным бюджетам для осуществления переданных государственных полномочий по возмещению производителям зерновых культур части затрат на производство и реализацию зерновых культур».

5. В соответствии с постановлением Правительства Нижегородской области от 08 декабря 2021 г. № 1112 «Об утверждении Порядка предоставления из местного бюджета субсидии на возмещение производителям, осуществляющим разведение и (или) содержание молочного крупного рогатого скота, части затрат на приобретение кормов для молочного крупного рогатого скота, источником финансового обеспечения которых являются субвенции местным бюджетам для осуществ-

ления переданных государственных полномочий по возмещению производителям, осуществляющим разведение и (или) содержание молочного крупного рогатого скота, части затрат на приобретение кормов для молочного крупного рогатого скота.

В 2021 году сельхозпредприятиям района, получившим долгосрочные и краткосрочные кредиты, из областного бюджета предоставлялась субсидия на возмещение процентов по кредитам.

За достижение наилучших показателей в развитии сельского хозяйства сельхозпредприятиям района предоставлялись гранты в форме субсидии из местного и областного бюджетов.

В таблице 1 представлены размеры полученных субсидий в 2021 году сельскохозяйственными товаропроизводителями и КФХ Княгининского муниципального района.

Таблица 1 – Государственная поддержка в 2021 году

Наименование государственной поддержки	Сумма, млн рублей
На 1 гектар посевной площади	11,3
На возмещение части затрат, связанных с реализацией и (или) отгрузкой на собственную переработку коровьего и (или) козьего молока собственного производства	10,3
Возмещение процентов по кредитам	7,1
Возмещение производителям зерновых культур части затрат на производство и реализацию зерновых культур	4,8
На возмещение части затрат на поддержку элитного семеноводства	4
На возмещение части затрат на приобретение кормов для молочного крупного рогатого скота	2,9
На возмещение части затрат на приобретение оборудования и техники	1,5
На возмещение части затрат на поддержку племенного животноводства	0,3
Гранты	0,3
ВСЕГО	42,5

Из данной таблицы можно сделать вывод о том, что основное направление государственной поддержки – это субсидии на 1 га посевной площади и собственную переработку молока.

Наше мнение, что объем финансирования сельскохозяйственных предприятий и КФХ района недостаточен. Сельхозпредприятия полу-

чают субсидии не в полном объеме, и это связано с сокращением объемов финансирования из федерального и областного бюджетов.

Недостаточные объемы государственной поддержки сельскохозяйственного производства, недостаточно разработанные рекомендации эффективного использования бюджетных средств делают необходимым изучение и решение проблем государственной поддержки отрасли АПК. Для решения проблемы необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ и оценить состояние сельскохозяйственных предприятий;
- определить приоритетные направления финансирования сельскохозяйственных предприятий;
- уточнить методику определения объемов и направлений предоставления государственной поддержки для сельскохозяйственных производителей;
- провести анализ эффективности государственной поддержки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области [Электронный ресурс]. URL: <https://mcx-nnov.ru>.
2. Управление сельского хозяйства и природопользования Княгининского муниципального района [Электронный ресурс]. URL: <http://admknuyaginino.ru>.
3. Глеба О. Г. Понятие и содержание государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в России // Аграрное и земельное право. 2010. № 4. С. 12–17.

М. О. Бобоева

обучающаяся 2 курса обучения Института экономики и управления

Н. Г. Вождяева

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ОБУЧАЮЩИХСЯ В РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ

Идея диаграммы Исикавы в форме рыбьей кости принадлежит крупнейшему эксперту по управлению качеством Каору Исикаве. Эта техника изначально применялась для анализа факторов, которые приводят к производственному браку. Но со временем её начали использовать и в других процессах.

Метод «рыбной кости» остаётся популярным более полувека. И это неудивительно, учитывая, что он:

- даёт возможность глубже вникнуть в проблему, рассмотреть её с различных сторон и выявить порой неожиданные причинно-следственные связи;

- помогает раскрыть творческий потенциал и нестандартно подойти к решению вопроса;

- универсален – диаграмму можно применять в разных жизненных и рабочих ситуациях, когда результаты не оправдали ожиданий.

