

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 4 (15) / 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Члены редакционной коллегии:

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 10.08.2018. Цена свободная.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»,

420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ. Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*
Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*
Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*
Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*
Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*
Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*
Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*
Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*
Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*
Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*
Ешнев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*
Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*
Искаков Руслан Маратбекович, *кандидат технических наук (Казахстан)*
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)*
Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*
Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, *доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)*
Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*
Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Кыят Эмине Лейла, *доктор экономических наук (Турция)*
Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*
Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*
Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*
Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*
Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*
Федорова Мария Сергеевна, *кандидат архитектуры (Россия)*
Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*
Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*
Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*
Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Пономарева Г.Т., Рафикова А.Р.

Автоматизация и роботизация как одно из направлений инновационного развития экономики 1

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Кузина Е.А.

Развитие цифровой экономики в России: актуальные вопросы обмена налоговой информацией 8

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Щербакова П.В., Панкратова А.А.

Современные подходы к формированию инструментария для выявления и предупреждения мошенничества в бухгалтерском учете. 15

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Зимин А.А.

Существующие и новые критерии оценки эффективности внутреннего рынка труда компании 22

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Агаева К.А.

Особенности управления человеческими ресурсами для эффективной реализации строительных проектов 29

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Пташкина Е.С.

Торгово-экономические отношения между Россией и Китаем
на современном этапе развития 34

ТУРИЗМ

Фролов В.Н., Валишина Д.А.

Разработка рекомендаций по организации электронного офиса
современной туристской фирмы 39

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Говоркова О.К.

Бизнес-процессы при реализации логистической стратегии
стоматологической компании 48

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Автоматизация и роботизация как одно из направлений инновационного развития экономики

Пономарева Галина Тарасовна, кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой;

Рафикова Алия Римовна, магистрант

Московский государственный гуманитарно-экономический университет

Инновации в экономике связаны с разработкой новых технологий, которые приводят к повышению эффективности производства, появлению новых товаров и услуг, создают комфортную среду обитания человека. Одним из направлений инновационного развития экономики является автоматизация и роботизация производственных процессов.

Ключевые слова: инновации, автоматизация, роботизация, малое и среднее предпринимательство, экономическая эффективность.

Automation and robotization as one of the directions of innovative economic development

Ponomareva Galina Tarasovna, candidate of technical sciences, associate professor;

Rafikova Aliya Rimovna, second-year undergraduate

Moscow State Humanities and Economics University

Innovations in the economy are bonded with the development of new technologies, which lead to increased production efficiency, the emergence of

new products and services, the creation of a comfortable human environment. One of the directions of innovative development of the economy is the automation and robotization of production processes.

Key words: *innovation, automation, robotics, small and medium entrepreneurship, cost-effectiveness.*

И nnовации в экономике связаны с передовыми идеями и технологиями, созданием новых продуктов и услуг, внедрение которых приводит к развитию национальной экономики: увеличению объемов ВВП, росту эффективности производственных процессов, снижению себестоимости, повышению уровня жизни населения. Внедрение инновационных технологий помогает решать проблемы экологии, ресурсосбережения и обеспечивает комфортную среду для жизни.

И nnовации связаны с новыми технологиями и разработками, направлены на решение насущных проблем производства и экономики в целом. Однако не все достижения науки и техники могут быть реализованы в рамках своего времени. Например, прототип паровой машины был изобретен ещё в 1-м веке н. э. греческим математиком и механиком Героном Александрийским [1]. Во времена Римской империи, когда производство было полностью основано на использовании труда рабов, данные технологии оказались не востребованными. И только с началом Промышленной революции в 17–18 веках паровая машина стала активно внедряться в производство. В 19 веке её применение распространилось на область железнодорожных перевозок и судоходство. Внедрение инновационного оборудования на промышленных предприятиях в 18–19 веках привело к повышению производительности труда в несколько десятков раз по сравнению с механическими станками и стало одним из важнейших факторов промышленного переворота.

В настоящее время роль инновационных технологий в жизни общества и развитии экономики особенно актуальна.

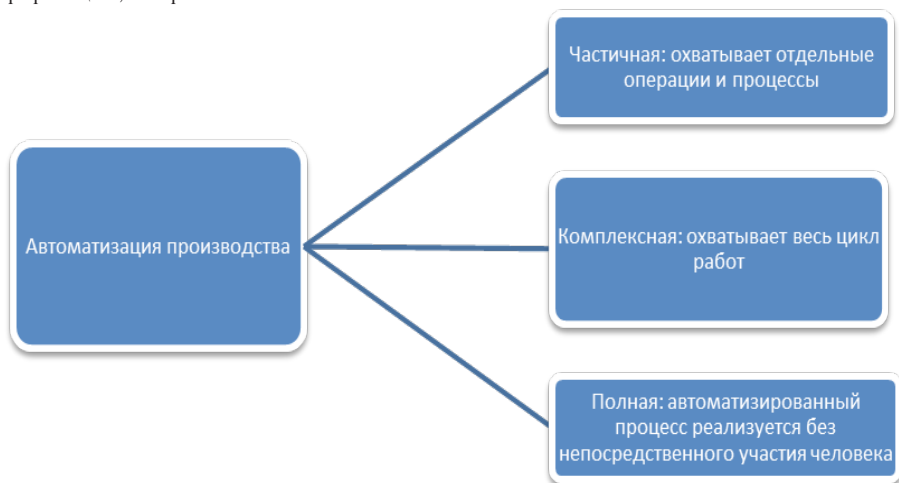
Современные предприятия непрерывно внедряют в производство высокотехнологическое оборудование, а также целые системы, позволяющие автоматизировать процессы, управлять ими с компьютера через коммуникационные каналы. В состав таких систем входит сложное техническое оборудование и специально разработанное программное обеспечение. С развитием электроники и распространением микропроцессоров широкое применение в производстве нашли станки с числовым программным управлением (ЧПУ): токарно-фрезерный станок с ЧПУ, высокоскоростная машина для резки с ЧПУ, гравировальный станок с ЧПУ и т. д. В систему числового программного управления входят следующие структурные компоненты: дисплей (операторская панель), пульт с клавиатурой, программируемый логический контроллер (ПЛК), преобразователь

частоты, сервопривод или шаговый двигатель, сенсорное устройство контроля и др. устройства. Для передачи данных и сигналов между системой управления и исполнительными механизмами используется промышленная сеть. Наиболее распространенные виды сети: Modbus, Profibus и др.

Для работы на станке с ЧПУ предъявляются более высокие требования к навыкам, умениям и компетенциям рабочего персонала. Оператор оборудования с ЧПУ должен уметь выполнять компьютерное моделирование деталей, составлять и редактировать управляющую программу, контролировать правильность работы станка, выполнять контрольно-измерительные операции, производить установку заготовок и съём готовых деталей. Таким образом, оператор станка совмещает функции программиста и рабочего.

Ещё одна область, где успешно и широко применяется автоматизация — это складское хозяйство. В автоматизированных складских системах подъемно-транспортные устройства под управлением компьютера закладывают и извлекают предметы на складе. Такая организация складского хозяйства исключает ручной труд, ускоряет рабочие процессы, экономит площади, улучшает контроль за материальными запасами и позволяет отслеживать точное местонахождение каждого предмета. Автоматизация производства предполагает замещение не только физического труда, но и интеллектуального.

Комплексная автоматизация производства способствует интенсификации производства, росту производительности труда, облегчению и улучшению условий труда, снижению трудоемкости продукции. Автоматизация производства означает применение технических средств в целях полной или частичной замены участия человека в процессах получения, передачи и использования материалов, информации, энергии.



Повышение эффективности предприятия часто связывают с его инновационной деятельностью, которая сопряжена с высокой степенью риска и требует значительных финансовых затрат. В связи с этим возникает необходимость выявления и обоснования методики оценки экономической эффективности инновационной деятельности и её финансирования [4, 7].

Для оценки инновационной деятельности компаний используется показатель удельного соотношения собственных и приобретенных разработок. Доля собственных разработок в общем числе внедренных технологий рассчитывается по формуле:

$$Квс = \frac{Рвср}{Рв.общ},$$

где Квс — коэффициент использования собственных разработок,

Рвср — количество собственных разработок, внедренных в производство,

Рв.общ — общее количество внедренных разработок на предприятии в данном периоде.

Чем ближе данный коэффициент к единице (максимальному значению), тем выше инновационная активность компании [4, 7].

Внедрение и производство новой конкурентоспособной продукции самым тесным образом связано с обновлением технологических процессов, являющихся самостоятельным направлением инновационной деятельности предприятий.

Оценку технического уровня технологических процессов предприятия можно осуществлять с помощью коэффициента обновления технологий:

$$Кобн.техн = (Пн.техн) / (Побщ.техн),$$

где Кобн.техн — коэффициент обновления технологии;

Пн.техн — количество вновь введенных технологических процессов, ед;

Побщ.техн — общее количество технологических процессов, ед. [5].

Активно происходит процесс роботизации промышленности. В настоящее время все больше предприятий применяют в производстве робототехнику. Под промышленным роботом понимается запрограммированный манипулятор. В основном данный способ производства используется в автомобильной промышленности, в сфере электроники, пищевой, мебельной и других отраслях.

Россия по уровню роботизации отстает не только от развитых стран, но и от среднемировых значений. На графике ниже приведены данные Национальной ассоциации участников рынка робототехники (НАУРР), демонстрирующие плотность роботизации в разных странах за 2015 год [6].

За последние 2 года ситуация в России в этом плане не улучшилась. В 2016 году объемы закупок промышленных роботов в России упали на 40%

(данные международной практической конференции по робототехнике «РобоСектор-2017»). Спад закупок связан с трудностями в автопроме, который является самой автоматизируемой отраслью в России [6].



Однако, несмотря на низкие показатели, специалисты прогнозируют в ближайшем будущем в России взрывной рост установок промышленных роботов. Это будет способствовать решению проблемы нехватки трудовых ресурсов в нашей стране.

По данным НАУРР, в России сейчас работает около 60 компаний-интеграторов робототехники. В основном это малый и средний бизнес. И это не случайно, ведь именно представители малого и среднего предпринимательства (МСП) быстрее реагируют на новые тенденции, смелее экспериментируют и внедряют новые технологии. Специалисты считают, что разработка роботов будет происходить на малых и средних предприятиях. Одной из таких фирм является НПО «Андроидная техника». Данная компания занимается разработкой и производством человекоподобной робототехники. В 2021 году разработанный НПО робот FEDOR отправится на космическом корабле «Федерация» на орбиту с целью оказания помощи космонавтам в работе.

Инновационная компания Speereo Software создает системы речевого управления роботом, которая позволяет отдавать команды с расстояния 1,5–3 метра. В прошлом году их разработка, Speereo Voice Assistant, заняла первое место на международном конкурсе по прохождению теста Тьюринга. В тридцати процентах разговоров ей удалось выдать себя за человека.

Главный конструктор НПО «Андроидная техника» Алексей Богданов считает, что через 10–15 лет технологии массовой роботизации прочно войдут в нашу повседневную жизнь, т. к. государство активно интересуется робототехническим сектором и финансирует его [6].

Экономическая целесообразность использования роботов — это не единственное преимущество, в некоторых случаях только робот может выполнять операции с высокой точностью и необходимым качеством. Данные Британского Центра экономических и деловых исследований (CEBR) выявляют положительное влияние роботизации на экономический рост и снижение затрат на производство.

Тема автоматизации и роботизации производства вызывает неоднозначное отношение в обществе, т. к. с повышением производительности труда такое производство приводит к сокращению рабочих мест или к технологической безработице. Однако многие эксперты считают, что тотальная безработица обществу не грозит. По подсчетам ученых, в Евросоюзе автоматизация производства привела к потере 9,6 млн рабочих мест, но в то же время было создано 8,7 млн новых рабочих мест за счет роста спроса на товары [3]. Исследования ученых Утрехтского университета и Центра европейских экономических исследований ZEW в Германии объясняют это тем, что автоматизация позволяет снижать издержки на производство, вследствие этого цены на выпускаемый товар снижаются, в результате растет объем продаж, что приводит к появлению новых рабочих мест в других сферах, например, в сфере продаж, маркетинга, оказания услуг, т. е. в областях, где нет монотонного, тяжелого физического труда.

Практика также показывает, что чаще всего роботизация и автоматизация замещает низкооплачиваемый труд и рутинные операции, делает производственные процессы более эффективными, исключает фактор человеческой ошибки и помогает людям выделять время на более творческую работу.

Обществу ещё предстоит решать социальные последствия автоматизации производства. В круг данных проблем входит изменения в сфере образования, т. к. многие рабочие профессии уходят в прошлое, при этом возникает необходимость подготовки кадров с совершенно новыми компетенциями.

Ключевая роль инноваций сводится к цели обеспечения современного экономического роста страны. Данная политика развития роботизации и автоматизации обеспечит подъем конкурентоспособности малых и средних предприятий, которые будут гарантом развития экономики страны и составят конкуренцию зарубежным предприятиям.

Определение наиболее значимых предложений технико-экономического развития в рамках робототехники и автоматизации производства должно вестись исходя из закономерностей долгосрочного экономического роста, глобальных направлений инновационного развития и национальных конкурентных преимуществ.

Перечень приоритетных направлений технико-экономического развития страны:

- освоение современных информационных технологий;
- развитие нанотехнологий, инновационных технологий, в том числе автоматизации и роботизации, позволяющих в максимальной степени увеличить конкурентоспособность отечественных малых и средних предприятий.

