



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№10(65)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2022



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам LXV международной
научно-практической конференции*

№ 10 (65)
Ноябрь 2022 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2022

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Илларионова Елена Александровна – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам LXV междунар. науч.-практ. конф. – № 10 (65). – М.: Изд. «МЦНО», 2022. – 66 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2022

Оглавление

1. Бухгалтерский учет, статистика	5
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ И КАЗАХСТАНА	5
Сейданова Нурай Сейлханкызы Айкенова Анель Талгатовна Андыбаева Гулсагат Токышовна	
2. Логистика	14
УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ИЗДЕРЖКАМИ В КОНТЕКСТЕ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	14
Скударь Анастасия Александровна	
3. Маркетинг	19
МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ СКВАЖИН В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	19
Белынцева Наталья Сергеевна	
4. Менеджмент	23
СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	23
Ващенко Валерия Вадимовна	
ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ	27
Магай Татьяна Петровна Гани Айтоя	
МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	31
Пискун Людмила Ивановна	
МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ	36
Ходова Яна Александровна Максимова Людмила Витальевна	

5. Ценообразование	41
ОСОБЕННОСТИ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЯМИ Шайхин Ерлан	41
6. Экономика предпринимательства	46
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ Станбаева Жулдыз Аскаркызы Андыбаева Гулсагат Токышовна	46
ПРОБЛЕМЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Старшова Марина Викторовна	53
ОЦЕНКА И СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ Тарасов Александр Викторович	57
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Титов Павел Николаевич	62

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ И КАЗАХСТАНА

Сейданова Нурай Сейлханкызы

*студент,
Университет Нархоз,
Казахстан, г. Алматы*

Айкенова Анель Талгатовна

*студент,
Университет Нархоз,
Казахстан, г. Алматы*

Андыбаева Гулсагат Токышовна

*научный руководитель,
канд. экон. наук, ассоц. профессор
Университет Нархоз,
Казахстан, г. Алматы*

WORKING CAPITAL MANAGEMENT USING LIQUIDITY ANALYSIS

Nurai Seydanova

*Student,
Narxoz University,
Kazakhstan, Almaty*

Anel Aikenova

*student,
Narxoz University,
Kazakhstan, Almaty*

Gulsagat Andybayeva

*Scientific director,
Cand. Economy sciences, assoc. Professor
Narxoz University,
Kazakhstan, Almaty*

Аннотация. Показатели анализа ликвидности это одни из главных индикаторов финансового состояния компании, которые практически могут прогнозировать банкротство.

В статье делается акцент на ликвидности баланса крупнейшей в Казахстане телекоммуникационной организации государственного масштаба АО «Қазақтелеком», которая присутствует во всех секторах рынка услуг связи, интернета, телевидения. Так как компания не имеет аналогов на территории Казахстана, актуальность изучения данной темы повышается.

Исходя из выводов, сделанных при анализе объектов исследования, предложены рекомендации по улучшению платежеспособности предприятий.

Abstract. Liquidity analysis indicators are one of the main indicators of a company's financial condition, which can practically predict bankruptcy.

The article focuses on the liquidity of the balance sheet of the largest state-scale telecommunications organization in Kazakhstan, Kazaktelecom JSC, which is present in all sectors of the communications, Internet, and television services market. Since the company has no analogues in Kazakhstan, the relevance of studying this topic is increasing.

Based on the conclusions made during the analysis of the objects of research, recommendations for improving the solvency of enterprises are proposed.

Ключевые слова: ликвидность; коэффициенты ликвидности; платежеспособность; активы; финансовое положение.

Keywords: liquidity; liquidity ratios; solvency; assets; financial position.

Одним из главных показателей характеризующий финансовую стабильность организации считается ликвидность. В нестабильной экономической среде значимость анализа ликвидности баланса обретает особое значение. На сегодняшний день оценка ликвидности дает возможность компании повышать качество и стабильность финансового состояния. Эти положения подтверждают теоретическую значимость данной работы. Практическая значимость исследования заключается в том, что она позволит понять на какие показатели финансовой

отчетности необходимо смотреть инвесторам, органам исполнительной власти при принятиях решений о инвестировании или покупки компаний.

Цель данной работы заключается в оценке ликвидности баланса АО «Казактелеком» и ПАО «Ростелеком», сделать выводы о положении компаний на своих рынках, чтобы понять можно ли принимать управленческие решения на основе этого анализа.

В работе выдвигается гипотеза о том, что эти две компании ликвидны и могут расплачиваться со своими обязательствами, так как являются лидерами в сфере телекоммуникаций.

Дюсембаев К.Ш. в своей работе делает вывод, что ликвидность предприятия – это ее способность оплачивать свои обязательства активами, у которых период преобразования в деньги соответствует периоду погашения обязательств [1].

Корзун Л.Н. и Бондарев П.В. отмечают, что при экономических трудностях анализ ликвидности наиболее важен и безрассудно управлять денежными ресурсами, не управляя ликвидностью [2]. По мнению авторов Сафонова Н.С., Блажевич О.Г. и Бондарь А.П. регулярная оценка положения ликвидности организации жизненно необходима для нее [3]. Иностранные авторы Saleem Q., Rehman R.U. акцентируют внимание на том, что если охват активов недостаточен чем обязательства, то бизнес может столкнуться с трудностями при выполнении своих обязательств [4]. Это в свою очередь, может повлиять на деловые операции и прибыльность компании.

Были изучены статьи, где проводился анализ ликвидности «Ростелеком». Авторы Пахомова В.Н. и Багненко А.И. оценивали показатели за 2013-2015 и 2015-2017 года соответственно. Они пришли к выводам, что в течении всего периода исследования баланс компании нельзя определить ликвидным [5,6].

Все авторы пришли к выводу, что оценка и анализ ликвидности важный аспект в управлении компаний.

Преимуществом данной работы является то, что будет проведено сравнение показателей ликвидности Российской и Казахстанской телекоммуникационной компании. Результатом анализа будет раскрытие состояния оборотного капитала АО «Казактелеком». Факт того, что исследований о ликвидности казахстанских компаний незначительное количество, повысит важность данной работы.

Методологическая основа исследования базируется на анализе ликвидности баланса ПАО «Ростелеком» и АО «Казактелеком». Будут сравнены показатели активов, которые можно превратить в деньги и показатели обязательств компаний, которые необходимо выплатить.

Эти компании выбраны как главные представители телекоммуникационных связей двух соседствующих СНГ стран.

Для анализа были применены отчеты о финансовом положении двух компаний за 2019-2021 года.

Таблица 1.

Анализ ликвидности баланса АО "Казакхтелеком"

АКТИВ	2019	2020	2021	ПАССИВ	2019	2020	2021
A1. Наиболее ликвидные активы				1. Наиболее срочные обязательства			
Итого a1	71 321 822	94 428 532	167 109 839	Итого п1	16 185 995	16 649 191	16 429 201
A2. Быстрореализуемые активы				2. Краткосрочные обязательства			
Итого a2	48 555 580	45 638 110	61 776 199	Итого П2	53 964 700	77 326 519	67 775 441
3. Медленно реализуемые активы				П3. Долгосрочные обязательства			
Итого a3	23 550 651	25 174 292	27 845 604	Итого П3	473 275 115	427 408 762	403 493 492
A4. Труднореализуемые активы				П4. Постоянные обязательства			
Итого A4	929 702 852	895 343 383	736 103 674	Итого П4	427 258 937	482 880 995	576 359 119
Итого Активы	1 073 130 905	1 060 584 317	992 835 316	Итого Пассивы	970 684 747	1 004 265 467	1 064 057 253

Чтобы определить ликвидность баланса АО «Казакхтелеком» и ее активов были сопоставлены итоги групп по активу и пассиву. Из таблицы следует, АО «Казакхтелеком» наиболее ликвидные активы в 2019, 2020 и в 2021 годах больше, чем наиболее срочные обязательства. Это значит, что компания является платежеспособной на момент составления баланса, и что у АО достаточно наиболее ликвидных активов, чтобы покрыть ее срочные обязательства. Что касается оптимального значения быстрореализуемые активы \geq краткосрочные обязательства, то оно не соблюдено, так как у «Казакхтелеком» краткосрочные обязательства больше показателей быстрореализуемых активов. Это значит, быстрореализуемые активы не могут покрыть краткосрочные пассивы и в ближайшем будущем, данная компания не будет платежеспособной с учетом всех средств от продажи своих товаров и услуг. В случае с медленно реализуемыми активами и долгосрочными обязательствами, то оптимальное значение тоже не соблюдается, так как показатели долгосрочных обязательств почти в 16 раз превышают показатели медленно реализуемых активов. Из этого следует, что на период средней продолжительности компания не сможет быть платежеспособной при своевременном поступлении платежей и средств от продажи своих услуг и товаров. Так же не соблюдается равенство труднореализуемые активы \leq постоянные обязательства. Это значит, баланс компании неликвиден. Выполнение этого условия свидетельствовало бы о том, что минимальные условия финансовой устойчивости соблюдены [7].

Таблица 2.

Анализ ликвидности баланса ПАО "Ростелеком"

АКТИВ	2019	2020	2021	ПАССИВ	2019	2020	2021
A1. Наиболее ликвидные активы				1. Наиболее срочные обязательства			
Итого а1	123 122,35	180 422,70	286 018,90	Итого п1	93 389,12	100 566,22	138 295,36
A2. Быстрореализуемые активы				2. Краткосрочные обязательства			
Итого а2	148 339,14	401 941,20	479 158,11	Итого П2	604 931,48	275 151,12	689 965,06
3. Медленно реализуемые активы				П3. Долгосрочные обязательства			
Итого а3	93 419,97	109 120,62	127 932,44	Итого П3	2 662 176,07	3 318 662,14	3 370 897,47
A4. Труднореализуемые активы				П4. Постоянные обязательства			
Итого А4	4 532 987,94	4 777 071,74	5 111 798,79	Итого П4	5 453 632,15	5 780 653,14	6 363 663,76
Итого Активы	4 897 869,40	5 468 556,26	6 004 908,24	Итого Пассивы	8 814 128,82	9 475 032,62	10 562 821,65

В случае с АО «Ростелеком» также была составлена таблица анализа ликвидности баланса. Данные из источников были взяты в рублях и переведены курсом к тенге в соответствующие даты. Из нее следует, что, как и в случае с АО «Казахтелеком» соблюдается только первое равенство, а именно быстрореализуемые активы больше показателя наиболее срочных обязательств. Баланс ПАО «Ростелеком» аналогично считается неликвидным из-за несоблюдения остальных равенств. Но из расчетов можно заметить, что у Ростелекома пассивы почти в два раза превышают активы, а в случае с «Казахтелеком» активы и пассивы различаются несущественно.

На основе данных по АО «Казахтелеком» были рассчитаны коэффициенты ликвидности (Рисунок 1). Коэффициент промежуточного покрытия – показатель в диапазоне нормы. То есть АО имеет возможность погасить краткосрочные обязательства с помощью денежных средств. Коэффициент абсолютной ликвидности – значение не опускается ниже 0,2, это допустимое значение. Коэффициент платежеспособности находится в диапазоне нормы. То есть активов достаточно, чтобы погасить обязательства. Коэффициент текущей ликвидности – нормой для этого коэффициента считается промежуток между 1,5 и 2,5. Показатель за 2019 и 2020 года находится в диапазоне нормы, а за 2021 год превышает ее. Это говорит о нерациональном использовании средств предприятия в 2021 году.

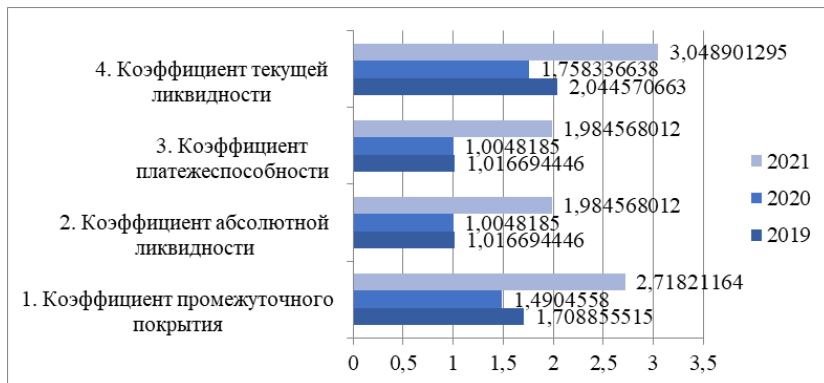
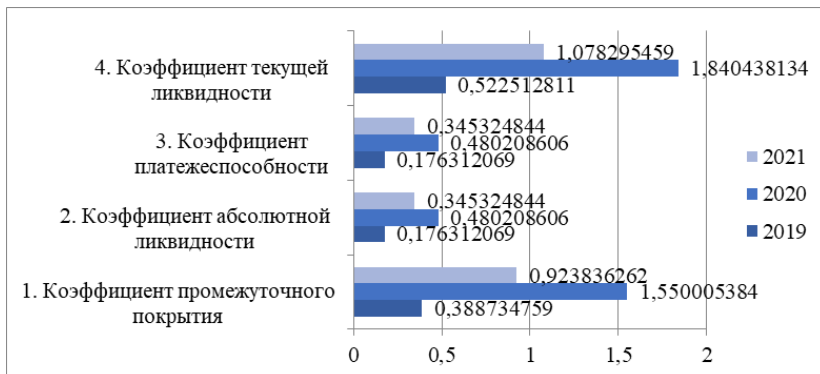


Рисунок 1. Динамика показателей ликвидности АО "Казхотелеком"

Основываясь на данных баланса ПАО «Ростелеком» были рассчитаны коэффициенты ликвидности и рассмотрены на графике (Рисунок 2). Показатель коэффициента промежуточного покрытия в 2020 и 2021 годах в диапазоне нормы. Это значит, что ПАО имеет возможность погасить краткосрочные обязательства с помощью денежных средств. В 2019 же году этот показатель ниже нормы, что значит обратное. У коэффициента абсолютной ликвидности значение не опускается ниже 0,2, и в 2020, и в 2021 годах, это допустимое значение. Как и с предыдущим коэффициентами норме не соответствует показатель за 2019 год. Коэффициент платежеспособности не находится в диапазоне нормы. То есть активов недостаточно, чтобы погашать обязательства. Коэффициент текущей ликвидности – нормой для этого коэффициента считается промежуток между 1,5 и 2,5. Показатель за 2020 и 2021 года находится в диапазоне нормы, а за 2019 год превышает ее. Это говорит о нерациональном использовании средств предприятия в 2019 году компаний.