На рисунке 1 представлены проблемы привлечения иностранных обучающихся.

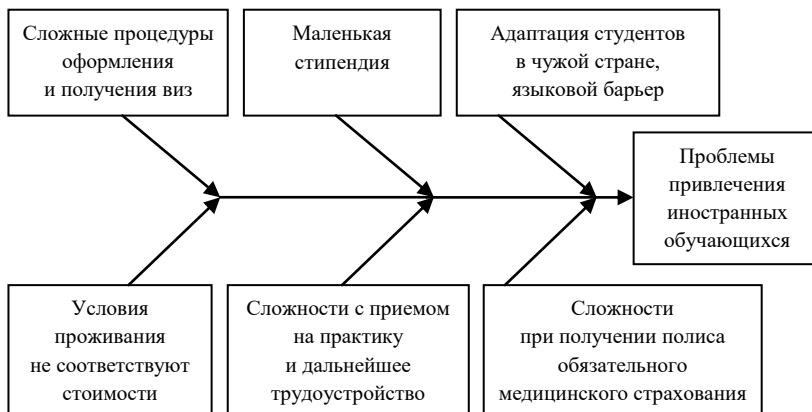


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на привлечение иностранных студентов в ГБОУ ВО НГИЭУ

*Составлено автором на основе собственной разработки

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод, что проблемы обучающихся, которые желают получить высшее образование в России, возникают и при поступлении в вуз, и при обучении. При поступлении абитуриенты проходят достаточно сложную и длительную процедуру оформления многочисленных документов, связанных с получением виз и проверкой на достоверность и соответствие законодательству. Для многих абитуриентов выбор учебного заведения зависит от условий, сложившихся в связи с этими обстоятельствами. Поэтому установление единого государственного подхода при наборе обучающихся из-за рубежных стран, включающих упрощение процедуры оформления и получения виз, позволят значительно облегчить этот процесс.

Серьезной проблемой для иностранных обучающихся в России является и наличие языкового барьера. Эта проблема связана, прежде всего, со сложностью русского языка, а также с наличием в речи наших граждан большого количества «неформальных» слов и сленговых выражений [1, с. 68].

Не менее сложной проблемой являются также и условия для проживания иностранных обучающихся. Следует отметить, что большинство общежитий российских высших учебных заведений требуют капитального ремонта и значительно уступают зарубежным по наличию в них комфортных условий. Зачастую иностранные обучающиеся психологически не приемлют такие условия и не желают обучаться.

Таблица 1 – Пути решения проблем привлечения иностранных обучающихся*

Проблема	Путь решения
Сложная система оформления документов и получения виз	Разработка единого государственного подхода к процедуре набора обучающихся из-за рубежных стран и упрощение процедуры оформления необходимых документов и виз
Небольшой размер стипендии	Повышение размера стипендии, позволяющей покрывать расходы на проживание, питание и медицинское страхование
Сложности при адаптации обучающихся в России и наличие языкового барьера	Организация дополнительного обучения русскому языку
Недостаточно комфортные условия проживания в общежитиях	Проведение капитального ремонта общежитий и создание условий, максимально приближенных к зарубежным
Сложности при получении полиса обязательного медицинского страхования	Организация медицинского страхования иностранных обучающихся с возложением ответственности на руководство вузов
Сложности при организации прохождения практики и дальнейшем трудоустройстве	Заключение договоров с предприятиями по созданию рабочих мест для иностранных обучающихся

*Составлено автором на основе собственной разработки

Рынок высшего образования в России имеет достаточно высокий авторитет на мировом уровне, но в то же время для него характерен низкий процент насыщения. По экспертным оценкам, мировой рынок образовательных услуг имеет такую структуру: США занимают примерно 40 %, на Великобританию приходится 15 %, на Германию и Францию – около 10 %, а на долю России всего – около 2 % и др. [2, с. 102].