Российские предприятия в условиях спада производства в период экономического кризиса столкнулись с проблемой в области инновационного развития. Основные сложности были вызваны снижением объемов финансирования, что затормозило этот вид деятельности. Привлечение компаниями отечественных и иностранных инвестиций, а также поддержка со стороны государства оживило инновационную деятельность. Кроме того, руководители предприятий все больше сознают, что инновации являются основополагающим элементом повышения эффективности в сложных условиях рынка.

Литература:

1. Дильс Г. Античная техника. М.; Л.: ГТТИ, 1934.
2. Кантышев П. Роботы не приживаются на российских заводах [Электронный ресурс] // газета «Ведомости» 13.11.2016. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/11/14/664697-roboti-ne-prizhivayutsya>
3. Красильникова Ю. Роботизация труда создаст новые рабочие места [Электронный ресурс] // Хайтек 02.08.2016. URL: https://hightech.fm/2016/08/02/robots_create_new_jobs
4. Оценка эффективности инноваций / под ред. Завлина П. Н., Васильева А. В. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006.
5. Пономарева Г. Т. Прикладная экономика и менеджмент. — М.: МГГЭУ, 2016.
6. Роботизация в России — достижения и перспективы [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Индустриальные Новости» 12.04.2017. URL: <https://ria-in.ru/it-industriya/robotizatsiya-v-rossii-dostizheniya-i-perspektivy>
7. Сергеевков Д. Инновационное развитие предприятий и их роль в экономике России. — М.: Журнал «Молодой ученый» 2016 г. № 27. С. 509–510.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Развитие цифровой экономики в России: актуальные вопросы обмена налоговой информацией

Кузина Евгения Александровна, студент;

Научный руководитель: Зверева Татьяна Владимировна, доктор социологических наук

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье раскрывается внедрение международных стандартов автоматического обмена налоговой информацией в России и соответствующие изменения в части первой Налогового кодекса Российской Федерации. Новые стандарты позволят сделать процесс предоставления информации о налогоплательщиках более прозрачным и удобным, что позволит существенно увеличить эффективность осуществления контроля со стороны налоговых органов.

Ключевые слова: законодательство, международный обмен налоговой информацией, налогоплательщик, офшоры, страновая отчетность, финансовый счет, цифровая экономика, экономическая деятельность.

Обращая внимание на текущую динамику развития цифровой экономики, национальные налоговые органы должны разрабатывать новые инструменты для эффективного осуществления контроля и борьбы с практиками уклонения от уплаты налогов международными компаниями и налогоплательщиками, которые имеют счета в иностранных банках, вызванные несовершенством налоговой системы. «Сеть Интернет во время своего создания задуманная лишь как средство коммуникации в настоящее время является одним из наиболее перспективных средств маркетинга и представляет собой мощный коммерческий инструмент, используемый для ведения бизнеса, продажи товаров, и оказания услуг» [3, с. 71].

Чтобы решить эту проблемы страны должны взаимодействовать с друг другом путем обмена информацией по налогоплательщикам.

Ранее источниками информации об иностранных доходах налогоплательщиков являлись сведения, которые предоставляли сами налогоплательщики, данные, полученные в результате налоговых проверок, и сведения, полученные по запросам от иностранных налоговых органов на основании имеющихся соглашений между странами. Но налоговые органы в рамках таких соглашений были ограничены внутренними законодательными требованиями по предоставлению информации и формой составления подобных запросов. Тем не менее, по данным ФНС поток получаемых данных по запросам существенно увеличился. В год отправляется примерно 5 тысяч запросов и полученные ответы в последствие становятся доказательствами в судебных спорах против налогоплательщиков. Но получение информации путем запросов является средством точечного контроля и не позволяет в полной мере охватить значительный круг российских налогоплательщиков и их иностранные активы. В связи с этим было принято решение о разработки единых международных стандартов для обмена налоговой информацией между странами в автоматическом режиме, что позволило бы значительно упростить процесс получения и передачи информации. Требования стандартов направленные на повышение прозрачности международной налоговой среды, приняли на себя около 100 юрисдикций, в том числе и Россия.

Данные стандарты предусматривают наличие многосторонних рамочных соглашений, разработанных Организации экономического сотрудничества и развития (далее — ОЭСР) и «Группы двадцати» между компетентными органами сторон. Данными соглашениями являются Многостороннее соглашение компетентных органов об автоматическом обмене информацией о финансовых счетах в соответствии с Общим стандартом отчетности (далее — МСАА CRS) и Многостороннее соглашение компетентных органов по обмену документацией по международным группам компаний (далее — МСАА СьCR), включающие положения, позволяющие сторонам обмениваться в автоматическом режиме финансовой информацией между странами-участницами в налоговых целях.

Соглашения МСАА СьCR и МСАА CRS обеспечивают стандартизированный и эффективный механизм, облегчающий автоматический обмен данными. Они определяют детали того, какая информация и когда подлежит обмену, спецификацию методов и шифрования передаваемой информации, требования защиты данных, а также будет ли юрисдикция обмениваться на взаимной или не взаимной основе.

Положения стандартов должны быть закреплены на государственном уровне. Поэтому, чтобы имплементировать требования и нормы международных стандартов в национальное российское законодательство был разработан Федеральный закон «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса

Российской Федерации в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией и документацией по международным группам компаний» от 27.11.2017 N 340-ФЗ, с целью правового регулирования осуществления автоматического обмена информацией.

В частности, Налоговый кодекс был дополнен новыми главами: 20.1. Автоматический обмен финансовой информацией с иностранными государствами (территориями), 20.2. Международный автоматический обмен страновыми отчетами в соответствии с международными договорами Российской Федерации и главой 14.4—1. Представление документации по международным группам компаний. В которых перечислены обязанности по предоставлению информации, её содержание и ответственность сторон в случае нарушения выполнения условия по предоставлению налоговой информации.

Таким образом, в соответствие со стандартом МСАА СbCR международные группы компаний обязаны предоставлять в налоговые органы уведомление об участии в группе, страновой отчет, глобальную и национальную документацию. [3] Уведомление об участии содержит сведения на отчетную дату о наименования, ИНН, КПП, ОГРН, каждого участника международной группы компаний, название государства налогового резидентства материнской компании, адрес регистрации, регистрационный номер и код в качестве налогоплательщика в государстве.

Глобальная документация содержит информацию о структуре капитала и нематериальных активах международной группы компаний, о рынках на которых участники группы осуществляют свою основную деятельность, описание основных факторов влияющих на финансовый результат компании, а также перечень и краткое описание договоров оказания услуг, заключенных между участниками группы, общее описание методик ценообразования по сделкам, связанным с финансированием участников международной группы компаний.

Национальная документация содержит информацию о контролируемой сделки выгодоприобретателем, которой является другой участник международной группы компаний, не являющийся резидентом Российской Федерации. К такой информации может относиться описание контролируемой сделки, перечень лиц, связанной с этой сделкой, условия ее осуществления, включая условия и сроки осуществления платежей по этой сделки, а также прочую информацию.

Страновой отчет будет содержать в себе данные об общей сумме полученных доходов, сумме прибыли либо убытка до налогообложения, сумме уплаченного налога на прибыль, о численности работников, о величине материальных активов, а также идентификационные сведения о каждом участнике международной группы с указанием основных видов деятельности каждого участника и государства его налогового резидентства. [1]

Первую страновую отчетность международные группы компаний, которые являются резидентами Российской Федерации, должны предоставить уже в декабре 2018 год за отчетный период. [5] Отчетным периодом для предоставления страновой отчетности является финансовый год, следующий за финансовым годом, в котором общая сумма дохода международной группы компаний в соответствие с ее консолидированной финансовой отчетностью превысила 50 миллиардов рублей. В случае если отчетность составляется в иностранной валюте, применяется средний курс валюты, установленный Центральным банком Российской Федерации, за финансовый год, непосредственно предшествующий отчетному периоду.

Российским налоговым органам эта информации позволит оценить размер и структуру иностранных активов российских холдингов, а также выявить случаи несоразмерности получаемой прибыли отдельным участником группы его вкладу в создание добавленной стоимости в цепочке поставок и оценить общую налоговую нагрузку за отчетный период.

На реализацию этой же цели направлено соглашение МСАА CRS, которое предусматривает обмен информации о финансовых счетах налогоплательщиков между странами на взаимной основе. В соответствие с данным соглашением и статьей 142.2 Налогового Кодекса Российской Федерации, российские организации финансового рынка обязаны предоставлять данные в налоговые органы о финансовых счетах и вкладах клиентах не являющимися резидентами Российской Федерации, а также о выплатах и операциях, связанных с договорами о брокерском обслуживании, депозитарными и пенсионными договорами. При этом, подлежит раскрытию не только юридическая сторона договоров, но и данные о фактическом выгодоприобретателе и лица, прямо или косвенно его контролирующего. Для физического лица это данные, такие как код страны резидентства, ИНН, ФИО, дата рождения и адрес проживания, для юридического лица данные о регистрации. Передаваемая информация также будет содержать в себе данные банка, сведения о поступлении и остаток денежных средств на счете налогоплательщика на конец отчетного периода или на момент закрытия счета. [2] В случае необходимости налоговые органы вправе запросить дополнительную информацию об источниках происхождения денежных средств. Это поможет налоговым органам выявлять случаи сокрытия доходов с целью уклонения от уплаты налогов и незаконные источники их происхождения.

К организациям финансового рынка относятся кредитные организации, страховщики, осуществляющий деятельность по добровольному страхованию жизни, профессиональные участники рынка ценных бумаг, осуществляющий брокерскую или депозитарную деятельность, по договору доверительного управления имуществом, а также различные фонды и организации, принимающие денежные средства

от клиентов или иные финансовые активы с целью инвестирования, управления, хранения и иных сделок в интересах или за счет клиента. [1]

Организации финансового рынка обязаны в рамках идентификации своих клиентов запрашивать необходимую информацию у клиентов, обрабатывать и анализировать полученные данные, принять соответствующие меры по установлению резидентства клиента. В случае отказа клиента предоставлять необходимую информацию в течение 15 дней организация финансового рынка вправе расторгнуть договор или отказаться от сотрудничества с ним. Так же в этом случаи финансовые организации при нарушении клиентом своих обязанностей вправе отказаться в осуществление операции по договору. [1]

Первый обмен информации о финансовых счетах Россия должна осуществить в сентябре 2018 года, данные будут переданы за отчетный период. Отчетным периодом является календарный код, начиная с 2017 года. В России обмену подлежит информация как о вновь открытых счетах начиная с 1 января 2017 года, так и об уже существующих. [2]

Перед началом автоматического обмена финансовые организации будут обязаны провести процедуры due diligence в отношении счетов клиентов, чтобы классифицировать и восполнить недостающие данные для последующей их передачи в налоговые органы. Под данную процедуру попадают все созданные счета начиная с 1 января 2017 года, а также существующие счета, остаток которых для физических лиц равен более 1 млн долл. США, для юридических лиц более 250 тыс. долл. США. Данное послабление поможет сократить объем работы банков со счетами, имеющими незначительные суммы.

Полученную информацию от организаций финансового рынка налоговая служба передает налоговым органам других стран, с которыми осуществляется автоматический обмен финансовой информацией. В свою очередь российские налоговые органы смогут получить аналогичную информацию о налоговых резидентах России имеющие счета в иностранных банках. Полученные данные помогут выявить не задекларированные доходы российских компаний, объективно оценить реальную структуру и размер иностранных активов российских налогоплательщиков.

В первую очередь последствия от участия в автоматическом обмене информацией коснутся компаний финансового сектора. Присоединение к Стандарту налагает на них дополнительное административное бремя, которое связано с увеличением рисков. Так как российские финансовые организации должны самостоятельно внедрить и доработать процедуры, за которые они несут ответственность связанные с классификацией клиентов, приемом новых клиентов на обслуживание, проведением анализа клиентской базы и последующем ее мониторинге, чтобы подать соответствующую отчетность в налоговые органы.

В соответствии со Стандартом лица, взаимодействующие с финансовыми организациями, обязаны предоставить таким организациям необходимую информацию. В связи с этим нефинансовые компании и группы, попадающие под действия Стандарта, должны определить статус каждой компании для того, чтобы предоставить контрагентам или финансовым организациям нужные сведения. Помимо того в некоторых случаях компаний входящие в состав групп, чей не является финансовая деятельность основной, могут быть рассмотрены в качестве финансовых институтов согласно требованиям Стандарта. Это приведет к дополнительной административной нагрузке для них. Поэтому, необходимо провести классификацию компаний в соответствии со Стандартом, чтобы определить объем обязательств для компаний Группы по раскрытию информации и минимизировать риски во взаимодействии с участниками финансового рынка.

Основной проблемой, с которой придется столкнуться структурам управляемые частным капиталом, является их идентификация. С одной стороны, в рамках Стандарта такие структуры могут быть признаны финансовыми организациями, что накладывает на них дополнительные обязательства по сбору и предоставлению отчетности. С другой стороны, Стандарт предусматривает передачу информации о таких структурах, которая включает в себя данные о бенефициарах, а также об учредителях и иных задействованных лиц, которые вносят имущество и активы. Диагностика используемых структур в соответствии со Стандартом позволит эффективно управлять налоговыми рисками, избежать раскрытия некорректной или неполной информации в рамках автоматического обмена.

Несмотря на существенный масштаб изменений и возможность возникновения трудностей с внедрением стандартов существуют несомненные преимущества от участия в автоматическом обмене информации. Он позволит существенно упростить процесс взаимодействия налоговых служб с финансовыми институтами и крупными международными холдингами. Налоговые органы смогут получать актуальную информацию о налогоплательщиках и повысить эффективность контроля.