**Рисунок 2. Динамика показателей ликвидности
ПАО "Ростелеком"**

По результатам проведенных расчётов было проведено сравнение двух компаний из Казахстана и России, которые не имеют аналогов на родине и занимаются одинаковой деятельностью. Были сравнены одинаковые показатели с целью сравнить эффективность работы, а именно насколько обе компании ликвидны. Также были рассчитаны коэффициенты ликвидности, чтобы определить степень платежеспособности компаний.

Проведенное исследование выявило, что ликвидность баланса у компаний схожи, так как у обеих были соблюдены только первые равенства. Но при расчёте коэффициентов ликвидности было выявлено, что АО «Казахтелком» соответствует нормам из всемирной практики, тогда как ПАО «Ростелеком» наоборот не соответствует нормам в половине случаев.

В результате анализа приведённая гипотеза о ликвидности обеих компаний за счет своего лидерства в сфере телекоммуникаций не подтвердилась. Оказалось, что баланс АО «Казахтелком» и ПАО «Ростелеком» неликвиден.

По проведенному анализу можно прогнозировать улучшение показателей кредитоспособности АО «Казахтелком». Произойдет это за счет его стабильной позиции на рынке страны по телекоммуникационной связи. Не смотря на отсутствие ликвидности АО «Казахтелком», компания всегда будет на плаву. Это произойдет за счет поддержки государства в лице АО «Самрук-Казына» и контролем иностранных акционеров компании. Но это не значит, что компания не должна волноваться о своем финансовом состоянии. Необходимо изучить положения ликвидности дочерних компаний АО "Казахтелеком", чтобы

понять, как они функционируют, какую прибыль приносят и на что стоит обратить внимание для улучшения финансового положения компании.

У ПАО «Ростелеком» так же есть поддержка правительства в лице «Росимущество», однако им стоит отнестись к состоянию своей ликвидности и платежеспособности серьезнее.

Вопреки тому, что ПАО «Ростелеком» имеет значительно крупный объем бизнеса, у АО «Казахтелеком» показатели коэффициентов ликвидности, которые характеризуют платежеспособность компании лучше.

Чтобы увеличить ликвидность компаниям нужно увеличивать качество активов – наращивать оборотный капитал, доход и сокращать средства, полученные в кредит. Это поможет двум компаниям стать еще стабильней на рынке телекоммуникаций и представлять существенную угрозу своим конкурентам. Оценка ликвидности дает возможность управлять компанией так, чтобы в будущем компания была инвестиционно-привлекательной, платежеспособной и держала лидерство в своей сфере.

Список литературы:

1. Дюсембаев К.Ш. (2009). Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. Издательство: Алматы "Экономика", -366 с. (Современные учебные издания КазЭУ им. Т. Рыскулова) (МВА). – ISBN 978-601-225-100-5. Электронный ресурс: URL: https://lib.ineu.edu.kz/CGI/irbis64r_11/cgiirbis. (дата посещения 20.10.2022 г.)
2. Корзун Л.Н., Бондарев П.В. (2017). Теоретические и практические аспекты оценки ликвидности предприятия. Политика, экономика и инновации, (4), 13. Электронный ресурс: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-i-prakticheskie-aspekty-otsenki-likvidnosti-predpriyatiya> (дата посещения 31.10.2022 г.)
3. Сафонова, Н.С., Блажевич, О.Г., & Бондарь, А.П. (2016). Методические особенности оценки ликвидности и платежеспособности предприятия. Бюллетень науки и практики, (5 (6)), 434-440. Электронный ресурс: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-osobennosti-otsenki-likvidnosti-i-platezhesposobnosti-predpriyatiya> (дата посещения 31.10.2022 г.)
4. Saleem Q., Rehman R.U. (2011). Impacts of liquidity ratios on profitability. Interdisciplinary journal of research in business, 1(7), 95-98. Электронный ресурс: URL: <https://www.academia.edu/download/42820999/idjrb7n9.pdf> (дата посещения 31.10.2022 г.)

5. Пахомова, В.Н. (2016). ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ». Новое слово в науке: перспективы развития, (4-2), 160-162. Электронный ресурс: URL: <https://interactive-plus.ru/e-articles/292/Action292-116637.pdf> (дата посещения 31.10.2022 г.)
6. Багненко, А.И. (2018). АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ЛИКВИДНОСТИ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ». РЕДКОЛЛЕГИЯ, 94. Электронный ресурс: URL: <http://lib.ulstu.ru/venec/disk/2017/394.pdf#page=94> (дата посещения 31.10.2022 г.)
7. Андыбаева Г.Т., Канабекова А.К., Абитова А.К. (2016). Экономикалық талдау. Учебник. Алматы: Экономика, 296 с. ISBN 978-601-239-289-0. Электронный ресурс: URL: <https://library.atu.kz/files/40770.pdf> (дата посещения 31.10.2022 г.)
8. Финансовая отчётность в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности ПАО «Ростелеком». Электронный ресурс: URL: https://www.company.rt.ru/ir/results_and_presentations/financials/IFRS/2021/4/ (дата посещения 7.11.2022 г.)
9. Консолидированная финансовая отчетность 4 формы АО «Казакхтелеком». Электронный ресурс: URL: <https://telecom.kz/ru/pages/11645/171803> (дата посещения 7.11.2022 г.)

2. ЛОГИСТИКА

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ИЗДЕРЖКАМИ В КОНТЕКСТЕ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Скударь Анастасия Александровна

ассистент

*кафедры менеджмента и бизнес-технологий,
Приазовский государственный технический университет,
ДНР, г. Мариуполь*

MANAGEMENT OF LOGISTICS IN COSTS IN THE CONTEXT OF OPTIMIZING THE CONTROL SYSTEM

Anastasia Skudar

Assistant

*of Department of management and business technologies
Priazovskiy State Technical University,
DPR, Mariupol*

Аннотация. Современный характер рынка, ориентация производства и дистрибуция продукции по запросам потребителей определяют необходимость поиска дополнительных возможностей снижения издержек и повышения уровня обслуживания для эффективности предприятия. В этом направлении ключевую роль играет управление логистическими издержками деятельности на предприятии, отражающий принципы, методы, функции логистического управления деятельностью предприятия и на основе учета известной триады «расчет – выгода – потребитель» обеспечивает формирование соответствующих конкурентных преимуществ.

Abstract. The modern nature of the market, the orientation of production and distribution of products at the request of consumers determine the need to search for additional opportunities to reduce costs and increase the level of service for enterprise efficiency. In this direction, the key role is played by the management of logistics costs of activity at the enterprise,

reflecting the principles, methods, functions of logistic management of the enterprise and, based on the well-known triad “calculation – benefit – consumer”, provides the formation of appropriate competitive advantages.

Ключевые слова: логистическая деятельность; логистические издержки; оптимизация; система управления; учет расходов.

Keywords: logistics activity; logistics costs; optimization; system control; accounting expenses.

Оптимизация общих расходов является самым главным заданием любого предприятия. Для предприятия устранения чрезмерных расходов фактически является основной задачей, которую возможно решать благодаря правильной структуризации, учета и анализа расходов на логистическую деятельность, что, в свою очередь, позволит эффективно управлять логистическими издержками, а также прогнозировать финансовые показатели деятельности предприятия. Все это обуславливает необходимость в определенной идентификации расходов на логистическую деятельность и возможностей их минимизации.

Затраты на логистику в российских промышленных предприятиях варьируются от 5 до 35% продаж, в зависимости от типа предприятий, географического масштаба деятельности, средств и объектов труда, финансовых затрат, негативных последствий форс-мажорных обстоятельств на предприятии и между предприятиями, а также поддержание запасов и соотношения весомых и ценных характеристик материальных ресурсов и готовой продукции. Процент логистических затрат увеличивается, если каналы распределения становятся более сложными, изменяются условия заказов, требования клиентов к качеству обслуживания.

Тенденция увеличения логистических затрат при росте выручки, увеличение себестоимости производства, обеспечение эффективности управления в условиях усиления конкуренции – это приводит к практической важности и актуальности разработки механизмов для анализа и оценки логистических затрат с учетом повышения экономической эффективности системы логистики на предприятии [6].

Основой любого метода управления расходами является система их учета. Учет расходов – это совокупность сознательных действий, направленных на отражение операций, выполняемых на предприятии в течение определенного временного периода процессов поставки, производства и реализации продукции с помощью количественного измерения, регистрации, группировки и анализа в аспектах, формирующих себестоимость готовой продукции [1].

Главным решением снижения затрат на логистическую деятельность является определение подходов к эффективному выполнению логистических задач. Наиболее точные и полученные в срок данные о расходах позволяют принимать своевременные управленческие решения, а также в полной мере использовать в логистике систему процессного управления.

Исследуя причины возникновения логистических расходов и их объем необходимо выделить более значимые факторы влияния. Среди расхода-образующих факторов можно выделить время пребывания сырья и товаров на складе, наладку оборудования, время производственного процесса, количество и время получения и размещения заказов, время на финансовые операции и т. д. Таким образом, фактор времени выступает важнейшей составляющей частью потоковых процессов.

В данной работе предложены решения конкретных задач для управления логистическими издержками в современных условиях на предприятиях. Подходы к эффективному выполнению логистических задач представлены в табл. 1

Таблица 1.

Подходы к эффективному выполнению логистических задач

Логистические задачи	Меры реализации логистических задач
Перемещение и транспортировка	<ul style="list-style-type: none">• шаттлы под управлением автоматике перемещают нужное количество товаров к конвейеру, а после этого отправляются за следующим наименованием;• грузы перемещаются по конвейерной линии к комплектовочному участку;• комплектовщики собирают заказ и отправляют его на отгрузку.
Складирование и хранение	<ul style="list-style-type: none">• при поступлении заказа данные о требуемом количестве конкретных наименований загружаются в систему WMS;• оптимизация хранения на складе с помощью системы адресного хранения.
Промышленная упаковка	<ul style="list-style-type: none">• пленка должна сохранять свои свойства при температуре $\pm 120^{\circ}$;• разборка больших упаковок.
Контроль над запасами (остатками)	<ul style="list-style-type: none">• оптимизация системы управления запасами с многоуровневой цепочкой поставок.
Прогнозирование спроса	<ul style="list-style-type: none">• внедрения программного обеспечения для прогнозирования спроса (например, Streamline).
Фиксация заказов	<ul style="list-style-type: none">• внедрение стандарта (обеспечение внешнего и внутреннего контроля за его соблюдением).

Логистические задачи	Меры реализации логистических задач
Производственное планирование	<ul style="list-style-type: none"> • своевременно транслировать информацию от заказчика до непосредственного исполнителя; • обеспечить достоверный учёт и отчётность, которые необходимы для оперативного управления.
Обслуживание клиентов профессиональном уровне	<ul style="list-style-type: none"> • повышение маневренности компании для эффективного реагирования на потребности рынка.
Расположение складов и заводов	<ul style="list-style-type: none"> • увеличение плотности хранения; • сокращение площадей под хранение запасов, повышая эффективность использования складской площади; • организация хранения основного запаса.
Обеспечение запчастей и послегарантийного обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> • содержание корпоративного стандарта обслуживания покупателей с учётом корпоративных ценностей и культуры.
Сбор и утилизация отходов	<ul style="list-style-type: none"> • организация возврата нереализованного, бракованного товара поставщикам; • исследование рынка сбыта вторичного сырья.

Важной особенностью логистических затрат является значительное увеличение их чувствительности к изменениям качества работы логистической системы, поэтому целесообразно выделить требования к системе учета затрат на логистику на предприятии [4]:

1. Необходимо различать затраты, генерируемые во время использования различных функций, связанных с организацией.

2. Необходимо вести регистры затрат в процессе, связанном с организацией поставки, чтобы идентифицировать нестандартные затраты, связанные с процессом, но появляются в различных единицах системы.

3. Информация о наиболее значимых затратах должна быть объединена.