Таким образом, к решению проблемы привлечения иностранных обучающихся в высшие учебные заведения страны необходимо подходить комплексно, системно. В ней должны участвовать как Правительство РФ, так и ректоры российских вузов. Только их совместные усилия позволят увеличить приток зарубежных абитуриентов для обучения в Россию, что позволит повысить конкурентоспособность россий-

ских вузов на международном уровне и ускорить процессы их мировой интеграции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Липатов В. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие. Москва: Евразийский открытый институт, 2019. 232 с.
2. Прокошев Е. Ф., Костин А. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Под редакцией Е. Ф. Прокушева. 10-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2020. 450 с.
3. Мерзликина О. В. Испанский язык для преподавателей иностранного языка (b1-b2). Москва, 2020. Сер. 68.
4. Danko O. A., Enygin D. V., Midova V. O., Minasyan E. T., Vasileva S. V. Occupational burnout in pedagogical practice // Modern Pedagogical Education. 2022. № 2. С. 143–146.

М. О. Бобоева

обучающаяся 2 курса обучения Института экономики и управления

Н. Г. Вождяева

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент

ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГБОУ ВО НГИЭУ

Информация Института статистики ЮНЕСКО показывает, что уровень мобильности иностранных обучающихся в мире постоянно растет. Достаточно сказать, что в 2012 году по сравнению с 2000 г. желающих получить высшее образование за рубежом увеличилось почти в два раза, с 2,1 до 4,5 млн человек. В 2019 г. более половины всех иностранных студентов обучалось в таких странах, как Австралия, Германия, Великобритания, США, Канада, Франция. К основным странам-поставщикам иностранных абитуриентов следует отнести Вьетнам, Германию, Индию, Иран, Китай, США, Францию и др. [2].

При этом годовой международный рынок образовательных услуг уже составляет в пределах 150–155 млрд долл.

Страны-экспортеры высшего образования регулярно проводят исследования вклада иностранных обучающихся в национальную экономику. Известно, что иностранные обучающиеся на протяжении всего периода обучения в другой стране оплачивают стоимость обучения, стоимость проживания и другие расходы, включающие административные взносы, расходы на приобретение учебников, необходимого оборудования и материалов, проезд в учреждение и обратно, а также расходы на развлечения [1, с. 67]. В таблице 1 приводятся примерные расходы иностранных обучающихся при обучении в России.

Эксперты считают, что иностранные обучающиеся тратят за услуги по получению высшего образования в среднем на 25 % больше, чем российские обучающиеся, и их расходы в России за год составили примерно 25,4 млрд рублей (табл. 1).

Таблица 1 – Примерная величина расходов иностранных обучающихся в России*

Численность иностранных обучающихся в 2020/2021 учебном году, человек	Расходы за месяц, исходя из прожиточного минимума (тыс. руб.)	Расходы за 12 месяцев (тыс. руб.)	Расходы за 12 месяцев $\times 1,25$ (тыс. руб.)
205 687	1 693 627	20 323 521	25 404 401

*Составлено автором на основе статистических данных

Таблица 2 – Величина расходов иностранных обучающихся в России, рассчитанные на основе рекомендаций Минобрнауки России*

Численность иностранных студентов в 2020/2021 учебном году, человек	Расходы в месяц (тыс. \$ США)	Расходы за 12 месяцев (тыс. \$ США)
205 687	102843, 5	1234122

*Составлено автором на основе статистических данных

Исходя из рекомендаций Министерства образования и науки РФ, иностранным обучающимся для проживания в России в месяц требуется 102843,5 тыс. долл. из расчета 500 долл. США на одного человека, в этом случае общие расходы за год превысят 1,2 млн долл., что значительно выше, чем по расчетам экспертов (табл. 2).

Предположим, что численность иностранных обучающихся в российских вузах увеличится на 20 % – до 247 тыс человек, то их вклад в экономику России увеличится почти до 1,5 млрд долл. США и достигнет 1 % от фактического объема мирового рынка высшего образования.