По словам министра финансов России Антона Силуанова на встрече в октябре 2017 года в Вашингтоне ОЭСР предоставила данные о полученных совокупных доходах в виде налоговых поступлений в бюджет государств, участвующих в автоматическом обмене в размере 75 миллиардов долларов. [6] Таким образом, как предполагают, Российские власти присоединение к автоматическому обмену налоговой информацией позволит сократить теневую экономику и незаконный вывод прибыли из России, что в свою очередь будет способствовать увеличению дохода бюджета страны и ее экономическому развитию.

«Добиться качественного перелома ситуации со сбором налогов в нашей стране возможно, с одной стороны, предпринимая решительные действия по сохранению

налоговой базы, организации эффективного налогового контроля и с другой стороны в решении проблемы уплаты налогов следует использовать такие механизмы как формирование ответственного налогового поведения российских налогоплательщиков, основным идеологическим посылом которого будет являться не смирение налогоплательщика перед налоговой системой как неизбежным злом, а его мотивированный выбор, осознанное решение принятия на себя обязанности по уплате налогов. У представителей бизнеса должно укрепиться понимание того, что не платить налоги — не только предосудительно, но и неприлично, по крайней мере, для тех, кто считает себя патриотом страны» [2, с. 95].

Литература:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 20.03.2018).
2. Зверева Т. В. Коллективная социальная ответственность как политический институт налоговой сферы. // Власть 2015. № 8. Москва. С. 90–95.
3. Зверева Т. В. Налогообложение операций, связанных с использованием доменного имени. // Инновационное развитие экономики. — Йошкар-Ола, 2017. № 1 (37). С. 71–77.
4. «Multilateral competent authority agreement on automatic exchange of financial account information» [Электронный ресурс]. — URL: https://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/finans/russia_mcaa.pdf (дата обращения: 20.03.2018).
5. «Multilateral competent authority agreement on the exchange of country-by-country reports» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/about-automatic-exchange/cbc-mcaa.pdf> (дата обращения: 20.03.2018).
6. «The Automatic Exchange of Information — Organisation for Economic Cooperation and Development» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/> (дата обращения: 20.03.2018).
7. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения: 20.03.2018).
8. РИА Новости [Электронный ресурс]. — URL: <https://ria.ru/> (дата обращения: 20.03.2018).

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Современные подходы к формированию инструментария для выявления и предупреждения мошенничества в бухгалтерском учете

Щербакова Полина Владимировна, студент;

Панкратова Анастасия Алексеевна, студент;

Научный руководитель: Трофимова Людмила Борисовна, кандидат экономических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

В данной статье рассмотрены актуальные проблемы, связанные с мошенническими действиями при формировании финансовой отчетности. Авторами произведен анализ факторов, побуждающих к совершению мошеннических действий, методы их совершения, а также, учитывая особенности совершения мошенничества с финансовой отчетностью, выдвинуты предложения по способам предотвращения указанных явлений.

Ключевые слова: *мошенничество, финансовая отчетность, преступление, искажение финансовой информации, фальсификация, методы противодействия, наказание, сокрытие.*

In this article, the current problems associated with fraudulent activities in the formation of financial statements. In addition, the article analyzes the factors that lead to the commission of fraudulent actions, the methods of their commission, and, taking into an account the specifics of committing fraud with financial reporting, proposals have been put forward on ways to prevent these phenomena.

Keywords: *fraud, financial reporting, crime, distortion of financial information, falsification, counteraction methods, punishment, concealment.*

Эволюция предпринимательства в России в период реформирования хозяйственных отношений происходило в обстановке правовой неупорядоченности,

за чем и последовал резкий рост различных экономических преступлений, в том числе и новых видов мошенничеств. Мошенничеству способствует неполная или неверная оценка нововведений в бухгалтерском учете РФ, из-за его перевода на международные стандарты финансовой отчетности.

В основе любых мошеннических действий лежит использование несовершенства отдельных законов и финансовой системы, сложность финансово-экономических связей, некомпетентность, юридическая неосведомленность, безответственность, а также доверчивость руководителей предприятий и частных лиц.

Сложно сразу распознать такие действия, поскольку при мошеннических посягательствах совершаемые незаконные действия внешне выглядят как обычные операции, осуществляемые в соответствии с установленными правовыми и экономическими нормами. Мошенники всегда стараются тщательно замаскировать свои незаконные действия. Способы обмана, подлога и других видов мошеннических действий, чаще всего, очень трудно проверить.

Согласно УК РФ, все экономические преступления делятся на три категории:

1. Противоправные действия против собственности;
2. Правонарушения в сфере экономической деятельности;
3. Преступления против интересов компании.

«... Мошенничество в бухгалтерском учете — умышленное действие или бездействие, направленное на искажение бухгалтерской отчетности»... [7]

Целями совершения фальсификации (мошенничества) с финансовой отчетностью могут быть:

- 1) соответствие показателям, необходимым для осуществления деятельности.
- 2) соответствие рыночным прогнозным и/или целевым показателям.
- 3) противодействие «недружественному» поглощению.
- 4) создание «запаса эффективности» в период смены руководства.
- 5) обоснование поддержания и увеличения тарифов на товары (работы, услуги).
- 6) получение конкурентных преимуществ.
- 7) демонстрация инвестиционной привлекательности.
- 8) сокрытие фактов коррупции руководством организации для реализации поставленных собственниками целей: получение государственных заказов; выделение земельных участков под застройку; выделение участков недр для осуществления добычи полезных ископаемых; получение квот на вылов рыбы и иных водных биологических ресурсов; получение лицензий и др.;
- 9) сокрытие факта хищения активов организации.
- 10) снижение налогового бремени на организацию.

Часто мошенничество с бухгалтерской отчетностью включает в себя такие схемы как:

1. Фальсификация, изменение или манипуляция с финансовыми отчетами, с изменением документов или осуществляемых операций.

2. Умышленное искажение, сокрытие фактов хозяйственной деятельности на счетах учета или других данных, на основании которых готовится финансовая отчетность.

3. Умышленное, неправильное истолкование и противоправное исполнение стандартов бухгалтерского учета, принципов и методов, используемых для измерения, признания и отражения в учете фактов хозяйственной деятельности.

4. Использование агрессивных¹ методов учета, основанных на незаконных методах управления.

5. Манипуляция возможными способами ведения бухгалтерского учета в соответствии с существующими правилами и требованиями нормативных документов, которые позволяют компаниям скрыть реальные показатели их финансово-экономической деятельности».

Изначально выделяют два вида искажения финансовой отчетности: преднамеренное и непреднамеренное искажение финансовых показателей.

К непреднамеренным искажениям данных бухгалтерской отчетности относятся действия (или бездействия) ведущие к искажению данных финансового отчета, но при отсутствии умысла, т. е. — ошибки. Например: ошибки при сборе и обработке информационных данных, ошибки при расчетах, арифметические и логические ошибки в учетных записях, неправильное отражение в учете состояния хозяйственной деятельности, неправильная оценка состояния имущества.

Преднамеренные искажения (или недобросовестные действия) совершаются для того, чтобы ввести в заблуждение пользователей финансовой отчетности. В Федеральном стандарте аудиторской деятельности принимают во внимание только недобросовестные действия, которые существенно искажают данные финансовой отчетности. Существенные искажения, способны повлиять на достоверность бухгалтерской отчетности настолько, что специалист может сделать на основе такой отчетности неправильные выводы и принять ошибочные решения.

В результате фальсификации бухгалтерской отчетности выделяют следующие разновидности искажений:

- подмена данных о состоянии активов, капитала, обязательств фирмы в финансовом отчете;

¹ Агрессивный бухгалтерский учет — англ. Aggressive Accounting, недобросовестная практика умышленного искажения отчета о прибылях и убытках с целью введения в заблуждение инвесторов и раздувания курса акций. Сокрытие убытков в пределах филиалов, сокрытие расходов и раздувание бухгалтерских доходов является только некоторыми из примеров «приготовления» бухгалтерской отчетности. (<http://allfi.biz/glossary/eng/A/aggressiveaccounting.php>)

- подмена данных о величине налоговой прибыли;
- фальсификация данных отчета о прибылях и убытках, т. е. искажение данных о доходах и расходах;
- неполное раскрытие информации в примечании к бухгалтерской отчетности.

В любой компании руководство нуждается в полном объеме достоверной информации о состоянии дел фирмы для принятия правильных решений, которые впоследствии станут причиной успеха или неудачи. Инвесторам нужна достоверная финансовая отчетность, чтобы проанализировать инвестиционный потенциал. Банкам необходима финансовая отчетность, чтобы принять решение о выдаче кредита, а многим компаниям отчетность нужна для чтобы определить возможные риски, которые связаны с ведением коммерческой деятельности со своими клиентами, а также с поставщиками.

Приведем несколько примеров компаний, потерпевших большие убытки из-за искаженных финансовых отчетностей:

1) Американская компания Епгоп была авторитетом в энергетической отрасли мирового масштаба. Она создала целый рынок сбыта природного газа и электроэнергии. Организация славилась своей безупречной репутацией, была крайне престижна и являлась образцом для подражания в своей отрасли.

В начале, это была очень прибыльная компания по торговле газом, затем Епгоп начала браться за множество различных проектов, такие как торговля видео онлайн, строительство электростанций в Индии, водоснабжение и т. д. Которые, как оказалось, приносили убытки, но вовремя отдел менеджмента не мог этого обнаружить из-за большого количество приписок в финансовых отчетах. Никто не мог подумать, что компания, некогда столь твердо удерживающая свои позиции, может в одночасье так некрасиво рухнуть. Менеджеры Епгоп систематически завышали результаты деятельности компании с тем, чтобы их акции стоили больше, чтобы принадлежащие им опционы можно было продать дороже. Компания пыталась вести двойную бухгалтерию, предоставляя акционерам, банкирам и государству искаженный вариант финансовой отчетности. Но результат этих махинаций в очередной раз доказывает, насколько сложно управлять столь большой компанией со сложной иерархией, в которой происходит систематическая фальсификация отчетности. Мошенничество в финансовых отчетах компании Епгоп привело к потере 80 млрд долларов рыночной капитализации.

2) Компания Mahindra Satyam (машиностроительный концерн Индии), основатель которой признался в фальсификации данных финансового отчета сразу по четырем пунктам: завышение денежных средств, искажение дохода по процентам, завышение дебиторской задолженности и занижение обязательств. Основатель фирмы признал, что даже незначительные манипуляции с прибылью

было сложно остановить и вернуться к реальному положению дел, так как фирма, показав завышенные ожидания для инвесторов, уже не может занизить данные из-за угрозы поглощения конкурентами.

3) Бухгалтерский скандал затронул корейский концерн LG Group. Его бывшая дочерняя компания ранее привлекла кредиты на сумму 4 млрд долларов — и обанкротилась, в связи с чем против концерна были поданы иски по возвращении долгов. Это был очень громкий корпоративный скандал, который какое-то время был реальной угрозой для всей южнокорейской экономики.

Если говорить об эффективных методах борьбы с корпоративным мошенничеством, включая умышленное искажение бухгалтерской отчетности, стоит вспомнить о теории «Треугольника мошенничества». Согласно данной теории, мошеннические действия, скорее всего, будут трудноосуществимы при исключении хотя бы одного из этих трех факторов, которые приводят к возникновению благодатной почвы для совершения мошеннических действий. Исходя из этого, в борьбе с противоправными действиями в финансовой отчетности следует действовать следующим образом:

Во-первых, ввести эффективную систему внутреннего контроля и корпоративного управления. Чем более эффективна будет эта система, тем меньше возможностей для искажения данных будет у потенциальных мошенников. А эффективная система корпоративного управления позволит быстро обмениваться информацией и оперативно принимать жизненно важные решения если, мошенничество все-таки произошло.

Создать нерушимое кредо компании. Чем более высоким морально-этическим принципам придерживается руководство и владельцы организации, тем сложнее будет сотруднику оправдать свои противоправные действия в отношении компании. К сожалению, реализация этого принципа на практике часто связана с большими трудностями. Конечно, не стоит требовать от своих сотрудников соблюдения всех правил, но четко показывать следование этическим принципам ведения бизнеса и отсутствие терпимости к мошенничеству со стороны руководства необходимо. Но, конечно, самое главное — это на практике придерживаться этих принципов.

Следует произвести четкие процедуры, которые будут направлены на выявление, предотвращение и расследование корпоративного мошенничества. Это повысит эффективность и результативность проводимых расследований, следовательно, заставит потенциальных злоумышленников понять, что наказание неизбежно. Четко прописанные и согласованные со всеми участниками процесса процедуры их взаимодействия позволят избежать соперничества и зон пересечения между разными подразделениями, которые участвуют в процессе противодействия мошенничеству.

Для предотвращения и выявления мошенничества следует использовать современные компьютерные технологии. Проверка корпоративной почты и анализ электронных данных давно стали эффективными инструментами борьбы со злоупотреблениями в западных странах. Но если использовать данный инструмент в нашей стране, следует понимать риски, которые могут быть связаны с нарушением законодательства о защите персональных данных и тайны переписки. Появившиеся не так давно онлайн-кассы, которые мгновенно передают информацию о покупке, продаже товара или услуги в налоговые органы помогают отслеживать финансовые показатели компании в режиме реального времени, что помогает сделать расчеты более прозрачными.

Несмотря на большое количество различных схем искажения данных в бухгалтерской отчетности, все они так или иначе направлены на завышение выручки, прибыли и валюты баланса. Поэтому, даже если использовать только общедоступную информацию, при хорошем анализе, можно выявить признаки мошенничества в отчетности и составить мнение о достоверности представленных в ней данных.