4. Информация о характере взаимосвязи между наиболее значимыми затратами и другими должна быть получена в срок [3].

5. Затраты группируют и анализируют, выполняют диагностику затрат [2].

6. Процесс оценки затрат, связанных с организацией поставок, который зависит от положений и субъективных решений.

7. Недостаточно контролировать только расходы, которые производятся на одном предприятии; целесообразно определить механизм влияния внешних факторов.

Таким образом, решение проблемы оптимизации управления издержками на предприятии может быть внедрено благодаря новейшим решениям логистических задач, способных создавать эффективные цепочки поставок материальных ресурсов, что позволит своевременно контролировать, регулировать и вести учет логистических расходов в управлении затратами.

Список литературы:

1. Щербакова С.А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 63-65.
2. Экономическая эффективность технических решений: учебное пособие / С.Г. Баранчикова [и др.]; под общ. ред. проф. И.В. Ершовой – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016 – 140 с.
3. Организация бизнеса. Оптимизация персонала [Электронный ресурс]: – Режим доступа <https://delatdelo.com/organizaciya-biznesa/optimizatsiya-personala>
4. Дьякова, Ю.Н. Проблемы формирования оптимальной структуры капитала [Текст] / Ю.Н. Дьякова, А.П. Першина // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2017. – № 3(15). – С. 3–6.
5. Тахумова, О.В. Анализ факторов внутренней и внешней среды для обоснования управленческих решений по оптимизации структуры капитала российских компаний [Текст] / О.В. Тахумова, А.А. Храмченко, М.А. Пушкарская // KANT. – 2018. – № 1 (26). – С. 233–237.
6. Филатова, Т.В. Структура капитала компании и пути ее оптимизации в современных условиях [Текст] / Т.В. Филатова, В.В. Попов // Наука без границ. – 2017. – № 12(17). – С. 20–26.

3. МАРКЕТИНГ

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ СКВАЖИН В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Белынцева Наталья Сергеевна

студент,

*Национальный исследовательский Томский
политехнический университет,*

РФ, г. Томск

MODELING OF BUSINESS PROCESSES IN THE CONSTRUCTION OF WELLS IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

Natalia Belyntseva

Student,

Tomsk Polytechnic University,

Russia, Tomsk

Аннотация. В статье рассматривается моделирование бизнес-процессов, его влияние на нефтегазовую отрасль. В рамках работы прослеживается акцентирование внимания на улучшение управленческих процессов в рамках нефтегазовой отрасли, а так же проработку и систематизацию математической концепции, что значительно улучшит качество строительства и минимизирует затраты.

Abstract. The article discusses the modeling of business processes, its impact on the oil and gas industry. There is an emphasis on improving management processes within the oil and gas industry, as well as the development and systematization of the mathematical concept, which will significantly improve the quality of construction and minimize costs in the work.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль; моделирование; бизнес-процесс; сметная документация.

Keywords: oil and gas industry; modeling; business process; estimate documentation.

Сегодня в мире глобализационных процессов и индустриализации, в Российской Федерации и за ее пределами исследователи, ученые проявляют большой интерес к изучению моделирования бизнес-процессов в нефтегазовой промышленности.

Важно обратить внимание, что в современном мире наблюдаются повышенные требования в процессе эффективного управления для возможности развития бизнес-процессов на предприятиях, которые занимаются добычей нефти и газа.

Ссылаясь на монографию российских авторов С. Колесова и В. Некрасова, стоит отметить, что в XXI веке предприятия должны ориентироваться на конкурентоспособность в рамках нефтегазовой отрасли с целью выстоять на мировом рынке.

Отечественные исследователи С. Колесова и В. Некрасова пишут, что в наши дни нефтедобывающая отрасль заметно отстает в развитии бизнес-процессов организации инфраструктуры.

Авторы замечают прогрессирующий экономический спад, который происходит в виду низкого процентного соотношения новейших инновационных разработок в рамках нефтегазовой отрасли. С. Колесова и В. Некрасова обращают внимание на крайне необходимый реорганизационный процесс в технологическом и материально-техническом обеспечении производства, тем самым предоставляется возможность избежать главной причины издержек и больших затрат в строительстве скважин [1, с. 3-5].

В работах исследователя Р. Хамидуллина прослеживается важная проблема организации бизнес-процессов, которой является моделирование. Исследователь выделяет необходимое повышение качества выполняемых бизнес-процессов, а так же стратегическое прогнозирование спроса на промышленные услуги. В связи с налаживанием вышеупомянутых процессов можно предположить значительные улучшения в управленческой деятельности, во функционировании организации, а так есть уникальный шанс упорядочить распорядительств, отрегулировать в рамках важных направлений организационной деятельности предприятий [2, 3].

Исследование проблематики изучаемой темы, указывает на необходимую реорганизацию нефтегазовой сферы как отдельного направления управленческой деятельности в процессах колебаний рыночной конъюнктуры.

Что касается анализа оценки эффективности моделирования бизнес-процессов в сфере управленческой деятельности в рамках нефтегазовой отрасли, то ссылаясь на специализированные источники и научную литературу, была выявлена актуальность на сегодняшний день,

что требует незамедлительного разрешения для эффективного обеспечения конкурентоспособности предприятий в нынешних условиях жестких рыночных отношений.

Что касается моделирования бизнес-процессов при строительстве скважин в нефтегазовой отрасли, то Р. Хамидуллин пишет, что нефтегазовые объекты необходимо изначально оценивать на пригодность, а затем качественно оценить необходимые затраты на цементирование, застройку для правильного расчета всей документации.

Исходя из анализа трудов Р. Хамидуллина, необходимо выделить только пятую часть нефтегазовых скважин, которые имеют качественные проектные застройки [2, 3].

Важную часть при строительстве нефтегазовых скважин являются современные аналитические и информационные концепции оценивания всех затрат, а так же заблаговременное выявление переходных показателей цифровой экономики [1].

Следует упомянуть об экономико-математической оптимизации бизнес-процесса составления сметной документации, что является сложным процессом, но ключевым в строительстве и расчетах в цементировании скважин.

Инженеры-сметчики занимаются не только просчетам в застройке скважин, они так же ответственны за анализ сбора данных для моделирования, нахождения оптимального решения, что послужит совершенствованию самого моделирования бизнес-процесса, а так же улучшить качество работы скважин, тем самым обеспечит грамотное профессиональное управление и реализацию данного процесса в нефтегазовой отрасли.

Подводя итоги фрагментарного исследования, стоит отметить, что сегодня моделирование бизнес-процессом является ключевой проблемой в связи с отсутствием должного научного развития.

Российские исследователи отмечают существующие подходы к моделированию в рамках оптимизации бизнес-процессов, не имеющие практического применения в связи с отсутствием возможности производить заблаговременно количественную математическую оценку, что и является отрицательным фактором в данной деятельности.

Сегодня исследователи обращают внимание на существующие условия неопределенности, что влияют на просчеты в сметной документации, отражающиеся на успешной застройке скважин и само строительство. Современный анализ моделирования бизнес-процесса подтверждает, что необходимо разработать математическую концепцию управления главных экономических процессов, которые влияют на строительство скважин в нашей страны, что обеспечит минимиза-

цию в издержках, уменьшит бесполезные расходы, увеличит прибыль при правильном применении концепции.

Список литературы:

1. Колесова С.Б., Некрасов В.И. Развитие бизнес-процессов обеспечения производства нефтедобывающих предприятий. Монография. Под общ. ред. Волкова А.Я. – ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2012, 168 с.
2. Хамидуллин Р.И., Сенкевич Л.Б. О необходимости математического моделирования бизнес-процесса сметных расчетов при строительстве нефтегазовых объектов // Известия высших учебных заведений. Нефть и газ. – 2017. – № 6. – С. 139-145. Б01: 10.31660/0445-0108-2017-6-139-145
3. Хамидуллин Р.И. Основные концепции разработки математической модели бизнес-процесса сметных расчетов строительства вспомогательных нефтегазовых объектов // Известия высших учебных заведений. Нефть и газ. – 2018. – № 3. – С. 102-108. DOI: 10.31660/0445-0108-2018-3-102-107

4. МЕНЕДЖМЕНТ

СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ващенко Валерия Вадимовна

доцент

кафедры менеджмента и бизнес технологий

Приазовский государственный технический университет,

г. Мариуполь

ESSENCE OF MODERN MANAGEMENT: MAIN PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Valery Vashchenko

Associate Professor

of the Department of Management

and Business Technologies,

Azov State Technical University

Mariupol

Аннотация. В последнее время в организациях особое внимание уделяется процессу управления менеджментом. В результате этого многие организации начинают перестраивать существующие системы управления. Начальным в понятии инновационной деятельности является инновация, под которой понимают управляемые изменения в производственно-технической, экономической, экологической и социальных сферах организации, которые ощущаются под влиянием и благодаря введению новых идей, образцов изделий, технологий и т.д. Основными задачами современных менеджеров являются: повышение эффективности организационной, операционной, функциональной и производственной деятельности организации, обоснование принятия управленческих решений в соответствии с новыми требованиями рынка; оценка конечного результата деятельности организации; своевременное использование современных информационных технологий и бизнес-процессов.

Abstract. Recently, in organizations, special attention has been paid to the process of management management. As a result, many organizations

are beginning to rebuild existing management systems. The initial in the concept of innovation is innovation, which is understood as controlled changes in the production, technical, economic, environmental and social spheres of the organization, which are felt under the influence and due to the introduction of new ideas, product samples, technologies, etc. The main tasks of modern managers are: increasing the efficiency of the organizational, operational, functional and production activities of the organization, justifying the adoption of managerial decisions in accordance with new market requirements; assessment of the final result of the organization's activities; timely use of modern information technologies and business processes.

Ключевые слова: менеджмент; человеческий потенциал; эффективность менеджмента; организация; эффективность; инновации; управление; деятельность.

Keywords: management; human potential; management effectiveness; organization; efficiency; innovation; management, activity.

Особенности современного менеджмента делают его более сложным и вносят в работу менеджеров дополнительные корректировки: личной конкурентоспособности; личного общения с целью расширения межличностных и сетевых коммуникаций; знаний современных компьютерных информационных сетей для экономии времени; постоянного самообучения новым методам и технологиям управления; а также необходимости поддержки общечеловеческих ценностей при принятии управленческих решений; создание условий тёплой рабочей атмосферы в коллективе; системного обеспечения подчинённых всем необходимым в процессе труда; активного участия менеджеров в проектах с использованием новых интеллектуальных методов и технологий; формирование положительного личного имиджа в компании и компании на рынке; путей увеличения отдачи на вложенный капитал.

Основными проблемами современных менеджеров являются: несвоевременность принятия эффективных решений; не использование услуг независимых консультантов; недостаток специалистов по антикризисному управлению; не использование мероприятий риск-менеджмента; низкий уровень внедрения информационных технологий в управлении; недостаточное использование современных приёмов менеджмента; неразвитость навыков по формированию команды и подбору персонала. [1, с. 50].

Современный менеджмент строится на: открытости бизнес-процессов; основное задание менеджеров – своевременное и соответствующее реагирование на события вне организации; достаточное внима-

ние ресурсам и технологиям; действующая децентрализация принятия управленческих решений, равноправие участников управленческого процесса; заинтересованность всего персонала компании в её делах и стремление каждого проявить себя; внимание к персоналу, который способен решать сложные задания; результат оценивается стремлением обеспечить высокое качество всех сфер деятельности.

Современные подходы к изучению менеджмента сформировали основные модели управления [2, с. 89]: Европейская модель; Шведская модель; Американская модель; Японская модель.

Суть проблемы использования любого иностранного опыта, а тем более опыта управления и менеджмента, сводится к определению границ и возможностей его применения и поиску адекватных форм его реализации в конкретных условиях. И с этой точки зрения дальнейшее изучение общих проблем зарубежного менеджмента, его истоков, предпосылок, теоретических концепций и практического опыта, тенденций развития, может оказаться полезным для лучшего понимания проблем и задач управления, существующих в нашей стране. «Также было бы полезно обеспечение изучения особенностей управления путем стажировки и прохождения практики на зарубежных предприятиях».

Актуальным будет предложить реализовывать инновационные технологии кадрового менеджмента на отечественных организациях, ведь внедрение и реализация инновационных технологий кадрового менеджмента приведут к изменениям в других ресурсных сферах – в характере продукта, создаваемого организацией, способе построения взаимоотношений с ключевыми заказчиками и в экономике организации в целом.

Основным заданием современного менеджера является постоянное повышение производительности труда и её эффективности. Требования к менеджеру – это наличие: управленческих способностей (уметь определять общие направления развития, строить продуктивные взаимоотношения с людьми, ориентироваться на личность сотрудника, брать ответственность, синтезировать различные знания, идти на риск, находить компромисс, управлять внешними взаимоотношениями организации) и технических, экономических, финансовых, социологических, юридических, психологических знаний. Поэтому практикующему руководителю необходимо иметь собственную целевую программу развития по данным направлениям. [2, с. 100]

Основными направлениями работы с современным менеджментом в организациях должно стать:

- использование индивидуальных способностей работников в соответствии со стратегическими целями организации;

- направленность на подготовку и обучение, адаптацию кадров в соответствии с изменяющимися условиями рынка, а также с учетом введения новых технологий;
- согласование интересов организации со стремлениями, потребностями и запросами работников;
- обеспечение восприятия и применения инноваций в организации путем соответствующей мотивации персонала;
- тщательный отбор работников или (сотрудников), основанный на четких системах оценки;
- создание индивидуальной единой культуры организации.