Следует отметить, что Российский рынок высшего образования, несмотря на достаточно высокий авторитет в мире, характеризуется низким уровнем насыщения. По примерным оценкам на долю России приходится всего 2 % от мирового рынка образовательных услуг, в то время как на долю США приходится 40 %, Великобритании – 15 %, Германии и Франции – около 10 %.

В настоящее время не вызывает сомнений, что высшее образование является одним из наиболее важных и растущих секторов экономики любой страны, вузы оказывают значительное влияние на развитие экономики стран и регионов и их роль постоянно возрастает.

По численности обучающихся иностранных граждан Россия занимает 8-е место в мире. За последние 3 года их численность увеличилась в 6 раз. Достаточно сказать, что за 2020/2021 учебный год в вузах Российской Федерации обучались почти 90 тыс. иностранных граждан или 25 % от общего количества обучающихся [3].

Особенно усилился поток иностранных студентов из стран бывших республик СССР, Ближнего Востока, Северной Африки, стран Азии, значительная часть которых обучается на платной основе. Основными образовательными направлениями являются медицина, экономика и управление, гуманитарные науки [4].

В 2020/2021 учебном году университеты предлагали иностранным обучающимся как традиционные, так и новые направления подготовки, такие как кибербезопасность, технопредпринимательство и др. Для увеличения потока иностранных обучающихся в ГБОУ ВО НГИЭУ необходима крупномасштабная и кропотливая работа. Необходимо усилить участие вуза в крупных международных проектах, ассоциациях, а также повышать публикационную активность в ведущих международных научных журналах.

Для совершенствования внешнеэкономической деятельности в ГБОУ ВО НГИЭУ необходимо увеличить количество иностранных обучающихся.

Для увеличения количества иностранных студентов предлагается организовать языковые курсы по русскому языку для иностранных абитуриентов и обучающихся. Продолжительность курса по изучению русского языка – 4 месяца, что соответствует 64 академическим часам. После прохождения курса иностранные обучающиеся сдают тест и получают документ, свидетельствующий о получении определенного количества знаний. Стоимость курса составит 15 000 рублей. Всего 3 группы по 4 иностранных обучающихся, выручка от внедрения курсов составит 180 000 руб.

Из таблицы 3 видно, что затраты на внедрение курсов составят 125 000 рублей.

Благодаря специально разработанным методикам и алгоритму работы курсы русского языка для иностранных обучающихся позволят за короткий период вникнуть в базовые составляющие языка.

Таблица 3 – Затраты на внедрение языкового курса по русскому языку в ГБОУ ВО НГИЭУ*

Показатель	Сумма, руб.
Заработная плата руководителя	60 000
Заработная плата преподавателей	50 000
Затраты на материально-техническое обеспечение образовательного процесса	15 000
Итого:	125 000

*Составлено автором на основе статистических данных

Внедрение языкового курса позволит увеличить выручку учреждения на 55 тыс. руб, при этом рентабельность превысит 40 %, следовательно, экономическая эффективность управленческого решения будет положительной.

Таким образом, внедрение языковых курсов не только увеличит количество иностранных студентов, но также будет способствовать увеличению доходов в ГБОУ ВО НГИЭУ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельников А. А. Внешнеэкономическая политика государства : учебное пособие. Москва : Евразийский открытый институт, 2011. 408 с.

2. UNESCO Institute for Statistics (2019) [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.uis.unesco.org](http://www.uis.unesco.org).

3. Информационно-аналитические материалы по результатам анализа показателей эффективности образовательных организаций высшего образования // Официальный сайт Главного информационно-вычислительного центра Федерального агентства по образованию РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://miccedu.ru/monitoring/> (дата обращения: 01.12.2020).

Н. Г. Вожаева

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент»

С. Ю. Лимонова

*обучающаяся 2 курса обучения Института экономики и управления
ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино, Россия*

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПЕРЕРАБОТКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Одним из важнейших условий стимулирования динамичного наращивания производства и повышения качества зерна, повышения инвестиционной привлекательности отрасли, создания условий для получения дополнительных доходов является экспорт зерна и продуктов его переработки.

По данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, по экспорту продукции зерноперерабатывающей промышленности (муки) Россия входит в топ-10 стран-лидеров. При этом большую часть в общем объеме экспорта занимает экспорт пшеничной и ржано-пшеничной муки, их доля составляет около 6 % общего производства. Основными партнерами российской муки являются Монголия, Абхазия, Молдова, Таджикистан.

Минсельхоз среди наиболее перспективных стран-импортеров выделяет Китай, Индонезию, КНДР, Таиланд, Филиппины, Вьетнам, Республику Корею, Сирию и ряд других государств.

На территории Княгининского муниципального района функционирует 2 предприятия, специализирующиеся на производстве продукции переработки зерна: ООО «Крупко», основной вид деятельности – производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности и ООО «Колобок», основной вид деятельности – производство муки из зерновых культур.

Динамика показателей деятельности ООО «Колобок» приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ООО «Колобок»*

Показатель	Год					Отклонение, %
	2017	2018	2019	2020	2021	
Численность работников, чел.	17	17	17	12	10	58,8
Фонд начисленной заработной платы, млн руб.	3,8	4,2	4,6	2,8	2,5	67,9
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	18,3	20,4	22,8	19,7	21,2	115,5
Отгружено товаров собственного производства, млн руб.	37,5	48,1	64,1	9,2	14,7	38,9

*разработана автором

Данные таблицы показывают, что в последние два года на предприятии наблюдается негативная тенденция снижения численности работников более чем на 40 % и объемов отгруженных товаров собственного производства свыше 60 %. При этом среднемесячная заработная плата выросла более чем на 15 %.

Оценка финансовых результатов, представленных в таблице 2, показала, что из последних 5 лет 3 года предприятие работало с убытками. В 2020 году снижение выручки от продажи почти на 2 млн руб. превышает снижение себестоимости. В результате убытки превысили 3,4 млн руб., а отрицательная рентабельность составила почти 32 %. В базовом году предприятие было все же прибыльным, но с рентабельностью всего в 1 %. На результаты 2020 года в значительной степени повлияло введение в Нижегородской области режима повышенной готовности в рамках предупреждения распространения коронавирусной инфекции. Однако и в достаточно благоприятном 2019 году прибыль составила чуть выше 2 млн руб. при рентабельности 4,1 %, что крайне низкий результат. Становится очевидным, что без введения на предприятии новых направлений деятельности оно будет работать не на получение прибыли, а скорее, на выживание на рынке.

Для повышения доходности и эффективности мельницы предлагается организовать ее трехсменную работу для полной загрузки ее мощности, а полученную муку направить на экспорт.

Таблица 2 – Финансовые результаты деятельности ООО «Колобок»

Показатель	Год					Отклонение, +/-
	2016	2017	2018	2019	2020	
Выручка от продажи, млн руб.	25,2	37,7	48,5	64,4	9,2	-16,0
Себестоимость от продажи, тыс. руб.	25,0	38,0	51,1	59,7	10,8	-14,2
Валовая прибыль (убыток), млн руб.	0,2	-0,23	-2,6	4,7	-1,5	-
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	0,24	-2,9	-4,8	2,4	-3,4	-
Рентабельность производства, %	1	-7,7	-9,3	4,1	-31,7	-

*разработана автором

Мощность мельницы по переработке зерна составляет 24 тонны в сутки, за год это составит 8040 тонн (335 дней · 24 тонны). Поскольку собственного зерна на полную загрузку мельницы недостаточно, оно покрывает только 50 % потребности, остальное зерно планируется закупать у сельхозтоваропроизводителей Княгининского района в объеме, представленном в таблице 3.