Вызывает подозрение, если происходит частое изменение организационной структуры, если система управления децентрализованная, отсутствует аудиторский комитет и службы внутреннего контроля. Так же сигналами для возможного мошенничества в финансовой отчетности могут быть: частая смена топ-менеджеров в компании, родственные связи между ними, а также отрицательная деловая репутация руководства компании, уменьшение выручки от продаж в совокупных доходах компании, которые, на первый взгляд, остаются стабильными, существенный объем непокрытого убытка, высокая дебиторская задолженность, высокая прибыль при недостатке собственных средств. Также следует обращать внимание на частую смену внешних аудиторов и нахождение подразделений (филиалов) в труднодоступных для аудиторов регионах (например, на территории закрытых территориальных образований).

К сожалению, предоставление пользователям недостоверной, искаженной информации стало распространенным явлением и одной из главных угроз экономической безопасности России. В следствии чего повышается ответственность внутренних и внешних аудиторов, в основе которой лежит понимание структуры, содержания, последствий хозяйственных операций и их влияния на финансовое состояние в целом.

Литература:

1. Трофимова Л. Б. Релевантная финансовая отчетность в условиях развития интеграционных процессов. М.: Инфра-М, 2015—253 стр. www.dx.doi.

- org/10.12737/14656. Монография ISBN 978–5–16–006474–1 ISBN 978–5–16–011689–1 (print) ISBN 978–5–16–104066–9 (online)
2. Трофимова Л. Б., Козлова А. В., Сагаева Э. З. Аудиторская выборка: понятие, методы ее осуществления и риски. Сборник: Внутренний контроль и аудит в системе эффективного управления организацией Изд-во Аудитор Москва, 2017. С. 120–125. ISBN: 978–5–9909657–5–1
 3. Трофимова Л. Б., Козлова М. Э., Кузнецова Д. В. Проблемные вопросы российского аудита Инновации: перспективы, проблемы, достижения Материалы Пятой Международной научно-практической конференции. Москва, 17 мая 2017 г. 2017 Издательство: West-Ost-Publishing house Berlin С. 409–417 ISBN: 978–386297–017–9
 4. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия: Учебник для бакалавров / Л. В. Прыкина. — М.: Дашков и К, 2016. — 206 с.
 5. Шадрина, Г. В. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Г. В. Шадрина. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 514 с.
 6. Казакова, Н. А. Экономический анализ: учебник / Н. А. Казакова. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 274 с.
 7. Словарь юридических и финансовых терминов.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Существующие и новые критерии оценки эффективности внутреннего рынка труда компании

Зимин Артур Александрович, студент магистратуры
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Нижегородский филиал

В статье рассматриваются существующие критерии оценки эффективности внутреннего рынка труда компании. Проанализированы структурные и количественные критерии оценки эффективности внутреннего рынка труда. Впервые разработан критерий для оценки взаимодействия внутреннего и внешнего рынков труда, позволяющий определить эффективность функционирования внутреннего рынка труда. Данный критерий позволяет установить, насколько эффективна деятельность кадровых служб компании по мотивации имеющихся сотрудников повышать квалификацию, профессиональные навыки.

Ключевые слова: *внутренний рынок труда, показатели эффективности внутреннего рынка труда, внешний рынок труда, рабочая сила, деятельность кадровой службы, трудовая деятельность.*

The article examines the existing criteria for assessing the effectiveness of the company's internal labor market. Structural and quantitative criteria for assessing the effectiveness of the domestic labor market are analyzed. For the first time, a criterion was developed for assessing the interaction of internal and external labor markets, which makes it possible to determine the effectiveness of the functioning of the internal labor market. This criterion makes it possible to establish how effective the activity of the personnel services of the company is by motivating existing employees to improve their qualifications and professional skills.

Key words: *internal labor market, indicators of the efficiency of the domestic labor market, external labor market, labor force, personnel service activity, labor activity.*

В настоящее время возрастает значимость распределения трудовых ресурсов для предприятий любого сектора экономики. Важной задачей для обеспечения эффективности трудовой деятельности предприятий, компаний заключается в обеспечении конкурентных преимуществ перед другими предприятиями, в первую очередь, при приобретении рабочей силы, повышении качества товаров, услуг и сокращении производственных издержек. Это находится в прямой корреляции с наймом и управлением персоналом в компании. На данном этапе нежелательны ошибки при подборе персонала — любые недостатки вероятного кандидата на должность могут проявиться в период его работы, провоцируя отрицательные изменения в корпоративной культуре фирмы и принося прямые убытки от плохой работы. Очень часто при поиске кадров вакансии требуют уникальных знаний и навыков, которые связаны со специальным обучением. Предприятию выгодней использовать на новой должности работника, уже ознакомившегося со спецификой предприятия и овладевшего данными навыками, или обучить своего надежного работника, чтобы минимизировать риски, то есть обратиться к внутреннему рынку труда компании. Прием на работу новых сотрудников сопровождается рисками, возрастающими с увеличением обязанностей и перечня ответственности сотрудника, но и с издержками. Низкая текучесть кадров способствует формированию сплоченного и постоянного коллектива, способного решать долговременные стратегические задачи, проявляя себя в виде единого целого, для достижения общих целей. Развитие внутреннего рынка труда состоялось на тех предприятиях, где руководство практикует подготовку и обучение персонала непосредственно на рабочих местах, и может быть обусловлен неформальными отношениями в процессе обучения. Процесс подготовки данного типа носит личностный характер — в учет принимаются особенности рабочих мест в организации.

Персонал при прохождении испытательного срока, а также при осуществлении самой трудовой деятельности адекватно воспринимают изменения в трудовых процессах, следуют традициям, правилам корпоративной культуры, сложившимся особенностям взаимоотношений в коллективе. Все вышперечисленное в совокупности повышает эффективность трудовой деятельности на предприятии, понижает конфликтность в трудовом коллективе. Работодатель экономит средства на наем и обучение новичков, благодаря низкой текучести кадров и закреплению перспективных работников за предприятием [1].

Значимыми являются исследования внутреннего рынка труда предприятия как источника адаптированной квалифицированной рабочей силы, обладающего ресурсами для удовлетворения собственной потребности в кадрах и повышающего эффективность деятельности компании, посредством оптимизации расходов на наём персонала. Внутренний рынок труда — система информационных,

социально-экономических, организационно-правых и ряда других взаимоотношений между руководителями предприятия (работодателями) и работниками.

Понятие «внутренний рынок труда организации» было научно закреплено в концепции П. Доринджера и М. Пиоре [2] в 70-х гг. XX в., как административная организация, в которой регулирование вознаграждения за труд и распределение рабочей силы осуществляется при помощи комплекса административных правил и процедур.

Внутренний рынок труда предприятия — институциональная форма реализации трудового потенциала персонала. Создание условий для его оптимального функционирования и эффективное использование его потенциала позволит повысить устойчивость компании в кризисных условиях [3]. А.Л. Мазиным внутренний рынок труда характеризуется как внутрифирменный в виде системы трудовых отношений, ограниченных рамками одной организации, при которых заработная плата и размещение работников определяются административными правилами и процедурами [4].

Согласно Э. Лазару и П. Ойеру, внутренние рынки труда — это те, где работники извне нанимаются на начальные должности, а более высокие уровни заполняются изнутри. Зарплата определяется внутри компании и может быть совершенно свободна от рыночного давления [5].

Существующие критерии численной оценки эффективности внутреннего рынка труда, недостаточно исчерпывающие. Современный рынок внутреннего труда характеризуется мобильностью, динамичным развитием вследствие активного перехода экономических и социальных отношений на рыночные. В связи с этим, необходима разработка более совершенных, информативных показателей для повышения производительности труда, интенсификации производства, усиления динамики процессов трудовой деятельности.

Целесообразно использования такого показателя, как соотношение сотрудников, принимаемых на работу из внешнего рынка, и численности тех сотрудников, которые заполняют высокие должности из внутреннего рынка. Данный критерий предложено назвать соотношением персонала ресурсов внутреннего и внешнего рынков. Это является наиболее информативным, одновременно простым, показателем. Данный показатель характеризует взаимодействие внешнего и внутреннего рынков труда. Например, если принято 5 сотрудников (4 из них на низшие должности - рабочие, и один - на руководящие позиции) из внешнего рынка, а 30 позиций рабочих мест предприятия было занято из внутреннего рынка, то коэффициент составит 6, что свидетельствует о крайне удовлетворительном состоянии внутреннего рынка труда, его насыщенности. Если извне будет набрано около 30 новых сотрудников, а 5 сотрудников получают повышение по служебной лестнице, то коэффициент составит 0,17, что указывает на низкий

потенциал внутреннего рынка труда компании и заставляет обратиться к специалистам по разработке новых программ по повышению квалификации, улучшению мотивации среди сотрудников, пересмотру существующей стратегии менеджмента на предприятии.

Актуальными также становятся критерии, отражающие новые качественные характеристики имеющегося персонала. К ним следует отнести более доскональное определение характеристик персонала, связанных с образовательным уровнем, прохождением курсов повышения квалификации, численности персонала, владеющего одним или двумя иностранными языками, уровень владения иностранным языком. Данный критерий является очень важным для газонефтедобывающего и перерабатывающего сектора, так как многие аспекты внутрифирменного труда связаны именно с взаимодействием с представителями внешнего рынка. Так, Роснефть имеет подразделение в Сербии, жители которой, несмотря на общие корни с россиянами, вследствие подготовки вхождения в ЕС, запланированного на 2015 год, предпочитают деловое общение на английском языке. Также, поступающее оборудование, технологические линии имеют инструкции на английском языке. Эксплуатация, обслуживание, ремонт оборудования могут требовать знаний английского языка от сотрудников, даже не имеющих высшее образование. Таким образом, критерий оценки доли персонала, владеющим иностранным языком уровня *Intermediat* и выше, является важным и рекомендуемым для внедрения в общую систему оценки эффективности функционирования внутреннего труда.

Традиционно используемые критерии являются отчасти устаревшими, так как, например, показатели текучести кадров не являются показательными, а лишь характеризуют общую стабильность функционирования предприятия, социальную защищенность сотрудников. Более тщательную оценку внутреннего рынка труда могут предоставить иные показатели, разработанные нами. Важными и информативными могут стать критерии уровня конфликтности, приверженности корпоративным ценностям, то есть такие качественные критерии, которые в информационном обществе, вступившем в постиндустриальную эпоху, характеризуют человеческий фактор, при правильной подаче позволяющий сэкономить до 25 % ресурсов персонала.

Следующим информативным показателем, отражающим мобильность персонала, его готовность к самосовершенствованию, повышению квалификации, может стать критерий численности публикаций научных сотрудников компании, число кандидатов и докторов наук на предприятии, наличие лаборатории, где проводятся исследования.

В настоящее время существуют все организационно-правовые предпосылки для создания элемента внутренней среды предприятия, на которых происходит

слияние науки и практических изысканий, позволяющих найти решения для повышения производительности труда, эффективности от использования оборудования, внедренных рационализаторских предложений. Суммирование подобных показателей весьма информативно и исчерпывающе отражает динамику развития предприятия и уровень его сотрудников. А предыдущие критерии, традиционно используемые кадровыми службами при сборе статистики по предприятию, являются более типичными для индустриального общества с его приверженностью к экстенсивному труду.

В результате аналитического обзора научно-исследовательской литературы по данной тематике установлено, что многие исследователи считают, что заполнение внутреннего рынка труда происходит изнутри, когда сотрудники получают повышение внутри организации. В большинстве случаев, это происходит действительно так, но такие ситуации, как понижение в должности работника также имеют место, а это относится к перемещениям внутреннего рынка труда.

Также возможны ситуации, когда сотрудники получают распределение в новый отдел, дивизион, новый город на аналогичную должность в связи с расширением компании. Это также относится к трансформациям на внутреннем рынке труда, но происходит по горизонтали, а не по вертикали, с сохранением статуса, должности сотрудника, но вероятным повышением оплаты труда вследствие изменения рабочего места и связанных с этим неудобств по адаптации как компенсирующего средства. Предложена схема движения на внутреннем рынке труда организации. Данная схема является универсальной.

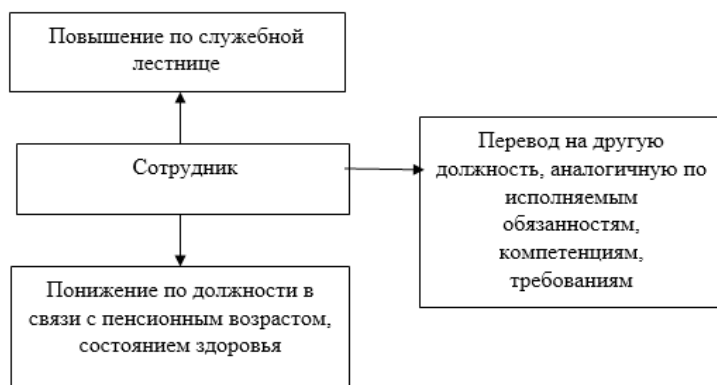


Рис. 1. Трансформации на внутреннем рынке труда по горизонтальному и вертикальному направлениям (разработано автором)

Для оценки эффективности функционирования внутреннего рынка труда, разработана следующая система показателей [6]:

Таблица 1. Основные показатели внутреннего рынка труда

1. Обеспеченность компании рабочей силой	Дополнительная потребность в трудовых ресурсах: — Источники удовлетворения дополнительной потребности — Направления высвобождения персонала
2. Качественный состав кадров:	Структурные показатели: — доля сотрудников в зависимости от образовательного уровня; — доля сотрудников, составляющих основу персонала предприятия — доля сотрудников, прошедших курсы повышения квалификации (дополнено автором), — доля сотрудников, прошедших курсы иностранного языка (дополнено автором), — доля сотрудников, прошедших курсы компьютерной грамотности (дополнено автором), — доля сотрудников, прошедших зарубежные командировки (дополнено автором), — доля сотрудников, участвовавших в научных конференциях (дополнено автором), — доля сотрудников, проявляющих активность в спортивно-массовых мероприятиях, выражающих активную гражданскую позицию (дополнено автором) Расчетные показатели: — средний возраст работников; — средний трудовой стаж.
3. Эффективность использования кадров	3.1 Коэффициенты: — оборота кадров; — текучести кадров. 3.2 Расчетные показатели: — использование годового и внутрифирменного фонда рабочего времени; — прирост объема производства вследствие повышения эффективности использования труда; — средняя скорость должностного продвижения, дифференцированного по категориям работников.