Основные пути повышения развития современного менеджмента: изменение подхода к подготовке менеджеров; создание школ повышения квалификации менеджеров; повышение квалификации менеджеров за рубежом; самостоятельное формирование кадров менеджмента на предприятиях; стиль управления; использование совокупности механизмов управления: целевое управленческое воздействие; организационный порядок; самоуправление. Классическая модель менеджмента, основанная на активном использовании целевого управленческого воздействия и организационного порядка, остаётся целесообразной для использования в экстремальных обстоятельствах, потому что она обеспечивает оперативность координации ресурсов.

Список литературы:

1. Ващенко В.В. Теоретические аспекты определения готовности персонала предприятий к инновационной активности // Университетская наука – 2015: Международная научно-техническая конференция, г. Мариуполь, 19-20 мая 2015 г. Мариуполь: ГВУЗ «ПГТУ», 2015. Т. III. С. 49-50
2. Ващенко В.В. Управление процессом рекрутинга персонала промышленных предприятий : Дис. . канд экон. наук : 08.00.04. Мариуполь, 2017. 208 с.
3. Современный менеджмент: учебник/ под. ред. проф. М.М. Максимцова , проф. В.Я. Горфингеля .- Москва : Вузовский учебник; ИНФРА-М,2022.- 299с.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Магай Татьяна Петровна

канд. экон. наук, профессор,
НАО «Университет Нархоз»,
РК, Алматы

Гани Айтоя

студент,
НАО «Университет Нархоз»,
РК, Алматы

ISSUES OF HUMAN RESOURCES QUALITY MANAGEMENT

Tatyana Magai

Candidate
of Economic Sciences, professor,
NJSC Narхоз University,
RK, Almaty

Gani Aitoya

Student
NJSC Narхоз University,
RK, Almaty

Аннотация. Качество человеческих ресурсов, эффективное их использование важный фактор развития бизнеса. Оценка качества человеческих ресурсов требует формирования системы стандартов, с помощью которых определяется их уровень и возможности использования, выявляются резервы повышения качества. В основе современного подхода лежит компетентностный подход, позволяющий выявить необходимые навыки специалиста, соответствующий уровень мотивации, результирующие показатели производительности.

Abstract. The quality of human resources, their effective use is an important factor in business development. Assessing the quality of human resources requires the formation of a system of standards that determine their level and possibilities of use, and identify reserves for improving quality. The modern approach is based on a competency-based approach,

which allows to identify the necessary skills of a specialist, the corresponding level of motivation, and the resulting performance indicators.

Ключевые слова: качество человеческих ресурсов; управление качеством человеческих ресурсов; модель компетенций.

Keywords: quality of human resources; quality management of human resources; competency model.

Вопросы управления качеством человеческих ресурсов в современных условиях выходят на первый план. Эффективное использование персонала компании является важным фактором ее успеха.

Постоянные изменения внутри компании или в бизнес среде предъявляют определенные требования к персоналу. Необходимо поддерживать профессионализм и компетентность персонала обособно вывается в первую очередь значимостью повышения качества персонала, его уровня.

Анализ экономической литературы показал, что понятие “качество человеческих ресурсов” нуждается в уточнении в связи с особенностями ресурсного подхода в управлении человеческими ресурсами [1]. Обзор литературы также показал слабую разработанность методических вопросов оценки качества человеческих ресурсов. Анализ показал, что практически все проводимые исследования охватывают традиционные характеристики персонала: уровень образования, стаж работы, уровень текучести и прочие показатели.

Нужно отметить, что на уровне компании важно определять конкретный уровень качества персонала. Для этого должна быть разработана специальная методика, которая позволит количественно установить уровень качества для каждого работника индивидуально.

В нашем исследовании мы планируем разработать обоснованную таксономию качественных характеристик по разным категориям персонала. А это будет иметь большое практическое значение для оценки качества персонала, для оценки конкретного вклада, для оценки определенных изменений в качестве персонала. Для того чтобы качественные характеристики персонала были представлены более полно, мы предлагаем использовать компетентностный подход.

На наш взгляд, качество человеческих ресурсов целесообразно определять, используя метод анализа исполнения работы персоналом. Данный анализ помогает определить несоответствие фактического выполнения установленным стандартам исполнения работы. С помощью анализа исполнения работы в компании оцениваются факторы

выполнения работы и выявляются причины эффективного или неэффективного труда.

Компетентностный подход позволяет проанализировать все факторы исполнения работы на каждом конкретном рабочем месте. Эти факторы можно поделить на следующие группы. Первая группа включает факторы, определяющие основное содержание работы – цели, задачи, приемы и действия, необходимые для получения конкретных результатов труда, уровня производительности и т.д. Вторая группа включает факторы, которые характеризуют стандарты и требования к компетенциям, способностям, знаниям и навыкам персонала для выполнения конкретной работы. Третья группа включает факторы, характеризующие персональную ответственность работника перед компанией за конечные трудовые результаты, эффективность труда, выполнение делегируемых полномочий. Четвертая группа факторов включает специфичные факторы выполнения работы, повышающие мотивацию трудовой деятельности, ее эффективность, а также факторы, снижающие эффективность и результативность трудовой деятельности.

Таким образом, анализ исполнения работы персоналом позволяет оценить и качество человеческих ресурсов компании, так как выявляет сильные и слабые стороны персонала, его результаты трудовой деятельности. По результатам анализа можно установить слабые компетенции работника и разработать индивидуальные планы развития, таким образом, улучшить качественные характеристики персонала.

Эффективными методами определения качества персонала на уровне работника могут быть различные способы оценки персонала. В практике современных организаций оценка персонала может проводиться в результате определения эффективности в процессе выполнения персоналом своих должностных обязанностей, чтобы реализовать организационные цели. А это позволит выявить разрывы между начальным уровнем качества человеческих ресурсов и стандартом в соответствии с требованиями к работе на конкретном рабочем месте.

Оценка качества персонала важна в силу следующих причин. Во-первых, во многих компаниях республики имеет место высокая текучесть кадров, что значительно снижает качество человеческих ресурсов. Во-вторых, вновь принятые работники могут не иметь нужного опыта работы и соответствующих данному рабочему месту компетенций. В-третьих, низкое качество персонала имеет место в результате отсутствия образования по специальности. В-четвертых, в силу отсутствия нужных компетенций невозможен карьерный рост.

При оценке качества персонала очень часто применяют такой инструмент как модель компетенций. Модель компетенций позволяет определить качественные характеристики выполнения работы, с одной стороны, а, с другой стороны, также установить, каким образом это было достигнуто. При построении модели компетенций ставится задача. Использование компетентностного подхода к оценке качества человеческих ресурсов на основе научно-обоснованного моделирования позволит разработать конкретные модели компетенций для каждой должности компании. Каждая компания разрабатывает для себя уникальные модели компетенций, которые характеризуют наиболее важные качественные ключевые характеристики для оценки качества человеческих ресурсов. В настоящее время многими компаниями все чаще разрабатываются единая модель компетенций. Она содержит стандартные для всех видов деятельности и для всех категорий персонала требования к персоналу. Практика показала, что в одной модели, как правило, описывается не более 15-20 компетенций [2]. На наш взгляд, с помощью одной модели невозможно объективно оценить качество человеческих ресурсов компании по всем категориям работающих, а значит оценка не будет достоверной.

Построение на основе компетентностного подхода системы управления качеством человеческих ресурсов компании приведет к ощутимому снижению текучести персонала.

Таким образом, необходимо, чтобы система управления качеством персонала обеспечивала соответствие между требуемыми стандартными компетенциями для исполнения работы и наличием компетенций у персонала, который эту работу будет выполнять. Преимущество моделирования компетенций заключается в том, что компетенции определяют четкий и целостный набор стандартов и индикаторов, с помощью которых может быть описана и оценена трудовая деятельность персонала. Эффективная модель компетенций обеспечивает гибкую связь между навыками, способностями и свойствами, характерными для конкретного работника, его качеством, и поставленными перед ним задачами для достижения целей компании.

Список литературы:

1. Слепцова Е.В., Кузьменко А.Ю. Качество человеческих ресурсов как основа конкурентоспособности организаций сферы услуг. // Экономика и бизнес: теория и практика, 2019, №10-2 (50). – С.98-110
2. Комаров К.Б., Хазова С.А. Модель управления человеческими ресурсами образовательной организации. // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология, Выпуск 1 (173), 2016. – С.15-22

МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Пискун Людмила Ивановна

ассистент

кафедры менеджмента и бизнес-технологий

ГВУЗ Приазовский государственный

технический университет,

ДНР, г. Мариуполь

MOTIVATION OF PERSONNEL ACTIVITY IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Ludmila Pyskun

Assistant

of Department of management

and business technologies

Priazovski State Technical University,

DPR, Mariupol

Аннотация. Единой системы инструментов управления мотивацией персонала, которые будут работать во всех компаниях, нет. Каждая фирма самостоятельно составляет свой набор, подходящий для конкретного руководства, условий и задач. При этом стоит учитывать, что на разные группы сотрудников одни и те же методы и основные инструменты мотивации персонала организации будут оказывать разное воздействие. При выборе конкретных мотивационных инструментов на предприятии проводится исследование внутренней мотивации – что именно заставляет сотрудников выполнять свою работу.

Abstract. There is no unified system of personnel motivation management tools that will work in all companies. Each company independently compiles its own set, suitable for specific management, conditions and tasks. At the same time, it should be borne in mind that the same methods and basic tools for motivating the organization's staff will have different effects on different groups of employees. When choosing specific motivational tools, the company conducts a study of internal motivation – what exactly makes employees do their job.

Ключевые слова: мотивация; мотивационный механизм; персонал; организация; цель; система мотивации.

Keywords: motivation; motivational mechanism; personnel; organization; goal motivation system.

Мотивация как стратегия направлена на долговременное воздействие на персонал с целью поддержания интереса работников к высокопроизводительному труду. Мотивационный механизм должен строиться с учетом особенностей персонала, работающего в организации, включающих в себя потребности, интересы, установки и ценностные ориентации, факторы, воздействующие на организацию внутри и извне, а также сложившиеся на предприятии традиции, исторический опыт работы. С максимальной эффективностью не будет работать ни одна система управления, если она не будет включать действующую мотивацию.

Мотивация персонала – это процесс стимулирования сотрудников к деятельности, направленной на достижении целей предприятия [1]. Позитивная мотивация персонала является одним из факторов обеспечения конкурентных преимуществ и стратегической устойчивости компании.

Основная цель процесса мотивации – получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность деятельности предприятия.

Одной из самых сложных и трудоемких задач руководителя является составление системы стимулов, побуждающих каждого отдельного сотрудника работать с наибольшей отдачей. Поэтому необходимо на предприятии провести исследование различных методов мотивации персонала. Так как это позволит компании устранить недостатки своей системы мотивации и заняться ее усовершенствованием. Не существует идеального набора инструментов, ведь каждая компания, методов проб и ошибок, выбирает для себя лучший вариант, который подходит именно под конкретные условия.

При этом стоит учитывать, что на разные группы сотрудников один и те же методы, и основные инструменты мотивации будут оказывать разное воздействие. При выборе конкретных мотивационных инструментов на предприятии необходимо провести исследование внутренней мотивации – что именно заставляет сотрудников выполнять свою работу.

Индивидуальные особенности человека, национальные особенности трудовой деятельности, уровень и качество жизни семьи, возможность и качество профессиональной подготовки к выбранной сфере деятельности все это оказывает влияние в процессе формирования факторов мотивации.

При формировании системы мотивации следует сотрудников разделить по типам мотивации.

А.А. Когдин [4] выделяет следующие типы:

- сотрудники, для которых имеет преимущество содержательность и общественная значимость трудовой деятельности;
- сотрудники, которые в первую очередь интересуются оплатой труда и другими материальными ценностями;
- сотрудники, для которых различные ценности имеют равную значимость.

Правильно построить эффективную систему мотивации трудовой деятельности – это одна из основных задач специалиста по персоналу.

Руководителю необходимо правильно мотивировать каждого сотрудника, учитывая его индивидуальные особенности, а в крупных предприятиях специалисту по персоналу нужно уделить большое внимание процессу мотивации, применяя тесты, опросы и беседы. Для того, чтобы создать эффективную систему мотивации труда персонала в организации, необходимо проделать большую работу.

При создании системы мотивации нужно учитывать и цели работодателя, и цели работников. У работодателя цель управления мотивацией заключается в достижении экономического эффекта, наилучших результатов организации [2]. Для работника такой целью является получение разных социальных и экономических благ для удовлетворения личных потребностей.

Экономическая эффективность организации зависит от количества и качество труда, которые сотрудники готовы сделать, предоставить или затратить. Этого можно добиться при предоставлении социальных благ. Социальная эффективность будет на должном уровне в том случае, если предприятие находится в устойчивом экономическом положении и получает прибыль, что позволяет удовлетворять интересы, желания и ожидания сотрудников [5].