Таблица 3 – Количество зерна, направленного хозяйствами Княгининского района на переработку

Наименование организации	Количество проданного зерна в 2021 г., т	
	всего	направить на переработку
ООО АП «Соловьевское»	4 668	1 500
ООО АП «Княгининское»	3 604	1 000
ЗАО «Новый век»	6 834	4 040
КФХ	14 269	1 500
Итого		8 040

*разработана автором

Расчет эффективности продажи муки на экспорт показал, что при работе мельницы на полную мощность выход муки из зерна составит 70 % или 5628 тонн в год, выручка от продажи муки по цене 400 долларов за тонну составит почти 169 млн руб в год. Прибыль составит около 35 млн руб. при рентабельности производства 26 %, что существенно повысит эффективность деятельности мельницы и сельскохозяйственных организаций (таблица 4).

Таблица 4 – Эффективность управленческого решения

Наименование показателя	План
Выход муки из зерна, т ($8040 \cdot 70\%$)	5 628
Выручка от продажи, млн руб.	$5\ 628 \cdot 400\ \$/т \cdot 75 = 168,8$
Себестоимость, млн руб. ($5628 \cdot 23800$ руб./т)	133,9
Прибыль, млн руб.	34,9
Рентабельность производства, %	26,0

*разработана автором

Для реализации этого управленческого решения – выхода на внешний рынок предлагается на базе ООО «Колобок» создать совместное предприятие в форме консорциума по экспорту муки.

Консорциум – организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Как правило, консорциум создается в форме простого товарищества и представляет собой договор о совместной деятельности нескольких лиц, которые соединяют свои вклады и совместно действуют без образования юридического лица.

Для максимальной продуктивности консорциума необходимо правильное и эффективное распределение ролей между его участниками. Каждый из участников консорциума выполняет ту задачу, с которой может справиться наиболее качественно и экономически выгодно. При этом участники консорциума сохраняют финансовую независимость и хозяйственную самостоятельность, однако за действия консорциума отвечают солидарно. Фонды консорциума формируются за счет взносов организаций – участников консорциума, а также при помощи привлеченных средств – кредитов либо грантов.

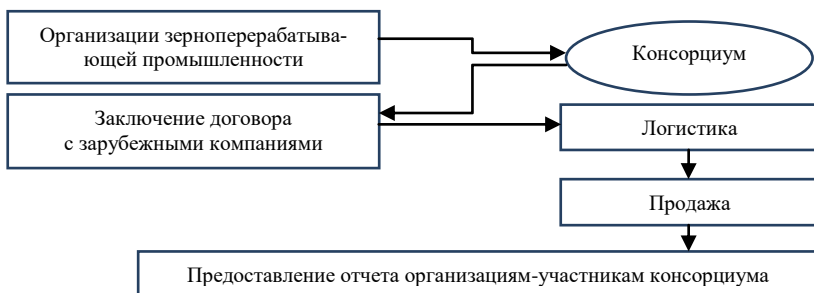


Рисунок 1 – Модель выхода организаций зерноперерабатывающей промышленности на международный рынок*

*разработано автором

Предлагаемая модель выхода сельскохозяйственных организаций на международный рынок приведена на рисунке 1.

Таким образом, разработанная модель выхода организаций на международный рынок путем создания консорциума позволит сельскохозяйственным организациям и крестьянско-фермерским хозяйствам получить возможность участвовать в международной торговле с целью получения дополнительных источников увеличения прибыли и укрепления финансового благополучия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>
2. Приказ Минсельхоза России от 19.10.2017 № 524 «Об утверждении программ продвижения и увеличения объемов экспорта отдельных видов продукции агропромышленного комплекса, в том числе продукции микро-, малых и средних предприятий АПК» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения – 18.03.2022).

Н. Г. Вожаева

к.э.н., доцент кафедры «Организация и менеджмент

С. Ю. Лимонова

*обучающаяся 2 курса обучения Института экономики и управления
ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Княгинино*

SWOT-АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КНЯГИНИНСКОГО РАЙОНА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Отрасль сельского хозяйства и тесно связанная с ней отрасль переработки сельскохозяйственной продукции в настоящее время являются одними из самых важных и востребованных отраслей, требующих непрерывной государственной поддержки и развития. Особенно это актуально в современных условиях, в условиях введения в отношении Российской Федерации новых санкций со стороны большого количества государств, необходимости принятия антисанкционных мер, импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности страны.