В настоящее время на российском рынке труда происходят кардинальные изменения, проявляющиеся в структурном перераспределении позиций на внешнем рынке труда, оказывающих непосредственное влияние на внутренний рынок труда. Так, в ситуации кризиса, пролонгации санкций, удорожании бивалютной корзины, ограниченности вследствие этого федерального бюджета отмечается сокращение рабочей силы непроизводительного сектора (например, в банковском секторе операционистов, что также связано с внедрением цифровых технологий). В то же время, в результате ориентации страны на импортозамещение сектор внешнего рынка труда приобретает большую ориентированность на привлечение

ресурсов в производительный сектор — в сельское хозяйство, промышленность и т. д. Внутренний рынок труда также затрагивают подобные изменения, т. к. имеет место пересмотр затрат на приобретение новых сотрудников извне в связи с тем, что накопленный рудовой потенциал, стремление людей задержаться на рабочем месте, потребность в стабильной, даже пусть менее оплачиваемом рабочем месте, минимальных рисках, привязанность к трудовому коллективу.

Таким образом, возникает необходимость в изучении внутреннего рынка труда, чему уделялось недостаточное внимание вследствие расширенного внешнего рынка, наличия безработицы. Сокращения непроизводительных, нецелесообразных, экстенсивных должностей является приметой времени, наглядно отражает совокупность многогранных социально-экономических процессов, происходящих в России. Внешние вызовы обуславливают сохранение трансформаций на высоком уровне. Использование ресурсов трудовой силы, уже имеющихся на предприятии, положительный пример японской системы труда обращают на себя в настоящее время самое пристальное внимание специалистов, чьи исследования направлены на повышение производительности труда, корпоративной деятельности, что является интересом всех участвующих во взаимодействии сторон — работодателей, сотрудников всех звеньев иерархической служебной лестницы.

Литература:

1. Мазин А. Л. Сегментация рынков труда: внутренние и профессиональные рынки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kaus-group.ru/knowledge/300-articles/material/45/>, http://www.elitarium.ru/2009/04/06/segmentacija_rynkov_truda
2. Doringe, P. Internal labor markets and manpower analysis / P. Doringe, M. Piore. — Lexington: Heath, 1971. — 28 p.
3. Карлова А. В. Понятие внутреннего рынка труда и его взаимосвязь с внешним рынком // Вестник ВГУ. Серия экономика и управление. 2015. — № 3. — С. 11–16.
4. Мазин А. Л. Экономика труда: учеб. пособие / А. Л. Мазин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 575 с.
5. Edward P. Lazear, Paul Oyer. Internal and External Labor Markets: A Personnel Economics Approach // Labour Economics, 2004, V.11, (5, Oct).
6. Карлова А. В. Показатели для оценки эффективности функционирования внутреннего рынка труда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=57664> Дата обращения 17.04.2018

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Особенности управления человеческими ресурсами для эффективной реализации строительных проектов

Агаева Кенуль Асаф кызы, кандидат экономических наук, доцент
Азербайджанский университет архитектуры и строительства (г. Баку)

Строительство — это процесс, который требует, в первую очередь, создания необходимой инфраструктуры. Крупномасштабное строительство — это многозадачный процесс. Обычно данный процесс управляется проект-менеджером и направляется руководителем строительства, инженером и архитектором. Для успешного завершения строительного проекта внимание должно быть уделено очень многим вопросам, в том числе, управление и планирование, человеческие ресурсы, безопасность и здоровье, потребности заказчика, финансовые и экономические ограничения. В данном исследовании наибольшее внимание уделено управлению человеческими ресурсами. В настоящее время управление человеческими ресурсами и человеческие ресурсы полностью заменили понятие «управление персоналом», которое означает процесс управления людьми в организациях. Управление человеческими ресурсами же подразумевает наем работников, развитие их способностей, использование, поддержку и компенсацию их услуг в соответствии с задачами и требованиями организации. Данная статья делает акцент на совершенствование человеческих ресурсов для устойчивого развития строительных организаций, а также анализирует факторы, влияющие на формирование человеческих ресурсов, а также выявляет методы и пути их повышения и совершенствования.

Строительные проекты имеют большие проблемы и количество их день изо дня растет. Хотя по сравнению с другими отраслями экономики, в данной отрасли человеческий фактор используется в большей степени, управление

человеческими ресурсами в строительстве продолжает оставаться неадекватной и неэффективной. Поэтому данная проблема должна быть выявлена и методы совершенствования человеческих ресурсов, необходимые для успешного завершения строительного проекта должны быть четко сформулированы. В результате опроса, проведенного среди работников строительных организаций, были выявлены конкретные проблемы. Это роль руководителя строительного проекта, коммуникации среди членов команды, неэффективная командная работа и отсутствие конкретной организационной культуры, которая бы направляла деятельность работников. К основным путям разрешения данных проблем могут быть отнесены более эффективные коммуникации среди членов команды, назначение более опытного руководителя и высококвалифицированных работников.

Проблемы строительства в плане управление человеческими ресурсами изучаются повсеместно в Европе, Австралии и Азии. Конечно же, имеется большое количество особенностей каждой культуры, которые должны быть учтены в управление человеческими ресурсами. Данной тематике посвящены статьи в журналах, газетах, различные книги и монографии. Анализ авторов различается в соответствии с их опытом, видением проблемы, но цель одна — совершенствовать человеческие ресурсы для эффективного воздействия на результаты строительных организаций. Предыдущие исследования в области управление человеческими ресурсами не полностью охватывали сущность человеческих ресурсов с точки зрения их эффективности и путей совершенствования. Согласно Слотту (2) УЧР подразумевает комплекс функций, относящиеся в основном к тренингам, карьерному росту, развитию организации и т. д. В дополнении к этому, УЧР означает повышение способностей обучаться на всех уровнях организации, продвижение культуры обучения как одно из направлений бизнес-стратегии и повышение попыток организации достичь высокой производительности. УЧР — это академический предмет, включающий развитие знаний и опыта и повышение производительности. Сильная система УЧР — это самый ценный актив строительных компаний 21 века, так как производительность предприятия тесно связана с его стратегиями. С частыми изменениями в технологии, нуждами работников, существующего рынка и конкурентной средой, планирование человеческих ресурсов стало важной задачей для эффективного развития. Планирование человеческих ресурсов включает планирование потребностей в будущих работниках, необходимые способности, персональное развитие.

В соответствии с исследованиями Пинто и Холтса, для успешного завершения строительного проекта необходима реализация важных факторов [1]:

1. Миссия проекта: определение основных целей и направлений проекта
2. График проекта: детальное описание каждого этапа необходимого для реализации проекта

3. Консультация сторон: коммуникации и консультации всех вовлеченных сторон

4. Технические задачи: наличие необходимой технологии и знаний для реализации специфических технических заданий

5. Принятие клиента: акт «продажи» конечных проектов конечным пользователям.

6. Мониторинг и обратная связь: своевременное предоставление комплексной контрольной информации на каждом этапе процесса внедрения.

7. Сообщение: наличие соответствующей сети и передача необходимых данных всем ключевым участникам.

8. Устранение неисправностей: способность справляться с неожиданными кризисными ситуациями и отклонениями от плана.

9. Поддержка управления: готовность высшего руководства предоставить необходимые ресурсы и полномочия / полномочия для успеха проекта.

10. Персонал (набор, отбор и подготовка): набор, отбор и подготовка необходимого персонала для команды.

Персонал был помещен под номером 10 в последовательности коэффициента успеха проекта. Это означает, что люди имеют меньший вклад в успех проекта, что является достаточно сомнительным показателем. Авторы этой статьи попытались выдвинуть другое утверждение, согласно которому было осознано, что успех проекта зависит от этапа жизненного цикла проекта, который представляет собой концептуальный этап, этап планирования, этап выполнения и этап завершения.

В рамках классической литературы по управлению человеческими ресурсами всегда утверждается, что для обеспечения оптимального вклада в работу фирмы, стратегия и практика управления персоналом должна быть интегрирована как с основной стратегией фирмы — так называемая вертикальная стратегическая интеграция — и друг с другом — так называемая горизонтальная интеграция.

Таким образом, ориентация функций и целей УЧР должна быть согласована со стратегией организации. Если «управление проектами» считается стратегией компании, это означает, что политика, процессы и практика HRM в проектно-ориентированной компании должны поддерживать данную стратегию. Данный подход к УЧР отличается от процессов и методов традиционного УЧР, который предназначен для организации, управляемой классическим образом. В данных компаниях акцент делается не на проекты, а на конечные продукты и сервисы. Кроме того, требования к работе четко определены и стабильны. Существует большая разница между типичным УЧР и УЧР, ориентированной на проект компании. Эти различия связаны с самими людьми и рабочей средой. Руководство должно применять свою политику и стратегию в соответствии с потребностями

своих сотрудников. Это делается для того, чтобы они могли позитивно реагировать и вносить свой вклад в работу компании.

Другим важным элементом УЧР является создание организационной культуры. Понятие организационная культура глубоко внедрилось в бизнес лексикон в последнее время. Управление человеческими ресурсами в условиях повышенного уровня конкуренции требует применения различных подходов для более эффективного его использования. Концепция корпоративной культуры была разработана на Западе. В Азербайджане ее широкое использование затруднено отсутствием исследований, которые помогли бы учесть ценностную основу поведения персонала: совместимость различных типов культур, в том числе национальных, феномен сопротивления персонала корпоративным нововведениям др. Несмотря это, данная концепция представляется перспективной для Азербайджана. Корпоративная культура сегодня остается одним из наиболее действенных инструментов адаптации, развития и мотивации персонала.

Согласно определениям различных авторов, организационная культура — это ценностная основа поведения персонала, а корпоративная культура — это система согласованных ценностей, выделяющих организацию из прочих подобных и ориентированная на определенного потребителя ее товаров или услуг и являющуюся фактором ее привлекательности для потребителей, а следовательно, и фактором конкурентоспособности [2].

Организационная культура относится к вере и ценностям, существующим в организации долгое время, которые оказывают влияние на поведение работников компании. Руководители также корректируют свое поведение для достижения целей организации, соответствующих организационной культуре и этим воздействуют на результаты деятельности организации.

Одним из ключевых слов в определении организационной культуры являются «сильная», «инновационная», «командная» или даже «токсичная». Что же на самом деле подразумевается под этими понятиями?

На практике организационная культура определяется как работники взаимодействуют друг с другом. Организационная культура изучает поведение работников, это не побочный продукт результата деятельности организации или же что-то дополнительное к основной. Именно лидеры своим поведением влияют на формирование и принятие организационной культуры работниками.

Согласно исследованию, проведенному М. А. Колмыковой в статье «Особенности организационной культуры компаний строительного профиля», организационная культура компаний строительного профиля в глазах сотрудников предстает элементами иерархичного подчинения, четкого следования существующим правилам, отсутствием инициативности со стороны сотрудников. Организационная культура характеризуется как преимущественно формальная.

Согласно данным исследования в рассматриваемых компаниях вряд ли существуют сильные неформальные группы, об этом говорит низкая сплоченность коллективов. Ощущение временности своего пребывания в организациях не позволяет сотрудникам идентифицировать себя с организацией. Примечателен тот факт, что группа сотрудников, работающих в организациях строительного профиля более 12 лет, не демонстрирует в ответах успешности и перспективности своей деятельности, многие позиции, отмеченные ими, схожи с ответами «новичков» [3]

Данное исследование показало, что организационная культура строительных организаций в силу специфики отрасли, еще далека от совершенства и руководителям еще предстоит много работы для эффективного использования данного механизма в УЧР.

Литература:

1. Pinto JK, Holt GD. (1988). Variations in critical success factors over the stages in the project life cycle. *Journal of Management* 14 (1).
2. И. В. Андреева, О. Б. Бетина Организационная культура: учебное пособие. Санкт-Петербург, 2010.
3. М. А. Колмыкова. Особенности организационной культуры компаний строительного профиля. Журнал «Знание. Понимание. Умение». 2010. — № 2.

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Торгово-экономические отношения между Россией и Китаем на современном этапе развития

Пташкина Екатерина Сергеевна, аспирант
Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет
(г. Владивосток)

Отношения между Китаем и Россией играют ключевую роль как в Азиатско-Тихоокеанском регионе, так и в мире в целом. Отношения этих стран обусловлено их географической близостью, взаимодополняемостью их экономических моделей, а также рядом других факторов.

В Центральной Азии в последнее время активно развиваются интеграционные процессы, инициируемые этими странами. В этой связи перед исследователями с новой силой встает актуальная задача изучать российско-китайское взаимодействие на современном этапе.