Опираясь на цели организации и цели сотрудников, необходимо выстраивать такие отношения, которые будут удовлетворять потребности обеих сторон.

Основная проблема состоит в нахождении правильного соотношения материального и морального мотивирования персонала. Например, если происходит злоупотребление материальной мотивацией, у человека через некоторое время работоспособность понижается, его очень трудно мотивировать работать лучше. После достижения порога насыщения, индивидуального для каждого человека, дальнейшее увеличение денежного вознаграждения уже не приведет к возрастанию эффективности труда.

Поэтому способы нематериальной мотивации очень важны. Это то, что для человека может ценно и интересно. По средствам психологического тренинга можно определить, какие подходы (ценности) могут мотивировать человека.

Итак, для одного человека главным мотивом может быть возможность постоянного образования, для другого – работа, которая позволяет ему самостоятельно принимать решения, а для третьего – просто размер заработной платы. Выполняя одни и те же функции три человека вдохновляются на работу совершенно по-разному. При разработке системы мотивации обязательно необходимо учитывать и особенность психологии людей.

Создание сплоченного коллектива, работающих на благо общей цели и собственного процветания – это непрекращающийся процесс [3]. Управление мотивацией персонала – это составная часть эффективного управления персоналом, под которым понимается отношение степени достижения целей организации и целей работника с затратами на персонал.

Система мотивации должна быть простой, понятной, прозрачной и публичной для всех сотрудников.

Таким образом, для развития экономики промышленных предприятий, для их успешного функционирования необходимо уделять внимание мотивационным аспектам. Для обеспечения компании квалифицированными кадрами необходимо создать хорошо спланированную систему мотивации. Без квалифицированных людей ни одно предприятие не может достичь своих целей. Для эффективного функционирования предприятия придавать большое значение мотивации сотрудников, которая связана не только с материальным стимулированием, но и с возможностью карьерного роста, использованием креативности, участием в управлении предприятием, то есть с интересом работника к результатам работы.

Список литературы:

1. Аверин А.Н. Управление персоналом/ учеб. пособие. – М.: 2010. С. 64-67.
2. Бакирова Г.Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008
3. Вукович Г.Г. Совершенствование модели управления процессом экономической диагностики // Экономика устойчивого развития. № 9.- 2012 С. 53-57.

4. Когдин А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Основы ЭУП. 2012. №4 (4). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-trudovoy-deyatelnosti-v-upravlenii-personalom> (дата обращения: 16.11.2022).
5. Нагирова А. Социально-экономическая эффективность стимулирования репродуктивного труда на уровне предприятия: методика и результаты анализа// Журнал Человек и труд, № 1. -2012 С. 62-63

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ходова Яна Александровна

канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента и бизнес-технологий,
ГВУЗ Приазовский государственный
технический университет,
ДНР, г. Мариуполь

Максимова Людмила Витальевна

ассистент
кафедры менеджмента и бизнес-технологий,
ГВУЗ Приазовский государственный
технический университет,
ДНР, г. Мариуполь

METHODOLOGICAL TOOLS FOR IMPROVEMENT BUSINESS PROCESSES OF ENTERPRISES

Yana Khodova

Associate Professor
of the Department of Department,
of management and business technologies
Priazovski State Technical University,
DPR, Mariupol

Lyudmila Maksutova

Assistant
of Department of management and business technologies
Priazovski State Technical University,
DPR, Mariupol

Аннотация. В статье представлены теоретические подходы к совершенствованию бизнес-процессов, рекомендованных для реализации тактических и стратегических управленческих целей современных предприятий. Полученные результаты рекомендовано использовать для диагностики соответствия бизнес-процессам предприятия и цепочек создания ценности, миссии, стратегии и требованиям заинтересо-

ванных сторон, выбора оптимальных подходов повышения эффективности бизнес-процессов предприятия с применением процессного подхода к управлению.

Abstract. The article presents theoretical and practical approaches to improving business processes that can be used in the implementation of tactical and strategic management actions of modern enterprises. It is proposed to use the obtained results to diagnose the compliance with the business processes of the enterprise and value chains, mission, strategy and requirements of stakeholders, the choice of optimal approaches to improve the efficiency of business processes of the enterprise is solved by applying a process approach to management.

Ключевые слова: бизнес-процесс; методы управления; процессный подход; редизайн; реинжиниринг.

Keywords: business process; management methods; process approach; redesign; reengineering.

Современная динамика развития рынка товаров и услуг, недостаточный объем внедрения инноваций на предприятиях ведет к снижению конкурентоспособности продукции, обуславливает необходимость поиска новых инструментов и методов управления производственными процессами. Одним из прогрессивных методов управления является процессно-ориентированное управление, которое может оптимизировать хозяйственную и инновационную деятельность предприятий, улучшить конкурентоспособность и качество продукции.

Согласно статистике подавляющее большинство российских компаний в секторе предпринимательства – это малые и средние предприятия, подобно большинству стран по всему миру. В 2021 году предприятия с количеством наемных работников менее 250 человек составляли более 99% всех предприятий в экономике предпринимательства, на их долю приходилось 61% общей занятости в предпринимательстве, 54% общего объема реализованной продукции и 47% созданной в предпринимательстве добавленной стоимости [2].

В современных условиях проблема низкой эффективности бизнес-процессов предприятия решается путем применения процессного подхода к управлению и, соответственно, различных методов совершенствования бизнес-процессов (реинжинирингу, оптимизации, методов «шесть сигм» и др.). Условия деятельности предприятия, его возможности требуют применения интегрированного подхода, который предусматривает соответствующее применение определенного метода

(или их перечня) в зависимости от ситуации, сложившейся на предприятии [1].

Несмотря на достаточное количество научных исследований, посвященных проблеме усовершенствования (улучшения) бизнес-процессов и внедрения соответствующих методов, интегрированный подход к их реализации практически отсутствует. Основные методы усовершенствования бизнес-процессов подразделяются на две группы (в зависимости от срока проведения): долгосрочные и краткосрочные. Использование краткосрочных методов в большей степени ориентирован на совершенствование фрагментарных процессов в рамках функционально-специализированных структур управления с целью их унификации и стандартизации в рамках ISO. Наибольшее распространение они имеют в концепции общего управления качеством (TQM).

Интегрированный подход к реализации методов совершенствования БП заключается: во-первых, во внедрении системы менеджмента качества (СМК) как основы для реализации долгосрочных (кардинальных) методов; во-вторых, в использовании краткосрочных (непрерывных) методов как составных элементов СМК и, при необходимости, дальнейшего реинжиниринга бизнес-процессов [2].

Непрерывный менеджмент процессов (БМП) предполагает улучшение путем постоянной оптимизации существующих процессов и организационных структур с учетом организационных целей и критериев эффективности. БМП по своей сути является очень схожим с концепцией непрерывной оптимизации (Continuous Improvement, Kaizen). Реинжиниринг направлен на перепроектирование бизнес-процессов.

Однако на сегодня реинжиниринг бизнес-процессов имеет два принципиально разных методологических подхода к его проведению: традиционный и систематический. Традиционный подход (М. Хаммер и Дж. Чампи) базируется на создании новых бизнес-процессов «с чистого листа», предлагает полностью абстрагироваться от существующих бизнес-процессов и творчески подойти к процессу создания новых, используя все существующие информационные технологии, а также новые приемы и знания науки управления и организации производства.

Второй подход, отличный от «традиционного» (Т. Дейвенпорт), возникший в результате критических замечаний к подходу «с чистого листа» – систематический реинжиниринг (редизайн). Систематический реинжиниринг, что реализуется при интегрированном подходе к совершенствованию БП в первом круге, применяется, когда текущий бизнес-процесс понятный, документирован и проанализирован для систематического создания новых и лучших бизнес-процессов.

Реализация обоих кругов интегрированного подхода к усовершенствованию БП предполагает использование соответствующих методов. Система методов улучшения бизнес-процессов является совокупностью способов и приемов его проведения; разделена на группы однотипных методов менеджмента СМК, РБП и БПБП, применение которых способствует решению проблем, которые возникают в случае их внедрения. На этапах формирования и внедрения СМК наибольшее значение имеют методы развертывания функции качества, структурные методы моделирования процессов IDEF, статистические методы контроля качества.

На этапе BSC – система сбалансированных показателей, бенчмаркинг; регулирование качества, методы MBO (Management by Objectives); ABM (Activity Based Management), бенчмаркинг и методы сбора мнений участников проекта. Достаточно распространенным на этот день является бенчмаркинг как метод определения, понимания и творческого развития товаров, услуг, проектов, оборудования, процессов и процедур (установленных принципов) более высокого качества для улучшения текущей деятельности предприятия путем изучения того, как разные предприятия выполняют одинаковые или похожие операции [3].

При этом бенчмаркинг снижает затраты, длительность цикла и уровень ошибок на 20-50 %; выявляются альтернативные решения (с помощью сравнительного анализа), которые могут привести к улучшению бизнес-процессов, и выбирается то из них, которое принесет наилучший результат с точки зрения будущей перспективы для предприятия.

Реинжиниринг БП связан с использованием формализованных методов: структуризации целей, экспертно-аналитического метода, методов стратегического анализа. Формализованные методы должны быть использованы для проработки организационных форм и бизнес-процессов на стадии регламентации. Для проектирования новых бизнес-процессов преимущественно используются формально-аналитические методы, на этапе совершенствования действующих процессов – методы диагностических обследований и экспертного изучения системы управления.

Таким образом, при реализации интегрированного подхода к совершенствованию бизнес-процессов достигается простота и доступность системного описания, идентификации всех аспектов деятельности предприятия; возможность прогнозирования его поведения с учетом действия факторов внешней и внутренней среды.

Список литературы:

1. Каменнова М.В. и др. Моделирование бизнеса. Методология ARIS. Москва : Серебряные нити, 2001. URL: <https://www.twirpx.com/file/216095>.
2. Медынский В.Г, Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. Москва : Юнити, 1999. С. 143-144.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е.С. Калинина. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

5. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЯМИ

Шайхин Ерлан

*магистрант
программы MBA Университета
Международного Бизнеса,
РК, г. Алматы*

FEATURES OF PRICING STRATEGIES OF BUSINESS IN THE FIELD OF JEWELRY TRADE

Shaikhin Yerlan

*Master student
of the MBA program of the University
of International Business,
Kazakhstan, Almaty*

Аннотация. Состояние и развитие ювелирного рынка является одним из индикаторов степени благосостояния населения и уровня их платежеспособности. В статье рассмотрены особенности ценообразования и формирования ценовых стратегий бизнеса в сфере торговли ювелирных изделий.

Abstract. The state and development of the jewelry market is one of the indicators of the degree of well-being of the population and the level of their solvency. The article discusses the features of pricing and the formation of pricing strategies for business in the field of jewelry trade.

Ключевые слова: ценовая стратегия; торговля ювелирными изделиями; ценовая политика в сфере ювелирных изделий; ценовые факторы.

Keywords: pricing strategy; jewelry trade; jewelry pricing policy; price factors.

На сегодняшний день в связи с усилением конкуренции и кризисных проявлений на казахстанском ювелирном рынке, целью дея-

тельности ювелирных предприятий становится повышение конкурентоспособности продукции, что требует разработки эффективной маркетинговой стратегии, которая учитывала бы экономические и конъюнктурные условия и была направлена на создание и позиционирование конкурентных преимуществ предприятия, а также формирования адекватного ценообразования. Ценовая политика – это механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности. Как правило, ценовая политика разрабатывается в рамках общей маркетинговой стратегии, но с учётом финансовых целей и возможностей предприятия[1].

Ценовая стратегия предполагает позиционирование предлагаемого продукта (услуги) на рынке. Цена имеет немаловажное значение не только для покупателя, но и для производителя, поскольку является основным фактором, определяющим размер его дохода. Все остальные факторы являются второстепенными в определении дохода[2].

Спрос в этой отрасли можно разделить на две категории – инвестиционный спрос и потребительский спрос. Ювелирные изделия рассматриваются как инвестиционный вариант, поскольку они почти всегда имеют хорошую реализуемую стоимость. В инвестиционных целях люди покупают золотые монеты, слитки, драгоценные камни и украшения. Отрасль также внедряет новые и инновационные тактики маркетинга и торговли в соответствии со временем и меняющимися технологиями, такими как онлайн-торговля, электронная розничная торговля и т. д. На сегодняшний день, в связи с развитием цифровизации интернет-магазины предлагают лучшие варианты ценообразования, большее разнообразие, международные модели, сертификацию сторонних лабораторий. Они также расширяют свое присутствие в отдаленных районах. Однако покупатели по-прежнему настроенно относятся к качеству и отделке таких украшений и осторожно подходят к этому направлению[3].

Одним из решающих факторов при определении цены товара является возможность инвестировать в украшение. Это фактор инвестиционной привлекательности.

Из первых двух факторов можно составить общую характеристику и отметить его как престижный фактор потребления. Это очень важная составляющая определения цены товара, ведь именно здесь спрятаны все затраты, потраченные на продвижение бренда, показ его как действительно эксклюзивного, уникального, модного.