На примере Княгининского района Нижегородской области при помощи SWOT-анализа проведем оценку современного состояния отрасли сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий.

Княгининский муниципальный район Нижегородской области расположен в центральной части Нижегородской области, характеризуется удачным территориальным расположением относительно областного центра, достаточной транспортной развязкой, развитой инфраструктурой, большим количеством земель сельскохозяйственного назначения, пригодных для ведения сельскохозяйственного производства, и умеренным климатом.

Таким образом, отрасль сельского хозяйства играет значительную роль в социально-экономическом развитии Княгининского района Нижегородской области. На долю организаций сельского хозяйства приходится 8,73 % (354,5 млн руб.) отгруженных товаров собственного производства (выполненных работ, оказанных услуг) по полному кругу организаций (общая сумма 4058,6 млн руб.), что составляет 104,9 % к текущему периоду 2019 года.

Доля обрабатывающего производства составляет 3091,2 млн руб., или 79,9 % (в 2019 году) от общего объема отгруженной продукции по району.

SWOT-анализ является одним из самых распространенных инструментов стратегического планирования. С его помощью можно провести анализ с целью выявления сильных (strengths) и слабых сторон (weaknesses) объекта анализа (в рассматриваемом случае – отрасли сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий Княгининского района Нижегородской области), а также возможностей (opportunities) и угроз (threats) внешней среды. Сильные и слабые стороны относятся к факторам внутренней среды объекта анализа, к факторам внешней среды относятся возможности и угрозы (то есть то, что влияет на объект извне и при этом не может контролироваться объектом) [1].

В таблицах 1 и 2 представлены матрицы SWOT-анализа современного состояния отрасли сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий Княгининского района Нижегородской области.

Таблица 1 – SWOT-анализ современного состояния отрасли сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий Княгининского района Нижегородской области*

	Положительный фактор	Негативный фактор
	Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достаточная площадь сельскохозяйственных угодий в районе. 2. Наличие внутренних резервов и незанятых конкурентных ниш продовольственного рынка России. 3. Территориальная близость к регионам, предъявляющим спрос на сельскохозяйственную продукцию. 4. Доступная транспортная развязка для осуществления доставки сельскохозяйственной продукции за пределы района и региона. 5. Наличие кадрового потенциала, способного вывести сельское хозяйство на новый уровень развития. 6. Развитая инфраструктура района 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость государственной поддержки. 2. Прямая зависимость от природных условий и климатических факторов (засухи, избыточная влажность и пр.). 3. Недостаточное использование биотехнологий, неактивное использование племенного семеноводства. 4. Невозможность прибыльного возделывания абсолютно всех сельскохозяйственных культур на территории района

Продолжение таблицы 1

	Потенциальная возможность (О)	Имеющаяся угроза (Т)
Внешняя среда	<p>1. Рост производства за счет использования свободных земель сельскохозяйственного назначения.</p> <p>2. Возможность увеличения производства за счет использования современной техники и механизации ручного труда.</p> <p>3. Развитие отрасли в связи с ростом числа платежеспособных потребителей продуктов питания.</p> <p>4. Развитие и широкое внедрение биотехнологий в сельское хозяйство</p>	<p>1. Природные и техногенные катастрофы.</p> <p>2. Эпидемии различных заболеваний растений и животных.</p> <p>3. Международный фактор: введение санкций со стороны европейских государств повлечет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - недоступность для сельхозтоваропроизводителей новой сельхозтехники, а также семян и химических препаратов зарубежного производства; - рост процентной ставки на кредиты вызовет невозможность льготного кредитования; - иные негативные последствия. <p>4. Нестабильность мировых цен на сельскохозяйственную продукцию, в первую очередь на зерно</p>

* составлено автором

Таблица 2 – SWOT-анализ современного состояния перерабатывающих предприятий Княгининского района Нижегородской области *

	Положительный фактор	Негативный фактор
	Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)
Внутренняя среда	<p>1. Наличие внутренних резервов и незанятых конкурентных ниш продовольственного рынка России.</p> <p>2. Территориальная близость к регионам, предъявляющим спрос на товары зерноперерабатывающей промышленности.</p> <p>3. Доступная транспортная развязка для осуществления доставки продукции переработки за пределы района и региона.</p> <p>4. Наличие кадрового потенциала.</p> <p>5. Развитая инфраструктура района</p>	<p>1. Необходимость государственной поддержки.</p> <p>2. Прямая зависимость от объема производства сельскохозяйственной продукции в районе (регионе)</p>

Продолжение таблицы 2

	Потенциальная возможность (О)	Имеющаяся угроза (Т)
Внешняя среда	1. Возможность увеличения производства за счет использования современной техники и механизации ручного труда. 2. Развитие отрасли в связи с ростом числа платежеспособных потребителей продуктов питания. 3. Производство экологически чистой продукции. 4. Внедрение производства новых видов продукции (в т. ч. высокобелковой и витаминизированной муки, пшеничных, ржаных, ячменных и зародышевых хлопьев, диетических отрубей и др.)	1. Международные факторы: введение санкций со стороны европейских государств повлечет негативные последствия, особенно для среднего и малого бизнеса. 2. Нестабильность мировых цен на сельскохозяйственную продукцию, в первую очередь на зерно

* составлено автором

Исходя из проведенного SWOT-анализа современного состояния отрасли сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий Княгининского района Нижегородской области, можно сделать выводы о наличии достаточно большого количества внешних угроз, особенно в настоящее время, характеризующихся нестабильным внешнеполитическим состоянием и введением новых санкций в отношении России. Однако, несмотря на это, отрасль сельского хозяйства, в первую очередь производство зерна, и зерноперерабатывающая промышленность, имеют достаточное количество возможностей и сильных сторон, развивая которые сельхозтоваропроизводители Княгининского района Нижегородской области обеспечат не только собственную доходность и стабильность, но и внесут свой вклад в обеспечение продовольственной безопасности и независимости российского государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений. Справочное пособие. М. : ИНФРА-М, 2014. 320 с.
2. Акилова И. А. SWOT-анализ сельскохозяйственной отрасли // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 5 (32). С. 52–59.
3. Пацала С. В., Горошко Н. В. Сельское хозяйство России: глобальные позиции, структурные пропорции и тенденции развития //

Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2021. Т. 6. № 1 (19). С. 96–108. DOI 10.21603/2500-3372-2021-6-1-96-108.

4. Бондаренко О. В., Хаирбеков А. У. Государственно-частное партнерство как институт вовлечения неиспользуемых и выбывших сельскохозяйственных угодий в аграрное производство // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2019. № 31 (36). С. 72–77.

5. Сибиряев А. С., Жильцов С. А., Сахбиева А. И. Фактор инновационной активности при обеспечении продовольственной безопасности Российской Федерации // Вестник НГИЭИ. 2017. № 2 (69). С. 117–124.

6. Газизьянова Ю. Ю. Учет биологических активов по справедливой стоимости на счетах бухгалтерского учета // Вестник Самарской государственной экономической академии. 2007. № 1 (27). С. 24–27.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

Цифровой регион. Социально-экономическое развитие сельских территорий: опыт, компетенции, проекты

VIII Всероссийская научно-практическая конференция
(23–24 марта 2022 г.)

I Том

Материалы и доклады

Корректор Т. А. Быстрова

Подписано в печать 28.12.2022.

Формат 60×90, 1/16. Бумага писчая. Гарнитура Times New Roman.

Усл. печ. л. 14,03. Уч.-изд. л. 10,33. Тираж 50 экз. Заказ № 37.

Отпечатано в ИПЦ НГИЭУ с оригинал-макета
606340, Нижегородская область, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а