Современная основа российско-китайских отношений была заложена 5 марта 1992 года, когда было подписано Соглашение о торгово-экономических отношениях между КНР и Россией, что послужило договорно-правовой базой сотрудничества двух государств. В период с 1992 по 1999 гг. между странами было подписано около 100 различных документов, детализирующих экономические отношения России и КНР. Вследствие чего в начале второго тысячелетия Россия и Китай добились активных экономических взаимоотношений, так с 2000 по 2009 гг. совокупный объем двусторонней торговли России и Китая увеличился в 7 раз и достиг 55,9 млрд долл. США. Кризис 2009 года немного снизил товарооборот между двумя странами, однако в 2010 снова вырос, а к 2014 году составил 95,3 млрд долл. США [1].

На сегодняшний день торговые отношения между Россией и Китаем находятся на достаточно высоком уровне, и продолжают развиваться. Так, во внешней

торговле России, Китай занимает лидирующие места по всем категориям, в частности по товарообороту, импорту и экспорту. Рейтинг 5 стран по товарообороту представлен в таблице 1 [2,3].

Таблица 1. Рейтинг стран по товарообороту с Россией за 2015–2017 годы, в млн долларов США

Место	Страна	2015	2016	2017	Темп прироста, % 2017/2015	Темп прироста, % 2017/2016
1	Китай	63553,1	66123,3	86964,3	36,84	31,52
2	Германия	45791,9	40709,9	49975,4	9,14	22,76
3	Нидерланды	43944,4	32281,9	39504,5	–10,10	22,37
4	Беларусь	24218,9	23844,0	30192,9	24,67	26,63
5	Италия	30613,6	19813,0	23940,1	–21,80	20,83

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что товарооборот между Россией и Китаем, за анализируемый период постоянно возрастал. Так, за весь период, товарооборот между странами увеличился на 23411,2 млн долларов США, что в относительном выражении составило 36,84 %. По сравнению с предыдущим годом, товарооборот между странами также вырос, что в относительном выражении составило 31,54 %. Данный факт характеризует положительную динамику в развитии торгово-экономических отношений России и Китая.

По итогам 2017 года Китай является крупнейшим внешнеторговым партнером России, его доля во внешнеторговом обороте нашей страны занимает 14,9 % от общего объема товарооборота.

Рост товарооборота между Россией и Китаем с января 2016 года по январь 2017 года составляет 34 % [4].

Для более детального понимания сотрудничества, необходимо рассмотреть структуру экспорта и импорта между странами, а также их динамику развития, товарную структуру.

Так, в экспортных отношениях первое место также занимает Китай (табл. 2) [2, 3].

В структуре экспорта из России в Китай основную долю занимают следующие виды товаров: минеральные продукты, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, машины, оборудование и транспортные средства, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, продукция химической промышленности, металлы и изделия из них. Наибольший удельный вес в экспорте занимают минеральные продукты, их доля в 2017 году составляет 67,8 %, в 2015 году их доля составляла 69 %.

Таблица 2. Рейтинг стран по экспорту России за 2015–2017 годы, в млрд долларов США

Место	Страна	2015	2016	2017	Темп прироста, % 2017/2015	Темп прироста, % 2017/2016
1	Китай	28602,3	28018,4	38922,0	36,08	38,92
2	Нидерланды	40848,7	29260,5	35611,3	–12,82	21,70
3	Германия	25351,4	21256,7	25747,4	1,56	21,13
4	Беларусь	15350,0	14216,3	18424,6	20,03	29,60
5	Турция	19291,3	13581,8	18220,7	–5,55	34,16

Наименьший удельный вес приходится на группу металлов и изделий из них, их доля в 2017 году по сравнению с 2015 годом возросла на 0,3% и составила 1,6% против 1,3% в 2015 году. Незначительный процент в экспортных отношениях России и Китая составляет группа драгоценных металлов и камней, их доля в общем объеме экспорта в 2015 году составляла 0,1%, а в 2016 году — 0,4% [4].

Рассматривая импортные отношения России с другими странами, можно также составить рейтинг из 5 стран, которые наиболее эффективно сотрудничают. Данные представлены в таблице 3. Лидирующую позицию по импорту также занимает Китай [2,3].

Таблица 3. Рейтинг стран по импорту России за 2015–2017 годы, в млрд долларов США

Место	Страна	2015	2016	2017	Темп прироста, % 2017/2015	Темп прироста, % 2017/2016
1	Китай	34950,8	38104,8	48042,3	37,46	26,08
2	Германия	20440,5	19453,2	24228,0	18,53	24,55
3	Соединенные Штаты Америки	11453,5	10702,6	12498,5	9,10	16,78
4	Беларусь	8868,9	9627,7	11768,3	32,69	22,23
5	Италия	8320,0	7840,1	10101,4	21,41	28,84

Проанализировав товарную структуру импорта России и Китая можно выявить следующие основные группы товаров: машины, оборудование и транспортные средства, текстиль и обувь, продукция химической промышленности, металлы и изделия из них, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Наибольший удельный вес в структуре импорта составляет группа машин, оборудования и транспортных

средств. Доля данной группы товаров составляет в 2017 году 59%, в 2015 году их доля была отмечена на уровне 54,7%. Наименьшую долю в структуре импортных отношений в 2017 году составляют группы минеральных продуктов и драгоценных металлов и камней. Их доля в 2015 и 2017 годах составляет 0,4% и 0,3%, и 0,2% соответственно [4].

Помимо развивающегося сотрудничества в таких отраслях как электронная торговля, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, индустрия развлечений и строительство (станции московского метро и развитие наземной инфраструктуры), Китай и Россия продолжают укреплять связи за счет роста товарооборота и масштаба сотрудничества в стратегических отраслях. К ним относится нефтегазовая отрасль: Китая владеет акциями в стратегических проектах, таких как Ямал СПГ. Значимые проекты также ведутся в сфере инфраструктуры, которые предполагают следующие проекты: высокоскоростная железная дорога, соединяющая Москву и Пекин. Также создаются проекты в области обороны, авиации и даже атомной энергетики — плавучие атомные электростанции, которые обычно представляют собой сектор высокой степени секретности для каждой страны [5].

Резюмируя, выше сказанное, можно сказать, что сотрудничество России и Китая будут взаимовыгодными для обеих сторон. С одной стороны, оно может частично восполнить дефицит Китая в поставках нефти, угля и газа, а с другой, — облегчить трудности российских энергетических предприятий в недостатке средств, а также будет способствовать социально-экономическому развитию России.

Литература:

1. Гришин О. Е., Пронина О. С., Российско-китайские отношения: некоторые векторы и перспективы развития [Электронный ресурс] — Режим доступа: <file:///C:/Users/user/Desktop/89-88-1-PB.pdf>
2. Трофимчук Г. Российско-китайские отношения — основа глобальной стабильности // Жеминь жибао — 2014. — 20 марта.
3. Центральны банк Российской Федерации — Внешняя торговля товарами и услугами [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/? PrtId=svs>
4. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095
5. Внешняя торговля России [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2018-03/dinamika-torgovli-rossii-s-kitaem-v-2010-2017-godah/>

6. Китай и Россия в 2017 году: сложный путь роста [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-and-russia-in-2017/\\$FILE/ey-china-and-russia-in-2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-and-russia-in-2017/$FILE/ey-china-and-russia-in-2017.pdf)
7. Российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/>

ТУРИЗМ

Разработка рекомендаций по организации электронного офиса современной туристской фирмы

Фролов Виталий Николаевич, преподаватель

Казанский национальный исследовательский технологический университет

Валишина Диана Айдаровна, педагог дополнительного образования
МБУ ДО «Центр детского творчества «Детская академия» г. Казани»

В ходе работы было рассмотрено современное состояние туристской деятельности. В частности, был проведен анализ туристской деятельности, рассмотрено значение ИТ в туристической сфере и возможности ее автоматизации. Нами было уделено внимание анализу деятельности туристических фирм на примере агентств: «Пилигрим», «Магеллан Трэвел», «Желтый страус» — дана общая характеристика и проведен SWOT-анализ. Также были проанализированы ИКТ туристических фирм и даны рекомендации по применению инновационных форм организации электронного «офиса» турфирм.

Ключевые слова: сайт, туристическая фирма, CRM, агентство, обратная связь, сфера туризма, клиент, работа, тур, конкуренция, информация.

Объектом исследования настоящей работы является «офис» современной туристической фирмы. Предмет исследования данной работы — разработка рекомендаций по совершенствованию применения «офиса» туристической фирмой.

В качестве теоретической основы исследования были выделены научные основы и достижения менеджмента, маркетинга, туристического дела и гостиничного бизнеса. Выдвинутые задачи и достижение поставленной цели решались посредством применения общенаучных методов познания: анализа и синтеза, индукции и дедукции, обобщения, аналогии, системного и логического методов, а также частно-научных методов: аналитического, метода сравнения, SWOT-анализа.

Рассматриваемая проблема является междисциплинарной и для ее решения мы обратились к работам авторов различных сфер, а именно: сферы IT, организации бизнес-деятельности и туристской деятельности. Перечислим некоторых из авторов, которые внесли большой вклад в разработку обозначенных проблем. Бакшт К. генеральный директор и собственник компании «Baksh Consulting Group», автор технологии построения профессиональных отделов продаж, который входит в ТОП-3 самых издаваемых и читаемых бизнес-авторов в России, ведущий эксперт и лучший бизнес тренер по продажам и управлению продажами. Гаранин Н. И., Забаев Я. А., Сеселкин А. И. авторы книг о применении информационных технологий в туризме. Попова Р. Ю. занимающаяся изучением влияния маркетинга, рекламы и информации в сфере туризма. Сазонов В. М. рассматривающий в своих работах сравнительный анализ социально-сетевых проектов. Рассмотренные авторы каждый в свое время произвели фурор в разработке данной темы, также для изучения вышеозначенного вопроса были использованы работы и других авторов.

«Международный туризм продолжает устойчиво расти и способствовать созданию рабочих мест и благосостоянию людей по всему миру», — отмечает Генеральный секретарь ЮНВТО Талех Рифаи [1]. Последнее исследование экспертов ЮНВТО демонстрирует уверенность в позитивных показателях 2017 года — 63 % респондентов (около 300 человек) ожидают, что 2017 год продемонстрирует «значительно лучший» результат для туризма [2].

О масштабности индустрии туризма можно судить по тому факту, что в настоящее время в индустрии, по данным международных туристских организаций, заняты около 100 миллионов работников разного уровня, разных специальностей и квалификаций. За последние десятилетия, туризм испытал дальнейшее расширение и диверсификацию, став одним из крупнейших и наиболее динамично развивающихся секторов экономики в мире.

Все это диктует необходимость автоматизации работы для более эффективной деятельности. Самая элементарная автоматизация работы турагентства начинается обычно с использования таблиц в «Excel» для ведения списка заказов и «Word» — для печати бланков. Довольно часто агентства прибегают к использованию бесплатного программного обеспечения, позволяющего автоматизировать печать шаблонов договоров и кассовых ордеров. К недостаткам подобного подхода можно отнести отсутствие возможности совместной работы над файлами и необходимость постоянного ввода одних и тех же данных. Например, ФИО клиента необходимо ввести как минимум трижды: в список, в договор и в приходный кассовый ордер. Большое количество агентств находятся на стадии подобной «автоматизации», но оставшаяся часть идет дальше. Следующей ступенью автоматизации является Office 365. А организации,

желающие автоматизировать работу, которые при этом не хотят работать с нелицензионным «Офисом», отдают предпочтение коммерческим профессиональным программам [3, с. 58].

Коммерческие программы обходятся не дороже профессионального «Офиса», а возможностей в них намного больше. Отличия между популярными программами во внешнем интерфейсе, а их функции остаются неизменными: справочник клиентов, список заказов, туристические справочники, реестр платежей, печать различных документов, справочник пользователей, подразделений и управление правами доступа.

В настоящее время вариантов автоматизации фирмы большое количество, среди них можно выделить: онлайн-приложения, CRM, SaaS и облачные решения.

Исходя из проведенного исследования выделим требования к возможностям идеальной программы: она должна позволять вести учет заказов тура и клиентов; печатать договор с клиентом и прочие печатные формы; учитывать работу с кассой и безналичными платежами; вести учет обращений клиентов и строить «воронку продаж», демонстрирующую количество обращений или звонков, ставших заказами; поддерживать обмен данными с «1С Бухгалтерией». Сверх того, возможна интеграция программы и с «банк-клиентом» для автоматического выполнения безналичных платежей [4].

Индустрия туризма, представляет собой одну из крупнейших отраслей мировой экономики, которая развивается семимильными шагами. Благодаря социальному, политическому и экономическому прогрессу за последние десятилетия туризм стал доступен широким слоям населения. В условиях, которые диктует наше время, турфирмы вынуждены бороться за свое место на этом рынке, а при наличии возможностей, стремиться к расширению своего бизнеса.

Хорошая современная турфирма — это та турфирма, которая умеет зарабатывать деньги. То есть обладает всеми признаками правильно выстроенного туристического бизнеса. С этой точки зрения, важнейшими факторами для успешного развития бизнеса туристической компании являются: офис, ассортимент услуг и «товаров», технология работы, персонал, рекламная кампания, сайт и т.п [5, с. 50].

Нами были рассмотрены три туристические фирмы города Казани: 1. Турагентство «Пилигрим»; 2. Туристическое агентство «Магеллан Трэвел»; 3. Агентство путешествий «Желтый страус», которые мы изучили с помощью SWOT-анализа. Структура анализа обозначена на рисунке 1:



Рис. 1. SWOT-анализ

SWOT-анализ является центральным методом экспертной оценки уровня развития туристических фирм в рамках проведения экономической диагностики, осуществляемой в процессе стратегического планирования. [6, с. 93]

Итак, перейдем к результатам анализа туристических агентств.