Часто эти затраты очень трудно рассчитать, и они зависят от конкретного продукта. Но при оценке не следует забывать учитывать весь

комплекс затрат на маркетинговую составляющую, возникающих в процессе продвижения товара на ювелирном рынке. Необходимо учитывать экономические законы присутствия товаров на рынке, и здесь в основе лежит закон спроса и предложения. В ювелирной отрасли возрастает спрос на особые и уникальные дизайнерские решения, что позволяет говорить о росте цен на продукцию[4].

Также немаловажную роль в ценообразовании играет фактор репутации. Здесь речь идет о доверии к бренду, производящему ювелирные изделия высокого качества. Правильно позиционируя себя на рынке, вы сможете увеличить продажи и установить конкурентоспособные цены на свою продукцию. Заказчик готов платить за гарантию такого качества продукта и имиджа, которому он доверяет.

При формировании ценовой стратегии в сфере торговли ювелирных изделий очень важно обращать внимание на спрос покупателей на данные изделия и при ценообразовании проводить анализ спроса на данный момент.

Спрос на ювелирные изделия постоянно меняются в зависимости от внешних факторов. Например, на сегодняшний день эксперты отмечают значительный рост спроса на серебряные украшения и снижение потребления золотых украшений; при выборе украшений на первое место выходит дизайн, немаловажным фактором является цена. В среднесрочной перспективе ожидается снижение потребления ювелирных изделий на 1-2% ежегодно, в основном за счет сокращения числа потенциальных покупателей в связи с изменением потребительских предпочтений. Если юная аудитория все-таки покупает украшения, то предпочтение отдается оригинальным, необычным изделиям. Правильное обоснование ценообразования в сфере реализации ювелирных изделий имеют под собой совокупность факторов, видов, проблем ценообразования, которые прежде всего определяют стоимость конкретного изделия в данной отрасли. Ценообразование ювелирных изделий в Республике Казахстан формируется на основе нескольких основных факторов, как цена золота на бирже, курс рубля, закупочная цена заводов, место реализации (цена за аренду бутика разная в зависимости от торгового дома) и сезон продаж (основную прибыль предприятие получает во время праздников, как новый год, 8 марта, сезон свадебных мероприятий и т.д.).

Однако главным фактором является курс рубля, так как закупки производятся напрямую от завода производителя, которые в основном находятся на территории Российской Федерации.

Изучение современного состояния отечественного ювелирного рынка и мирового опыта позволяет определить факторы, сдерживающие развитие этой отрасли. К ним относятся:

- отсутствие организованного рынка сбыта золота, серебра, драгоценных и полудрагоценных камней;
- высокие таможенные сборы за доставку технологического оборудования; невыполнение законодательных актов;
- отсутствие информации о развитии ювелирной отрасли;
- отсутствие механизмов управления;
- налоги, таможенные депозиты и кредитные проценты способствуют удорожанию отечественных ювелирных изделий;
- высокая цена золота в виде сырья;
- реализация некачественных ювелирных изделий, ввозимых из-за рубежа, на внутреннем ювелирном рынке;
- несоответствие законодательства передовых стран в области ювелирного дела при изготовлении ювелирных изделий, повышающих себестоимость изделия и соответствующих принципам рыночной экономики, нормативным актам Республики Казахстан[5].

Для осуществления действенного контроля и эффективного управления себестоимостью ювелирных изделий необходимо правильно создать контрольно-информационное обеспечение внутри предприятия, под которым подразумевается не только сама информация, но и форма ее представления. Для этого в первую очередь необходимо определить требования к отчетности по контролю. Должны быть введены такие требования: своевременность, адекватность, целенаправленность, объективность, сопоставимость, экономическая эффективность. Во-вторых, при контроле затрат и представлении его результатов на ювелирном предприятии необходимо использовать нормативную документацию, что, в свою очередь, позволит систематизировать и представить данные, полученные в результате каждого этапа контроля. понятным и максимально удобным для их дальнейшего использования способом; облегчение и упрощение передачи результатов контроля от одного специалиста к другому; повышение ответственности исполнителей за качество выполняемой работы; снижение вероятности появления пробелов и неточностей в процессе контроля; обеспечение взаимного обмена исполнителями; облегчить контроль качества выполняемых процедур.

Список литературы:

1. Королева А.С. Современные тенденции развития мирового рынка драгоценных камней и ювелирных изделий из них как альтернативного инвестиционно-го рынка // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 1. С. 131–136.
2. Лизовская В.В. "Формирование ценовой стратегии предприятия." Экономика. Налоги. Право 1 (2014): 26-30.
3. Васильева Н.З., Козлова Л.И. Формирование цены в рыночных условиях. – М: АО «Бизнес–школа «Интел–Синтез». – 2015. – 62 с.
4. Попадюк О.И. Влияние уровня обслуживания на ценовую политику торгового предприятия //Вестник Института экономических исследований. – 2021. – №. 2 (22). – С. 121-127.
5. Карх Д.А., Царегородцева С.Р., Гаянова Венера Медетовна, Фадеева З.О. Анализ рынка ювелирных изделий // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2015. №3 – 107с.

6. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ

Станбаева Жулдыз Аскаркызы

студент
университета Нархоз,
Казахстан, г. Алматы

Андыбаева Гулсагат Токышовна

канд. экон. наук, ассоциированный профессор
университета Нархоз,
Казахстан, г. Алматы

PROFIT FORECASTING

Zhuldyz Stanbayeva

Student
Narхоз University,
Kazakhstan, Almaty

Gulsagat Andybaeva

Cand. Economy Sciences, Associate Professor
Narхоз University,
Kazakhstan, Almaty

Аннотация. Статья посвящена вопросу роли прогнозирования прибыли. В статье были раскрыты методы и приемы, которые используются для прогнозирования, осуществлено прогнозирование двухфакторной модели, а также сравнение прогнозных данных с фактическими данными. Построены тренды, которые позволили найти уравнение для прогноза.

Abstract. Article is devoted to the role of profit forecasting. The article disclosed the methods and operations that are carried out for forecasting, carried out forecasting two-factor model, as well as a comparison of forecast data with actual data. Trends were built, which made it possible to find an equation for forecasting.

Ключевые слова: прибыль от продаж; временные ряды; тренд; прогноз прибыли; финансовая отчетность.

Keywords: sales profit; time series; trend; profit forecast; financial statements.

Прогнозирование прибыли, особенно на краткосрочной базе, обладает необходимой значимостью к планированию успеха в бизнесе. Обычно прогнозирование делают от 1 до 3 лет. Благодаря данному анализу можно оценить эффективность бизнеса, при этом основываясь на имеющихся фактических данных. Такой метод позволяет избежать каких-либо потерь в будущем периоде деятельности предприятия. Основными факторами влияющие на прибыль от продаж какого-либо предприятия, являются, расходы по реализации, себестоимость, а также выручка.

Так Е.Ю.Карелина и А.А.Малеваник в своих исследованиях рассматривают роль прогнозирования, о том для чего важно это делать и как это важно во избежание худшего конца для предприятия [3]. Они использовали отчет о движении денежных средств, а также отчет о прибылях и убытках как инструменты в достижении их целей. Прогнозирование обычно требует составлять факты, которые в свою очередь влияет на бизнес предприятия.

Васянина В.И. и Акмурзина Г.С. взяли данные прибыли своего предприятия по квартально за несколько лет. После сделали прогнозирование с помощью трендов [2].

Богатенкова Е.Н., Бухтиярова Т.И., Демьянов Д.Г в своей работе они взяли чистую прибыль. Они утверждают, что Российская Федерация любит рост предприятия малого и сердечного бизнеса. По этой причине они начали с описательного анализ прибыли с 2010 по 2012 года по квартально. Прогнозирование они сделали на платформе VSTAT [4]. VSTAT – программа, которая эффективно обрабатывает статистические данные и выдает точные результаты [5].

Прогнозирование прибыли предприятия на примере АО «Рахат». Данные были взяты за период с 2014 года по 2020 года по квартально [1]. Первым шагом проекта является, отобрать факторные признаки по теме анализа влияния на результативный признак (чистая прибыль АО «Рахат»). После проверяем факторы на тесноту связи с помощью корреляционной матрицы.

Исходя из корреляционного анализа отобрали в модель два фактора: Краткосрочные обязательства (x_5) и Расходы по реализации (x_6) так как между ними связь не тесная ($r = 0,76$) и они не мультиколлинеарны.

В дальнейшем этапе необходимо будет рассмотреть многофакторную модель.

Уравнение двухфакторной регрессионной модели принимает вид:

$$Y = -641976,838 + 0,2287 * x_5 + 1,81580 * x_6 \quad (1)$$

Множественный коэффициент корреляции ($R=0,86$) показывает тесную связь между Прибылью (y), Расходами по реализации (x_6) и Краткосрочными обязательствами (x_5). Коэффициент детерминации ($R^2 = 0,745$) показывает, что на 74,5% изменение Прибыль за отчетный год, объясняется вариацией Расходами по реализации (x_6) и Краткосрочными обязательствами (x_5).

При этом уравнение регрессии значимо, модель адекватна. ($F=36,54 > F_{табл.}=4,22$). Параметры уравнения при вкладах Расходы по реализации (x_6) и Краткосрочные обязательства (x_5) статистически значимы ($t_{bx6}=3,69$, $t_{bx5}=2,08 > t_{кр}=2,05$). Ошибка аппроксимации по второму модели составляет 28,57%, что свидетельствует о хорошем подборе модели к исходным данным.

Проведя экономические исследования, выявлено, что прибыль за отчетный год Кондитерской фабрики АО «Рахат» (y) существенно зависит от Расходов по реализации (x_6) и Краткосрочных обязательств (x_5).

Полученную модель (1) можно использовать для прогнозирования прибыли АО «Рахат» (y). Для того, чтобы рассчитать прогнозные значения на следующие месяцы, необходимо учесть тенденцию изменения факторных признаков последних месяцев. Прогнозные значения согласно тенденции, подставляются в уравнение множественной регрессии, которое имеет вид:

$$Y = -641976,838 + 0,2287 * x_5 + 1,81580 * x_6$$

Для определения прогнозного значения всего обязательств (x_5) была построена полиномиальная трендовая модель с уравнением $y = -3802,5x^2 + 225725x + 815091$ с коэффициентом аппроксимации $R^2 = 0,81$ (Приложение 1: Рисунок 1).

Для определения прогнозного значения Расходов по реализации (x_6) была построена нелинейная трендовая модель (полиномиальная модель) с уравнением $y = 685,19x^2 + 6937,2x + 469301$ с коэффициентом аппроксимации $R^2 = 0,85$ (Приложение 1: Рисунок 2).

Прогнозное значение Расходов по реализации (x_6) на 1 квартал 2021 год определено как 1246724,5 тыс. тенге согласно увеличению по %, прогнозное значение Краткосрочных обязательств (x_5) определено

как 4163213,5 тенге. Подставив данные прогнозные значения факторных признаков в уравнение множественной регрессии, получается прогнозные значения прибыли за отчетный год (у) на 1 квартал 2021 год.

$$Y = -$$

$641976,838 + 0,2287 * 4163213,5 + 1,81580 * 1246724,5 = 2574148,625$ тыс. тенге. Данный результат подтверждает тенденцию увеличения прибыли за отчетный год (у) и влияние наших факторных признаков на него. Аналогично, для прогнозирования прибыли за отчетный год (у) на 2 квартал 2021 год, прогнозные значения Расходов по реализации (х6) составят 1 294 088 тыс. тенге и Краткосрочных обязательств (х5) как 4 164 591 тыс. тенге. Подставив данные значения факторных признаков в уравнение множественной регрессии

$$Y = -641976,838 + 0,2287 * 4164591 + 1,81580 * 1294088 = 2660466,67$$

тыс. тенге. Данный результат также подтверждает тенденцию увеличения прибыли за отчетный год (у) и влияние факторных признаков на него. На 3 квартал 2021 года, прогнозные значения Расходов по реализации (х6) составят 1342821,79 млн. тенге и Краткосрочных обязательств (х5) как 4 158 363,5 тыс. тенге. Уравнение множественной регрессии будет изменена таким образом: $Y = -641976,838 + 0,2287 * 4158363,5 + 1,81580 * 1342821,79 = 2747533,465$ тыс. тенге. Так мы нашли все прогнозные значения прибыли. Теперь сравним прогнозные значения с фактическими.

По прогнозным значениям «Прибыль за отчетный год» за 1 квартал составила 2 574 148 тыс. тенге, по фактическому значению за 1 квартал составила 1 206 683 тыс. тенге. Замечаем разницу в 1 367 465 тыс. тенге, то есть в фактическом меньше. За 2 квартал по прогнозным составила 2 660 466 тыс. тенге, по фактическому значению за 2 квартал составила 1 852 471 тыс. тенге. Замечаем разницу в 807 995 тыс. тенге, то есть в фактическом меньше. За 3 квартал по прогнозным составила 2 747 533 тыс. тенге, по фактическому за 3 квартал составила 3 249 216 тыс. тенге. Можно увидеть рост по фактическому в 501 682 тыс. тенге. То есть больше чем ожидалось. За 4 квартал по прогнозным составила 2 835 349 тыс. тенге, по фактическому за 4 квартал составила 3 454 811 тыс. тенге. В 4 квартале, как и в 3 есть рост по фактическому в 619 461. То есть больше чем ожидалось. (Приложение 2: Таблица 1- Прогнозные значения, Таблица 2- Фактические значения)

Для корреляционного – регрессионного анализа результативным признаком данной статьи является прибыль за отчетный год. Между Расходами по реализации (х6), Краткосрочными обязательствами (х5) и результативным признаком наблюдается положительная тенденция.

Отобранные факторные признаки не мультиколлинеарны. Так как данное предприятие оправдало все ожидания даже сделало больше чем ожидалось, изначальная гипотеза, которая звучит, «АО «Рахат» является неприбыльным предприятием» не принимается. Проследив динамику прибыли по кварталам можно заметить умеренный рост. Это говорит о том, что компания финансово устойчива и не подлежит к тем предприятиям, которые, могут обанкротиться. Как выше сказано, благодаря прогнозу можно оценить эффективность предприятия. На примере АО «Рахат» прогноз показал нам что предприятие в силах оставаться конкурентоспособным, и мы убедились в этом, сравнивая полученные прогнозные значения с фактическими значениями. Предприятие может использовать данную методику анализа для своих стратегических целей.

Приложение 1

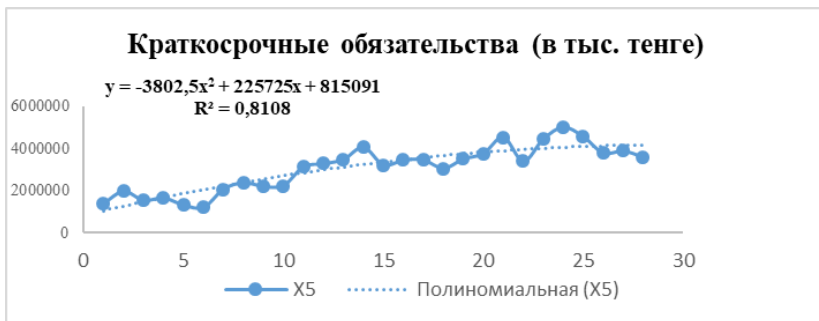


Рисунок 1. трендовая модель Краткосрочных активов (x5)



Рисунок 2. трендовая модель Расходов по реализации (x6)

Приложение 2

Таблица 1.

Прогнозные значения

	Года	Квартал	Прибыль за отчетный год (в тыс. тенге)	Краткосрочные обязательства (в тыс. тенге)	Расходы по реализации(в тыс. тенге)
			У	Х5	Х6
29	2021	1 квартал	2574148.63	4163213.50	1246724.59
30		2 квартал	2660466.67	4164591.00	1294088.00
31		3 квартал	2747533.46	4158363.50	1342821.79
32		4 квартал	2835349.01	4144531.00	1392925.96

Таблица 2.

Фактические значения

	Года	Квартал	Прибыль за отчетный год (в тыс. тенге)	Краткосрочные обязательства (в тыс. тенге)	Расходы по реализации(в тыс. тенге)
			У	Х5	Х6
29	2021	1 квартал	1 206 683	3 554 678.57	1 045 537
30		2 квартал	1 852 471	4 289 448	1 145 182
31		3 квартал	3 249 216	3 642 573	2 302 647
32		4 квартал	3 454 811	3 820 802	2 751 024

Список литературы:

1. Сайт kase.kz, раздел АО «Рахат». Электронный ресурс: <https://kase.kz/ru/issues/РАНТ/у2004g3> (дата обращения: 21.10.2022).
2. Васянина В.И., Акмурзина Г.С. // ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БАШНЕФТЬ-РОЗНИЦА») // Оренбургский государственный университет //2018. – С. 20–26 // file:///C:/Users/43/Downloads/%D0%92%D0%B0%D1%81%D1%8F%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%92.%D0%98.%20%D0%90%D0%BA%D0%BC%D1%83%D1%80%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%93.%D0%A1.pdf (дата обращения: 21.10.2022).

3. Е.Ю.Карелина, А.А.Малеваник // ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ // Дальневосточный федеральный университет // https://cyberleninka.ru/viewer_images/17755092/f/1.png
4. Богатенкова Е.Н., Бухтиярова Т.И., Демьянов Д.Г. // АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ// Журнал: Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7 (часть 1) – С. 23-24 // <https://top-technologies.ru/ru/article/view?id=34168> (дата обращения: 21.10.2022).
5. Программа VSTAT // <https://besplatnye-programmy.com/statistika-i-analiz/350-obrabotka-statistiki-vstat.html>

ПРОБЛЕМЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Старшова Марина Викторовна

магистрант,

Частное учреждение высшего образования

Институт государственного администрирования,

РФ, г. Москва

PROBLEMS OF FOREIGN INVESTMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Marina Starshova

Master's student

of Private educational institution of higher education

Institute of Public Administration,

Russia, Moscow

Аннотация. В научной статье представлены результаты анализа основных проблем иностранного инвестирования в Российской Федерации. Рассмотрены перспективы привлечения иностранных инвестиций в современных условиях российской экономики. Проанализирована роль иностранных инвестиций. Актуальность исследования обусловлена тем, что проблемы иностранного инвестирования в российской практике негативно влияют на перспективы экономического развития государства.

Abstract. The scientific article presents the results of the analysis of the main problems of foreign investment in the Russian Federation. The prospects for attracting foreign investment in the current conditions of the Russian economy are considered. The role of foreign investments is analyzed. The relevance of the study is due to the fact that the problems of foreign investment in Russian practice negatively affect the prospects for the economic development of the state.

Ключевые слова: иностранные инвестиции; иностранное инвестирование; прямые иностранные инвестиции; инвестиционный климат; инвестиционная привлекательность.

Keywords: foreign investments; foreign investment; direct foreign investments; investment climate; investment attractiveness.

Главным приоритетом социально-экономического развития регионов России можно считать увеличение инвестиционной привлекательности экономики и экономических субъектов. Благодаря этому обеспечивается приток иностранных и частных инвестиций, финансирующих проектную и операционную деятельность предприятий.

Для экономической деятельности инвестиции крайне важны: они нацелены на ее развитие, рост, а также определение потенциала страны, в целом. Инвестиции отвечают, в какой-то степени, за повышение жизненного уровня населения.

В особенности важную роль занимают иностранные инвестиции, привлечение которых означает увеличение доступа предприятий к зарубежному финансовому капиталу. Однако стоит отметить то, что актуальность исследования обусловлена тем, что проблемы иностранного инвестирования в российской практике негативно влияют на перспективы экономического развития государства. В 2022 году данный вопрос имеет повышенную практическую важность.

Для устойчивого развития национальной экономической системы в России инвестиции – это инструмент и фактор, способствующий увеличению уровня деловой активности предпринимательских субъектов и повышения объема производственной деятельности, что увеличивает занятость населения и поступления налоговых доходов в бюджет. Преобразование структуры экономической системы, расширение производства, повышенная конкурентоспособность отечественных товаров, обеспечение работой населения, улучшение институтов здравоохранения, образования и много другого – всему этому способствуют инвестиции, если рассматривать их полезность на макроэкономическом уровне [5].

Практическая роль и актуальность повышения инвестиционной привлекательности российской экономики заключается еще и в том, что инвестиции выступают основой при формировании процессов по организации производства инновационной продукции предприятий. Без инвестиций в основной капитал невозможно строительство новых объектов производства с инновационным уклоном.

Для обеспечения устойчивого развития национальной экономической системы в России необходимо повышение инвестиционной привлекательности. Важно это, в свою очередь, при привлечении прямых иностранных инвестиций, которые стимулируют экономический рост и инновационное предпринимательство [3].

Роль иностранных инвестиций в устойчивом развитии российской экономики заключается в следующем [2]:

- происходит улучшение состояния платежного баланса страны;

- повышается объем инвестиций в основной капитал предприятий при реализации проектов по созданию новых объектов производства;
- стимулируется импорт передовых технологий и инноваций, которые внедряются местными предприятиями;
- создаются новые рабочие места, что увеличивает занятость населения;
- обеспечивается рост инвестиционной привлекательности страны через развитие элементов ее финансовой системы (банковского сектора и финансового рынка);
- развитие рыночной инфраструктуры страны;
- расширение экспорта продукции и увеличение притока иностранной валюты.

Подробная динамика иностранного инвестирования в экономике России изображена на графике рисунка 1.

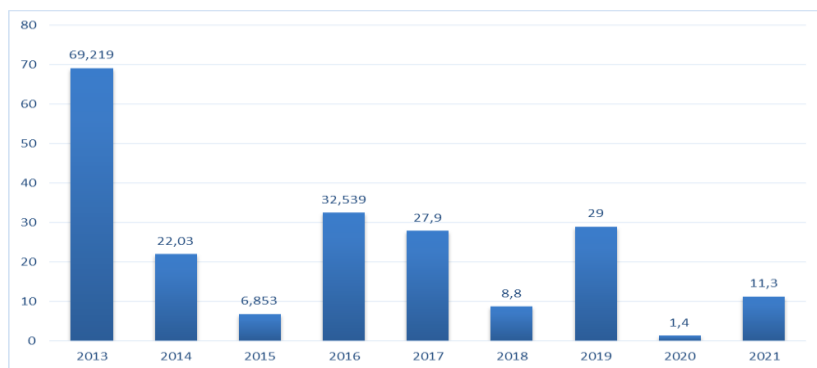


Рисунок 1. Прямые иностранные инвестиции в России, в млрд долларов США [4]

Таким образом, по состоянию за период 2020-2021 гг. в экономику России были направлены лишь 12,7 млрд долл. США ПИИ. Данная негативная динамика обусловлена последствиями от кризиса пандемии Covid-19. Однако причиной тому выступают и другие факторы, сигнализирующие о трудностях становления экономической системы государства [1].

В 2022 году на динамику иностранного инвестирования, как фактора устойчивого развития экономической системы России, в первую очередь, влияют последствия от режима санкций со стороны стран Запада. Принятие экономических и политических санкций – это одно-

значно вызов, несущий в себе ряд угроз, рисков и проблем для нашего государства. Однако преодолев трудности, Правительство РФ и российские предприятия способны обеспечить фундамент устойчивого экономического роста, технологического развития и повышения национальной безопасности.

Перспективы повышения инвестиционной привлекательности российской экономики при привлечении иностранных инвестиций зависят от принятия решений оптимизации стратегии развития предприятий, а также от формирования комфортных условиях предпринимательской деятельности и инвестиционных вложений.

Важно применение следующих мероприятий, как:

- стимулирование роста экономики и предпринимательских субъектов;
- способствование распространению цифровых технологий в обществе, государственном секторе и среди предприятий;
- формирование условий для профессионального развития человеческого капитала и реализацию его потенциала.

В заключении статьи, подытожим, что иностранные инвестиции – это основной фактор, стимулирующий условия для создания фундамента устойчивого развития национальной экономической системы в России. Необходимо решение проблем, связанных с иностранным инвестированием, которые обусловлены негативной обстановкой вокруг инвестиционного климата государства. Применяемые рекомендации позволят улучшить привлекательность российской экономики для зарубежного финансового капитала, что сделает более доступным иностранные инвестиции для предприятий.

Список литературы:

1. Волкова Т.В., Рахлина Л.В. Инвестиционная активность в России на фоне пандемии Covid-19 // Вестник экономической безопасности. 2022. №1.
2. Корота Н.Э. Иностранные инвестиции и их роль в развитии национальной экономики // Молодой ученый. 2022. № 15 (410). С. 108-110.
3. Полторанина А.С., Белова Л.А. Роль иностранных инвестиций в развитии национальной экономики // Экономика и управление в условиях современной России. 2021. С. 233-238.
4. Российский статистический ежегодник // Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994> (дата обращения: 08.11.2022).
5. Храменко А.А., Живицына Ю.А., Батулин А.В. Особенности инвестиционной деятельности в современной экономике России // Вестник Академии знаний. 2021. №6 (47).

ОЦЕНКА И СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Тарасов Александр Викторович

магистрант,

Частное учреждение высшего образования Институт

государственного администрирования,

РФ, г. Москва

ASSESSMENT AND INSURANCE OF RISKS OF ECONOMIC ENTITIES

Alexander Tarasov

Master's student

of Private educational institution of higher education

Institute of Public Administration,

Russia, Moscow

Аннотация. В рамках данной научной статьи осуществляется раскрытие сущности рисков предприятия. Выделяются ключевые методы, используемые при оценке рисков предприятия. Рассматривается сущность страхования как метода управления рисками предприятия.

Abstract. Within the framework of this scientific article, the essence of the risks of the enterprise is disclosed. The key methods used in assessing the risks of the enterprise are highlighted. The essence of insurance as a method of enterprise risk management is considered.

Ключевые слова: риски, управление рисками, оценка рисков, определение риска

Keywords: risks, risk management, risk assessment, risk determination

Введение. В современных условиях развития экономики Российской Федерации деятельность хозяйствующих субъектов сопряжена со значительными рисками, которые возникают как во внешней, так и во внутренней среде предприятий. Данная проблематика генерирует необходимость повышения эффективности процесса оценки и управления рисками предприятия. Учитывая, что в условиях нестабильности и неопределенности внешней среды, процесс риск-менеджмента в значительной степени усложняется, возрастает необходимость поиска

наиболее эффективного метода управления рисками хозяйствующего субъекта, что и обуславливает актуальность данной научной статьи.