1. У «Туристического агентства «Пилигрим» есть сильные стороны, которые отличают его от других. Это агентство с почти двадцатилетней историей, у которого есть хороший, красочный сайт, также стоит отметить присутствие турагента в социальных сетях. Агентство представило календарь туров для клиентов на своем сайте, так, каждый желающий может выбрать тур, который будет соответствовать потребностям, погодным условиям и т. п. Отметим, что забота о клиентах, способствует наращиванию базы клиентов и их лояльности, что в перспективе положительно сказывается на развитии турагентства. При этом заметим, что необходима работа со слабыми сторонами. У агента плохо развиты услуги по предоставлению турпродуктов внутреннего туризма, однодневных туров и туров на выходные дни внутри РФ. Проработав данные стороны можно увеличить приток клиентов, а значит, и повысить уровень доходов агентства. Сейчас турагентство «Пилигрим» может освоить новый рынок сбыта на территории РТ, расширив свое представительство на территории республики. Принимая в расчет высокую конкуренцию, агентству нужно продолжать наращивать свой потенциал. Повысить уровень информирования населения о своих услугах посредством размещения скрытой рекламы. Продолжать разрабатывать рекламу, которая отличала бы продукты данного турагентства от других.

2. У агентства «Магеллан Трэвел» можно выделить больше положительных черт, нежели отрицательных, которые коренным образом отличают его

от выбранных к рассмотрению турагентств. Так, агентство «Магеллан Трэвел» предоставляет широкий спектр доступных турпакетов, на сайте можно найти горящие туры, акции. Отдельным направлением выделено предоставление туристических услуг в городе Казань в формате однодневных туров, туров для школьников, сборных туров. У агентства есть свой живой журнал, такое дополнение может привлечь клиентов, предоставить им дополнительную информацию о путешествиях, развеять сомнения и мифы, важно отметить примечательную ссылку, турагент позаботился о том, чтобы журнал был интересен и мужчинам, для которых есть отдельная тематическая ссылка. На сайте можно найти информацию о наградах и сертификатах от ведущих туроператоров России, что может способствовать повышению уровня лояльности клиентов турагенту. Турагентство располагает единой справочной службой, представительство агентства выходит за пределы столицы, есть офисы в Нижнекамске и Альметьевске. Также отличительной чертой, которая является достаточно привлекательной и комфортной в покупке и выборе туров — это опции корзины, понравившиеся туры можно добавить в корзину и оплатить онлайн, также можно заказать звонок и помощь в подборе тура. К сторонам, которые требуют доработок можно отнести не красочность сайта, назойливо всплывающее окно консультанта с неприятный звуком и «заброшенность» сайта в вопросе истории агентства, что не допустимо в условиях жесткой конкуренции (нет обновления с 2015 года).

3. Исходя из анализа Агентства путешествий «Желтый страус», можно сделать следующие выводы: к положительным сторонам, которые повышают статус и престижность агентства путешествий можно отнести сотрудничество с ведущими туроператорами России, чье число постепенно растет. Также можно отметить, что выделено отдельное направление туристических предложений: детского, молодежного, санаторного отдыха, свадебных туров и т. д. На сайте агентства можно найти отзывы клиентов. Но также можно выделить и недочеты в его работе. Web-сайт является лицом фирмы и обратной связью с клиентами, как имеющимися, так и будущими. На сайте отсутствует возможность обратной связи, сайт мало привлекателен внешне и не очень удобен в использовании. Также неблагоприятным является и расположение офиса, отдаленно от центра города и при этом отсутствует вывеска турагентства на здании. Недостаточно сильно развиты предложения по внутреннему туризму, что может быть хорошим подспорьем в условиях нестабильного финансового положения из-за частой смены валют. Агентство путешествий «Желтый страус» достаточно молодая фирма, ввиду чего она является малоизвестной, в условиях жесткой конкуренции необходимо обращаться к эффективным методам раскрутки и рекламы, включение специальных предложений, доступных только данной фирме, которые будут отличать их от других агентств на рынке туристической сферы.

Как видно из SWOT-анализа и опыта развития туристической отрасли предыдущих лет — роль ИКТ в туризме велика, ведь именно информация является объектом деятельности туристской отрасли, а они способны обработать информацию оптимально, с максимальной эффективностью для отрасли. Можно сказать, что ИКТ — это средство связи. Сюда мы отнесем компьютерные сети (телефонные, компьютерные), сотовую связь, электросвязь (оптоволоконные, радио, спутниковая), компьютерные устройства (компьютеры, сотовые телефоны, телевизоры, ТВ-панели, принтеры, сканеры, 3д-принтеры, игровые приставки, симуляторы) и т. д. [7].

В настоящее время наиболее перспективными технологиями, которые применяют в турфирмах, являются облачные технологии. В процессе использования облачных сервисов моментально станут очевидны преимущества, а именно: доступность, мобильность, экономичность, арендность, гибкость, высокая технологичность, надежность. В качестве облачных программных продуктов можно перечислить следующее: программа МоиДокументы-Туризм, система онлайн бронирования, калькулятор расчета себестоимости туров, встраиваемые онлайн формы, бронирование гостиниц и т. п.

МоиДокументы-Туризм — это программа, которой достаточно для успешных продаж и организации туристического бизнеса. Она предоставляет возможность общаться с клиентами, формировать документы и отчеты, управлять своими задачами, контролировать продажи в любом месте. МоиДокументы-Туризм упрощает работу, делая ее быстрой, простой и удобной, а значит и эффективной [8].

В наше время практически у всех туристических фирм в России есть свой Web-сайт. Сайт помогает продавать продукты турфирм, выделим составляющие идеального сайта для туристических агентств:

1. Дизайн сайта для турфирмы имеет очень большое значение. Пользователи зачастую не доверяют сайтам, которые имеют ошибки в html-верстке, некорректно отображающимся в разных браузерах, созданных на основе бесплатных шаблонов. Дизайн сайта — это лицо туристической фирмы.

2. Материалы и фотографии, которые представлены на сайте фирмы. Клиентам нужна наиболее детальная информация о предстоящем отдыхе, поэтому на сайте необходимо наличие: подробного описания отеля, включенных и не включенных в стоимость тура экскурсий, информации о местных достопримечательностях и т. п.

3. Поиск тура и онлайн бронирование.

4. Скидки и акции. Ни что не стимулирует продажи так, как понижение цен.

5. Интеграция с социальными сетями, которые для многих людей являются основным каналом коммуникации.

6. FAQ.

7. Возможности для печати страниц.

Сайты при недостатке денег можно создавать самостоятельно на бесплатных платформах. Они менее функциональны, но при этом можно найти и настроить на них: живую ленту, чаты, диски, календарь, группы и многое другое, а главное бесплатно. Сайты в CRM. Такой сайт или лендинг можно создать за 15 минут.

Расширяет возможности фирмы IP-телефония, для начинающих бизнес в туристической сфере можно использовать: виртуальные АТС от Яндекс. Это удобный, качественный, простой и главное не требующий больших финансовых вложений бонус в работе фирмы.

Также нельзя обойти стороной LockChain — это один из многообещающих проектов на базе блокчейн в сфере туризма, предполагающий упрощение отношения между отелями, арендодателями и арендаторами жилой недвижимости путем упразднения комиссии и исключения посредников. Таким образом, главная задача стартапа — сделать жизнь туристов проще, комфортнее, а путешествия доступнее.

Блокчейн позволяет сдавать апартаменты по более низкой цене (на 20 % меньше, чем в среднем на рынке), что не отражается на прибыли арендодателей. К оплате на платформе принимают криптовалюты (BTC — биткоин, ETH — эфириум), фиатные валюты, и, конечно же, собственные деньги проекта — LOC. Для дальнейшей реализации своей идеи создатели LockChain решили выйти на ICO (форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества новых единиц криптовалют, полученных разовой или ускоренной эмиссией).

Технологии блокчейн представляют собой кардинально новый подход к организации деловых операций. Они знаменуют новое поколение надежных и умных приложений для регистрации и обмена физическими, виртуальными, материальными и нематериальными активами. Благодаря ключевым понятиям криптографической безопасности, децентрализованному консенсусу и общему открытому реестру, блокчейн-технологии могут коренным образом изменить организацию нашей экономической, социальной, политической и научной деятельности.

С каждым днем в сферу туризма все больше проникают ИКТ и если несколько лет назад под автоматизацией фирм мы понимали использование пакета Microsoft, то сейчас каждая вторая туристическая фирма использует облачные технологии, иногда не подозревая этого, например, ведя страницу в социальной сети.

В ходе изучения вышеуказанной темы были даны рекомендации по совершенствованию организации электронного обеспечения туристических фирм, а именно:

1. Каждая туристическая фирма должна иметь свой WEB-сайт, который должен быть внешне привлекательным и коммерческим, а также удобным в использовании. При ограниченном бюджете сайт можно создать на специальных площадках самостоятельно при помощи конструкторов, например Tilda Publishing, Wix, LPmotor, Webflow и т. д.

2. Применение специализированных онлайн-сервисов для организации работы туристических фирм. Это позволяет сократить время на выполнение повседневных задач и упростить управление фирмой.

3. Интеграция с социальными сетями. Современные люди проводят большую часть своего времени именно в социальных сетях, продвижение бизнеса через которые для организаций зачастую практически ничего не стоит.

4. «Простые звонки». Например, Яндекс.Телефония, которая позволяет оптимизировать рабочие процессы. Можно настроить правила обработки звонков; добавить на сайт виджет звонка и форму обратной связи, чтобы заранее знать, зачем к вам пришел клиент.

5. Блокчейн, предполагающий упрощение отношений между отелями, арендодателями и арендаторами жилой недвижимости путем упразднения комиссии и исключения посредников. Это новое поколение надежных и умных приложений для регистрации и обмена активами.

В условиях выживания в конкурентной борьбе на перенасыщенном рынке предоставления туристических услуг турфирмы выходят на новый уровень конкурентной борьбы — виртуальной конкуренции. В современном ритме, все больше покупок совершается онлайн, и клиенты диктуют новые правила для развития и предоставления услуг, к которым туристические фирмы будут продолжать стремиться.

Литература:

1. В первой половине 2016 г. число международных прибытий возросло на 4%. [Электронный ресурс] // <http://media.unwto.org/ru/press-release/2016-10-17/v-pervoi-polovine-2016-g-chislo-mezhdunarodnykh-pribytii-vozroslo-na-4> (дата обращения: 24.02.2017).
2. Мировой туризм в 2016 году вырос на 3,9%. [Электронный ресурс] // <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/38014.html> (дата обращения: 24.02.2017).
3. Джанджугазова Е. А., Черникова Л. И., Фаизова Г. Р. Туризм и региональное развитие в условиях новых российских реалий. Москва, 2016. — 381 с.
4. Бизнес в облаках. Чем полезны облачные технологии для предпринимателя. // журнал Контур. URL: <https://kontur.ru/articles/225> (дата обращения: 12.06.2018).
5. Яковлева-Чернышева А. Ю. Методологические аспекты управления маркетингом в социально-экономической системе предпринимательства // Гуманизация образования. — 2013. — № 3. — С. 43–51.

6. Голубков Е. П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. — М.: «Экономика», 2007. — 256 с.
7. Классификация информационных технологий в туризме [Электронный ресурс] // NPARK: [сайт]. [2012]. URL: <http://www.npark.ru/klassifikaciya-informacionnyx-technologij-v-turizme-page1.html> (дата обращения: 27.04.2018).
8. Работа туристической фирмы еще никогда не была такой удобной! // МоиДокументы-Туризм. URL: <https://www.moidokumenti.ru/index/plus> (дата обращения: 12.05.2018).

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Бизнес-процессы при реализации логистической стратегии стоматологической компании

Говоркова Ольга Константиновна, студент магистратуры
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Статья посвящена исследованию темы применения логистических стратегий в бизнес-процессах. В данной статье были рассмотрены понятия бизнес-процессов в целом, логистических бизнес-процессов, логистических стратегий.

Ключевые слова: бизнес-процесс, логистический бизнес-процесс, логистическая стратегия, логистическая система.

Бизнес-процесс — это логически упорядоченная последовательность операций, выполнение которой направлено на достижение определенной цели бизнеса. По сути, бизнес-процесс представляет собой комплекс взаимосвязанных задач, которые направлены на достижение результата.

Выделяют следующие группы бизнес-процессов в компаниях:

- Бизнес-процессы управления;
- Производственные бизнес-процессы;
- Обеспечивающие бизнес-процессы;
- Бизнес-процессы развития.

Каждый бизнес-процесс может подразделяться на подпроцессы. Такое явление называют декомпозицией бизнес-процессов.

Что такое логистический бизнес-процесс?

Логистическая система — адаптивная система с обратной связью, выполняющая определенные логистические функции [1].

К логистическим бизнес-процессам относят элементы логистической системы, а именно:

- управление запасами;

- управление снабжением;
- управление производством;
- управление сбытом;
- складирование;
- транспортировка;
- информационная связь;
- сервис;
- управление кадрами.

Что представляет собой каждый бизнес-процесс?

Снабжение является процессом обеспечения и поддержания материального потока (сырья, материалов) в логистической системе.

Управление запасами является процессом обеспечения производства необходимым уровнем запаса сырья. Состоит из подсистем: приемка продукции, отправка продукции на склад, учет продукции.

Производство является процессом создания продукции. Состоит из подсистем: запрос и перемещение сырья, создание продукции.

Сбыт является процессом выбытия произведенного товара или материального потока из логистической системы.

Складирование предполагает хранение произведенного товара или материальных запасов.

Транспортировка предполагает перемещение груза на склад, производство или конечному потребителю.

Информационная связь является процессом обеспечения и поддержания связи элементов системы.

Сервис является процессом предоставления логистических услуг.

Кадровая система является процессом обеспечения системы квалифицированным персоналом.

Бизнес-процессы составляют структуру функционирования организации. От того, насколько эффективно выполняются бизнес-процессы, насколько тщательно продуманы и организованы бизнес-процессы, зависит эффективность функционирования деятельности компании и каждого отдела.

Что такое логистическая стратегия?

Логистическая стратегия представляет собой план действий на какой-то срок.

Рассмотрим структуру организации логистической системы.

Первым шагом является определение миссии предприятия. Миссия определяется как ясное, точное и четкое, вкратце сформулированное видение/предназначение. Миссия предприятия в широком смысле слова, формулируется на основе стратегического предназначения является философией предприятия, его существования. Философия предприятия меняется очень редко. Миссия в узком

смысле слова — это сконцентрированное выражение стратегического видения и организационной культуры (уникальность, неповторимость, отличие организаций от подобных). Стратегическое предназначение показывает основные перспективы развития на долгосрочной период, учитывая возможные перемены (будущее, технологии, проблемы и риски, вид и структура). «В чем заключается деятельность, и чем мы будем заниматься?». Формулирование предназначения подчеркивает основное содержание и направления деятельности организации.

Вторым шагом является определение логистической миссии. Логистическая миссия показывает, как прийти к общей миссии предприятия, как ее достичь.

Далее, следует формулирование корпоративной стратегии. Корпоративная стратегия — общая стратегия предприятия и стратегия сфер деятельности предприятия.

Затем, формируется логистическая стратегия. Логистическая стратегия — долгосрочное, качественно определенное направление развития логистики, касающееся форм средств ее реализации в фирме, межфункциональной и межорганизационной координации и интеграции, сформулированное высшим менеджментом компании в соответствии с корпоративными целями функции [1]. Логистическая стратегия устанавливает «как» осуществлять деятельность.

Следующим шагом является определение логистической технологии или концепции. Логистические технологии являются частью стратегий компании и направлены на оптимизацию использования ресурсов.

Затем, происходит организация логистической системы, то есть структуры фирмы, и определение логистических бизнес-процессов, а также логистических операций и функций. Структура организации логистической системы представлена на рисунке 1 (см. ниже).

Рассмотрев структуру организации логистики, можно сказать о том, что логистическая стратегия является уточнением корпоративной стратегии (как делать) и миссии.

Каждый бизнес-процесс нуждается в постоянном обновлении и улучшении. Такое улучшение называют оптимизацией бизнес-процессов.

Процесс оптимизации бизнес-процессов основывается на следующих принципах:

- Измеримость цели, цель должна соответствовать критерию оптимальности логистического решения;
- Адекватность, точность модели;
- Учет изменчивости внутренних и внешних условий;
- Точные, своевременные и оперативные данные о параметрах бизнес-процессов в логистических системах;
- Высококвалифицированный персонал;

— Мониторинг бизнес-процессов в логистических системах;

Логистическая стратегия направлена на оптимизацию ресурсов. Применение правильной логистической стратегии позволит добиться оптимизации процессов.

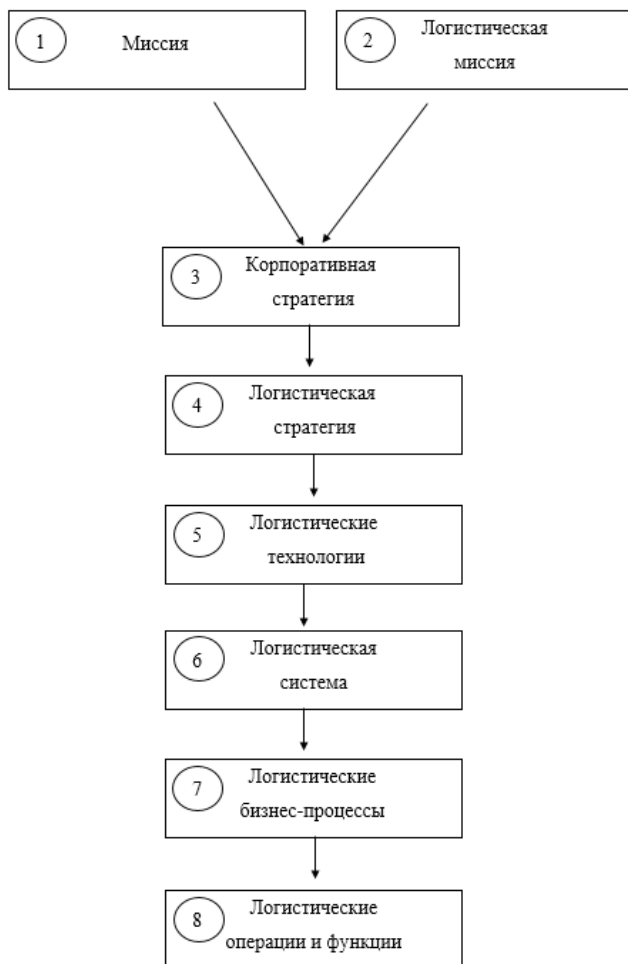


Рис. 1. Структура организации логистической системы

В зависимости от проблемы, которая присутствует в том или ином бизнес-процессе, необходимо применить соответствующую стратегию.

Ниже представлены 4 вида логистических стратегий, которые применимы для логических бизнес-процессов, в зависимости от существующей проблемы:

1) Стратегия снижения издержек;

2) Стратегия улучшения качества логистического сервиса заключается в улучшении качества выполнения основных логистических операций и функций, поддержка жизненного цикла продукта, поддержка и система управления качеством логистического сервиса.

3) Стратегия минимизации инвестиций в логистическую инфраструктуру заключается в оптимизации конфигурации логистической сети, повышении производительности.

Логистический аутсорсинг заключается в принятии решений компании «делать или покупать», фокусирование компании на ключевых областях компетенции [1]

Выделяют 2 основные стратегии оптимизации бизнес-процессов компании:

— Стратегия последовательного совершенствования бизнес-процессов (незначительное улучшение, не требующее больших капиталовложений и затрат, или перестройка, иными словами, исключение неэффективных бизнес-процессов).

— Стратегия радикального изменения, иными словам, реинжиниринг.

Концепция нового подхода предполагает не реорганизацию и улучшение существующих бизнес-процессов, а создание новых бизнес-процессов, которые позволят достичь финансовых задач и удовлетворить потребителей.

Процесс реорганизации бизнес-процессов строится следующим образом:

— Составление карты всех бизнес-процессов;

— Анализ карты бизнес-процессов и выделение основных и вспомогательных бизнес-процессов;

— Моделирование системы существующих бизнес-процессов;

— Расчет показателей эффективности каждого бизнес-процесса;

— Выявление проблем;

— Построение модели новой системы;

— Внедрение новой модели бизнес-процессов.

В настоящее время известны следующие основные инструментарии к оптимизации бизнес-процессов:

— Ранжирование бизнес-процессов;

— SWOT-анализ позволяет определить сильные и слабые стороны бизнес-процессов, возможности и угрозы.

— Бенчмаркинг представляет собой сравнительный анализ показателей бизнес-процесса компании с показателями другой компании.

Рассмотрим логистические бизнес-процессы на примере стоматологических клиник ООО «Практик-2000» и ООО «Стомалюкс».

Рассмотрим логистический бизнес-процесс «Снабжение» в стоматологической клинике ООО «Практик-2000». Заявка на поставку расходных материалов и оборудования составляется еженедельно по необходимости. Затем,

осуществляется заказ поставщикам, находящимся в Красноярске и Барнауле. Оплата производится через после поставки в течение 5 дней на основании выставленного счета. При такой системе не нарушается ритм работы клиники. Также, существуют экстренные поставки, которые приходят на следующий день после заказа. Однако, существует проблема отсутствия плановости заявок, в частности, заранее невозможно предугадать, когда закончится тот или иной препарат.

Для логистического бизнес-процесса «Снабжение» стоматологической клиники ООО «Практик-2000» можно выделить следующие наиболее важные параметры:

- Груз — нужный;
- Качество — необходимое;
- Время — точно-в-срок;
- Затраты — оптимальные;

Для логистического бизнес-процесса «Снабжение» стоматологической клиники ООО «Практик-2000» необходимо использовать такую систему, которая позволит заранее заказывать необходимый препарат. Заявки должны быть плановые.

Также, рассмотрим логистический бизнес-процесс оказания услуг в стоматологической клинике ООО «Практик-2000». У каждого медицинского препарата есть свой срок годности или срок полезного использования. После того, как препарат доставлен, необходимо его использовать и следить за сроком годности, чем занимается старшая медицинская сестра. Присутствует проблема осуществления должного контроля за сроком годности. Если препарат с коротким сроком годности, то необходимо его использовать быстро, в первую очередь. Если у препарата длительный срок годности, то его можно использовать долго и, соответственно, заказывать реже.

Препараты с истекшим сроком годности подлежат утилизации на специальном предприятии. Все препараты с истекшим сроком годности собираются и вывозятся специализированным предприятием. Это процесс возвратной логистики.

Стоматологическая клиника ООО «Практик-2000» общается с поставщиками напрямую посредством телефонной связи или Интернета. Проблемы, связанные с информационной поддержкой, отсутствуют.

Также, присутствует проблема недостаточно квалифицированно оказанной медицинской помощи, что может приводить к некачественному выполнению бизнес-процессов и неудовлетворению клиентов.

Также, рассмотрим логистический бизнес-процесс «Снабжение» в стоматологической клинике ООО «Стомалюкс». Заявки составляются раз в месяц. Заявка отправляется поставщику, и рассматривается в течение недели, поскольку поставка осуществляется после оплаты. При такой системе присутствует такая

проблема, что не всегда присутствуют в наличии те препараты, которые необходимы врачам. Соответственно, это создает неудобства для работы врачей. Им приходится замещать какие-то препараты другими, если в наличии нет нужного препарата. В результате, страдает лечебный процесс.

Для логистического бизнес-процесса «Снабжение» стоматологической клиники ООО «Стомалюкс» можно выделить следующие наиболее важные параметры:

- Груз — нужный;
- Качество — необходимое;
- Время — точно-в-срок;
- Затраты — оптимальные;

Для этой клиники необходимо оптимизировать поставку препаратов таким образом, чтобы препараты поставлялись быстро, точно в срок. Заявки должны составляться хотя бы через каждые 2 недели. За счет этого, будет оптимизирован лечебный процесс.

В результате, был сделан вывод о том, что стоматологические клиники должны составлять заявки на поставку препаратов в соответствии с потребностями. Препараты должны приходить надлежащего качества и в необходимом количестве, а также в короткий срок. Для этих клиник применима система Just in Time, когда поставка осуществляется точно в срок.

Литература:

1. Лукиных, В. Ф. Логистика: учебно-методическое пособие / В. Ф. Лукиных, Н. А. Тод. — Красноярск.: КрасГАУ, 2016. — 43 с.
2. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепь поставок: пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 503 с. — (Серия «Зарубежный учебник»).

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал

№ 4 (15) / 2018

Редакционная коллегия:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Арошидзе П. Л.

Каленский А. В.

Брезгин В. С.

Велковска Г. Ц.

Желнова К. В.

Курпаянниди К. И.

Кучерявенко С. А.

Матроскина Т. В.

Яхина А. С.

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Г. А.

Ответственный редактор:

Осянина Е. И.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Майер О. В.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (*Армения*)

Арошидзе П. Л. (*Грузия*)

Атаев З. В. (*Россия*)

Ахмеденов К. М. (*Казахстан*)

Бидова Б. Б. (*Россия*)

Борисов В. В. (*Украина*)

Велковска Г. Ц. (*Болгария*)

Гайич Т. (*Сербия*)

Данатаров А. (*Туркменистан*)

Данилов А. М. (*Россия*)

Демидов А. А. (*Россия*)

Досманбетова З. Р. (*Казахстан*)

Ешиев А. М. (*Кыргызстан*)

Жолдошев С. Т. (*Кыргызстан*)

Игисинов Н. С. (*Казахстан*)

Искаков Р. М. (*Казахстан*)

Кадыров К. Б. (*Узбекистан*)

Кайгородов И. Б. (*Бразилия*)

Каленский А. В. (*Россия*)

Козырева О. А. (*Россия*)

Колпак Е. П. (*Россия*)

Кошербаева А. Н. (*Казахстан*)

Курпаянниди К. И. (*Узбекистан*)

Куташов В. А. (*Россия*)

Кыят Э. Л. (*Турция*)

Лю Цзюань (*Китай*)

Малес Л. В. (*Украина*)

Нагервадзе М. А. (*Грузия*)

Прокопьев Н. Я. (*Россия*)

Прокофьева М. А. (*Казахстан*)

Рахматуллин Р. Ю. (*Россия*)

Ребезов М. Б. (*Россия*)

Сорока Ю. Г. (*Украина*)

Узаков Г. Н. (*Узбекистан*)

Федорова М. С. (*Россия*)

Хоналиев Н. Х. (*Таджикистан*)

Хоссейни А. (*Иран*)

Шарипов А. К. (*Казахстан*)

Шуклина З. Н. (*Россия*)

Адрес редакции:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2412-3773

Тираж 500 экз. Подписано в печать 5.08.2018.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»,

420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25