Изложение основного материала. Под риском хозяйствующего субъекта в современной экономической теории принято понимать ожидаемые и непредвиденные события, связанные с основной деятельностью предприятий, которые могут негативным образом оказать влияние на конечные финансовые результаты деятельности предприятия и его положение на рынке [2].

Существует значительное число видовых классификаций рисков хозяйствующих субъектов, в то же время подавляющее большинство современных ученых выделяют следующие виды рисков предпринимательских единиц [2]:

- операционный риск – связанный с рисками в рамках основной деятельности хозяйствующего субъекта (управление запасами и оборотными средствами, отток кадров и т.д.);
- рыночный риск – связанный с конъюнктурными изменениями во внешней среде (рост конкуренции, падение спроса, падение уровня деловой активности);
- финансовый риск – связанный с финансовой деятельностью предприятия (управление финансовыми ресурсами, риски инвестирования и привлечения заемных финансовых ресурсов).

В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты вынуждены проводить эффективную политику в сфере управления рисками предприятия, с целью обеспечения должного уровня экономической устойчивости и конкурентоспособности в долгосрочном временном периоде.

Процесс управления риском можно условно разделить на шесть взаимосвязанных стадий [1]:

- целеполагание – в рамках данной стадии осуществляется определение стратегической цели проводимого риск-менеджмента на предприятии;
- выявление риска – на основании открытых данных и тенденций в развитии предприятия осуществляется поиск и определение риска в отдельной сфере деятельности или в целом;
- оценка степени влияния – на данном этапе риск менеджмента на основании качественных и/или количественных методов оценки риска производится оценка уровня угрозы данного риска относительно деятельности хозяйствующего субъекта;
- выбор метода управления риском – на основании полученных результатов определяет наиболее эффективный метод нивелирования влияния или полноценного устранения данного риска;

- использование метода – непосредственное применение выбранного метода в рамках процесса управления риском хозяйствующего субъекта;

- оценка эффективности – в рамках данной стадии управления риском хозяйствующего субъекта производится оценка полученных результатов, на основании чего принимается решение относительно дальнейших процессов в сфере риск-менеджмента.

В рамках данного процесса важную роль играет правильность выбора метода оценки степени влияния риска, в современной науке выделяют две ключевых группы методов оценки рисков:

- количественные методы – представляют собой статистические и математические расчеты на основании показателей деятельности хозяйствующего субъекта, ориентированные на вычисление потенциальных потерь в денежном выражении в зависимости от степени и скорости наступления рисков;

- качественные методы – основывающиеся на субъективной оценке привлечённых экспертов, которые характеризуют степень и вероятность наступления риска.

Данные группы методов имеют как преимущества, так и недостатки, поэтому в крупных компаниях стремятся использовать методы из обеих групп, в то же время представители малого и среднего бизнеса преимущественно ориентированы на использование количественных методов оценки уровня риска.

В то же время зачастую представители малого и среднего бизнеса, в качестве метода оценки уровня риска используют методы оценки уровня финансовой устойчивости, рентабельности и платежеспособности, которые хоть и не позволяют определить вероятность наступления риска, но позволяют оценить текущую ситуацию в рамках эффективности управления рисками предприятия.

Одним из наиболее актуальных и распространенных методов управления рисками хозяйствующих субъектов в условиях нестабильности и неопределённости внешней экономической среды является страхование рисков.

Данный метод управления рисками хозяйствующего субъекта, предполагает создание страхового фонда финансовых ресурсов для покрытия потенциальных потерь в случае наступления непредвиденных и ожидаемых ситуаций, которые способны повлечь за собой финансовые потери для предприятия.

В рамках данного могут быть использованы следующие направления страхования:

- страхование основных и оборотных фондов – с целью минимизации потенциальных убытков от разрушения или выхода из строя машин и оборудования;
- страхование прибыли – с целью минимизации риска снижения рентабельности деятельности;
- страхование инвестиций – с целью обеспечения должного уровня доходности вложенных финансовых ресурсов;
- страхование дебиторской задолженности – с целью гарантированного получения дохода по реализованным продуктам и/или услугам.

В целом следует понимать, что процесс страхования рисков на современном этапе развития национальной экономики в условиях нестабильности и неопределенности генерирует необходимость аккумуляции значительного объема финансовых ресурсов, из объемов нераспределенной прибыли предприятия с дальнейшим их размещением на счетах страховой компании, что с одной стороны обеспечивает должный уровень финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, а с другой стороны снижает уровень ликвидности.

Заключение. Как итог данной научной статьи можно сделать следующие выводы:

1. В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты вынуждены проводить эффективную политику в сфере управления рисками предприятия, с целью обеспечения должного уровня экономической устойчивости и конкурентоспособности в долгосрочном временном периоде.

2. В процессе оценки риска обычно используются качественные и количественные методы. Эти группы методов имеют как преимущества, так и недостатки, поэтому в крупных компаниях стремятся использовать методы из обеих групп, в то же время представители малого и среднего бизнеса преимущественно ориентированы на использование количественных методов оценки уровня риска.

3. Процесс страхования рисков генерирует необходимость аккумуляции значительного объема финансовых ресурсов предприятия с дальнейшим их размещением на счетах страховой компании, что с одной стороны обеспечивает должный уровень финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, а с другой стороны снижает уровень ликвидности.

Список литературы:

1. Гепалова Е.Д. Методы оценки рисков // E-Scio. 2019. №7 (34). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-riskov> (дата обращения: 01.11.2022)
2. Камагуров И.С. Классификация рисков деятельности предприятия // Инновационная наука. 2021. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-riskov-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 01.11.2022)
3. Джабраилов У.А. Страхование предпринимательского риска как ключевое направление страхования инвестиционных рисков // УЭПС. 2020. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strahovanie-predprinimatelskogo-riska-kak-klyuchevoe-napravlenie-strahovaniya-investitsionnyh-riskov> (дата обращения: 01.11.2022)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Титов Павел Николаевич

магистрант,
Частное учреждение высшего образования
Институт государственного администрирования,
РФ, г. Москва

STATE REGULATION OF CORPORATE ACTIVITIES

Pavel Titov

Master's student
of Private educational institution of higher education
Institute of Public Administration,
Russia, Moscow

Аннотация. В научной статье представлены результаты анализа характеристики государственного регулирования деятельности корпоративных структур бизнеса в экономике Российской Федерации. Актуальность исследования обусловлена сложной структурой отношений между заинтересованными сторонами и экономическими субъектами в вопросах корпоративного права и управления.

Abstract. The scientific article presents the results of the analysis of the characteristics of state regulation of the activities of corporate business structures in the economy of the Russian Federation. The relevance of the study is due to the complex structure of relations between stakeholders and economic entities in matters of corporate law and management.

Ключевые слова: корпоративная деятельность; государственное регулирование; корпоративное управление; корпоративный бизнес; корпоративное право.

Keywords: corporate activity; state regulation; corporate governance; corporate business; corporate law.

Управление корпоративными отношениями в российской практике ключевое направление при развитии корпораций и крупных по структуре бизнес-субъектов. Есть ряд стейкхолдеров, соблюдение интересов которых способствует достижению целей и финансовых результатов компании. В случае, если заинтересованные лица остаются без внимания со стороны корпоративных менеджеров и совета директоров, возможно формирование конфликтов внутри корпорации.

Успешные корпоративные структуры бизнеса – это те предприятия, в рамках которых учитываются интересы основных стейкхолдеров. В российской и зарубежной практике основными заинтересованными лицами выступают мажоритарные акционеры, которые вкладывают свой личный финансовый капитал в развитие и масштабирование бизнеса [1].

Суть корпоративного управления на практике российских компаний заключается в том, чтобы дать акционерам возможность эффективного контроля и мониторинга деятельности менеджмента и тем самым способствовать повышению финансовой устойчивости компании. Этот контроль подразумевает как внутренние процедуры управления, так и внешние правовые и регулирующие механизмы.

Необходимость проведения государственного регулирования корпоративной деятельности в российской практике оценивается по-разному. Есть ряд исследователей, которые отмечают негативное воздействие регулятивной функции государства на развитие корпоративных структур бизнеса. Однако важно заметить то, что именно механизм государственного регулирования корпоративной деятельности обеспечивает защиту интересов всех частных лиц, принимающих участие в формировании корпоративных отношений.

Выступая коммерческими организациями, корпоративные структуры бизнеса проводят предпринимательскую деятельность с целью извлечения финансового результата. Однако поскольку интересы корпораций могут расходиться с интересами общества и государства, возникает острая необходимость государственного регулирования корпоративной деятельности.

Государственное регулирование корпоративной деятельности классифицируется по разным критериям (см. рисунок 1).

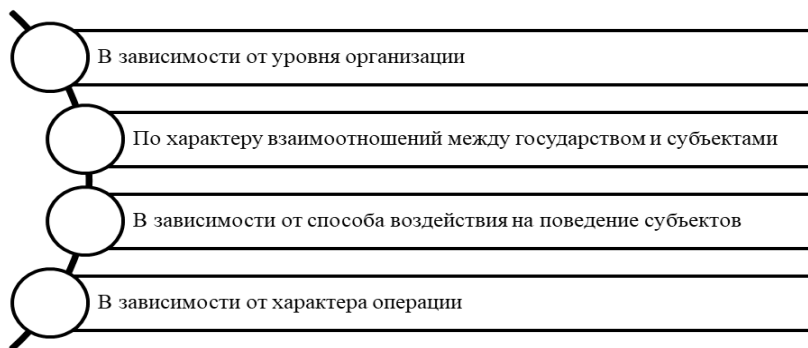


Рисунок 1. Классификация государственного регулирования корпоративной деятельности [2]

Государственное регулирование корпоративной деятельности обеспечивается на основе принципов корпоративного права. Перечислим основные из них [3]:

1. Принцип сочетания общественных и личных интересов.
2. Принцип добросовестности.
3. Принцип стабильности и защищенности прав.
4. Принцип экономичности в корпоративных отношениях.
5. Принцип содействия сторон.

Международный опыт государственного регулирования корпоративной деятельности демонстрирует увеличение практической значимости механизма регуляции со стороны государства в период научно-технического прогресса и масштабирования производства. Такая тенденция, в первую очередь, обусловлена желанием государства обеспечить решение задач в вопросах социальной и экологической политики, где корпоративные структуры бизнеса занимают немаловажную роль.

Например, направлением государственного регулирования корпоративной деятельности в России является стимулирование реализации моделей устойчивого развития. На сегодняшний день данная концепция распространяется на все отрасли и сферы жизнедеятельности людей. Предмет устойчивого развития становится актуальным, как для формирования стратегии экономической политики государства, так и для ее социальной политики. В связи с этим, формируются новые направления устойчивого роста, которые способствуют реализации моделей применения технологий зеленой экономики российскими корпорациями.

Практическое применение принципов модели устойчивого развития компаниями позволяет в итоге достичь следующих результатов, как [5]:

- снижение финансовых и материальных расходов при производственной и логистической деятельности;
- обеспечение экологической безопасности на объектах производства;
- повышение стоимости бренда компании из-за увеличения лояльности внешних и внутренних стейкхолдеров.

Среди важнейших аспектов существования и деятельности современных корпораций, остро нуждающихся в государственно-правовом регулировании, необходимо назвать следующие процессы, как [4]:

- создание бизнеса;
- государственная регистрация бизнеса;
- проведение реорганизации;

- проведение ликвидации бизнеса;
- осуществление лицензирования видов экономической деятельности;
- антимонопольное регулирование.

В российской практике механизм государственного регулирования корпоративной деятельности характеризуется как соотношение основной регуляторной деятельности и вспомогательных механизмов функции регулирования. На государственном уровне:

- устанавливаются основы правового статуса корпораций;
- определяется система и структура основных органов управления;
- фиксируются права и обязанности участников и работников корпораций.

Таким образом, государственное регулирование корпоративной деятельности обеспечивает реализацию интересов общества, государства и субъектов корпоративных правоотношений. Формируются справедливые условия предпринимательской деятельности корпораций, куда относится антимонопольное регулирование. Также механизм государственного регулирования корпоративными структурами бизнеса обеспечивает решение социальных и экологических проблем. Так, например, стимулируется реализация модели устойчивого развития на базе корпораций.

Список литературы:

1. Ткаченко И.Н. Об учете интересов стейкхолдеров в современной парадигме корпоративного управления // *Управленческие науки в современном мире*. 2018. № 1. С. 205-209.
2. Магомедова Ш.С. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: формы, способы, пределы вмешательства // *Актуальные вопросы современной экономики*. 2020. № 7. С. 146-151.
3. Юрова И.О. Принципы осуществления корпоративных прав // *Правовая политика и правовая жизнь*. 2018. № 1. С. 122-127.
4. Версоцкий Р.Р., Токарев С.И., Борисова А.В. Анализ механизмов государственного регулирования деятельности корпораций // *Экономика и управление народным хозяйством (Санкт-Петербург)*. 2019. № 4 (6). С. 165-172.
5. Леушкина В.В., Погребцова Е.А. Переход РФ на зеленую экономику: проблемы и перспективы // *Актуальные вопросы современной экономики*. 2022. № 7. С. 500-505.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам LXV международной
научно-практической конференции*

№ 10 (65)
Ноябрь 2022 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 17.11.22. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 4,125. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru