

КЫРГЫЗСТАН-РОССИЯ СЛАВЯН УНИВЕРСИТЕТИ
КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

СБОРНИК СТАТЕЙ МЕЖВУЗОВСКОЙ
СТУДЕНЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ НА ТЕМУ
«ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ»

05 апреля 2023 г. Бишкек



Рекомендовано к изданию кафедрой «Экономики и управления на предприятии» и Ученым Советом экономического факультета

УДК 330

Цель студенческой конференции - обсуждение актуальных, теоретических и практических проблем развития экономики и определение перспектив развития.

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Аракелян Л. А. , студент. <i>ТБО и современные реалии Кыргызстана</i>	стр. 5
2.	Бактыбеков А.К. , студент. <i>Развитие гидроэнергетики как превентивный способ сохранения ОС</i>	стр. 6
3.	Бакыталиева А. , студент. <i>Конкуренция как ключевой элемент ведения бизнеса</i>	стр. 9
4.	Брежнев Н.А. , студент. <i>Воздействие тепловой энергетики на ОС</i>	стр.14
5.	Воробьев С.С. , студент. <i>Альтернативные источники энергии в Кыргызской Республике, как способ снижения загрязнений атмосферы</i>	стр.17
6.	Воробьев С.С. , студент. <i>Старпат: проблема организации и развития собственного бизнеса</i>	стр. 19
7.	Гаврилов К. И. , студент. <i>Пути снижения вредных выбросов в атмосферу от автомобильного транспорта</i>	стр.24
8.	Есенкулова И.А., Салиев У.А. , студент. <i>Некоторые теоретические аспекты источников формирования инвестиционных средств предприятия</i>	стр.27
9.	Есенкулова И.А., Тазабеков Р.Б. , студент. <i>Некоторые аспекты оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия</i>	стр. 32
10.	Зарецкий, М. студент. <i>Пути снижения затрат на логистические процессы (операции) в строительной организации</i>	стр. 37
11.	Иманалиев А. М., Кулиева Х. А. , студент. <i>Риски в деятельности предприятия (организации, фирмы): сущность, методы оценки и пути снижения</i>	стр. 43
12.	Кадырова Г.Ш., Шапилов А.Д. , студент. <i>Проблемы управления рисками в финансовой деятельности предприятия</i>	стр. 48
13	Каримберди кызы Мээримкан , студент. <i>Атомная электростанция в КР: за и против</i>	стр. 52
14.	Крамаренко, А.И. Арищенко С.А. , студент. <i>Износ и формы воспроизводства основных средств на предприятии (организации, фирме)</i>	стр. 57
15.	Крамаренко, А.И., Басенко З.Н. , студент. <i>Проблемы фонда оплаты труда на современном предприятии</i>	стр. 63
16	Коломейцева Я. В. , студент. <i>Бизнес-планирование как инструмент повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия</i>	стр.68
17.	Мечукаева К.М., Азамат уулу Сыймык , студент. <i>Современное состояние рынка труда в Кыргызстане в условиях рыночной экономики</i>	стр.73
18.	Мечукаева К.М., Позднеева А.С , студент. <i>Пути улучшения финансового состояния ЗАО «Шоро»</i>	стр. 80
19.	Мечукаева К.М., Тагдырбекова И. студент. <i>Проблемы развития</i>	стр. 86

	<i>электронной торговли Кыргызской Республики со странами ЕАЭС</i>	
20.	Мечукаева К.М., Джанышева Г. студент. <i>Особенности продвижения управленческих кадров в современной организации</i>	стр. 90
21.	Полумысова Е. , студент. <i>Концепция зеленой экономики в Кыргызской Республике</i>	стр. 99
22.	Субачева Л.А., Мамаджанова Д.Н. , студент <i>Повышение эффективности деятельности предприятия в современных условиях</i>	стр. 101
23.	Субачева Л.А., Молодева А.А. , студент. <i>Ценовая политика: ключ к максимизации прибыли и устойчивому росту бизнеса</i>	стр. 105
24.	Шинко Ю.В., Джусупова А. , студент. <i>Организация системы оперативного планирования на строительном предприятии и направления ее совершенствования</i>	стр.109
25.	Шинко Ю.В., Войнова Д.Д. , студент. <i>Организация маркетинговых исследований рынка строительной продукции и пути повышения их эффективности</i>	стр.115
26	Шинко Ю.В., Чернышев В. , студент. <i>Формационная безопасность строительной организации в условиях цифровизации</i>	стр.120
27	Шинко Ю.В., Мамадалиев.Р.Х студент. <i>Оптимизация затрат на возведение строительного объекта</i>	стр.125

Л. А. Аракелян, студент гр. ЭП-1-20

ТБО И СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ КЫРГЫЗСТАНА

Ключевые слова: отходы, технологический, факторы, транспортировка, переработка, инженерное оборудование, монополисты.

Теоретически санитарная очистка населенных пунктов в Кыргызстане должна затрагивать все стадии обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО): сбор, транспортировку, обезвреживание и переработку, однако в большинстве случаев санитарная очистка органами местного самоуправления (МСУ) сводится лишь к сбору и транспортировке бытовых отходов.

Одной из ключевых задач в сфере управления ТБО является совершенствование системы договорных отношений, обусловленное возможностью появления в этой сфере хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм, способных в иных формах и методах осуществлять процессы на всех стадиях управления ТБО в условиях ограниченных бюджетных средств. Однако договорные отношения между организациями по вывозу мусора и населением находятся не на должном уровне, в том числе и на столичном предприятии «Тазалык».

Для комплексного решения своих задач предприятие располагает соответствующими службами, в которых работает около полутора тысяч человек. Предприятие осуществляет свою деятельность на принципах муниципального заказа. В объеме муниципального заказа предприятие производит санитарную очистку городских улиц, площадей, скверов, парков и бульваров. Все эти объемы распределены по технологическим картам с указанием определенного участка (местонахождения), вида работ, единицы измерения, наименования убираемого объема, периодичности убираемого объема, нормы времени, расценки и заработной платы.

Все выполненные объемы в конце месяца сводятся в Акты выполненных работ, которые в течение месяца постоянно согласовываются с органами МСУ (муниципальные территориальные управы) и после согласования предъявляются заказчику – Управлению ЖКХ и сферы жизнеобеспечения мэрии г. Бишкека. Будучи монополистом в сфере управления ТБО в г. Бишкеке, муниципальное предприятие «Тазалык» только за последние 5-6 лет накопило большие долги. Так, с 1 ноября 2008 года (до этого не было задолженностей по налогам и Соцфонду) по настоящее время задолженность предприятия составляет 213 млн. 287 тысяч сомов. Финансовые убытки предприятия сложились в основном за счет несовершенства работы предприятия по охвату населения договорными отношениями, а также системных проблем в

управлении.

На объем накопления ТБО влияют такие факторы, как природно-географические условия; характер застройки; степень инженерного оборудования зданий и благоустройства территории; развитие систем водоснабжения и канализации; демографический состав населения; культура производства товаров и торговли; развитие систем общественного питания и бытовых услуг; способ сбора ТБО; время года. Однако эти критерии или часть приемлемых для конкретной территории критериев при расчетах стоимости в большинстве случаев не учитываются. Имеется также политический фактор, когда повышение тарифов на коммунальные услуги на местах «заморожены» до определенного срока.

Список использованной литературы:

- 1.Короленко А.В Способы организации системы обращения с ТБО. 2019.
- 2.Ч.Б Турсалиев Управление ТБО в г.Бишкек - Технико-экономическое обоснование. 2020.

А.К. Бактыбеков, студент гр. ЭП-1-20

РАЗВИТИЕ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ КАК ПРЕВЕНТИВНЫЙ СПОСОБ СОХРАНЕНИЯ ОС

Ключевые слова: гидроэнергетика, источник энергии, ресурс, водохранилище, предприятие, потребление, расходы, экология.

Гидроэнергетика - это использование энергии потоков воды для производства электроэнергии. Это один из самых распространенных и старых способов получения энергии, используемых с древних времен, например, для перемалывания зерна. Однако, в последние десятилетия гидроэнергетика стала важным источником энергии для производства электроэнергии.

Сохранение окружающей среды (ОС) является одним из наиболее актуальных вопросов нашего времени. Крупные индустриальные страны, а также развивающиеся страны, прилагают много усилий для сокращения выбросов углекислого газа и других вредных веществ в атмосферу. Развитие гидроэнергетики может служить важным превентивным средством сохранения окружающей среды.

Один из основных аспектов гидроэнергетики, который делает ее более экологически безопасной, заключается в том, что она не производит выбросов углекислого газа и других загрязняющих веществ в атмосферу. Вместо этого

она использует энергию потоков воды для производства электроэнергии. Более того, при проектировании и эксплуатации гидроэлектростанций учитываются принципы сбережения и экономии водных ресурсов и минимизации воздействия на природную среду.

Гидроэнергетика может также содействовать сохранению окружающей среды в других аспектах. Например, создание водохранилищ в гористых районах может служить способом предотвращения опустынивания земель, сохранения биологического разнообразия и защиты от стихийных бедствий. Кроме того, гидроэнергетика может сократить потребление топлива, что в свою очередь уменьшит выбросы вредных веществ и улучшит качество воздуха. Важно также отметить, что развитие гидроэнергетики может стать средством решения энергетических проблем во многих странах.

Гидроэнергетика может служить источником электроэнергии для многих домохозяйств и мелких предприятий, уменьшая таким образом зависимость от ископаемых топлив, что также приведет к снижению выбросов загрязняющих веществ. Но, как и в случае любой формы производства энергии, развитие гидроэнергетики может иметь отрицательные последствия, такие как потенциальные воздействия на экосистемы рек и реки. Некоторые проекты гидроэнергетики могут изменять экологическое равновесие, уменьшать водный ресурс, нарушать существующие экосистемы и повлиять на образ жизни местных жителей. Эти проблемы должны быть учтены и решены на этапе проектирования и эксплуатации гидроэнергетических объектов.

Гидроэнергетика может служить важным превентивным средством сохранения окружающей среды, если она используется в соответствии с принципами сбережения ресурсов и экологической безопасности. Она может стать важным источником энергии для развивающихся стран и способом снижения выбросов загрязняющих веществ. Однако, необходимо учитывать потенциальные отрицательные последствия и принимать меры для их предотвращения. Кроме того, гидроэнергетика может помочь уменьшить эмиссию парниковых газов, таких как диоксид углерода, в результате замены источников энергии, таких как уголь и нефть, на более экологически чистые источники энергии.

Также, гидроэнергетика может помочь снизить негативное воздействие на окружающую среду от других источников энергии, таких как ядерная энергия. Это связано с тем, что ГЭС являются более безопасными и меньше связаны с риском аварий и выбросов радиоактивных материалов. Гидроэнергетика также может помочь защитить природу и биоразнообразие. Строительство ГЭС может создавать водохранилища, которые могут служить местом обитания для рыб и других водных животных.

Кроме того, водные экосистемы могут быть повреждены вследствие строительства ГЭС, но правильно спроектированные и управляемые ГЭС могут предотвратить негативные последствия на окружающую среду. Таким образом, гидроэнергетика может быть эффективным способом защиты окружающей среды, поскольку она не выделяет вредные выбросы в атмосферу, может заменять более загрязняющие источники энергии и может помочь защитить природу и биоразнообразие. Однако, при проектировании и эксплуатации ГЭС необходимо принимать во внимание потенциальные негативные последствия на окружающую среду и принимать меры по их предотвращению.

Гидроэнергетика имеет большой потенциал в Кыргызской Республике, которая расположена в горной части Центральной Азии. Кыргызстан является одной из самых водоресурсных стран в регионе, где более 80% водных ресурсов приходится на горные реки, такие как Нарын, Чу, Иссык-Куль, Талас и др. Благодаря этому, гидроэнергетика является основным источником энергии в Кыргызстане. На сегодняшний день в Кыргызстане действуют несколько крупных гидроэлектростанций, таких как Камбарата-1, Камбарата-2, Токтогульская ГЭС, Жамансайская ГЭС, и другие. Эти станции обеспечивают значительную часть энергетических потребностей страны, а также экспортируют энергию в соседние страны.

Однако, несмотря на большой потенциал гидроэнергетики в Кыргызстане, внедрение новых проектов сталкивается с некоторыми препятствиями, такими как недостаточная инфраструктура, отсутствие финансирования, ограничения на экспорт энергии и т.д. Кроме того, существует ряд экологических проблем, связанных с гидроэнергетикой, таких как нарушение экологического баланса в водных бассейнах, возможность наводнений и т.д.

В связи с этим, внедрение новых гидроэнергетических проектов должно проводиться с учетом экологических аспектов и интересов местного населения. Тем не менее, в целом гидроэнергетика остается важным направлением развития энергетического сектора Кыргызстана и может играть ключевую роль в обеспечении страны энергией в будущем. Гидроэнергетика в Кыргызской Республике может быть использована как превентивный способ сохранения окружающей среды (ОС) путем замены источников энергии на более экологически чистые.

Первым и наиболее очевидным преимуществом использования гидроэнергии является то, что она не выделяет вредные выбросы в атмосферу. Это позволяет снизить выбросы парниковых газов и других загрязняющих веществ, которые являются основными источниками глобального изменения климата и загрязнения окружающей среды. Поэтому использование

гидроэнергии может способствовать сохранению ОС. Кроме того, гидроэнергетика в Кыргызстане имеет большой потенциал для улучшения качества воды и защиты водных экосистем. Водные экосистемы играют важную роль в поддержании биоразнообразия и обеспечении жизненных потребностей многих людей, живущих в близлежащих регионах. Однако, водные экосистемы могут быть повреждены вследствие строительства ГЭС и создания водохранилищ.

Чтобы избежать негативных последствий, необходимо проводить оценку воздействия на окружающую среду и принимать меры по охране водных ресурсов и биоразнообразия. Таким образом, гидроэнергетика в Кыргызской Республике может быть использована как превентивный способ сохранения ОС путем замены источников энергии на более экологически чистые и проведения необходимых мер для охраны водных экосистем и биоразнообразия.

Список использованной литературы:

1. Ботбаев Б. Большие проблемы малых ГЭС. «Аки-Press». №6. 2001.
2. Данные национального Статистического Комитета за 2020-2022.
3. Ясинский В., Мироненков А., Сарсембеков Т. Водные ресурсы трансграничных рек в региональном сотрудничестве стран Центральной Азии. Евразийский банк развития. Алматы: РУАН. 2010.
4. Ясинский В., Мироненков А., Сарсембеков Т. Международная практика сотрудничества и проблемы развития гидроэнергетики в бассейнах трансграничных рек. Евразийский банк развития. Алматы: РУАН. 2011.

А.Бакыталиева студент гр. ЭП-1-20 КОНКУРЕНЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Ключевые слова: конкуренция, бизнес, ведение бизнеса, прибыль, предприятие, конкурентоспособность.

Конкурентность рассматривается как неотъемлемая часть рыночного механизма, регулирующего при отсутствии монополизма субъектов рыночного хозяйства соперничество и взаимозависимость агентов рынка, а в крупном плане – пропорции общественного производства. Кроме того, конкурентность на товарных рынках способствует активизации инновационного производства продукции, большей адаптации ее к спросу, повышению качества,

минимизации издержек производителей и эксплуатирующих продукцию потребителей, повышению возможности воздействия государства на рыночные процессы.

«Конкуренция (лат. concurrentia, от лат. concurro) это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства, при единых правилах для всех её участников» (Википедия, 2023).

Производитель, стремящийся к получению большей прибыли, в условиях конкуренции должен произвести и продать как можно больше товаров и по более низкой цене, чем его конкуренты. Потребитель, в свою очередь, также формирует конкурентную среду, определяя спрос на определенный товар (работу, услугу). От спроса зависят количество поставщиков данного товара на рынке и его рыночная цена. Встречаясь на рынке, каждая из сторон возникающего отношения стремится удовлетворить свой интерес: производитель – продать большее количество товара по более высокой цене; покупатель – купить более дешевый, но вместе с тем качественный товар. Таким образом, суть конкуренции сводится к пониманию ее как механизма, с одной стороны, направленного на достижение баланса интересов двух противопоставляемых друг другу участников рынка – предпринимателя и потребителя; с другой стороны, обуславливающего качественную составляющую того или иного рынка, определяющую, кем и какие товары, работы или услуги и по какой цене будут представлены на нем.

Большая роль в среднем и малом бизнесе возлагается на конкуренцию. Ведь производитель рассчитывает найти своё место на экономическом рынке и получить прибыль. А потребитель, в свою очередь, получает большой ассортимент предлагаемых услуг, товаров и возможность выбора. Все эти факторы ведут к увеличению среднего класса, что показывает высокий экономический уровень в стране.

В условиях современной экономики конкуренция является двигателем прогресса, но в то же время может и тормозить некоторые процессы. Давайте рассмотрим основные положительные стороны данного экономического явления.

Во-первых, конкуренция стимулирует научно-технический прогресс, а также естественным образом ликвидирует неэффективные методы ведения бизнеса.

Во-вторых, происходит снижение цены на конкурирующие продукты или услуги. Данный фактор имеет место быть только в условиях совершенной конкуренции.

В-третьих, конкуренция позволяет выровнять уровни доходности и

зарплат в различных сферах экономики. На данном этапе как-раз-таки и вступает в силу основная регулирующая функция конкуренции.

К преимуществам конкуренции можно отнести следующее:

1. Благодаря данному явлению, рынок не прекращает своего развития.
2. Благодаря значительному количеству поставщиков, отсутствует дефицит товара.
3. Отсутствует необоснованное завышение цен, поскольку один производитель может относительно свободно диктовать условия на только лишь его товары и услуги.
4. Наблюдается продуктивный рост рынка товаров и услуг.
5. Идет развитие технического прогресса.

Что же касается отрицательной стороны, то нельзя не отметить следующие пункты:

Во-первых, нестабильность экономики и пускание колебаний конкуренции “на самотек” часто приводит к банкротству представителей бизнеса (чаще всего страдают малые и средние предприятия, не покрывающие весь рынок);

Во-вторых, увеличение разницы доходов в различных слоях общества дает негативное воздействие на социальную сторону жизни;

В-третьих, излишнее производство продукции в условиях постоянной конкуренции приводит к перенасыщению рынка, что сказывается на качестве и цене на товары.

Что касается недостатков, то стоит выделить именно основной – это убытки, которые неизбежно терпят предприниматели и производители. Также не стоит забывать о многочисленных обанкротившихся предприятиях, которые просто не смогли перенести «ожесточенную борьбу».

Здоровый элемент состязательности свойствен не только людям, но и фирмам, бизнес-объединениям и даже странам. Пока такое соперничество остается в рамках закона, оно, как правило, способствует нормальному развитию субъектов бизнеса: борьба за потребителей и ресурсы приводит к совершенствованию хозяйственной деятельности.

М. Портер предложил полезную модель анализа позиции фирмы по отношению к своим конкурентам – так называемую модель пяти сил. В 1980 г. ученый опубликовал описание пяти основных факторов, формирующих конкурентный ландшафт. Эти пять сил могут стать рычагами управления бизнесом, обеспечивающими успех в конкурентной борьбе:

- возможность появления новых игроков на рынке – конкурентов;
- заменимость товара (услуги) на другие, наличие заменителей на рынке;
- сила покупателей (экономическая власть покупателей);
- сила поставщиков (экономическая власть поставщиков ключевых

ресурсов);

- структура отрасли, барьеры входа на рынки, динамика спроса (т.е. существующие условия бизнеса, актуальные для всех игроков).

Стратегия, которую выбирает субъект бизнеса, должна быть направлена на преодоление перечисленных выше пяти сил М. Портера. Эффективная стратегия будет служить изоляции бизнеса от конкурентных факторов.

Концепцию новой конкуренции предложил американский исследователь М. Бест . Он писал о том, что и крупные, и малые фирмы в современных условиях постоянно ищут свои ниши и могут формировать сети, включаться в цепочки поставок. Кроме ограничений по времени, конечно, на рынке могут существовать и другие ограничения: материальных ресурсов, нематериальных активов, информации и т.д. Ограничением также могут выступать особенности рынка и производства – например, слишком низкая рентабельность продукта или услуги в текущих условиях. В этой концепции внедрению инноваций нет альтернативы, поэтому субъекты бизнеса всех масштабов непрерывно осуществляют инновационную деятельность.

В странах с развитой экономикой государство старается создать условия для здорового соперничества на рынке и не допустить недобросовестной конкуренции.

«Недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов, которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам – либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации» (Википедия, 2023) .

Преимущества на рынке, которые иногда доставляет недобросовестная конкуренция, обычно носят временный, недолговечный характер, а затем могут обратиться против самих инициаторов этих незаконных действий. За них предусмотрена административная и уголовная ответственность.

Участвуя в конкурентной борьбе, субъекты бизнеса стремятся приобрести не просто временное преимущество перед соперниками, а опережать их стратегически – в течение длительного периода.

Один и тот же бизнес конкурирует с другими компаниями по разным направлениям:

Масштаб. Небольшой магазинчик продуктов конкурирует с другими в пределах района или города. Если происходит масштабируемость бизнеса, то выходит на региональный или федеральный уровень.

Форма. Предприниматели могут ставить цены ниже конкурентов или

привлекать клиентов с помощью сервиса, то есть действовать ценовыми и неценовыми методами.

Рынок. Здесь выделяют совершенную конкуренцию и несовершенную. При первом варианте на рынке множество фирм, которые честно борются за клиентов. При втором появляются монополии, картельные сговоры или коррупционные методы для регулирования рынка.

Спрос. Есть олигополия, когда товар предлагают 2-3 компании. При монополии рынок захватывает один производитель. Чистый спрос дает возможность работать всем предпринимателям.

Конкурентоспособность бизнеса является достаточно распространенным понятием, если его сравнивать с понятием «конкурентоспособности товара». Конкурентоспособность бизнеса – совокупная числовая характеристика, с ее помощью расцениваются достигнутые предприятием итоговые результаты ее деятельности в течение конкретного периода. Своего рода – это система элементов, предназначенных для выражения числовой оценки конкретного вида потенциала.

Существуют различные факторы, влияющие на уровень конкурентной борьбы предприятия. Важное место занимают факторы внешней среды компании, так как они определяют уровень отношения потребителей к самому предприятию, а также продукции и услугам, предоставляемых им. Вторая группа факторов оказывает наибольшее воздействие на внутреннюю среду компании, позволяя через них управлять конкурентоспособностью предпринимательской структуры в целом. Внутренние факторы – это факторы, оказывающие регулирующее воздействие на деятельность предприятия, которая, в свою очередь, может на них также влиять.

Общие принципы, которые дают конкурентные преимущества производителям.

1. Целенаправленность всех и каждого работника на действие.
2. Доведение действий до конца.
3. Налаженная обратная связь между предприятием его клиентами, упрощающая близость предприятия к клиенту.
4. Создание непринужденной и творческой атмосферы на предприятии.
5. Рост производительности благодаря желанию работать и эффективному использованию их способностей.
6. Умение твёрдо стоять на своём.
7. Простота организации, минимум уровней управления и служебного персонала.
8. Умение держать под жёстким контролем наиболее важные проблемы и передавать подчинённым менее важные.

Взаимосвязанное решение этих проблем и использование выше приведенных принципов обеспечит повышение конкурентоспособности предприятия.

Необходимо заметить, что под понятием конкурентоспособность в широком смысле определяется количественная и качественная характеристика показателей, определяющих социально-экономическое развитие, а также ее потенциал дальнейшего роста и улучшение, как и умение при соперничестве конкурентов к достижению персональных целей. Но так как цели имеют временную привязку, то конкурентоспособность предприятия будет складываться из его способности вести успешную деятельность в условиях конкуренции в течение определенного времени.

Список использованной литературы:

1. Демиева Айнур Габдульбаровна Конкуренция как стимул осуществления предпринимательской деятельности: правовой аспект // Журнал российского права. 2017. №6 (246). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurenciya-kak-stimul-osuschestvleniya-predprinimatelskoj-deyatelnosti-pravovoy-aspekt> (дата обращения: 04.04.2023).
2. Котова, Н.Н. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие / Н.Н.Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2019. – 66 с.
3. Ермолов Михаил Геннадьевич, Набиев Рамазан Абдулмуминович Теоретические аспекты понятия «Конкуренция» // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2014. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ponyatiya-konkurenciya> (дата обращения: 04.04.2023).

Н.А. Брежнев, студент гр. ЭП-1-20

ВОЗДЕЙСТВИЕ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ НА ОС

Ключевые слова: тепловая энергетика, потребление энергии, ископаемое топливо, возобновляемые ресурсы, состояние окружающей среды, выбросы, уголь, угольная промышленность, добыча, недра.

Потребление энергии присуще почти всем видам хозяйственной деятельности человека, а именно – отоплению домов, приготовлению пищи, движению транспортных средств, промышленности, сельскохозяйственному производству и т.д.. Освоение различных видов энергии в мировом масштабе привело к беспрецедентному росту уровня жизни. Сегодняшние люди очень зависимы от энергии. Мы не задумываемся о, том, откуда берется энергия,

пока у нас не отключают свет или отопление. Если же это случается, мы не можем полноценно жить или работать.

Основные источники энергии, доступные сейчас человеку, можно классифицировать следующим образом:

- ископаемое топливо (уголь и горючие сланцы, нефть, природный газ);
- ядерная и термоядерная энергия;
- возобновляемые энергетические ресурсы (энергия воды, ветра, солнца, термальных вод, древесины, торфа и т.д.).

Производство энергии существенно влияет на состояние окружающей среды. Сжигание ископаемого твердого и жидкого топлива сопровождается выделением сернистого, углекислого и угарного газов, а также оксидов азота, пыли, сажи и других загрязняющих веществ.

Добыча угля открытым способом и торфоразработки ведут к изменению природных ландшафтов, а иногда – и к их разрушению. Разливы нефти и нефтепродуктов при добыче и транспортировке способны уничтожить все живое на огромных территориях (акваториях).

Угольная промышленность наносит значительный ущерб окружающей среде и является одним из наиболее опасных видов деятельности человека. К основным негативным последствиям для природы относят выбросы метана при разработке угольных пластов и диоксида углерода при сжигании топлива, загрязнение атмосферы угольной пылью, кислотные дожди, разрушение почв, подземные пожары и обвалы горных пород, накопление токсичных отходов. Тем не менее и-за своей дешевизны уголь остаётся самым распространённым топливом в мире: на нём вырабатывается до 40% всей электроэнергии.

Угольные шахты, отвалы и разрезы нарушают естественный профиль почвы, уничтожают рельеф и растительный покровы, сокращают площади сельскохозяйственных и лесных угодий. Оба способа добычи — открытый и закрытый — нарушают геологическое строение недр, что приводит к обвалам, оползням и селям. Во время угледобычи шахтёры либо удаляют поверхностные слои почв, либо роют глубокие карьеры. Отработанные породы рекультивируются редко, преимущественно их просто вывозят на специальные отвалы. Они состоят из угля низкого качества и земли, легко выветриваются, становясь источниками пылевого загрязнения, способны самовозгораться. Кроме того, разработка угля влияет на уровень подземных вод, утечки на предприятиях приводят к загрязнению поверхностных водоёмов и уничтожению популяции рыб и других обитателей.

Мощнейшими загрязнителями планеты считаются угольные ТЭС. При сжигании угля в атмосферу выбрасываются токсичные вещества и летучая зола, которые усугубляют проблемы загрязнения воздуха в густонаселённых

районах, где обычно расположены ТЭС. Продукты горения угля, такие как диоксид серы (SO₂) и оксиды азота (NO_x), вызывают кислотные дожди, ртуть и другие тяжёлые металлы загрязняют водоёмы и поверхностные слои почвы, делая территории малоприспособленными для жизни и хозяйственной деятельности. Размер частичек золы может достигать 0,1 мкм — при таком размере они способны проникать в организм даже через кожный покров. Более крупные выбросы попадают в организм человека через дыхательные каналы, постепенно приводя к развитию респираторных и онкологических заболеваний. В результате уже на 2017-й выбросы от сжигания угля были причиной минимум полумиллиона смертей в год.

Вредные выбросы от тепловых станций и котельных в последние годы имеют тенденцию к возрастанию. Это подтверждается статистикой. Так, выбросы вредных веществ от стационарных источников за период 2011-2015 годы увеличились почти на 50 процентов, с 42,5 тыс. тонн в 2011 году до 61,0 тыс. тонн в 2015 году.

Климатологи отмечают рост концентрации углекислого газа (CO₂) в атмосфере по сравнению с доиндустриальным уровнем (около 280 частей на миллион (ppm)). В 2016 году средняя концентрация CO₂ (403 ppm) была на 40% выше, чем в середине 1800-х годов, со средним ростом 2 ppm в год на протяжении последних десяти лет. Две трети глобальных выбросов CO₂ от сжигания топлива приходится на производство электричества и тепла - 42%, и транспорт - 24%.

Помимо прочего, угольные ТЭС выбрасывают в воздух ряд токсинов: оксиды азота, оксид серы, серный ангидрид, диоксид азота и бензапирен. Они легко разносятся с ветром на большие расстояния. Последствия такого загрязнения для населения могут варьироваться от астмы и затруднённого дыхания до повреждений головного мозга, проблем с сердцем, онкологии, неврологических расстройств и преждевременной смерти. Кроме того, диоксид серы вызывает кислотные дожди, которые опасны для растений и животных, обитающих в воде. Оксиды азота участвуют в образовании тропосферного озона, токсичного в больших количествах и усиливающего изменение климата.

Твёрдые загрязнения

Значительная доля загрязнений попадает в атмосферу во время открытой добычи, транспортировки и перевалки угля: мельчайшие твёрдые частицы рассеиваются, попадают в атмосферу, становясь причиной задымления и ухудшения видимости. Другой значимый источник — угольные электростанции, которые загрязняют атмосферу продуктами горения топлива. Ртуть и тяжёлые металлы в выбросах ТЭС формируют летучую золу, которая представляет собой взвешенные частицы, оседающие на растения и почву, в

реки или водоёмы. Количество твёрдых остатков, образующихся при сжигании угля, зависит от его качества: если зольность низкокачественного топлива может достигать 40—70 %, то качественного — 10—12 % и ниже. Серность угольной золы может варьироваться в диапазоне от 1 до 4 %.

Как получить энергию без вреда для экологии

Проблемы энергетики могут быть решены. Радикально уменьшить воздействие этой отрасли на природу удастся, отказавшись от ископаемого топлива. Энергию можно добывать с помощью альтернативных источников. К ним относятся ветер, солнечный свет, водные потоки и недры Земли (геотермальное тепло), биотопливо (древесина, торф, этанол, метанол и другие). Возобновляемые источники энергии (ВИЭ) считаются экологически чистыми, потому что при выработке за их счет энергии углеродный след намного меньше, чем при сжигании ископаемого топлива.

Список использованной литературы:

- 1.Фортов В. Е. Энергетика в современном мире. Долгопрудный: Интеллект, 2011.
- 2.Боровский Ю. В. Современные проблемы мировой энергетики: моногр. – М.: Навона, 2011.
- 3.Баранов Н.Н. Нетрадиционные источники и методы преобразования энергии: учеб. пособие: доп. УМО /. - М.: Изд-во Моск. энергет. ин-та, 2012.
4. Долин П.А. Электробезопасность: теория и практика: учеб. пособие под ред. В. Т. Медведева. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Моск. энергет. ин-та, 2012.

С.С., Воробьев студент гр. ЭП-1-20

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ, КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАГРЯЗНЕНИЙ АТМОСФЕРЫ

Ключевые слова: Традиционные источники энергии, альтернативные источники энергии, экология, энергоснабжение, генерация энергии

Данная статья посвящена основным проблемам традиционной выработки энергии в Кыргызстане и переходу на альтернативные источники энергии с целью повышения выработки электроэнергии, а также снижению загрязнения атмосферы.

Кыргызстан имеет все возможности для развития солнечной энергетики, благодаря большому количеству солнечных дней в году. Характерной чертой

климата Кыргызстана является сухость воздуха над всей территорией страны, благодаря чему здесь в среднем 247 солнечных дней в году.

О необходимости применения альтернативных источников энергии заговорили в минэнергопроме. Подписаны меморандумы о строительстве солнечных подстанций.

Так, Токмаке будет построена солнечная подстанция на 125 МВт и в селе Тору-Айгыр Иссык-Кульской области на 62 га будут установлены солнечные батареи мощностью 300 МВт.

Основными компонентами солнечных подстанций являются солнечные батареи (модули); аккумуляторные батареи; автономные инверторы.

Преимущества использования солнечной энергии:

- Экономия. Используя солнечную энергию, экономия традиционного топлива составляет 50-90%
- Экология. Использование солнечных подстанций позволяет сократить выбросы в атмосферу углекислого газа на 1-2 тонны в год
- Автономность. Использование солнечных подстанций позволяет стать менее зависимым от центральных сетей энергоснабжения и зависимого топлива.

В настоящее время Кыргызстан отстаёт от уровня генерации энергии возобновляемыми источниками от европейских стран. Доля солнечной генерации составляет менее 0,001 % в общем энергобалансе

Кроме того, Кыргызстан также обладает потенциалом для гидроэнергетики, благодаря множеству рек и озер в стране. По данным Министерства энергетики и промышленности КР, в стране функционируют семь ГЭС, из них самые крупные Токтогульская (1 200 МВт), Курпсайская (800 МВт), Таш-Кумырская (450 МВт). Действующие ГЭС суммарно вырабатывают 3 030 МВт.

Планируется построить еще девять гидроэлектростанций. Если все планы будут реализованы, Кыргызстан получит 8 500 МВт, что превышает сегодняшние мощности почти в 2,5 раза. То есть в таком случае общая мощность ГЭС в стране составит 11 500 МВт.

Так же в Кыргызстане можно развивать малую гидроэнергетику. По расчетам, технически приемлемый к освоению гидроэнергетический потенциал малых рек и водотоков составляет 5-8 млрд. кВтч в год. Гидроэнергетический потенциал малых рек Кыргызской Республики по всем ее областям дает возможность уже в ближайшей перспективе сооружения до 90 новых малых ГЭС с суммарной мощностью около 180 МВт и среднегодовой выработкой до 1,0 млрд. кВтч электроэнергии. В связи с высоким потенциалом наиболее

перспективным направлением сотрудничества считаем реализацию проектов в области малой гидроэнергетики.

В отличие от солнечной энергии ветровая энергия распределена по территории Кыргызстана крайне неравномерно. Наиболее обжитые равнины характеризуются незначительным энергетическим потенциалом. Наиболее благоприятной для эффективного ветроиспользования, в том числе для строительства крупных ветровых станций, которые могли бы работать на энергосистему, является гребневая зона хребтов, где сосредоточено более половины энергетического потенциала ветра. Годовая продолжительность энергетически активных ветров составляет 5-7 тыс. часов, удельная энергия ветрового потока - до 2000 кВтч на 1 кв. м. Однако именно эта часть территории является наиболее удаленной и менее доступной, что существенно затрудняет освоение энергоресурсов ветра.

Выработка ветровых электростанций может:

- покрыть до 5-7% потребности в эл. энергии сельского населения;
- обеспечить дополнительный полив сельхозугодий, в качестве насосов;
- обеспечить эл. энергию бытовых потребителей.

В целом, использование альтернативных источников энергии является важным направлением для снижения загрязнения атмосферы в Кыргызстане и достижения устойчивого развития. Однако для эффективного использования этих источников необходима комплексная и долгосрочная стратегия, которая учитывает, как их преимущества, так и негативные последствия и разрабатывает меры по их смягчению.

Список используемой литературы:

1. Водяников В.Т. Проблемы и перспективы возобновляемой энергии: Учебное пособие для студентов, ВУЗов/ В.Т Водяников. М: ИКФ «Экмос», 2020.
2. Голицын М.В., Пронин Н. В. Альтернативные энергоносители. — М.: Директ-Медиа, 2018.
3. Магомедов А., Нетрадиционные возобновляемые источники энергии. Махачкала: Издательско- полиграфическое объединение «Юпитер» 2017.

С.С. Воробьев, студент гр. ЭП-1-20

СТАРПАТ: ПРОБЛЕМА ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: стартап, анализ рынка, собственный бизнес, проблемы развития бизнеса, финансирование, венчурные фонды.

Данная статья посвящена выявлению основных проблем организации и развития собственного бизнеса, а также получению навыков и умению применять их в условиях конкурентного рынка. В связи с современными тенденциями, тема стартапа все чаще пользуется спросом и выходит на первый план. Для того чтобы эффективно начать развивать собственный бизнес еще на этапе планирования нужно выявить его специфические особенности, и обозначить основные проблемы.

«Стартап – компания с короткой историей операционной деятельности. Термин впервые использован в журнале Forbes в августе 1976 года и Business Week в сентябре 1977 года. Понятие закрепилось в языке в 1990-е годы и получило широкое распространение во время возникновения экономического пузыря доткомов.» [1]

«Стартап – это коммерческий проект, основанный на какой-либо идее и требующий финансирования для развития. В стартапы инвестируют прежде всего венчурные фонды. Это является крайне рискованным делом: указывается, что лишь 1% стартапов достигает больших объемов продаж и приносит инвесторам высокий возврат инвестиций. Создатели стартапа либо продают свои доли в успешном стартапе, либо сохраняют их для получения стабильного пассивного дохода (при этом у создателя стартапа часто остается менее 10% капитала компании).» [2]

Стартапы являются актуальной темой в современном мире. Они представляют собой компании, которые создают инновационные продукты или услуги и стремятся к быстрому росту и масштабированию. Они могут быть основаны на новых технологиях, бизнес-моделях или просто на уникальных идеях.

Актуальность стартапов заключается в:

- Инновации. Начиная бизнес является источником новых идей и технологий. Они создают продукты и услуги, которые могут изменить отрасли и улучшить жизнь людей.

- Инвестиции – могут привлечь крупные инвестиции от венчурных капиталистов и других инвесторов. Это помогает им расти и масштабироваться быстрее, чем традиционные компании.

- Глобализация – стартапы имеют большой потенциал для глобализации. Благодаря технологиям и интернету, они могут быстро расширять свой бизнес на международном уровне.

Кроме того, создание стартапа может быть интересным и стимулирующим процессом для его основателей. Это дает возможность развивать свои профессиональные навыки, работать с увлечением, реализовывать свои идеи и достигать успеха в бизнесе.

«Создание и организация собственного дела – это всегда огромный риск и преодоление сопротивления, которое неизбежно возникает при рождении нового. Создавая собственное дело, нужно знать, что это не только возможность (при благоприятных условиях) пользоваться благами, которые обеспечивают это начинание, но и ответственность за ее функционирование, развитие и выживание. Бизнесменом практически может быть любой человек: инженер, экономист, техник, медработник, продавец, изобретатель, служащий, рабочий, преподаватель, студент, домохозяйка, пенсионер, школьник. Надо только определить собственные предпринимательские способности и вероятные возможности стать бизнесменом. Но остаться бизнесменом смогут только те, кто нестандартно мыслит, имеет силу воли, целеустремленность, большую работоспособность, нацеленность на поиск нового, то есть те, которые в предпринимательской деятельности видят смысл всей своей жизни.» [3]

Для успешного развития своего стартапа необходимо иметь понимание рынка, в котором вы работаете, а также понимание потребностей и желаний вашей целевой аудитории. Исследование рынка может помочь вам определить, какие продукты и услуги наиболее востребованы, какие конкуренты уже работают на этом рынке, и какие существуют тренды и инновации.

Важно учитывать, что рынок постоянно меняется, поэтому предприниматель должен быть готов адаптироваться к изменениям и постоянно совершенствовать свой бизнес. Неудачные решения, отсутствие инноваций и недостаточная готовность к риску могут привести к неудачам и краху бизнеса.

Помимо этого, необходимо иметь четкий бизнес-план, который определяет цели, стратегии и план действий. Бизнес-план помогает оценить финансовые потребности и понять, как правильно управлять ресурсами.

Однако даже при наличии четкого бизнес-плана, можно столкнуться с препятствиями на пути к успеху. Поэтому еще на этапе планирования важно готовиться, выявлять и уметь решать проблемы. Это может включать в себя поиск дополнительных источников финансирования, укрепление отношений с партнерами и клиентами, адаптацию к новым технологиям и т.д.

Так же надо учитывать законодательные и налоговые нормы, которые могут оказаться сложными для понимания и выполнения. Несоблюдение этих норм может привести к штрафам и другим негативным последствиям для бизнеса.

Стартапы часто сталкиваются с рядом проблем в процессе организации и развития своего бизнеса. Некоторые из наиболее распространенных проблем включают в себя:

1. Недостаток финансовых ресурсов: Одной из основных проблем, с

которой сталкиваются предприниматели при организации своего бизнеса, является поиск начального капитала для его запуска. Без финансовых ресурсов предприниматель может столкнуться с ограничениями в выборе продукта или услуги, которые он сможет предложить, а также в оплате рекламы и привлечении новых клиентов.

2. Другой важной проблемой является привлечение и удержание квалифицированных сотрудников. Для того чтобы создать успешный бизнес, необходимо иметь команду людей, которые разделяют ценности и цели предпринимателя. Но сильная конкуренция на рынке труда может затруднить поиск и удержание таких сотрудников.

3. Недостаток опыта: создание и управление бизнесом может потребовать опыта и знаний в различных областях, включая финансы, маркетинг, продажи, управление персоналом и технологии. Многие основатели стартапов впервые создают свой бизнес, и у них может не быть достаточного опыта в управлении компанией. Чтобы решить эту проблему, стоит обратиться за помощью к опытным бизнес-консультантам, которые могут помочь разобраться во всех аспектах управления стартапом.

4. Неправильный выбор партнеров: Один из ключевых моментов в успешной организации стартапа – это правильный выбор партнеров. Основатели стартапа должны искать партнеров, которые могут помочь в создании и развитии собственного бизнеса.

5. Проблемы с персоналом: найти и удержать талантливых и мотивированных сотрудников может быть сложно, особенно на начальном этапе.

6. Конкуренция: другие компании могут уже заниматься аналогичным бизнесом или предлагать аналогичные продукты и услуги.

7. Изменение рынка и технологий: технологии, рынки и требования клиентов могут меняться, и компания должна уметь быстро адаптироваться к новым условиям.

8. Неправильное планирование и управление: неправильное планирование и управление бизнесом могут привести к финансовым проблемам, потере клиентов и сотрудников, и, в конечном итоге, к закрытию компании.

9. Юридические проблемы: незнание законодательства и правил, связанных с созданием и управлением компанией, может привести к юридическим проблемам и потере денег.

Существует множество факторов, которые могут определить успех в развитии бизнеса. Автор привел некоторые основные аспекты, которые могут помочь в успешном начале развития собственного бизнеса:

1. **Определить бизнес-план:** Разработка бизнес-плана поможет вам определить вашу целевую аудиторию, продукты или услуги, которые вы будете предоставлять, а также прогнозируемый доход и расходы.

2. **Исследование рынка:** Изучите рынок, на котором вы собираетесь работать, и определите ваши конкуренты. Изучите, что они делают правильно, а также то, где они терпят неудачу, и используйте эту информацию, чтобы разработать уникальное предложение своего бизнеса.

3. **Определение бюджета:** Определите, сколько денег вам нужно для начала бизнеса. Включите ваши расходы на оборудование, аренду, зарплаты, маркетинг, страхование и другие расходы.

4. **Регистрация бизнеса:** Определите, какая форма бизнеса наиболее подходит для вас (индивидуальный предприниматель, ОсОО, ОАО, ЗАО и т.д.) и зарегистрируйте свой бизнес в соответствующих органах.

5. **Создание сайта:** Создание сайта поможет вам привлечь больше клиентов и расширить свой бизнес. На сайте должна быть информация о ваших услугах, контактная информация и другие детали, которые помогут вам привлечь клиентов.

6. **Разработка маркетинговой стратегии:** Определите, как вы будете продвигать свой бизнес и привлекать клиентов. Рассмотрите использование социальных сетей, контекстной рекламы, SEO, мероприятий и других методов продвижения.

7. **Наем сотрудников:** Если вы собираетесь нанимать сотрудников, определите, какие должности вам нужны, и начните поиск подходящих кандидатов. Разработайте процесс найма и обучения сотрудников

8. **Мониторинг прогресса:** Оцените свою прибыль, рентабельность, удовлетворенность клиентов и другие показатели, которые могут помочь вам понять, насколько успешно вы развиваете свой бизнес.

В целом, организация и развитие собственного бизнеса является сложным процессом, который требует от предпринимателя готовности к риску, умения принимать решения, постоянного совершенствования своего бизнеса и соблюдения законодательных норм.

В конечном счете, успешный бизнес зависит от многих факторов, включая ваше умение управлять рисками, стратегическое мышление, качество продукта или услуги, а также вашу способность привлекать и удерживать клиентов. Разработка и поддержка успешного бизнеса может быть сложным процессом, но с правильным подходом и поддержкой можно достичь успеха

Список используемой литературы:

1. https://studbooks.net/52807/ekonomika/organizatsiya_predprinimatelstva

2. Мошкин И. В. Исследование процессов современного предпринимательства. – М.: Директ-Медиа, 2018. – 342 с
3. Лапуста М.Г. Создание собственного дела : учеб. пособие для вузов / М. Г. Лапуста. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 160 с.
4. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Ростов- на-Дону: МарТ, 2019. – 608 с.

К. И. Гаврилов, студент гр. ЭП-1-20

**ПУТИ СНИЖЕНИЯ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ В АТМОСФЕРУ ОТ
АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА**

Ключевые слова: транспорт, загрязнение, атмосфера, выбросы, экологическая проблема.

В Кыргызстане происходит постоянный рост городов и населения, что в будущем приводит к проблеме увеличения транспорта. Это влечет за собой сильный негативный эффект на окружающую среду.

За 10 лет количество легковых автомобилей в Кыргызстане увеличилось на 190%. Такое обилие автомобилей вызывает ухудшение санитарных норм в городах: создание шума, сильная загазованность, ухудшение качества воздуха, которое влияет на здоровье населения. Более 1,1 млн. легковых машин зарегистрировано на 2022 год, при том, что большая часть из них - автохлам, который в развитых странах подлежит разве что утилизации. Более у 80% автомобилей нет катализаторов, которые фильтруют выхлопные газы. Приблизительно 16 из 20 автомашин превышают нормы выброса вредных веществ в атмосферу.



Рисунок 1 - Количество зарегистрированных легковых автомобилей индивидуальных владельцев в Кыргызстане 2012-2022 гг.

В 2021 году по зарегистрировано на 120 тыс. больше случаев болезней, связанных с органами дыхания, чем в 2011 году. Не исключено, что цифры продолжают расти, если не применять никаких мер по регулированию качества воздуха в Кыргызстане.

Согласно информации, ежегодный общий объем вредных выбросов, которые загрязняют атмосферу Бишкека, составляет 240 тонн, их них 180 тыс тонн приходится на автомобили. (не берем во внимание загрязнения от частного сектора в зимнее время). Почти 70% выбросов происходит именно из-за автомобильного транспорта, 17 % приходится на предприятия промышленного типа и 10% на ТЭЦ.



Рисунок 2 - Болезни органов дыхания у населения Кыргызстана 2011-2021 гг.

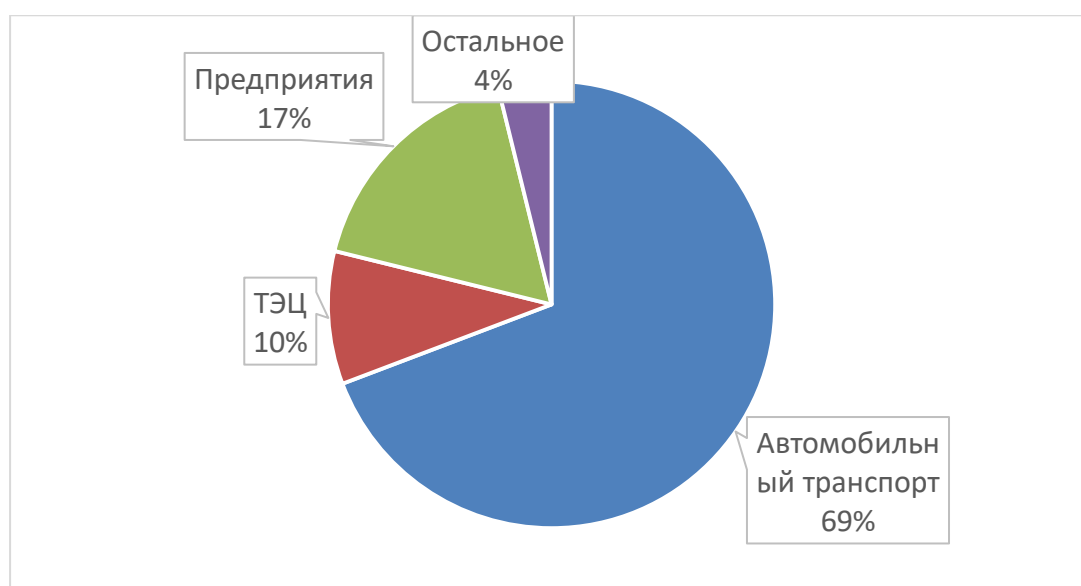


Рисунок 3 - Причины загрязненности воздуха в Бишкеке

Чтобы снизить уровень загрязнения атмосферы транспортными средствами, экономистами и экологами были разработаны следующие мероприятия:

1. Организационные (архитектурно-планировочные) мероприятия

Такие мероприятия содержат в себе различного рода методы застройки, планирование и озеленение улиц и магистралей:

- Организация пересечения улиц на разных уровнях,
- Организация подземных (надземных) пешеходных переходов,
- Оптимизация движения городского транспорта .

Такого рода деятельностью занимается Комитет по градостроительству и архитектуре. Он, в свою очередь, выделяет средства и ресурсы на обустройство жилых зон города и нацелен на повышение и улучшение уровня жизни граждан.

2. Технологические мероприятия

К данной группе относятся все технологические улучшения для транспорта, которые могут снизить вредные выбросы в окружающую среду:

- Замена топлива (изменение состава топлива, с плавным переходом на более безвредные виды);
- Замена двигателя и отладка двигательной системы автомобилей
- Перевод транспортных средств на сжиженный газ;
- Современное техническое обслуживание;
- Ввод в эксплуатацию гибридных двигателей;
- Дожигание и очистка органического топлива;
- Создание (модификация) двигателей, использующих альтернативные топлива.

3. Инженерно-экологические мероприятия

Эта группа мероприятий менее затратная с экономической точки зрения, она больше направлена на снижение вреда с инженерной точки зрения. В неё входят:

- Создание тёплых стоянок. Это действие направлено на сокращение потребляемого топлива, направленное на прогрев машины в холодное время года
- Внедрение и оснастка всех автомобилей устройствами электроподогрева
- Установка нейтрализаторов отработавших газов
- Использование фильтров
- Использование топлива с большим октановым числом.

4. Административные мероприятия:

- Установление нормативов качества топлива и допустимых региональных выбросов;
- Вывод из города транзитного транспорта, складских баз и терминалов;
- Выделение полос движения общественного транспорта и скоростных дорог безостановочного движения;
- Запрещение движения автомобилей;
- Ограничение интенсивности движения до 300 автомобилей/час;
- Экономические инициативы по управлению автомобильным парком и движением.

Исходя из изложенного следует подчеркнуть, что суть экологической безопасности автотранспорта - в экологически безопасном топливе, высоком КПД его использования на всех режимах работы двигателя, качестве дорожного покрытия, опыте водителя и оптимальном регулировании дорожного движения.

Список использованной литературы:

1. Горшкова Н.Н., Журавлева Е.В., Костюченко С.В. Проблемы загрязнения окружающей среды автотранспортом и пути их решения // Наука и техника в дорожном строительстве. - 2018.
2. Ильинский А.В., Серова Е.В. Проблема выбросов вредных веществ автотранспортом: анализ и пути решения // Транспорт. Транспортные сооружения. Экология. - 2019.
3. Рассадина Л.В., Никитина М.И. Снижение уровня загрязнения атмосферы от автомобильного транспорта // Экология и промышленность России. - 2018.

И.А. Есенкулова, У.А. Салиев, студент гр. ЭП-1-19 НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: Инвестиции, инвестиционная деятельность предприятия, ресурсы, инвестиционные ресурсы, инвестиционные механизмы.

Инвестиции на предприятии рассматриваются как со стороны объекта и носят двойственный характер:

во-первых, они выступают как инвестиционные ресурсы, которые отражают величину неиспользованного для потребления дохода;

во-вторых, инвестиции представляют собой вложения (затраты) в

объекты предпринимательской или иной деятельности, определяющие прирост стоимости капитального имущества.

Отметим состав ресурсов как имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, которые формируют следующие *группы инвестиций*:¹

- денежные средства и финансовые инструменты (целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги);
- материальные ценности (здания, сооружения, оборудование и другое движимое и недвижимое имущество);
- имущественные, интеллектуальные и иные права, имеющие денежную оценку (нематериальные активы).

Так, инвестиционные ресурсы могут существовать в денежной и материальной форме, а также в форме имущественных прав и других ценностей. В целом независимо от формы, которую принимают инвестиционные ресурсы, они едины по своей экономической сущности и представляют собой аккумулированный доход с целью накопления.

Рассматривая инвестиции с точки зрения затрат, они характеризуют направления вложений и выступают как объекты инвестиционной деятельности и включают в себя основной и оборотный капитал, ценные бумаги и целевые денежные вклады, нематериальные активы.

Инвестиционные механизмы являются ответственными экономическими решениями для предприятия. Они трудно прогнозируемы в конечном предпринимательском результате, что в целом отражается на общем состоянии и развитии национальной экономики страны.

Можно констатировать, что инвестиционный механизм представляет собой целенаправленно созданную, взаимодействующую совокупность методов и форм, источников финансирования инвестиций, инструментов и рычагов воздействия на воспроизводственный процесс на макро- и микроуровнях в интересах расширения действующего производства или авансирования вновь создаваемого производства.

Так, он включает в себя следующие структурные составляющие: мотивационный блок; ресурсное обеспечение; правовое регулирование и методическое обеспечение; организационное обеспечение.

Рассмотрим в отдельности эти структурные составляющие:

- Мотивационный блок, обеспечивает взаимодействие конкретного инвестиционного механизма с внешней по отношению к нему экономической и социальной средой, с соответствующими экономическими и хозяйственными

¹ Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Инвестиции: источники и методы финансирования. - М.: Омега-Л, 2007. - 253с.

механизмами.

Этот блок включает исследование, последовательное уточнение и детализацию всех мотивов деятельности и экономических ожиданий, которыми руководствуются потенциальные инвесторы при определении объектов вложения своих ресурсов, которыми они располагают.

Ресурсное обеспечение инвестиционных процессов предусматривает исследование видов и анализа возможных направлений получения инвестиционных ресурсов.

При этом можно отметить, что многообразии существующих источников финансирования инвестиций и способов их организации все виды ресурсного обеспечения сводятся к трем основным формам: самофинансирование (использование для ведения инвестиционной деятельности внутренних источников финансирования); долговое внешнее финансирование (кредиты и займы) и прямые внешние (реальные) инвестиции.

Если рассматривать организационное обеспечение инвестиционной деятельности, то оно включает в себя создание необходимых организационных структур, обеспечивающих действия по инициированию, развитию и контролю над достижением поставленных целей. При этом планирование и управление на предприятии занимают особое место в инвестиционных механизмах осуществления различных проектов, обеспечивая проведение детальных расчетов движения инвестиционных ресурсов, а также формирования потоков наличности, анализа финансового состояния, оценку и реализацию мер по повышению эффективности и устойчивости инвестиционной деятельности.

К организационным действиям относится контроль планов и результатов ведения инвестиционной деятельности.

На предприятии основными условиями ведения инвестиционной деятельности являются такие как наличие свободного капитала (ресурсов) у потенциального инвестора; желание инвестора вложить свободный капитал на приемлемых условиях (доходность, риск) в отдельных секторах экономики страны. А также можно отнести наличие прибыльных, динамично развивающихся сфер экономики и правовые условия, способствующие эффективному размещению и движению капитала в прямом (инвестирование) и обратном (вывоз, присвоение прибыли) направлениях.

Этапы инвестиционной деятельности обеспечиваются следующими сторонами: инвесторы; инвестиционные посредники; получатели (реципиенты) инвестиций; государство и его отдельные регионы; местные органы самоуправления.

Все вышеуказанные стороны, действующие на различных этапах инвестиционного процесса предприятия, преследуют свои цели, и отражают

собственные специфические экономические интересы, что обуславливает многомерность инвестиционного процесса. В этом инвестиционном процессе основным движущим мотивом деятельности сторон является возможность увеличения совокупной стоимости и получения субъектами инвестиционной деятельности на этой основе предпринимательских результатов. Так, например, интересы инвестора, как правило, в росте инвестируемого капитала, у получателя инвестиций интерес в повышении эффективности производства и получении за счет этого дополнительного объема прибыли. А интересы государства и его институтов заключаются в расширении налогооблагаемой базы и получении больших финансовых средств для решения государственных задач. Здесь надо отметить, что, только при совпадении в долгосрочной перспективе интересов всех субъектов по четырем вышеприведенным условиям инвестиционной деятельности возможно, но не гарантировано оживление инвестиционных процессов.

В инвестиционной деятельности предприятий существуют противоречия интересов, являющиеся следствием отношений собственности и объективной разнонаправленности экономических целей, которые преследуют субъекты инвестиционной деятельности. Они выступают здесь как в роли владельцев, так и в роли распорядителей или пользователей факторов производства и производственных ресурсов. Надо отметить, что в свою очередь объективная природа экономических интересов не означает их автоматического осознания всеми участвующими субъектами предприятия. В связи с этим, считаем, для эффективного развития инвестиционного процесса необходимо создавать не только средства регулирования или баланса конфликтов интересов, но средства установления самих интересов участников.

Инвестор как распорядитель капитала (в случае, если он является банком или другим финансовым институтом) в наибольшей степени заинтересован в сохранности и ликвидности контролируемого капитала, в получении от его производительного использования достаточной нормы прибыли.

Критерием достижения этой группы интересов может служить сохранение полученного в распоряжение капитала в ликвидной форме и получение на этой основе прибыли на уровне сложившегося на рынке ссудного процента.

Понимание сущности и характерных особенностей инвестиционной деятельности необходимо как для микро и макроэкономики, так и для людей, которые являются инвесторами в различных проектах или собираются становиться таковыми. В настоящее время наблюдается значительный приток инвестиций в Кыргызскую Республику, однако в нашей стране существует ряд проблем, которые отталкивают иностранных инвесторов. В системе

экономического воспроизводства инвестиции играют роль одного из ключевых факторов экономического роста, способствуя возобновлению и увеличению производственных ресурсов, обновлению производственных мощностей, внедрению в производство технологических инноваций.

Формирование стабильной и конкурентоспособной экономической структуры национальной экономики требует привлечения всех национальных ресурсов и максимального использования преимуществ, однако, нельзя оставлять без должного внимания инвестиционные источники за пределами страны, которые должны устроить и усилить процесс трансформации.

Инвестиционная деятельность предприятия - это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Экономическая сущность инвестиционной деятельности предприятия заключается в том, что она обеспечивает наиболее эффективные пути реализации инвестиционных стратегий предприятий. По своей сути, процесс инвестирования предполагает отказ от потребления ресурсов в настоящее время с целью получения доходов в будущие периоды. В качестве полезного эффекта могут выступать коммерческие, социальные, экологические результаты и т.п.

Ресурсы (от фр. *ressource* - «вспомогательное средство») - это то, что применяется и затрачивается в производственном процессе. Ресурсы, непосредственно участвующие в производстве, называются факторами производства. Все направления и формы инвестиционной деятельности организации осуществляются за счет формируемых ею инвестиционных ресурсов. От характера формирования этих ресурсов во многом зависит уровень эффективности не только инвестиционной, но всей хозяйственной деятельности организации.

Итак, инвестиционные ресурсы это денежные средства и иные активы, привлекаемые для осуществления вложений в объекты инвестирования.

Инвестиционные ресурсы предприятия представляют собой все формы капитала, привлекаемого ею для осуществления вложений в объекты реального и финансового инвестирования.

Таким образом, инвестиционная деятельность предприятия определяется как практическая деятельность по осуществлению вложения инвестиционного капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения инвестиционного дохода или иного эффекта в будущем.

Список использованной литературы:

1. Иванов А.А., Кучумов А.В. Инвестиции - М.: Элит, 2007. - 108с.

2.Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Инвестиции: источники и методы финансирования. - М.: Омега-Л, 2007. - 253с.

3. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. - М.: Юристъ, 2012. - 480 с.

И.А.Есенкулова, Р.Б.Тазабеков, студент гр. ЭП-1-19
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: финансовое положение предприятия, имущественное состояние, рентабельность, финансовая устойчивость, ликвидность.

Оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия производится на финансовом анализе. Каждый субъект анализа изучает информацию со своих позиций, исходя из своих интересов. Следует отметить, что только руководство предприятия может углубить анализ, используя не только данные отчетности, но и данные всей системы хозяйственного учета в рамках управленческого анализа, проводимого для целей управления.

Классифицировать виды финансового анализа можно по различным критериям:

1. По степени доступности и широты привлекаемого информационного обеспечения в научной и учебно-методической литературе принято выделять два вида анализа: внутренний и внешний.

Для внешнего анализа используются в основном показатели открытой финансовой информации и для его проведения необходимы типовые методики (подразумевает использование большого количество базовых показателей). Субъекты, которые используют внешний анализ (аудиторские фирмы, налоговые администрации, страховые компании и др.) пытаются установить, насколько целесообразно с экономической точки зрения поддерживать отношения с данным предприятием, или напротив лучше выбрать в качестве партнера другую организацию. Поэтому при таком анализе используется метод сравнения.

Напротив, для внутреннего финансового анализа необходимо более подробная информация, которая содержится не только в бухгалтерских отчетах, но и другой документации (например, данные управленческого учета). Такой анализ используют собственники предприятия или финансовые менеджеры.

По объему исследования анализ может быть тематический и полный.

- полный анализ необходим для рассмотрения всех взаимосвязей и

аспектов деятельности предприятия в совокупности;

- тематический анализ используют для получения информации об отдельных интересующих аспектах деятельности организации.

2. По объекту анализа выделяют следующие его виды:

- финансовый анализ деятельности организации в целом (происходит анализ всей деятельности, не рассматривая и не выделяя отдельно какие-либо структурные единицы);

- финансовый анализ деятельности отдельных подразделений и структурных единиц (данным для такого анализа служат результаты управленческого учета организации);

- финансовый анализ отдельных операций (подразумевает сбор информации об операциях, которые могут быть связаны с долгосрочными или краткосрочными вложениями, финансированием проектов и другие).

3. По периоду проведения принято различать:

- предварительный финансовый анализ (выполняется для исследования в целом финансовой деятельности или отдельных процессов внутри предприятия (анализ платежеспособности для получения кредита или заемных средств);

- оперативный (текущий) финансовый анализ (обычно его проводят в процессе финансово-хозяйственных операций, за короткий период времени, для того чтобы как можно быстрее повлиять (улучшить) результаты деятельности);

- ретроспективный (последующий) финансовый анализ (проводится организацией за определённый отчетный период, с целью полного и глубокого анализа финансовой деятельности (проходит сравнение с предварительным и текущим анализами).

4. По времени осуществления выделяют:

- анализ прогнозов дальнейшей деятельности - применяется до выполнения хозяйственных операций;

- анализ оперативной деятельности - позволяет внести изменения в текущую деятельность;

- последующий анализ - позволяет контролировать основные процессы, проводится после завершения финансовых операций.

5. По охвату анализируемых объектов различают:

- сплошной анализ - дает информацию о деятельности всех отделов предприятия;

- выборочный анализ - включает в себя данные о работе отдельных подразделений.

6. По методике проведения выделяют:

- сопоставительный анализ - при данном анализе происходит сравнение

отчетных показателей с показателями предыдущих периодов;

- факторный анализ - служит для определения воздействия различных факторов на показатели деятельности предприятия;

- диагностический анализ - служит для обнаружения нарушений в ходе финансово-хозяйственной деятельности;

- операционный анализ - основывается на выявлении связей между издержками, прибылью и объемом продаж и служит для экономического обоснования принимаемых решений;

- детерминированный анализ - используется для установки связей между показателями деятельности организации и факторами, оказывающими на нее влияние.

На рисунке 1 ниже представлена схема анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Данная схема позволяет обобщить всю систему показателей, которые будут использоваться для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

К первой группе пользователей относятся собственники средств предприятия, заимодавцы, поставщики, покупатели, налоговые органы, персонал предприятия и администрация (руководство).

Вторая группа пользователей финансовой отчетности - это субъекты анализа, которые хотя непосредственно и не заинтересованы в результатах деятельности предприятия, но должны по договору защищать интересы первой группы потребителей информации. Это, прежде всего, аудиторские фирмы, а также консультационные фирмы, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы и другие.

Итак, субъектами внутреннего управленческого анализа являются только руководство и привлекаемые ими аудиторы и консультанты. Информационной базой управленческого анализа является вся система информации о деятельности предприятия, так о технической подготовке производства, нормативная и плановая информация, хозяйственный учет, в том числе данные оперативного, бухгалтерского и статистического учета и так далее.

Управленческий анализ включает в свою систему не только производственный, но и финансовый анализ, без которого руководство предприятия не может осуществлять свою финансовую стратегию. В технико-экономических обоснованиях любого коммерческого дела (бизнес-планах) используются методы как производственного, так и финансового анализа. Так называемый маркетинговый анализ также предусматривает использование методов как производственного, так и финансового анализа в системе маркетинга, т.е. в управлении производством и реализацией продукции,

ориентированный на рынок.

Финансовый анализ, основывающийся на данных только бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого за пределами предприятия его заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. Этот анализ на основе только отчетных данных, которые содержат ограниченную часть информации о деятельности предприятия, не позволяет раскрыть все секреты успеха фирмы.

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятий и множество способов анализа этой деятельности.

Так, внутрихозяйственный финансовый анализ использует в качестве источника информации и другие данные системного бухгалтерского учета, данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и прочие.

Основное содержание внутрихозяйственного финансового анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например, такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли..

Вопросы финансового и производственного анализа взаимосвязаны при обосновании бизнес-планов, при контроле над их реализацией, в системе маркетинга, то есть в системе управления производством и реализацией продукции, работ и услуг, ориентированной на рынок.

Что касается методов оценки финансово-хозяйственной деятельности - это совокупность аналитических процедур, используемых для определения финансово - хозяйственного состояния предприятия. Специалисты в области оценки приводят разные методики определения финансово - хозяйственной состояния предприятия. Детализация процедурной стороны методики оценки финансово-хозяйственной деятельности зависит от поставленных целей и различных факторов информационного, методического, кадрового и технического обеспечения.

Таким образом, не существует общепринятой методики анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, однако во всех существенных аспектах процедурные стороны похожи.

Для методов анализа характерны такие особенности как:

- использование определенных экономических показателей, которые характеризуют деятельность предприятия;
- выявление возможных причин перемены данных показателей;
- изучение взаимосвязей между ними.

Если объединить понятия методики и метода финансовой оценки, то в совокупности они дают такое понятие как методологическая основа анализа.

Одним из главнейших показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия - является прибыль.

Прибыль - это доход предприятия, который получают от производства и реализации продукции, оказания различных услуг, выполнения работ промышленного характера, операции с ценными бумагами и другие. Прибыль считается конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий, и в общем виде является разницей между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Как главный результат предпринимательской деятельности, прибыль обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государство в целом. Учет прибыли позволяет оценить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность предприятия.

Рассматривая вопрос об эффективности финансово-хозяйственной деятельности, необходимо также рассмотреть деловую активность предприятия. Так, анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости, которые в свою очередь, являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

В глобальном смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия это понятие применяется в более узком смысле - как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия.

Анализ деловой активности - это анализ уровня и динамики различных коэффициентов оборачиваемости и рентабельности. Деловая активность предприятия измеряется с помощью аналитических методов: количественных и качественных

Таким образом, комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет выявить слабые стороны в работе предприятия и предложить рекомендации по улучшению экономического состояния.

Список использованной литературы:

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2020 г
2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной

деятельности предприятия: Учебное пособие / О.В. Грищенко. -Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2019 г

3. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. - М.: Изд-во Юрайт, 2020 г.

М. Зарецкий, студент гр. АРХ-1-20

**ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ
(ОПЕРАЦИИ) В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Ключевые слова: Логистическая система, логистические процессы, управление логистикой, строительная отрасль, эффективное управление логистикой.

Логистическая система – это система управления логистическими процессами, с обратной связью, работающими в единой многоуровневой структуре, с единым центром распределения ресурсов по установленным критериям эффективности их использования.

Другими словами, это система, позволяющая обеспечивать выполнение логистических операций с товаром или продукцией с оптимальными затратами на их перемещение по всей цепочке поставок в процессе достижения целей и планов бизнеса.

Чтобы использовать службу логистики как стратегический инструмент, организации необходимо четко контролировать свои затраты и источники прибыли, а самой службе необходимо выстроить цепочки поставок, которые бы соответствовали общей стратегии бизнеса.

Фрагментация и децентрализация управления логистическими процессами очень часто препятствует эффективности материальных потоков в глобальной бизнес-среде. Но также нет системы, которая могла бы достичь пика своего потенциала без эффективных инструментов измерения и регулирования результативности системы логистики.

Многие основополагающие изменения в управлении логистикой требуют стратегических финансовых решений, которые в компании финансовый директор может провести лучше всех. Многие организации испытывают недостаток централизованной системы управления процессами логистики, что в результате дает фрагментированные управленческие решения и контроль, а также неэффективное планирование продаж и операционных процессов. Позиция и аналитические способности финансового директора могут быть

основой для проведения перекрестного управления функциями планирования продаж и операционных процессов.

Стоит отметить, что, с точки зрения базовых принципов построения системы внутреннего контроля, вовлечь финансового директора в процесс управления службой логистики – правильная идея. Ведь многие системы внутреннего контроля требуют именно от финансовых директоров осуществлять жесткий контроль процессов системы логистики и анализировать ее эффективность. Таким образом, подобные предъявляемые требования к финансистам предоставляют уникальную возможность внедрить лучшую мировую практику в область планирования логистических цепочек и управления рисками, интегрированных в систему корпоративного управления. Требования идентифицировать и информировать о существенных изменениях в экономических показателях компании приводит к острой необходимости понимать финансовое состояние системы управления построением логистических цепочек, включая своевременное изучение изменений в стоимости запасов и прочих обязательств и контрактов.

Рассматривая логистические процессы в строительной отрасли отметим, что строительная отрасль характеризуется:

- общими свойствами, относящимися ко всем сегментам капитального строительства, например прикрепление к земельному участку, долгосрочный период проведения строительных работ, крупные первоначальные расходы и иные аналогичные факторы;

- отличием строительства от других сегментов рынка. Строительно-монтажные организации, осуществляющие строительные работы в жилищно-гражданской сфере, чаще всего работают на местных рынках, тогда как организации, ведущие деятельность в рамках производственных строительных работ, принадлежат к региональным рынкам, поскольку они обслуживают субъекты Российской Федерации. Если рассматривать рынок промышленности строительных конструкций и технических средств, то можно сделать вывод, что этот рынок имеет межрегиональную сферу влияния.

Задачей логистики является осуществление управленческих мероприятий по регулированию объемов расходов, связанных с поступлением товарного потока от исходного материального источника в виде сырьевых ресурсов, его последующей переработкой и получением клиентом готовой продукции. В то же время эффективное управление уровнем издержек возможно только в случае, если данные величины подлежат достоверной количественной оценке.

Строительную отрасль как самостоятельную единицу хозяйственной деятельности можно рассматривать через материально-техническое обеспечение стройки, поскольку для возведения строительных объектов

необходимы материальные запасы, машины и механизмы, материально-техническое оснащение, предусмотренные строительным расчетом на строительно-монтажные работы в требуемом объеме.

Как известно, процедура строительного производства предполагает снабжение стройки материальными резервами в нужном размере, в обозначенные промежутки времени и надлежащего качества.

Любой процесс строительства можно подразделить на отдельные звенья, каждое из которых объединяет различные виды потоков, взаимозависимые между собой. Иными словами, любая составляющая строительного процесса включает одни и те же виды потоков, как то: материальные, финансовые, трудовые, информационные и другие виды.

На основании вышеприведенного можно сделать вывод, что логистика – это система, состоящая из различных подсистем, к которым относят логистику распределения, снабжения, производственную, сбытовую, транспортную, финансовую логистику и иные виды логистики. Поэтому логистика в строительстве может подразделяться на несколько направлений. Так, финансовая логистика в строительной сфере регулирует перемещение денежных средств, предназначенных для решения задач, связанных с приобретением, изготовлением и продажей строительных изделий, тогда как информационная логистическая служба позволяет осуществлять передачу и распространение информационных сведений в строительной сфере.

Поэтому можно утверждать, что логистическая структура формирует перемещение ресурс потоков в строительной отрасли и охватывает процессы от поступления материалов до сдачи строительных объектов, таких как здания и сооружения.

В этой связи перед логистикой ставится ряд задач, к которым, например, относятся планирование и прогнозирование потребности в строительных ресурсах, контроллинг за наличием товарно-материальных ценностей, подготовка и переработка заказов, установление порядка протекания товарного потока в пределах логистической системы и ряд других аналогичных задач.

Разграничение методологии логистики по отдельным этапам процесса строительства допускает внедрение следующих логистических концепций:

- логистика закупок, определяющая траекторию перемещения материальных потоков на стадии проведения закупочной деятельности, например производственно-технологической комплектации построек, и сопутствующие им финансовые и информационные потоковые процессы;

- производственная логистика, задачей которой является рациональное распределение потоковых процессов строительных организаций, например в период изготовления строительных устройств и механизмов, а также иных

материально-производственных ценностей, проектно-конструкторских, строительно-монтажных и пусконаладочных работ;

- сбытовая логистика, создающая систему движения материальных потоков в строительной организации, а также выполняемых работ и услуг, оказываемых клиентам, направляя сопутствующие им финансовые, информационные и иные потоки в нужное русло;

- транспортная логистика, определяющая пути перемещения строительных материалов в виде потоковых процессов;

- складская логистика, специализирующаяся на перемещении и распределении товарно-материальных запасов в пределах складского комплекса. Объем сырьевых ресурсов должен соответствовать решаемым задачам.

Негативно повлиять на процесс строительства могут две ситуации:

- 1) когда не хватает в нужном объеме строительных материалов;
- 2) когда строительных материалов в избытке.

Последняя ситуация особенно нежелательна в случае, если строительство осуществляется один раз.

В связи с этим главная задача логистической системы в сфере строительства состоит в систематическом руководстве всеми видами товарных потоков в хозяйственных системах.

Таким образом, свойства логистического строительного комплекса можно различать и по иным параметрам, таким как периоды инвестиционного развития, фазы жизненного цикла строительных изделий.

При этом важно знать, что количество хозяйственно независимых сторон, входящих в логистическую систему, влияет на этапы создания логистических структур, усложняя их, что обуславливает трудность применения макрологистических систем, координирующих значительные величины хозяйственных связей, по сравнению с микрологистическими структурами.

Финансовое планирование в управлении логистикой

Резко растущие части бизнеса требуют жесткой связи между финансовыми и логистическими управленческими решениями. Короткий жизненный цикл продукта и изменения в потребительском спросе практически означают, что такие компании не могут синхронизировать управление логистическими цепочками поставок и финансовое планирование, вследствие чего, с большой долей вероятности, не достигают своих плановых показателей.

Рассмотрим пример. Компания-производитель недавно внедрила решение для интегрированного планирования продаж и операционной деятельности, окружая таким образом цепочку поставок финансовым менеджментом. Такие организации имеют централизованное управление логистическими процессами,

их команды управления логистикой отличаются своей финансовой грамотностью, сотрудники участвуют в постоянных совещаниях с финансовым директором и финансовыми контролерами. Члены таких команд готовы принимать управленческие решения на основе перспективного анализа спроса и предложения, соотнесенного с прогнозом основных финансовых коэффициентов.

Таким образом, на практике команда, управляющая процессами логистики, к примеру, принимает решение понизить объем производства на одном из высокопроизводительных заводов после того, как предновогодние поставки выполнены. Система планирования продаж и операционных процессов показывает, что дополнительные поставки приведут к затариванию складов дистрибуторов и поставщиков, что в будущем может привести к вынужденному понижению цен и списанию запасов с баланса. Прежде они не могли принять такого своевременного решения, потому что менеджмент завода дал распоряжение повысить выпуск и использовать имеющиеся мощности для максимизации установленных ключевых показателей эффективности, и руководитель службы логистики не склонен рисковать, понижая уровень поставок в новогодний пик продаж. Интегрированный финансовый и логистический менеджмент дал им возможность определить уровень рисков и позитивно повлиял на конечный финансовый результат.

Примечание. Многие СВК требуют от финансовых директоров контролировать процессы логистики и анализировать их эффективность.

Роль финансового директора

Рассмотрим, как эффективное управление логистикой может помочь финансовому директору. Итак, оно решает сразу четыре проблемы.

1. Уменьшает цикл обращения оборотного капитала. На основе идеальных систем заказа и регулярного выставления счетов клиентам компания может значительно оптимизировать сбор денежных средств и сократить цикл обращения рабочего капитала со стороны дебиторской задолженности. С другой стороны, проактивное управление счетами к оплате помогает минимизировать рост времени обращения рабочего капитала. Акцептируя счета к оплате после подтверждения поставки и выполняя оплату поставщикам в самый последний возможный момент, финансовый директор может максимизировать текущие активы компании в виде денежных средств на счету.

Примечание. Эффективное управление службой логистики влияет на существенное понижение размера необходимого рабочего капитала.

2. Понижение бизнес-рисков компании. Эффективная оптимизация общих понесенных затрат на логистику, несмотря на некоторую неопределенность логистических процессов в глобальных масштабах, помогает

управлять и предотвращать вымывание корпоративного бюджета и валовой прибыли. Зачастую компании при выборе поставщика ищут только наиболее низкую цену за единицу поставляемого сырья, но забывают принимать во внимание риски, присущие мировой системе логистических цепочек поставок. На итоговые понесенные затраты влияет несколько факторов, среди них:

- повышенные транспортные расходы, возникающие из-за увеличения цен на бензин, или необходимости привлечения дополнительных экспедиторов, которые должны понижать задержки в поставках по причине низкоэффективной работы транспортных компаний на аутсорсинге;

- возрастающее время выполнения заказа, которое требует большего уровня минимального запаса сырья на складе и в пути, вследствие чего понижается способность быстро реагировать на изменения;

- потери бизнес-выгод по причине задержек в процессе длительных процедур при таможенном оформлении;

- повышение затрат на хранение запасов из-за необходимости поддерживать большой уровень минимального резерва.

3. Достижения прибыльного роста. Так как влияние финансового директора на стратегическое управление службой логистики изменяет финансовые результаты, он фокусируется не только на уменьшении затрат, но и на росте выручки и доли рынка. Многие организации, управляющие цепочкой поставок, могут измерить и смоделировать понижение затрат, но только некоторые из них могут определить, как система управления логистикой влияет на продажи. Финансовый директор находится в прекрасной позиции для анализа и измерения необходимых финансовых инвестиций в систему управления логистикой, которые необходимы для повышения продаж и доли рынка.

4. Получение ожидаемого дохода от продаж. Акционеры компании ожидают получение прогнозируемых продаж на постоянной основе. Большая часть будущей информации о спросе и предложении необходима финансовому директору, чтобы определить риски, связанные с системой логистики и поставок, влияющие на получение дохода. Кроме того, возможность финансового директора контролировать выполнение финансового плана тесно связана с возможностью менеджмента службы логистики выполнять утвержденный бизнес-план.

Список использованной литературы:

1. Сярдова О.А. Особенности формирования и учета логистических издержек цепи поставок промышленного предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и

управление. 2015. № 1 (20). С. 105-108.

2. Сергеев В.И. Ключевые показатели *эффективности логистики* [Электронный ресурс]. URL: https://iteam.ru/publications/logistics/section_80/article_4351/ (дата обращения: 07.05.2018).

3. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления : учеб. пособие. Таганрог, 2005. 121 с.

4. Козлов В.К., Царева Е.С., Философова Д.К. Экономическое содержание логистического потока: учет и анализ // Логистика и управление цепями поставок. 2017. № 3 (80). С. 57-62.

А. М. Иманалиев, Х. А. Кулиева, студентка гр. ЭП-1-19
РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ,
ФИРМЫ): СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ

Ключевые слова: риск, источники рисков, анализ рисков, оценка рисков, перспективы развития, методы оценки и снижения рисков.

Изучение рисков в деятельности предприятия является очень важным процессом, который позволяет оценить вероятность возникновения потенциальных угроз и опасностей, которые могут повлиять на успешность его работы. В современных условиях, когда рынок постоянно меняется и ситуация в экономике нестабильна, изучение рисков становится еще более актуальным.

Ни одно предприятие не застраховано от рисков. Они могут возникнуть из-за внешних факторов, таких как изменения на рынке, изменения в правительственной политике, нежелательные погодные условия и другие факторы. Риски также могут возникнуть внутри предприятия, например, из-за неправильной организации работы, неправильного управления финансами или неисправности оборудования.

Изучение рисков помогает предприятию оценить возможные угрозы, разработать планы действий в случае их возникновения и принять меры по их уменьшению или предотвращению. Это позволяет улучшить финансовые показатели предприятия, повысить уровень безопасности и стабильности его работы.

Кроме того, изучение рисков является неотъемлемой частью управления рисками, которое становится все более популярным и востребованным в современном бизнесе. Управление рисками помогает предприятию находить баланс между риском и возможной прибылью, а также повышает уровень доверия у инвесторов и партнеров.

В настоящее время эффективность компании во многом зависит от анализа степени риска. Важно не только правильно оценить риск, но и эффективно им управлять. Ожидаемым конечным результатом анализа и управления рисками должны стать эффективно обоснованные капитальные вложения, которые обеспечат максимальную отдачу в виде прибыли и создадут потенциал для развития производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Каждое коммерческое предприятие подвержено различным рискам, которые могут повлиять на его прибыльность, репутацию и даже выживание. Риски могут возникать вследствие влияния различных факторов, таких как экономические, финансовые, операционные и стратегические. Поэтому для бизнеса важно понимать природу рисков и то, как ими эффективно управлять.

Сущность рисков на коммерческом предприятии заключается в возможности возникновения неожиданных событий или обстоятельств, которые могут привести к негативным результатам или убыткам. Риски можно разделить на две категории: внутренние и внешние.

Внутренние риски - это те, которые возникают внутри организации, такие как мошенничество, ошибки менеджмента или ошибки сотрудников. Внешние риски - это те, которые находятся вне контроля организации, такие как стихийные бедствия, политическая нестабильность или изменения рыночных условий.

Одним из важнейших аспектов управления рисками является выявление и оценка рисков. Это включает в себя анализ потенциального воздействия и вероятности возникновения рисков и определение их приоритетности на основе их серьезности. Оценка рисков также включает в себя определение склонности организации к риску, которая представляет собой уровень риска, который организация готова допустить для достижения своих целей.

Как только риски выявлены и оценены, организация может разработать план управления рисками. Управление рисками включает внедрение средств контроля, процедур и политик, направленных на снижение вероятности и воздействия рисков. Например, компания может внедрить внутренний контроль для предотвращения мошенничества, разработать планы действий на случай стихийных бедствий или диверсифицировать свои инвестиции, чтобы уменьшить влияние колебаний рынка.

Эффективное управление рисками требует постоянного мониторинга и оценки для обеспечения того, чтобы профиль рисков организации оставался в пределах ее склонности к риску. Это включает в себя установление ключевых показателей эффективности (KPI) для измерения эффективности стратегий

управления рисками и выявления любых возникающих рисков, которые могут потребовать внимания.

Компаниям необходимо идентифицировать потенциальные риски и разрабатывать стратегии для их предотвращения, чтобы обеспечить плавное функционирование их операций. Методы оценки рисков помогают предприятиям оценивать и управлять рисками, проводя анализ потенциальных угроз и их влияния. В этой статье мы обсудим некоторые из наиболее распространенных методов оценки рисков в предприятиях.

1. Качественная оценка рисков

Качественная оценка рисков включает выявление потенциальных рисков и их оценку на основе вероятности и влияния. Этот метод фокусируется на определении вероятности возникновения риска и серьезности его влияния на бизнес. Оценка основана на субъективном суждении, а результаты представлены в матрице рисков, которая дает обзор потенциальных рисков и уровень их приоритета.

2. Количественная оценка риска

Количественная оценка рисков включает в себя численную оценку рисков путем присвоения вероятностей и значений потенциальным рискам. Этот метод использует статистические модели и анализ данных для оценки вероятности возникновения риска и его финансового воздействия на бизнес. Результаты такого метода оценки являются более точными, чем качественная оценка, и позволяют предприятиям принимать основанные на данных решения, основанные на финансовом воздействии рисков.

3. Контрольные списки и опросы

Контрольные списки и опросы являются широко используемыми методами выявления рисков и оценки их воздействия. Эти методы включают составление списка потенциальных рисков и их оценку на основе их вероятности и воздействия. Контрольные списки и опросы могут быть использованы любой отраслью или бизнесом, а результаты дают четкое представление о потенциальных рисках и уровнях их приоритетности.

4. Анализ опасности и критические контрольные точки (Hazard Analysis and Critical Control Points – HACCP)

НАССР - это метод оценки рисков, используемый в пищевой промышленности. Метод включает в себя выявление потенциальных опасностей на каждой стадии процесса производства пищевых продуктов и разработку стратегий по их минимизации или устранению. НАССР - это эффективный метод определения критических контрольных точек в производстве пищевых продуктов и обеспечения безопасности пищевых продуктов.

5. Анализ режимов отказов и последствий (Failure Modes and Effects Analysis – FMEA)

FMEA - это метод оценки рисков, используемый в машиностроении и обрабатывающей промышленности. Метод включает в себя определение потенциальных режимов отказа в продукте или процессе и оценку их воздействия. Анализ включает в себя оценку вероятности возникновения сбоя, его серьезности и мер, необходимых для его предотвращения. FMEA - это эффективный метод повышения надежности продукции и снижения частоты отказов. Хотя риски не могут быть устранены полностью, существует несколько способов минимизировать их воздействие и снизить вероятность их возникновения. Вот некоторые из ключевых способов снижения рисков в деловых операциях.

1. Надежный внутренний контроль: Внедрение надежного внутреннего контроля может помочь снизить риск мошенничества, неправильного управления и других внутренних рисков. Внутренний контроль может включать политику и процедуры в отношении финансовой отчетности, информационных технологий и управления людскими ресурсами. Регулярные внутренние аудиты также могут помочь обеспечить эффективность средств контроля и их функционирование по назначению.

2. Диверсификация: Диверсификация бизнеса может помочь уменьшить влияние колебаний рынка и других внешних рисков. Это может включать диверсификацию продуктов, услуг или географических местоположений. Диверсификация может также включать инвестирование в различные классы активов для распределения инвестиционного риска.

3. Страхование: Страхование может обеспечить защиту от определенных видов рисков. Владельцам бизнеса следует рассмотреть возможность приобретения страховых полисов, которые покрывают имущественный ущерб, ответственность и прерывание бизнеса. Страхование также может обеспечить покрытие киберрисков, ответственности за продукт и других специфических рисков.

4. Соблюдение законов и нормативных актов: Соблюдение законов и нормативных актов может помочь снизить риск юридических и регулятивных санкций. Владельцы бизнеса должны убедиться, что их деятельность соответствует всем соответствующим законам и нормативным актам, включая экологические нормы, трудовое законодательство и налоговое законодательство.

В данной статье была исследована природа и экономическое содержание риска, рассмотрены теоретические основы управления риском на предприятии, а так же приведены общие методы снижения риска.

В заключение, суть рисков на коммерческом предприятии заключается в возможности возникновения неожиданных событий или обстоятельств, которые могут привести к негативным результатам или убыткам. Риски могут возникать из внутренних или внешних источников, и ими можно управлять с помощью стратегий выявления, оценки и смягчения рисков. Эффективное управление рисками требует постоянного мониторинга и оценки для обеспечения того, чтобы профиль рисков организации оставался в пределах ее склонности к риску.

Оценка рисков является важным компонентом управления рисками предприятия. Это помогает предприятиям выявлять потенциальные риски и разрабатывать стратегии по их снижению или избежанию. Выбор метода оценки рисков зависит от типа отрасли, потенциальных рисков и целей организации. Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, и предприятиям следует выбрать метод, который наилучшим образом соответствует их потребностям. Применяя эффективный метод оценки рисков, предприятия могут снизить вероятность негативных последствий для своей деятельности, репутации и конечных результатов.

Снижение рисков в деловых операциях требует упреждающего подхода, который включает выявление и оценку рисков, разработку планов управления рисками, внедрение надежных механизмов внутреннего контроля, диверсификацию бизнеса, разработку планов на случай непредвиденных обстоятельств, приобретение страховки и соблюдение законов и нормативных актов. Предпринимая эти шаги, владельцы бизнеса могут снизить вероятность возникновения рисков и смягчить их воздействие, если они все-таки произойдут.

Список использованной литературы:

1. Воронцовский, А. В. Оценка рисков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. В. Воронцовский. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 179 с.
2. Основы риск-менеджмента / Д. Гэлаи, М. Кроуи, В. Б. Минасян, Р. Марк. - М Издательство Юрайт, 2019. - 390 с.
3. Пименов, Н. А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Пименов. - 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. - 326 с.
4. Ряховская, А.Н. Риск-менеджмент - основа устойчивости бизнеса 2018. - 320 с.

Г.Ш.Кадырова, А.Д.Шапилов, студент гр ЭП-1-20
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ФИНАНСОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: управление, финансовые риски, управление финансовыми рисками.

Любое предприятие, даже имея высокий уровень роста, сталкивается в процессе своей работы с многочисленными рисками, которые в итоге могут оказать отрицательное воздействие, как на него, так и на некоторые аспекты его финансовой деятельности. Особенно это сказывается на степени сохранности финансовых ресурсов.

Вопросы, связанные с управлением финансовыми рисками, изучаются в системе риск – менеджмента, в таких разделах, как управление денежной устойчивостью, управление денежной сохранностью, теория адаптивного управления.

Целью нашего исследования является проведение анализа проблематики управления финансовыми рисками предприятия на территории Кыргызской Республики. Задачей исследования является изучение и исследование вопросов, касающихся финансовых рисков и управления ими в условиях нестабильной экономической ситуации.

Для успешного и эффективного существования любого предприятия необходимо обобщение научных парадигм и концептуальных подходов экономической науки с ориентацией на новое, более успешное решение традиционных экономических противоречий между безграничными потребностями и ограниченными ресурсами, прежде всего для их удовлетворения. [1] А именно, между глобальными тенденциями мировой экономики и национальными интересами государства, между производственными требованиями и потребительскими предпочтениями к товарам, между текущими финансовыми результатами и стратегическими целями развития, между экономическими интересами отдельного субъекта хозяйствования и целями его партнеров, потребителей, конкурентов и общества в целом.

Глобализация объединяет все элементы мировой системы, снимает границы для финансового капитала. Растущие потоки мирового капитала усиливают финансовую конкуренцию между странами, влияют на процесс дерегуляции, финансовой интеграции, создания новых финансовых инструментов и финансово-технологических инноваций. Многие предприятия в подобных условиях стремятся наладить процессы управления финансовыми

рисками. Рассмотрим далее суть и особенности финансовых рисков.

Риск предполагает экономическую опасность. Как экономическая категория он является событием, которое может произойти или не случиться. В случае свершения данного события, возможно три варианта последствий: положительное (выигрыш, выгода, прибыль), нулевое (без изменений как в положительную, так и в отрицательную сторону) и отрицательное (убыток, ущерб, проигрыш).

По мнению Курбанаевой Л.Х., финансовый риск является вероятностью возникновения события, связанного с потерей капитала в результате предпринимательской или инвестиционной деятельности. [1] Каранина Е.В. утверждает, что финансовые риски возникают при формировании денежных взаимоотношений следующих групп: продавца и покупателя, инвестора и эмитента, экспортера и импортера. [2]

Следовательно, под самими рисками следует понимать совокупность событий, которые направлены на то, что компания несет значительные потери в виде части своих ресурсов или дополнительных расходов, которые не предусмотрены в бюджете, то есть сверх норм бюджета, или предприятие получит доходы намного ниже тех, на которые оно рассчитывало и закладывало в своих стратегиях. Риски, сопровождающие финансовую деятельность организации генерируют различные финансовые угрозы (финансовые риски), выделяемых в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков».

Финансовый риск проявляется в сфере экономической деятельности предприятия, прямо связан с формированием его доходов и характеризуется возможными экономическими потерями в процессе осуществления его финансовой деятельности. Для понимания природы финансового риска фундаментальное значение имеет связь риска и прибыли. Чтобы получить экономическую прибыль, предприниматель должен сознательно пойти на принятие рискованного решения, так как наряду с риском потерь существует возможность получения дополнительных доходов.

Можно выбрать решение, содержащее меньше риска, при этом будет получена и меньшая прибыль. Высокий риск чаще всего связан с получением высокой прибыли. Минимизация уровня риска позволяет получить невысокий, но стабильный доход. [3]

Таким образом, балансирование между доходностью и риском, поиск их оптимального соотношения рассматривается как одно из важных и сложных задач, стоящих перед руководством каждой организации.

Риски влияют на финансовую состоятельность предприятия. К финансовым рискам принято относить: кредитные, процентные, валютные

риски и риск упущенной выгоды (рис.1). Их идентификация необходима для осуществления процесса управления.

Процесс управления риском представляет собой систематический анализ риска, выработки и применения, соответствующих мер по его минимизацию.

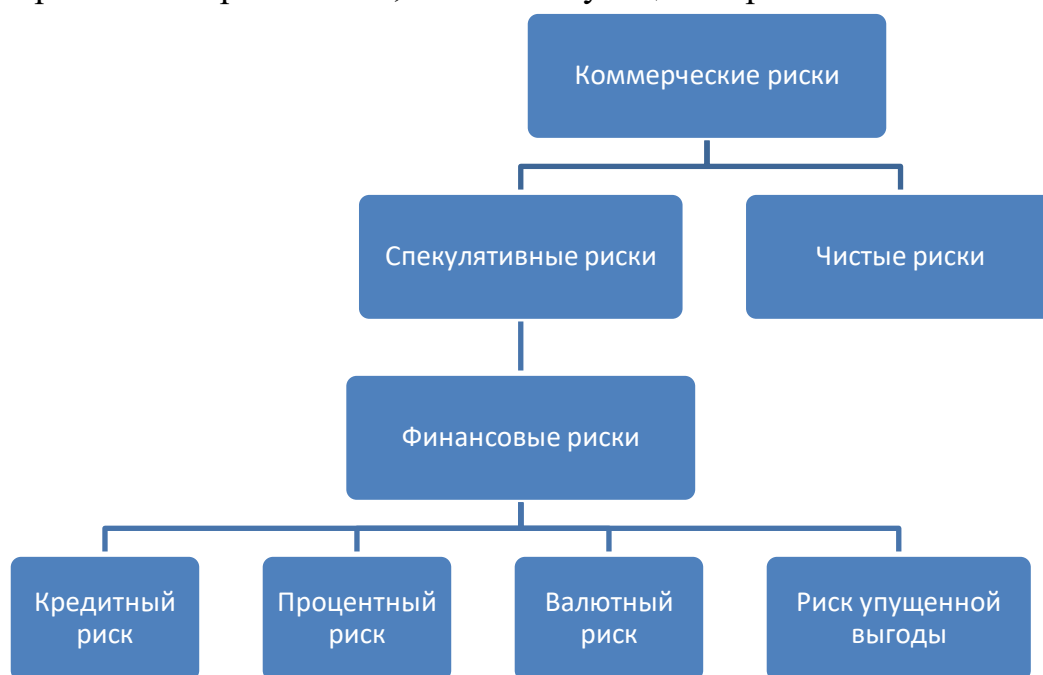


Рис. 1 – Финансовые риски

Анализ финансовых рисков позволяет с достаточной точностью определить финансовое положение организации, динамику его изменений, составить прогнозы и осуществить эффективное управление рисками. В процессе управления риском выделяют следующие главные этапы: выявление риска; оценка риска; выбор методов воздействия на риск; реализация выбранных методов; оценка результатов. В рамках указанных этапов по управлению риском разработана целый ряд видов деятельности по минимизации риска. [1]

Система воздействия на финансовые риски предполагает использование следующих основных методов: предупреждение риска; избежание рисков или отказ от них; принятия степени риска; самострахования; страхование риска; установление лимитов; диверсификация; создание резервов и запасов; получения дополнительной информации. Основным из которых является диверсификация. На базе использования данного метода осуществляется распределение возможных рисков, сокращение издержек, оцениваются перспективы роста и возможности повышения производительности[2].

Для того чтобы грамотно управлять рисками, компания должна знать, с какими рисками связана ее деятельность. Поэтому необходимо объективно оценить все основные риски и понять, какие конкретно и в каком объеме она готова взять на себя. Если компании будут активно использовать основные

элементы управления рисками, то это позволит им заранее предусмотреть возможность возникновения части негативных ситуаций и разработать подходы по их минимизации. В итоге подобный подход будет способствовать минимизации последствий от принятия рисков и увеличению прибыльности деятельности организации. При отсутствии эффективной стратегии по управлению рисками, организация в случае негативного развития ситуации может оказаться на грани банкротства.

Таким образом, для современных отечественных организаций проблема создания эффективной стратегии управления рисками является актуальной темой и требует концептуального решения. Для разработки данного научного направления следует учитывать международный опыт[3].

Процесс становления практики управления экономическими рисками в организациях еще не завершен, а задача создания универсальной методики не может быть решена в принципе. Поскольку каждая организация по-своему уникальна, ориентирована на собственную рыночную нишу, возможности своих сотрудников, устоявшиеся связи. Оно может характеризоваться определенной спецификой финансовой деятельности и конкретным составом портфеля финансовых рисков.

Для внедрения управления рисками в организации необходимо определить, где, когда, как и кем принимаются наиболее существенные решения в организации.

Необходимо проанализировать, учитываются ли риски в процессе принятия существенных решений, делается ли это последовательно, системно и насколько результаты задокументированы. Если анализ рисков в процессе принимаемых решений производится неформально или не документируется, необходимо модифицировать процедуры принятия решений. Коррекцию процедуры принятия решений следует осуществлять таким образом, чтобы перед принятием любого существенного решения проводился анализ рисков, а его результаты в итоге были учтены.

Любая хозяйственная деятельность предприятий сопровождается опасностью потерь, вытекающих из специфики хозяйственных операций. Цель предпринимательской деятельности, которую осуществляет организация во главе с топ-менеджментом, максимизация благосостояния акционеров. Она реализуется за счет получения максимального дохода при минимальных затратах капитала в условиях конкуренции.

Реализация этой цели требует сравнения размеров вложенного в производственно-сбытовую деятельность капитала с финансовыми результатами. Существенное влияние на данную цель оказывают финансовые риски. Их минимизация необходима в процессе деятельности. Для этого

целесообразно установить и использовать внутренние финансовые нормативы в процессе разработки программы осуществления определенных финансовых операций или финансовой деятельности организации в целом. Также целесообразно воспользоваться внешним страхованием. Без механизма нейтрализации финансовых рисков невозможно эффективно обеспечить непрерывность и эффективность процесса производства материальных благ и поддерживать стабильную хозяйственную деятельность[6].

Таким образом, можно сказать, что финансовые риски в условиях глобализации и интеграции бизнеса в мировое экономическое пространство выходят на первый план. Они отражаются в отраслевых отчетах консалтинговых компаний. Многие организации начинают пользоваться традиционными методами и инструментами для их минимизации. Это приводит к повышению финансовой устойчивости бизнеса и улучшению финансовых результатов.

Список использованной литературы:

1. Курбанаева Л.Х. Способы оценки финансовых рисков // Интеграционные процессы в науке в современных условиях: сборник статей Международной научно-практической конференции. В 2-хч. Ч.1. – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – 220 с.
2. рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. — М.: Дашков и К, 2016. - 256 с.
3. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. — М.: Дашков и К, 2017. - 543 с.

Каримберди кызы Мээримкан студентка гр. ЭП-1-20 АТОМНАЯ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ В КР: ЗА И ПРОТИВ

Ключевые слова: АЭС, преимущества, недостатки, ядерная энергия, авария, уран, сырье, мощность, импорт, реактор.

Атомная электростанция – это комплекс необходимых зданий, систем, устройств, оборудования и сооружений, предназначенных для производства электроэнергии. В качестве топлива станция использует уран-235. Наличие ядерного реактора отличает АЭС от других электростанций.

Атомные электростанции использует 31 страна. Подавляющее большинство АЭС находится в странах Европы, Северной Америки, Дальневосточной Азии и на территории бывшего СССР, в то время как в Африке их почти нет, а в Австралии и Океании их нет вообще.

В мире действует 411 энергетических ядерных реакторов общей мощностью 353,4 ГВт.

На АЭС происходит три взаимных преобразования форм энергии:

- ядерная энергия переходит в тепловую,
- тепловая энергия переходит в механическую,
- механическая энергия преобразуется в электрическую.

Основой атомной станции является реактор, который располагается в реакторном зале, в основном корпусе. Это конструктивно выделенный объем, куда загружается ядерное топливо и где протекает управляемая цепная реакция. Уран-235 делится медленными (тепловыми) нейтронами. В результате выделяется огромное количество тепла.

Основным элементом реактора является активная зона. Она размещена в бетонной шахте. Обязательными компонентами любого реактора являются система управления и защиты, позволяющая осуществлять выбранный режим протекания управляемой цепной реакции деления, а также система аварийной защиты – для быстрого прекращения реакции при возникновении аварийной ситуации. Все это смонтировано в главном корпусе.

Тепло отводится из активной зоны реактора теплоносителем – жидким или газообразным веществом, проходящим через ее объем. Эта тепловая энергия используется для получения водяного пара в парогенераторе. Механическая энергия пара направляется к турбогенератору, где она превращается в электрическую и дальше по проводам поступает к потребителям.

Парогенератор и сама турбина располагаются в турбинном зале.

На территории площадки также обычно находятся корпус для перегрузки и хранения в специальных бассейнах отработавшего ядерного топлива. Кроме того, станции комплектуются элементами оборотной системы охлаждения – градирнями, прудом-охладителем (естественный водоем, либо искусственно созданный) и брызгальными бассейнами.

Также в технологической цепочке есть конденсаторы и высоковольтные линии электропередач (ЛЭП), уходящие за пределы площадки станции.

В чем преимущества ядерной энергетики? Огромная энергоемкость 1 килограмм урана с обогащением до 4%, используемого в ядерном топливе, при полном выгорании выделяет энергию, эквивалентную сжиганию примерно 100 тонн высококачественного каменного угля или 60 тонн нефти.

Повторное использование. Расщепляющийся материал (уран-235) выгорает в ядерном топливе не полностью и может быть использован снова

после регенерации (в отличие от золы и шлаков органического топлива). В перспективе возможен полный переход на замкнутый топливный цикл, что означает практически полное отсутствие отходов.

Снижение «парникового эффекта. Интенсивное развитие ядерной энергетики можно считать одним из средств борьбы с глобальным потеплением. К примеру, атомные станции в Европе ежегодно позволяют избежать эмиссии 700 миллионов тонн CO₂. Ежегодно работа всех АЭС российского дизайна в мире экономит выбросы парниковых газов в объеме более 210 млн тонн CO₂-экв.

Развитие экономики. Строительство АЭС обеспечивает экономический рост, появление новых рабочих мест: 1 рабочее место при сооружении АЭС создает более 10 рабочих мест в смежных отраслях. Развитие атомной энергетики способствует росту научных исследований и объемов экспорта высокотехнологичной продукции.

Согласно исследованиям, на АЭС фиксируется самый низкий процент несчастных случаев со смертельным исходом (см. иллюстрацию, источник – публикация Всемирной ядерной ассоциации (WNA) за 2019 год, цитирующая исследование Института Пауля Шеррера).

Главный недостаток АЭС - тяжёлые последствия аварий, для исключения которых АЭС оборудуются сложнейшими системами безопасности с многократными запасами и резервированием, обеспечивающими исключение расплавления активной зоны даже в случае максимальной проектной аварии.

Серьёзной проблемой для АЭС является их ликвидация после выработки ресурса, по оценкам она может составить до 20 % от стоимости их строительства.

По ряду технических причин для АЭС крайне нежелательна работа в манёвренных режимах, то есть покрытие переменной части графика электрической нагрузки.

Также недостатком АЭС являются трудности переработки отработавшего ядерного топлива.

Перейдём к главному: Строительство АЭС в Кыргызстане. За и против.

Министерство энергетики и российская корпорация "Росатом" 20 января на полях всемирной выставки "Экспо-2020" подписали меморандум о возможном совместном строительстве атомной станции малой мощности.

Председатель кабинета министров Акылбек Жапаров на пресс-конференции 15 февраля сообщил, что выступает за строительство АЭС. По его словам, Кыргызстан вступил в новый век, в новую эпоху возобновляемых

источников энергии и атомной энергии.

Как депутаты Жогорку Кенеша и энергетики относятся к идее строительства в нашей стране атомной электростанции.

Кандидат технических наук, профессор Карыпбек Алымкулов

- Россия предлагает Казахстану, Кыргызстану и Узбекистану построить малые АЭС. Эти станции проверены временем и техникой на атомоходах.

Положительные стороны АЭС - безопасность и экономичность: одной заправки топливом хватит на несколько десятилетий.

Но такие станции должны строиться по меньшей мере за 100 км от населенных пунктов. У нас 98% территории - горы, а 2% - долины, которые забиты населенными пунктами. Где строить? Где хранить отходы атомного топлива? У нас ведь до сих пор не решена проблема рекультивации урановых хвостохранилищ в Каджи-Сае, Майлуу-Суу, Жумгале!

В Германии в свое время было много АЭС, но там их закрывают после аварий в Чернобыле и Японии, а мы собираемся открывать. Решение надо принимать взвешенно.

Член комитета ЖК по топливно-энергетическому комплексу, недропользованию и промышленной политике Сеид Атамбаев.

Для нашей страны строительство АЭС, на мой взгляд, представляет угрозу.

Преимущества атомных электростанций:

- низкий уровень сырьевого потребления;
- это самые мощные по количеству выработанной электроэнергии станции. Одна АЭС обеспечивает большую территорию (часто - целый мегаполис);
- уровень оснащения лучше, чем у ТЭС, есть множество перспектив для усовершенствования.

Недостатки атомных электростанций:

- выделяются смог и радиация, загрязняется вода;
- потребление урана (редкого ресурса);
- возможность экологической катастрофы (пример - Чернобыль).

Думаю, вместо АЭС надо развивать малые и средние ГЭС, все предпосылки для этого есть. Если государство поддержит предпринимателей, которые этим занимаются, то это был бы большой успех и для государства, и для развития энергетики в целом.

Кандидат технических наук, профессор, заслуженный энергетик Киргизской ССР Калый Рахимов: «Сомневаюсь, что АЭС быстро построят, но это вполне возможно, если Россия поставит нам эти блоки в счет будущей платы за электроэнергию. В Кыргызстане дефицит, ничего не строится. А

вообще предложение заманчивое.»

«Нужно наличие воды и энергосетей, чтобы не тянуть линии далеко. Только необходимо учесть, что строить АЭС можно в малонаселенной местности, в Суусамыре, например, кто-то предлагает Ак-Таалу. Хотя Франция, густонаселенная Япония строят станции. Казахстан собирается строить» - президент Токаев говорит, что иначе экономика не будет развиваться. В Узбекистане начато строительство.

Блоки небольшой мощности можно ставить сколько угодно, хоть 5, хоть 10. Вряд ли АЭС малой мощности удовлетворит потребность всей республики. Акылбек Жапаров говорит, что потребность составляет 6 млрд кВт·ч, а в этом случае мощность АЭС должна быть равна 250 МВт. Если параллельно строить малые гидроэлектростанции, будет достаточно.

Член комитета ЖК по топливно-энергетическому комплексу, недропользованию и промышленной политике Исхак Масалиев: «После аварий в Чернобыле и на Фукусиме, конечно, есть страх. Но в Китае и во всем мире строится множество АЭС».

Цена электричества, выработанного атомной электростанцией, выше, чем от ГЭС. Но это относительно экологически чистая добыча энергии.

Если безопасность будет обеспечена, тогда можно рассмотреть вопрос. Ведь потребление электричества растет, а производства нет.

А вы как думаете нужно ли строит АЭС в Кыргызстане?

Для АЭС надо много пресной холодной воды, чтобы остужать энергоблоки, если не остужать энергоблоки, то контуры энергоблока просто растворяться и получим Чернобыль и Фукусима, у них как раз произошла авария именно по этой причине (перегрев). Поэтому в Узбекистане уже отказались от строительства АЭС, т.к. воды надо много холодной и пресной (соленая вода разъедает металл энергоблоков), что в условиях Узбекистана приведет однозначно к аварии рано или поздно. А вот Казахстан окончательно не решил ещё со строительством АЭС, т.к. в случае даже самой маленькой ошибки они потеряют озеро Балхаш (куда будет осуществлен радиоактивный сброс из энергоблока АЭС), где хотят поставить АЭС (воды надо много). Почему не существуют ядерных двигателей в Космосе на ракетах или станциях до сих пор? Потому что в Космосе невозможно отводить очень много тепла, вырабатываемая на уране-235 и в особенности плутоний-238. Основная проблема у АЭС это отвод тепла.

Т.е. как мы видим, что для ГЭС, что для АЭС нужно много холодной воды, вот только ГЭСы это ВИЭ, себестоимость выработки на ГЭСах в 3-5 раз дешевле чем на АЭС, и ГЭСы в разы безопаснее АЭС особенно в горах. В условиях Кыргызстана нужно строить исключительно большие ГЭСы, такие

как Камбаратинская ГЭС-1 или Кокомеренская ГЭС-2. Строительство Камбаратинского ГЭС-1 и Кокомеренского ГЭС-2 даст в сумме около 12 млрд. квтч, вместе со своими "спутниками", т.е. вместе с Камбаратинской ГЭС-2 и Кокмеренской ГЭС-1 и Кокомеренской ГЭС-3 получим около 17-18 млрд. квтч. Итого Кыргызстан может легко выйти на 33-35 млрд. квтч в год, причем экологически чистой, дешевой и возобновляемой.

Поэтому надо строить исключительно большие ГЭС, такие как Камбарата и Кокомерен, и полный запрет на АЭС, ветряки (в горах ветер мизер), солнечные панели и малые ГЭС (малые ГЭС только оттягивают ресурсы Государства, а дефицит они не могут покрыть даже на 5% от больших ГЭС).

Ещё учтите, что на АЭС максимальный уровень по разглашению любой информации, в случае аварии многие люди даже не узнают, что подверглись радиоактивному облучению.

У нас умудряются с Токтогульской ГЭС энергетики прятать информацию от народа (сколько украли электроэнергии из ГЭС, сколько слили воду), а здесь радиоактивная АЭС, даже если у ваших детей начнут вырастать по две головы и три руки энергетики и власть будет все отрицать, и говорить что вы отравились корейским салатом (вон в соседней теме про нахождение урана в волосах у инвалидов даже привлекли купленных онкологов-врачей, чтобы все отрицать). Ведь у нас даже не расследовали (не говоря уже о посадках) куда делось 250 тысяч тонн радиоактивного угля завезенного на Бишкекскую ТЭЦ из Казахстана олигархами Машкеевич и Ибрагимовым, завезли радиоактивный уголь на БТЭЦ и тихо сожгли этот уголь в печах БТЭЦ, а часть продали частникам, а потом удивляются откуда в Бишкеке то уран находят у детей.

Список использованной литературы:

1. <https://24.kg/ekonomika/257848>
2. <https://e-cis.info/news/566/105341/>
3. <https://vesti.kg/obshchestvo/item/109438>

А.И. Крамаренко, С.А. Арищенко студент гр.ЭП-1-19 ИЗНОС И ФОРМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ (ОРГАНИЗАЦИИ, ФИРМЕ)

Ключевые слова: износ, воспроизводство, устаревание, модернизация, предприятие, эксплуатация, технологии.

Основные средства являются важным элементом любого предприятия. Они обеспечивают необходимые условия для производства продуктов или

предоставления услуг. Однако со временем основные средства подвергаются износу, что может негативно сказаться на эффективности производства. Поэтому для поддержания стабильной производственной деятельности необходимо знать о формах воспроизводства основных средств на предприятии и о том, как организовать эффективную систему управления этим процессом.

Износ - это процесс постепенного ухудшения качества и функциональных характеристик основных средств в результате их эксплуатации. Износ может произойти по разным причинам: физический износ, устаревания, моральное устаревание и экономическому износ. Физический износ возникает в результате естественного износа деталей и узлов основных средств, а также вследствие неправильного использования или эксплуатации. Устаревание возникает, когда технологии, которые используются для производства продуктов или предоставления услуг, устаревают и становятся менее эффективными. Моральное устаревание происходит, когда потребности рынка меняются, и продукты или услуги, которые производит предприятие, перестают быть востребованными. Экономический износ возникает в результате экономических условий, таких как инфляция или девальвация национальной валюты.

Виды износа основных средств на предприятии:

1. Физический износ

Физический износ – утрата потребительской стоимости

Когда на основные фонды воздействуют различные физические силы, а также технические и экономические факторы, в том числе и условия хранения, активы постепенно выходят из строя, теряют в стоимости и рано или поздно подлежат замене. В некоторых случаях физический износ подлежит восстановлению путем, например, капитального ремонта.

Для каждой группы основных средств форма проявления физического износа будет отличаться своими особенностями:

- оборудование и инструмент в процессе износа может изменить форму, размер, производительность, точность и т.п.;
- здания и сооружения подвергаются физическому износу медленнее;
- передаточные устройства утрачивают свои количественные и качественные характеристики по мере истечения срока их эксплуатации;
- производственный и хозяйственный инвентарь изнашивается наиболее быстро.

Физический износ – процесс неравномерный, поскольку не всегда предсказуемые факторы действуют на разные типы активов по-разному. Характерная закономерность темпов износа:

- в начале эксплуатации – более ускоренный износ;
- в течение основного срока службы – некоторое замедление темпа вследствие установления рабочего ритма;
- ближе к концу – снова ускорение.

Формы физического износа могут отличаться в зависимости от особенностей снижения характеристик и их полноты.

В зависимости от воздействия на основное средство тех или иных факторов различают:

- механическое изнашивание;
- снижение основных показателей с течением времени использования;
- износ бездействующих активов под влиянием условий хранения и природных факторов (влажность, грибок и т.п.).
- В зависимости от степени износа можно выделить:
 - частичный износ – потеря стоимости и свойств, которую можно возместить путем проведения ремонта, вернув основному средству значительную часть первоначальных характеристик;
 - полный износ – основное средство подлежит замене (возмещению) путем приобретения взамен его нового (оборудование, инструмент и т.п.) либо капитального строительства (здания и сооружения).

2. Моральный износ

Моральный – пользоваться можно, но уже не стоит

Моральный износ показывает утрату стоимости основных фондов, физически еще пригодных к эксплуатации, но уже менее рентабельных вследствие возникновения других, более эффективных их видов. Синонимом морального износа можно считать обесценивание.

Формы морального износа различаются по его основным причинам.

В условиях научно-технического прогресса происходит удешевление стоимости воспроизводства основных активов. Производители основных фондов наращивают мощности, модернизируют свои предприятия, в результате чего новые оборудование и инструменты начинают стоить дешевле своих некоторое время отработавших аналогов, физически еще пригодных к применению. Уменьшение стоимости происходит из-за того, что снижаются затраты живого труда на производство тех или иных основных фондов. Потребительские свойства активов при этом, как правило, сохраняются.

Возникают новые технологии и модели оборудования, позволяющие при тех же трудозатратах произвести большее количество продукции. Более современные инструменты, техника, транспортные средства и т.д., являющиеся

более экономичными, позволяют снизить себестоимость продукции, то есть будет превосходить еще работающую старую по качественным и/или количественным параметрам.

Социальный износ происходит тогда, когда характеристики основного средства, имеющие отношение к обществу, превосходят приемлемый социальный уровень (например, уровень безопасности, вредных выбросов и т.п.).

Нормативный износ - это износ, который определяется законодательством и применяется в целях налогообложения и бухгалтерской отчетности. Нормативный износ зависит от категории и класса основных средств, их стоимости, срока службы и других факторов.

Управление износом основных производственных фондов является важной задачей для предприятия, поскольку это позволяет оптимизировать затраты на ремонт, модернизацию и замену основных средств, а также сохранить их производительность и конкурентоспособность.

4. Социальный износ

Формы воспроизводства основных фондов:

1. Ремонт и модернизация

Ремонт и модернизация - это способы восстановления и улучшения основных средств. Ремонт может быть произведен для восстановления их работоспособности или же для продления их срока эксплуатации. Модернизация направлена на улучшение характеристик и функциональности основных средств.

2. Реконструкция

Реконструкция - это форма восстановления основных средств, которая предполагает изменение их конструкции и приспособление к новым требованиям технологий производства или условий эксплуатации. Реконструкция может быть более затратной, чем ремонт или модернизация, но в некоторых случаях она может быть необходима для сохранения конкурентоспособности предприятия.

3. Переделка

Переделка - это форма восстановления основных средств, которая предполагает изменение их функциональности или целей использования. Переделка может быть произведена для адаптации основных средств к новым производственным задачам или услугам.

4. Пополнение

Пополнение - это форма воспроизводства основных средств, которая предполагает добавление новых единиц оборудования и машин к уже существующим. Пополнение может быть произведено для расширения

производства или услуг, увеличения производительности, а также для замены устаревшего оборудования.

5. Замена

Замена - это форма воспроизводства основных средств, которая предполагает полную замену устаревших или вышедших из строя единиц оборудования и машин на новые. Замена может быть произведена, когда ремонт или модернизация неэффективны или нецелесообразны.

Важно знать, что каждая форма воспроизводства основных средств имеет свои преимущества и недостатки, а выбор конкретной формы зависит от ряда факторов, таких как финансовые возможности предприятия, технические требования и планируемый результат. Что касается алгоритма воспроизводства основных фондов, то он состоит из нескольких этапов:

Начальной стадией в рассматриваемом алгоритме воспроизводства основных фондов выступает момент принятия решения об их создании (формировании) и факт приобретения. Поступление основных фондов в производственный процесс может происходить различными способами: посредством их приобретения за плату, по договору мены или через безвозмездную передачу права собственности, а также в качестве вклада в уставный капитал или в результате производственного строительства.

На следующей стадии – стадии эксплуатации основных фондов – хозяйствующим субъектом изготавливается продукция, выполняются работы, оказываются услуги. При этом предприятие несет производственные затраты, связанные с эксплуатацией и ремонтом действующего оборудования. Задействованные в производственном процессе основные фонды по частям переносят на изготавливаемый продукт свою потребительную стоимость, сами ее при этом постепенно утрачивая. Постепенно накапливающийся износ основных средств и перенос их стоимости на выпускаемую продукцию стимулирует дальнейший переход к амортизации как следующей стадии процесса воспроизводства. Амортизация одновременно является средством, способом и процессом перенесения стоимости изношенных средств труда на произведенный с их помощью продукт. Несмотря на распространенное в литературе утверждение о том, что амортизация представляет собой перенос, по мере морального и физического износа стоимости основных средств, на стоимость произведенного продукта, в действительности наблюдается несколько иная ситуация. Амортизация не учитывает уровень морального износа, и считает это основным недостатком данного показателя с точки зрения исследования эффективности использования основных средств.

Отметим, что под моральным износом понимается утрата стоимости основных средств по причине появления на рынке аналогичного оборудования,

располагающего более современными технологиями, позволяющими существенно повысить производительность труда. Физический износ, в свою очередь, представляет собой материальное изнашивание основных фондов, выражающееся через потерю ими физических свойств, качеств, размеров, работоспособности. Действительно, определенная группа основных фондов может характеризоваться низким формальным коэффициентом износа, в то время как его реальный моральный износ может быть весьма существенным ввиду высокой инновационной активности производителей данного оборудования. Предприятие, использующее такого рода основные фонды, снижает свою конкурентоспособность по сравнению с другими предприятиями отрасли, использующими более передовые аналоги оборудования.

Таким образом, решение о целесообразности дальнейшего использования объектов основных фондов либо их замены должно приниматься именно на основе комплексной оценки физического и морального износа. В целях управленческого анализа предприятия для корректировки коэффициентов износа отдельных групп основных фондов и их приведения в соответствие с фактическим уровнем их морального износа могут привлекаться отраслевые эксперты. Эксплуатация устаревшего и изношенного оборудования приводит к росту затрат на его обслуживание и ремонт, одновременно снижая производительность труда, а как следствие, и прибыль предприятия. В подобной ситуации перед руководством предприятия возникает дилемма: ликвидировать старое оборудование через процедуру демонтажа и дальнейшей его продажи либо выбрать одну из представленных форм воспроизводства основных фондов.

Рассмотренные в данной статье процессы воспроизводства основных фондов приводят к заключению о его цикличности и сложной структуре, включающей в себя взаимосвязанные стадии. При этом выбор формы восстановления или принятие хозяйствующим субъектом решения о ликвидации технологического оборудования выполняется на базе совокупной оценки его фактической степени физического и морального износа, зачастую выполняемой экспертами, а также размера потенциально получаемой прибыли.

Список использованной литературы:

1. Дорохов А.В. Проблемы анализа износа и амортизационных отчислений основных фондов «Бизнес и экономика». - 2020.С 115
2. Витун, С. Е., Чигрина А. И. Финансы предприятия / С. Е. Витун, А. И. Чигрина. - Гродно: ГрГУ, 2020. - 305 с.
3. Колчина, Н. В. Финансы предприятий, 2021. - 447 с.
4. Минаков И. А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК, 2020. - 404 с.

А.И. Крамаренко, З.Н.Басенко, студент гр.ЭП-1-19
ПРОБЛЕМЫ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ
ПРЕДПРИЯТИИ

Ключевые слова: эффективность, оплата труда, работодатель, предприятия, проблемы, стимулирующая функция, рабочая сила.

Заработная плата одна из важнейших и самых сложных экономических категорий, поскольку она является одновременно и основным источником дохода наемных работников, и существенной долей расходов производства для работодателей, и эффективным средством мотивации работников.

Заработная плата выступает важнейшим средством повышения заинтересованности работающих в результатах их труда, его производительности, увеличения объемов производства продукции, оказанных услуг. Уровень оплаты труда, ее структура, динамика, высокая доля в совокупных доходах - показатели, которые существенно влияют на экономическую политику предприятия, так и на экономику страны в целом

Работник крайне заинтересован даже в небольшом повышении оплаты труда. Работодатель же не торопится повышать ее, экономя на оплате труда. Одна из самых серьезных проблем в этой сфере – отсутствие жесткой зависимости величины оплаты труда от реальных усилий данного работника, а также от результатов его труда. Формирование в стране рыночной системы, создание экономики нового типа и обеспечение на этой основе повышение уровня жизни населения требуют проведения ряда мероприятий по системному реформированию оплаты труда на всех уровнях экономики

Заработная плата работника, независимо от вида предприятия, зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда и конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия, регулируется налогами и максимальным размером не ограничивается.

Как социально-экономическая категория заработная плата служит основным средством удовлетворения личных потребностей работающих, экономическим рычагом, стимулирует развитие общественного производства, рост производительности труда, сокращение затрат на производство.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата - это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период. Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата - это "покупательная способность" номинальной заработной платы. Эффективность

функционирования и социальное развитие тех или иных субъектов хозяйствования (трудовых коллективов) обеспечивается прежде всего формированием надлежащих индивидуальных и коллективных материальных стимулов, ведущей формой реализации которых является оплата труда различных категорий персонала.

Оплата труда - это любой заработок, исчисленный, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу или оказанные услуги. Оплата труда состоит из основной и дополнительной заработной платы, а также из других поощрительных компенсаций

Оплата труда обладает для человека абсолютной и безусловной значимостью, т. е. является приоритетной ценностью, важнейшей целью трудовой деятельности. Выделим несколько условий осуществления стимулирующего воздействия заработной платы на трудовую деятельность:

1. Зависимость между активностью и вознаграждением. На данный момент достаточно распространен такой тип работника, который ориентируется не столько на максимальную, сколько на «заработанную» оплату труда. В этом случае человек получает возможность: – проявить и доказать свои способности; – собственными усилиями создать свое материальное благополучие; – полностью взять ответственность за это благополучие на себя.

Если доход человека действительно зависит от его усилий и отношения к делу, то в этом случае вполне естественны мотивы позитивного трудового поведения, самоутверждения и т.п. Таким образом, принцип зависимости между активностью и вознаграждением не только принуждает, но и привлекает к работе на основе нравящейся многим людям идеи именно «заработанной» оплаты труда.

Обоснованность оплаты труда – это явление во многом субъективное, т. е. зависящее от того, что думает об этом сам работник. Не обладая экономическими знаниями, работник не может знать стоимости, цены своего собственного труда. В то же время он способен сравнить: – свою работу и оплату в разные периоды времени; – свою работу и оплату с работой и оплатой других; – свою реальную оплату с ожидаемой, должной, если известны объем выполненной работы и ее расценки и др.

Итак, любой работник может путем простых аналитических операций сделать свои выводы об обоснованности или необоснованности оплаты его труда, о наличии или отсутствии зависимости между трудовым вкладом и заработной платой.

2. Определенность принципа вознаграждения. Логика данного условия заключается в следующем: чтобы оплата труда оказывала стимулирующее

воздействие, работник должен знать принцип оплаты, который должен быть конкретным, понятным, открытым. Согласно социологическим опросам принцип заработной платы для многих работников неизвестен и непонятен, что отмечается ими как актуальная проблема. Многие работники ничего не знают о том, как формируется фонд заработной платы предприятия, от чего зависит его величина, как происходит распределение средств между подразделениями, кого и за что премируют, что должен и может сделать конкретный человек, для того чтобы его предприятие, фирма и он сам стали богаче.

Отсутствие информированности, осведомленности, понимания принципа оплаты труда формирует дискомфортное самочувствие работника, снижает установку на трудовую активность. «Тайна» оплаты труда способствует возникновению необоснованных подозрений. В этом случае работник считает, что мера оплаты его труда, вероятно, ниже той, которая соответствует реальной прибыли предприятия, фирмы, т. е. он «бедный работник на богатом предприятии».

Благоприятное воздействие на личность работника и его отношение к труду оказывает нормирование труда. Сам факт этого мероприятия, независимо от его качества, внушает работнику мысль о том, что в организации существует порядок, ведется учет трудового участия и трудового вклада, оплата труда рассчитывается научным путем, а не «берется с потолка».

В принципе любая информация об оплате труда на предприятии, фирме, трудовой организации положительна тем, что формирует у работника следующие мнения: – в вопросах заработной платы нет умышленных секретов от него; – к вопросам заработной платы на предприятии относятся очень внимательно; – заработная плата рассчитывается профессионально.

3. Стабильность критериев оценки активности. Данное условие эффективности стимулирования труда особенно распространяется на такие жесткие системы оплаты труда, как сдельная, повременная и др. Из зарубежной и отечественной практики известен способ манипуляции поведением работника, основанный на следующем условии: если работник повышал свою трудовую активность и достигал больших результатов по сравнению с результатами предыдущего периода, то на этот энтузиазм работодатель отвечал повышением норм выработки или понижением расценок на соответствующие работы. Заработная плата при этом оставалась неизменной, и работник никак не вознаграждался за свое трудолюбие. Более того, он сам девальвировал свои трудовые усилия в глазах работодателя.

Осознавая возможность повышения норм выработки или понижения расценок на соответствующие работы, каждый отдельный работник не только стремился работать пассивно, но и категорически требовал этого от других,

считая их в противном случае штрейкбрехерами. Чтобы предотвратить подобное явление в социально-трудовых отношениях, подрывающее отношение к труду, необходимо руководствоваться некоторыми правилами: – изменение критериев оценки активности не должно быть неожиданным для человека; – недопустимо изменение критериев оценки активности путем повышения требований, если речь идет о больших (граничащих с предельными, максимально напряженными, по мнению самих работников) затратах сил, поскольку в этом случае стимул оплаты труда резко теряет свою значимость на фоне проблемы самосохранения, здоровья.

4. Договорный механизм. В сфере труда действие данного механизма проявляется в контрактном и согласительном принципах вознаграждения. Контрактный принцип оплаты труда имеет следующие социальные значения: – охраняет работника от злоупотреблений работодателя, уравнивает их шансы при урегулировании отношений; – типизирует трудовые отношения, делает наглядным и понятным принцип оплаты труда; – примиряет и дисциплинирует, поскольку исключает борьбу работника за лучшие условия труда и выдвижение им новых требований. Необходимо заметить, что заключение контракта не является показателем позитивного отношения человека к труду. Подписывая контракт, человек уже изначально может быть неудовлетворен оговоренной в нем оплатой труда, но у него нет выбора и он соглашается на предлагаемые условия. Однако, подписав контракт и выполнив работу, он может быть не удовлетворен, поскольку в процессе работы возможно возникновение таких обстоятельств, о которых в контракте не упоминалось.

Тем не менее в большинстве случаев контрактный принцип оплаты труда оказывает стимулирующее воздействие на трудовую деятельность человека. Это объясняется тем, что контракт: – обязывает работника воспринимать данную оплату труда как нормальную, поскольку она была принята им добровольно; – вынуждает к соблюдению дисциплины труда, как и всякое личное обязательство; – способствует усилению мотивации к труду, поскольку дает гарантии и уверенность в определенной его оплате.

Согласительный принцип вознаграждения – это (если говорить о трудовых отношениях) участие работника в определении собственной оплаты труда, что повышает удовлетворенность ею, ответственное и разумное отношение к оплате, оказывает в целом стимулирующее воздействие и на трудовую деятельность. Договорный механизм – это специфический человеческий фактор, возможности которого в экономической сфере используются, к сожалению, неполно.

5. Подкрепление и реализация ожиданий. Существуют случаи и ситуации, когда работодатель и работник находятся в отношениях взаимных ожиданий.

Работодатель ожидает повышения трудовой активности работника, а работник – повышения оплаты труда. Работодатель опасается, что повышение оплаты труда не отразится на трудовой активности, а работник испытывает аналогичные опасения в отношении того, что изменение трудовой активности не отразится на оплате труда. Каждая из сторон трудовых отношений склонна считать и заявлять, что не она должна делать первый шаг, что все зависит не от нее, что именно она оправдывает доверие и выполнит соответствующие обязательства. Проблема заключается в правильности применения последовательности: или реальные действия вызываются ожидаемым стимулом, или же они являются ожидаемой реакцией на уже реальный стимул. В стимулировании труда могут и должны использоваться оба типа последовательности.

6. Особенности объекта стимулирования. Стимулирующая функция оплаты труда при всех других благоприятных обстоятельствах реализуется или не реализуется в зависимости от состояния человека или группы, на которые данная оплата труда распространяется. Можно выделить следующие типы индивидуального или совокупного работника: 1) человек не реагирует на оплату труда и ее изменения, трудовую активность при этом поддерживает на относительно постоянном уровне; 2) человек реагирует на оплату труда и ее изменения, «принципиально» соотносит трудовую активность с мерой оплаты труда; 3) работник не реагирует на оплату труда и ее изменения, в любом случае считает вознаграждение за свой труд недостаточным, стремится к минимальной трудовой активности. Второй тип работников наиболее распространен. Именно в его отношении стимулирование труда может быть эффективным. Первый и третий типы тоже реальны, их трудовая деятельность слабо поддается стимулирующему воздействию оплаты труда.

Следует учитывать, что уровень притязаний работников в оплате труда (та заработная плата, за которую они «согласны» добросовестно работать) может зависеть от разных субъективных причин: характера работника; его смелости и настойчивости в требованиях; оценки им качества собственной работы, своих способностей в данном виде труда; отсутствия или наличия индивидуальных трудностей и проблем в работе, определяющих возможность получения компенсации.

Имеет значение и фактор настроения. Целые трудовые коллективы и профессиональные группы в разное время могут быть удовлетворены или не удовлетворены оплатой труда по чисто эмоциональной, стихийной причине. Это свидетельствует о наличии слабо управляемой ситуации. Наконец, работники могут на определенный период смириться с низкой заработной платой, не требуя ее повышения (но добиваясь ее стабильности), но также

могут привыкнуть к высокой оплате труда, требуя ее и в дальнейшем. Стимулирующее значение оплаты труда зависит от удовлетворенности ею. Работники обычно сравнивают свою заработную плату с заработной платой, получаемой другими людьми. Появляются различного рода эмоциональные переживания и суждения, вызванные этими сравнениями (обоснованная или необоснованная, справедливая или несправедливая заработная плата). А это в конечном счете сказывается на стимулирующем воздействии оплаты труда, что необходимо учитывать работодателю.

Список использованной литературы:

1. Адамчук В.В. и др. Экономика труда. М.: Финстатинформ. 2015.
2. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях. М.: НОРМА. 2018.
2. Зоткина Н.С. Концептуальные и методические основы формирования системы управления трудом строительного предприятия. СПб.: Изд. СПбГУЭФ. 2019.
3. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда. М.: Финансы и статистика. 2021.

Я.В. Коломейцева, студентка гр. ЭП-1-19 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: бизнес-план; риски; конкурентная среда; хозяйственная деятельность; технология; будущее.

Бизнес-планирование на предприятиях предусматривает под собой разработку наиболее перспективных решений, а также внедрение новых идей в имеющиеся производственные, управленческие и сбытовые процессы бизнеса.

Данный вид деятельности в любых обстоятельствах, прежде всего, связан с определенными рисками, так как внешняя среда весьма изменчива, колебания ее параметров определяются огромным числом различных факторов. Кроме того, определенные коррективы в деятельность предприятий могут вносить смена политических режимов, экономические колебания, а также социально демографические, природные факторы и многое другое.

Цели и задачи статьи заключаются в том, чтобы разобраться, что такое, бизнес-планирование и для чего оно нужно предприятию и как оно будет создавать конкурентоспособность предприятия в условиях рынка.

Актуальность затронутой в рамках настоящей статьи темы обусловлена тем, что в современном мире ситуация, которая связана с пандемией COVID19, безусловно, делает параметры внешней среды практически непредсказуемыми. Внедрение современных новых инновационных идей в таких сложных условиях – это не просто залог развития бизнеса, но и определенная возможность удержаться в своей отрасли. Сложнейшая ситуация в экономической системе безусловно диктует предприятиям необходимость применения новых подходов к планированию, которые должны, прежде всего, обеспечивать максимальную эффективность принимаемых решений и возможность их воплощения в деятельности предприятия.

Для начала дадим характеристику бизнес-планирования, где в условиях постоянной адаптации конкурентной среды и разработки стратегии конкурентоспособности на внутреннем рынке бизнес-планирование позволяет практически охватить все функциональные направления предприятия, начиная от детального описания технологии бизнес-проекта и заканчивая глубокими финансовыми расчетами эффективности хозяйствования.

С усилением конкуренции на внутреннем рынке повышается актуальность использования такого методического инструмента как бизнес-план в реализации стратегии конкурентоспособности предприятия. [1] Совершенствуя процедуры бизнес-планирования, предприятия на внутреннем рынке Кыргызстана предусматривают выполнение ряда задач в обеспечении собственной конкурентоспособности. Так, удастся приспособиться к рыночным трансформационным преобразованиям в системе ведения бизнеса, сопровождающимся изменением экономической среды предприятия, формированием новых методов использования ресурсного потенциала ценностям в компании. Ценности компании, что это? Простым языком, это ответ на вопрос: «Что такое хорошо, а что такое плохо?». Но также напишем теоритическое определение.

«Ценности компании – это свод деловых и моралистических принципов, разделяющих всех сотрудников компании. Ценности формулируются в виде понятия или утверждений, под которые готов подписаться каждый сотрудник и руководство компании [2].

Бизнес-планирование выступает в качестве ведущей функции управления, поскольку планомерность свойственна, как правило, абсолютно всем уровням экономики, вне зависимости от методов производственной, общественной и экономической деятельности. Бизнес-планированием принято считать возможное предположение будущего предприятия (процесс целеполагания), операцию переработки имеющейся информации по подтверждению дальнейших действий компании, нахождение наиболее

успешных методов, дабы достигать поставленных перед предприятием целей (процесс построения собственно бизнес-планов).

Бизнес-планирование можно назвать своего рода процессом управления, который подразделяется на следующие составляющие:

- установление цели и задачи;
- формирование стратегий, схем и проектов для достижения заданных целей;
- создание временных рамок выполнения поставленных показателей, задач и цели организации;
- нахождение требуемых ресурсов и их употребление;
- выявление главных индикаторов, которые позволяют контролировать и оценивать выполнение назначенных задач;
- донесение планов до всех, кто обязан их воплощать и, кто отвечает за их осуществление

Понятие «бизнес-план» используется в двух значениях:

1. Результат сводного планирования деятельности компании, которое осуществляется систематически, на регулярной основе. В данной трактовке бизнес план - это письменный документ, который представляет собой стратегический план создания и/или развития бизнеса компании. Он отражает текущее состояние, цели и стратегию их достижения, предполагаемые потребности и ожидаемые результаты развития бизнеса компании.

2. Результат единовременного планирования, осуществляемого в рамках проекта для решения конкретной стратегической задачи. В данном контексте бизнес-план - это основной документ инвестиционного проекта, предоставляемый инвестору, в котором в краткой форме и общепринятой последовательности излагаются суть, основные характеристики, финансовые результаты и экономическая эффективность проекта.

Главная отличительная особенность бизнес-плана заключается в том, что этот документ носит сводный, системный характер. Это отличает бизнес-план от других видов планов, разрабатываемых на предприятии. В нем увязаны характеристики и факторы внешней среды бизнеса с внутренними характеристиками и функциональными сферами деятельности самого предприятия (от маркетинга и сбыта продукции до технологического обеспечения производства продукции).

Формирование бизнес-планов на сегодня осуществляется с использованием международных стандартов (TACIS, KPMG UNIDO, BFM Group, ЕБРР), и практического опыта и научно-методических работ ученых и специалистов.

Назначение бизнес-плана состоит в том, что он помогает организации реально оценить идею, воплотить ее в соответствующую документацию, обосновать эффективность и спрогнозировать сильные и слабые стороны деятельности организации на рынке. Вместе с тем проблема выбора методики, которая лучше отвечала бы потребностям организации по составлению бизнес-плана, до сих пор остается открытой в практической плоскости хозяйствующих субъектов[3].

Бизнес-план используется для рекламирования деятельности предприятия, доказательства результативности инвестиционных проектов. Бизнес-планы для внешнего использования служат инструментом для привлечения капитала, инвестиций, установления деловых контактов. В случае внутрифирменного планирования бизнес-план выполняет следующие функции: подготовки стратегии развития предприятия и тактики достижения поставленных целей, обоснования конкретных направлений деятельности, предвосхищение результата.

Процесс разработки бизнес-плана, который включает в себя достаточно доскональный анализ как экономических, так и организационных вопросов, требует, прежде всего, мобилизации, а также сосредоточиться на возможных серьезных проблемах. Каждая отдельная задача, как правило, взаимосвязана с иными, тем самым и решается системно. Таким образом, бизнес-план способствует увеличению капитала современного предприятия, поскольку обозначается как часть бизнес-предложения для потенциальных партнеров. Из этого следует, что бизнес-план предприятия - это не только внутренний документ компании, но инструмент, способный привлечь инвестиции. Тщательно составленный бизнес-план не только поможет проложить курс для развития компании, но и послужит руководством по обеспечению ее деятельности.

Современные рыночные условия, невзирая на пандемию, всячески поддерживают актуальность проекта развития республиканского предпринимательства, поскольку он выступает руководством к действию и реализации поставленных задач. Бизнес-план, определяющий дальнейшую деятельность предприятия, должен способствовать, прежде всего, контролю рабочих процедур и движения бизнес-ресурсов, непосредственно нацеленных на получение заданного конечного результата.

При любой форме ведения бизнеса имеют место ключевые положения, принимаемые для разных предприятий и во всех сферах коммерческой деятельности, однако же они необходимы для актуальной на данный момент подготовки и преодоления возможных сложностей и угроз, тем самым, способствуя снижению возможного риска в процессе достижения

определенного замысла. При этом в качестве одной из наиболее актуальных форм планирования на современном рынке представляется именно бизнес-планирование, которое также именуют деловое планированием [4].

Бизнес-планирование определяют, как независимый вид планового труда, который непосредственно и тесно связан с предпринимательством. Бизнес-план в рыночной экономике - это работающий механизм, который используется во многих сферах предпринимательской деятельности. Он точно описывает, как функционирует компания, обозначает пути успешного достижения целей, поставленных руководством. Бизнес-план также показывает способы обретения прибыли.

Хорошо разработанный бизнес-план благоприятствует росту предприятия, помогает эффективно планировать деятельность фирмы [5].

В бизнес-плане заинтересованы прежде всего следующие лица:

- Собственники предприятия. Бизнес-план интересует их с точки зрения определения целей и формирования стратегии достижения этих целей. Также бизнес-план им будет необходим для контроля его реализации.

- Руководство предприятия. Руководители используют бизнес-план и бизнес-планирование для разработки стратегии развития, а также для осуществления эффективного управления на основе бизнес-плана. Если бизнес-план отсутствует, то руководители вынуждены реагировать на уже свершившиеся события, то есть использовать реактивное управление. Если руководители действуют на основании бизнес-плана, то это реакция на предвиденные и запланированные события. Кроме того, бизнес-план необходим руководителям для получения внешнего финансирования. Конечно, хорошо проработанный бизнес-план не дает полной гарантии, но существенно помогает в получении денежных средств.

- Инвесторы (кредиторы). Они рассматривают бизнес-план как источник информации для принятия решения о финансировании.

- Партнеры и сотрудники предприятия. Они видят в бизнес-плане основу для деловых предложений и развития контактов. Он позволяет им понять перспективы бизнеса, выяснить в нем свое место, определить задачи и перспективы сотрудничества [6].

Бизнес-планы могут быть самыми разными, поскольку различны аудитории, которым они адресованы. Одногo универсального бизнес-плана, приемлемого для всех типов предприятий и для любой ситуации, быть не может.

В заключении хочу сказать, бизнес-план – это наиболее распространенная форма представления деловых предложений и проектов, которая содержит актуальную информацию о производственной деятельности,

сбытовой и финансовой политике и строится на основе оценки перспектив, условий и форм сотрудничества, баланса собственных экономических интересов компании и интересов партнеров, инвесторов, потребителей, посредников и других заинтересованных сторон стать инвестиционным проектом. Исходя из этого, технология формирования бизнес-плана представляет собой целостную систему взаимосвязанных процессов различных уровней, интеграция которых позволяет обеспечить сбалансированность внутренних бизнес-процессов, направленных на обеспечение эффективности реализации проекта.

Список использованной литературы:

1. Калайджян, А.А., Коломыц О.Н. Исследование возможностей развития современных систем управления // Новая наука: Стратегии и векторы развития. — 2019.
2. Беляева О.В., Мягкова Т.Л. Необходимость совершенствования бизнес-планирования на предприятии // Наука и инновации в системе развития информационного общества. 2019.
3. Пирнаева А.Ю., Омарова З.М. Значение бизнес-планирования в деятельности фирмы в современных условиях // Вестник Академии знаний. 2019.

К.М. Мечукаева , Азамат уулу Сыймык-студент НОУ «Мультимедийный институт дистанционного обучения» СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В КЫРГЫЗСТАНЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: рынок труда, трудовой потенциал, миграция, денежные переводы, безработица, социальная защита.

Эффективно организованный и функционирующий рынок труда обеспечивает наиболее рациональное использование трудового потенциала общества, следовательно, состояние и эффективность рынка труда являются важнейшими макроэкономическими факторами эффективности развития общества и его экономики. Чем лучше организован рынок труда, тем он эффективнее. На уровень организации рынка труда оказывают влияние элементы, из которых этот рынок складывается и решение вопросов функционирования каждого из этих элементов. Важность изучения основных закономерностей формирования и функционирования рынка труда обусловлена тем, что рынок труда является важнейшим элементом в системе рыночной

экономики [1].

Воплощение в жизнь в Кыргызстане радикальных реформ обеспечили формирование рыночной экономики. Этот процесс вызвал глубокий трансформационный кризис, в результате которого резко обострились проблемы в социально-трудовой сфере, появилась безработица и практически перестала действовать социальная защита населения [2]. В стране стала нарастать социальная напряженность, грозившая социальным взрывом в Кыргызстане. Поэтому в стране, во избежание дальнейшего обострения обстановки, стало необходимым принимать реальные меры для снижения социальной напряженности и, прежде всего, в системе трудовых отношений, для обеспечения занятости населения, трудоустройства безработных для получения дохода. Эти меры необходимо было принять, чтобы напряженность в социально-трудовой сфере окончательно не вышла из-под контроля и не вызвала цепной реакции в недовольстве среди населения, поскольку значительная часть рабочей силы потеряла работу и источник дохода [1].

В Кыргызстане, как и в других центрально-азиатских республиках, имеет место высокая рождаемость, как в целом по стране, и, прежде всего, в сельских южных регионах. В 2022 году общая численность населения в стране составляла 7 миллионов человек, экономически активное население возросло с 2260,6 тыс. человек в 2005 году, а на начало 2023 года составила 2595,4 тыс. человек. [5].

Это значит, что в Кыргызстане действует тенденция постоянного увеличения населения, тогда как в странах Западной Европы и в Японии идет старение населения и поэтому имеет место дефицит рабочей силы.

В настоящее время в Кыргызской Республике действуют две противоположные тенденции: экономический рост отличается своей нестабильностью, а с другой стороны имеются высокие темпы роста населения в трудоспособном возрасте. Поэтому рынок труда страны постоянно трудоизбыточный, когда определенная доля экономически активного населения из-за дефицита эффективных рабочих мест являются безработными и не имеют источника дохода.

В результате этого требуется решить проблему занятости и обеспечить повышение уровня и качества жизни населения. Этот процесс зависит от большого количества факторов, среди них: снижение безработицы и повышение занятости населения, достойная заработная плата, высокая производительность труда, техническая оснащенность, нормальные условия труда, социальная защищенность и другое. Но эти факторы еще не скоро начнут действовать в экономике, так как указанные противоположные тенденции в стране продолжают действовать и поэтому в настоящее время нет

условий для создания необходимого числа рабочих мест, да еще с достойной заработной платой для обеспечения ими рост экономически активного населения.

Отличительной чертой рынка труда Кыргызской Республики является такое состояние, когда предложение свободной рабочей силы значительно превышает спрос на нее, а при высоких темпах роста населения в трудоспособном возрасте и дефиците свободных эффективных рабочих мест делает его трудоизбыточным и разбалансированным. Такая тенденция продлится еще довольно долго из-за высоких коэффициентов рождаемости, относительно низких значениях коэффициента смертности и недостаточного количества вообще рабочих мест и особенно эффективных. Например, в 2000 году на 1000 родившихся приходилось 19,8 ребенка, то в 2010 году этот коэффициент составил 26,8 ребенка, в 2022 данный показатель уменьшился до 24,0 ребенка на тысячу человек. [5].

Высокий уровень рождаемости и рост трудоспособного населения вызывает такую тенденцию, когда на рынок труда ежегодно выходит большая часть экономически активного населения, которая создает высокий уровень предложения свободной рабочей силы, которая может и хочет работать и получать достойную заработную плату.

В течение нескольких последних пяти-семи лет в республике предложение рабочей силы превышало спрос на него среднем около 32 процентов. Но тем не менее официальные данные свидетельствуют о том, что в стране постоянно действует положительная тенденция, когда более 90 процентов экономически активного населения трудоустроены. Но следует отметить, что определенная доля занятых имеют низкую заработную плату, что негативно отражается на уровне жизни в результате чего большая часть людей получает пособия.

За рассматриваемый период с 2010 по 2022 годы численность экономически активного населения показывает устойчивый рост, за исключением 2017 года, когда произошло незначительное снижение. Эти же процессы характерны и для роста занятых в экономике [4].

Высокий уровень экономически активного населения требует создания большого количества рабочих мест. Состояние рынка труда во многом зависит от ввода в действие новых рабочих мест, так как это имеет большое значение для повышения спроса на рабочую силу, а также свидетельствует о росте социально-экономического развития Кыргызстана.

Но при этом следует подчеркнуть, что в составе предприятий республики имеются и убыточные предприятия, они, если положение не улучшится, обанкротятся и будут закрыты. Это приведет к сокращению

рабочих мест. За рассматриваемый период количество убыточных предприятий возросло на 1,5процента, а убытки увеличились на 34,4процента, что негативно отражается на состоянии экономики [5].

В Кыргызстане создаются рабочие места, что создает условия для снижения напряженности на рынке труда, и создать сферу для официального приложения труда. Но при этом необходимо отметить, что за 2010-2017 гг. создание рабочих мест было неравномерным, об этом говорят следующие данные. За 2010-2013 гг. в среднем создавалось по 100 тыс. рабочих мест ежегодно, за 2014-2017 гг. уже было введено в действие около 76 тыс. рабочих мест ежегодно. В 2022 г. создание рабочих мест еще больше снизилось и было введено в действие только 70749 рабочих мест - это на 36,7процентов меньше по сравнению с 2010 годом. Увеличение рабочих мест происходило в промышленном секторе, строительстве и в образовании. В аграрном секторе создание рабочих мест проводилось нестабильно, и по сравнению с 2010 годом в 2022 году было их было введено в действие значительно меньше [5].

Но при этом ввод в действие новых рабочих мест недостаточно, чтобы сбалансировать положение на рынке труда и обеспечить достойной работой безработных и особенно молодежь. Кроме того, заполнение рабочих мест зависит от их качества. Сюда относится заработная плата, престижность работы, условия труда, социальные гарантии и другое, из-за этого определенная доля введенных рабочих мест остаются вакантными. Безработных не устраивает, прежде всего, низкая заработная плата при тяжелых условиях труда и отсутствие социальных гарантий. Такие рабочие места относятся к категории неэффективных рабочих мест, поэтому они остаются невостребованными, несмотря на тот факт, что в стране есть безработные, которые хотят трудоустроиться, но по указанным причинам не желают устраиваться на такие рабочие места и первое место занимает низкая зарплата, так как работа на таких рабочих местах создает условия для появления работающих бедняков. И как результат: часть рабочих мест остаются вакантными, а на рынке труда имеет место безработица.

Уровень безработицы в Кыргызстане упал до 2,8% в декабре 2022года. Максимальный уровень достиг 3,5 процентов [5].

В условиях, когда снижается уровень безработицы и существует дефицит определенных рабочих кадров, главным образом высокой квалификации, важнейшим направлением в сфере обеспечения населения рабочими местами становится обучение лиц, не имеющих работы, тем профессиям и специальностям, которые пользуются наибольшим спросом на рынке труда [2].

Приведенные данные показывают, что внешне положение на рынке

труда в настоящее время относительно положительная и с восстановлением предприятий, имеются свободные рабочие места, что ведет к росту занятости населения и снижается безработица. Но более глубокий анализ показывает, что рассмотрение состояния рынка труда зависит от места проживания безработных, пола, возраста, образования и это требует более качественной разработки региональных программ занятости [3].

В целом, можно подчеркнуть, что ситуация на республиканском рынке труда согласно официальным данным удовлетворительная, поскольку более 90 процентов экономически активного населения трудоустроены, и это при имеющейся тенденции роста экономически активного населения, соответственно растет также число занятых в экономике. Если анализировать положение на рынке труда в период членства Кыргызстана в ЕАЭС, то следует сказать, что положение улучшается, наши трудовые мигранты востребованы на рынке труда России, изменяются к лучшему, возможности легального трудоустройства, возросли социальные гарантии. Однако, в то же время следует сказать, что в системе занятости в Кыргызстане имеется двойной парадокс, об этом говорят и эксперты. Во-первых, имеет место тот факт, что плохо взаимодействуют между собой образовательная система и рынок труда, в результате чего подготовка кадров не соответствует потребностям и запросам рынка труда, а с другой стороны, неэффективная структура современной экономики страны, низкая техническая оснащенность, высокий уровень физического и морального износа основных фондов предприятий, не удовлетворяют запросы квалифицированных специалистов и они не желают трудоустраиваться и работать в таких условиях. При этом необходимо подчеркнуть, что, несмотря на принятые государством меры, в стране имеет место высокий уровень молодежной безработицы, теневой занятости, внешней и внутренней трудовой миграции [4].

Вместе с тем, следует отметить, что в настоящее время в Кыргызской Республике имеет место «ненаблюдаемая экономика», в которую входит скрытая и неформальная деятельность. Скрытая сфера деятельности включает, как правило, законную экономическую деятельность, которую предприниматели используют для сокрытия или преуменьшения ее объемов для того, чтобы уйти от уплаты налогов и платежей в социальные фонды и другие платежи.

На основе проведенного анализа можно сказать, что на рынке труда Кыргызстана существует достаточно большое количество *проблем*, среди которых наиболее сложными и важными являются:

➤ стабильный, неуклонный рост количества лиц, вступающих в активный трудоспособный возраст, обусловленный естественным приростом

населения республики, требующих трудоустройства;

- сравнительно высокий уровень трудовой миграции, которая приводит к тому, что из страны выезжает достаточно большое количество квалифицированных кадров, что в свою очередь ведет к тому, что заметно снижается как профессиональный, так и интеллектуальный уровень трудовых ресурсов, остающихся в пределах республики;

- наличие серьезной диспропорции между спросом на профессиональные кадры и их предложением на рынке труда;

- искажение, кризис всей системы трудовых отношений, возникающий вследствие вовлечения в больших масштабах экономически активного населения в неформальные сектора экономики;

- невысокие возможности получения работы для ряда категорий граждан, по различным причинам испытывающих определенные сложности как при поиске работы, так и трудоустройстве, каковыми являются, в частности,

- молодые люди, лица с ограниченными возможностями здоровья и предпенсионного возраста и др.;

- низкий уровень вовлеченности работодателей в процесс повышения квалификации, подготовки и переподготовки профессиональных кадров;

- высокая разница между величиной пособия по безработице и прожиточным минимумом;

- недостоверность сведений о действительных размерах безработицы в республике и внешней трудовой миграции;

- фактическое отсутствие системы мониторинга и прогноза рынка труда вследствие неэффективной деятельности служб занятости республики;

- низкий, явно недостаточный уровень финансирования мер, необходимых для решения проблем на рынке труда и финансовой поддержки граждан, не имеющих работы.

Но при этом следует сказать, что за период трансформации в Кыргызстане произошло исчезновение целых отраслей экономики, а с ними, естественно, и областей приложения труда и получения доходов. Это соответственно привело к тому, что усилился миграционный отток трудоспособного населения за пределы страны. По причинам объективного порядка экономика Кыргызстана на сегодняшний день не в состоянии обеспечить необходимое количество рабочих мест, а тем более эффективных рабочих мест.

В республике создан большой трудовой потенциал, это безусловно положительный факт, но в то же время состояние экономики при нестабильном экономическом росте и большим количеством неэффективных рабочих мест, в Кыргызстане имеет место постоянная трудоизбыточность. Это означает, что

национальный рынок труда характеризуется долговременным дисбалансом между спросом и предложением рабочей силы, который сглаживается большой внешней трудовой миграцией.

На основании изложенного можно сделать вывод, что на состояние рынка труда влияют следующие факторы: экономические трудности, вызванные кризисом в экономике, наличие убыточных предприятий, сокращение числа трудоустроенных и рабочих мест, а также сглаживающий фактор - высокий уровень внешней трудовой миграции, для которой главный побудительный мотив - это низкая заработная плата в стране, безработица и бедность населения. В Кыргызстане уровень бедности в 2019 году он составил 20,1%, в 2020-м - 25,3%, а в 2021-м - 33,3%. По прогнозам специалистов Всемирного банка, к концу 2022 года уровень бедности в Кыргызстане достиг 25,5%.

Сложное экономическое положение, бедность вынуждает людей уехать в миграцию, они считают, что это позволит им выйти из бедности и улучшить свое материальное положение.

Если посмотреть в целом, на процесс трудовой миграции в республике, то он рассматривается как положительный фактор по следующим причинам:

- рынок труда становится более сбалансированным;
- сокращается безработица в стране;
- за счет денежных переводов трудовых мигрантов увеличиваются доходы населения;
- снижается уровень бедности среди населения;
- происходит рост спроса на товары и услуги за счет денежных переводов;
- растет число малых предприятий, особенно в сельской местности;
- повышается квалификация у мигрантов, которые получили передовой производственный опыт во время миграции.

Среди плюсов, которые получает Кыргызстан от внешней миграции, особо выделяются денежные переводы от мигрантов. Необходимо отметить, что в среднем трудовой мигрант ежегодно отправляет на родину порядка 2500 долларов США.

Наибольший объем переводов от трудовых мигрантов фиксируется в южных регионах Кыргызской Республики, порядка 540 сомов удельно на каждого жителя, для сравнения в Чуйской области этот показатель составляет 45 сом.

Так, денежные переводы в Кыргызстан в 2022 году начали показывать повышательную динамику. В январе-феврале в страну было переведено \$364.6 млн, что на \$36 млн больше, чем за аналогичный период прошлого года. В этой

связи следует сказать, что республика сильно зависит от денежных переводов мигрантов, так как они инвестируются в сферу услуг, торговлю, строительство, предпринимательство, образование и повышает уровень жизни населения. [5].

Таким образом, необходимо сказать, что состояние использования трудовых ресурсов в республике, а, прежде всего, в сельской местности, имеет негативное состояние и необходимо изменить сложившееся положение, чтобы не создавать взрывоопасной ситуации как на селе, так и в целом по стране. Поэтому следует в первую очередь направить все силы на развитие экономического потенциала в регионах. Это стало возможным, так как республика с 2015 года является членом ЕАЭС, что увеличивает возможности для создания новых предприятий и соответственно новых рабочих мест, что приведет к увеличению занятости и доходов населения, снижению уровня бедности и улучшению использования рабочей силы в сельских территориях.

Список использованной литературы:

- 1.Абрамова, Е. А. Проблемы безработицы в странах мира: сравнительный анализ, опыт разрешения / Е. А. Абрамова, А. Н. Ильченко. – Иваново: Ивановский государственный химико-технологический университет, 2011.
- 2.Азимова, Г. Р. Успехи в экономическом развитии – главное условие создания рабочих мест / Г. Р. Азимова // Известия вузов Кыргызстана. – 2019. – № 2. – С. 111-120.
3. Кыргызстан в цифрах – 2018-2022гг. НСК КР

**К.М. Мечукаева , Джанышева Г. студент НОУ
«Мультимедийный институт дистанционного обучения»
ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В
СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Ключевые слова: управление, кадры, карьера, коммерческий банк, государственная программа.

В XXI веке успех любой организации все в большей степени зависит от её сотрудников. Организации могут испытывать недостаток в квалифицированном руководящем составе на всех уровнях управления, а также сотрудников на ключевых должностях. Основная причина этого явления в том, что в организации не осуществляется работа по подготовке будущих руководителей. Именно, поэтому необходимо решать вопросы формирования и развития кадрового резерва.

Подготовка, повышение квалификации и продвижение управленческих кадров в банке, в современных условиях становится неотъемлемой составляющей процесса управления организацией.

Проблема управления трудовой карьерой в настоящее время является одной из самых актуальных в теории и практике управления персоналом. Это связано с изменениями, которые привели к демократизации общества и свободе выбора каждого человека. Известно, что каждый человек каким-то образом планирует свою жизнь, желая занять определенное положение в обществе. Важное место в планах человека занимает карьера, которая понимается как поступательное движение личности к какой-либо сфере деятельности. [1].

Открытое акционерное общество «Айыл Банк» - крупный государственный банк, 100% акций которого принадлежат Правительству Кыргызской Республики.

ОАО «Айыл Банк» – банк, через который реализуется множество государственных программ в сфере льготного кредитования. Банк является лидером в банковской системе по кредитованию агросектора и лизингу агротехники и оборудования. За последние пять лет «Айыл Банк» достиг впечатляющих результатов, благодаря чему сегодня это современный, устойчивый финансовый институт, который завоевал доверие среди представителей сельского хозяйства, клиентов в предпринимательской среде, и корпоративных клиентов.

Качество и эффективность деятельности Банка определяется и достигается его сотрудниками.

Для того чтобы кадры могли выполнять свою роль, они должны быть грамотно подобраны, расставлены на соответствующие позиции, обучены и мотивированы, что достигается в результате реализации стратегических задач управления персоналом, или кадровой политикой.

Основная задача ОАО «Айыл Банка» в области управления персоналом обеспечение Банка высококвалифицированными кадрами, способными выполнять поставленные цели и задачи. Реализация стратегии включает в себя решение таких вопросов, как определение ключевых показателей эффективности для всех подразделений банка, создание систем подбора, обучения, аттестации и расстановки кадров в соответствии со стратегическими задачами, стоящими перед Банком, а также создание системы оценки и мотивации персонала. Большое значение придается формированию единых корпоративных ценностей для всех сотрудников. Развитие корпоративной культуры, воспитание командного духа, создание коллектива единомышленников, стремящегося к достижению поставленных целей, является важным этапом в осуществлении поставленных стратегических задач

[1].

В ОАО «Айыл Банк» кадровая стратегия основывается на понимании людских ресурсов, как ключевого ресурса управления. При комплектации штата сотрудников банк исходит из необходимости обеспечить себя высококвалифицированным персоналом, способным и готовым к высокой индивидуальной трудовой и творческой отдаче в интересах развития банка. Банк поощряет работников, добивающихся высоких результатов, предоставляет им возможность для профессионального и должностного роста. Банк обеспечивает каждому постоянно работающему гарантию занятости при условии эффективного и честного труда, право на безопасное и здоровое рабочее место, право на справедливое отношение в вопросах кадровой стратегии, социальные льготы [5].

Кадровая стратегия ОАО «Айыл Банк» основывается на базовых принципах, разделяемых всеми субъектами банка, как организационной системы. В Банке применяются следующие методы управления персоналом: административные, экономические и социально- психологические.

ОАО «Айыл Банк» подбирает себе кадры по следующим критериям: порядочны, инициативны, высокопрофессиональны, честны и привержены идеям компании. Банк считает главным критерием при работе с кадрами – справедливое отношение ко всем ее сотрудникам, независимо от их пола, социального статуса и родственных отношений.

Наибольшую эффективность приносит работа команды, с четким разделением труда, поэтому в своем деле каждый сотрудник должен стремиться стать асом. Наиболее ценятся кадры, которые выполняют поставленную задачу, вне зависимости от складывающейся ситуации [2].

Банк ценит свои кадры, если получает от них высокую отдачу, и стремится поддерживать их не только на работе, но и социально. Наибольший КПД приносят продуманные инвестиции в кадры и их обучение. Все сотрудники, включая руководителей, положительно и без обид воспринимают справедливую критику, адекватно реагируют на нее.

У банковских работников формируются и другие качества, свойственные работникам кредитно-финансовой сферы и зависящие от особенностей самой отрасли или конкретной профессиональной специализации работника. Некоторые качества обусловлены различиями банков по масштабу, роду деятельности, специализации работника, а также спецификой корпоративных правил внутреннего распорядка. В частности, одни требования предъявляются к работнику, занятого кредитованием крупного бизнеса, и другие при работе с физическими лицами, требующей соблюдения более строгих этических правил и предъявляющих более высокие требования к

стрессоустойчивости и психологической выдержке. Совсем другие требования предъявляются к служащим банка, занятым кредитованием, либо аудитом, сотрудникам бухгалтерии или к специалистам по безопасности, по информационным технологиям[4].

В банковской сфере преобладают благоприятные взаимоотношения служащих с непосредственными руководителями и руководством банков в целом.

Необходимо совершенствовать организационную культуру банка, развивать корпоративно-культурные элементы организации и их влияние на формирование личности и трудовое поведение служащего. Только комплексный подход к решению проблем управления персоналом может обеспечить успешное развитие банка. [3].

Подготовка руководящих кадров означает развитие навыков и умений, необходимых служащим для эффективного выполнения своих должностных обязанностей или производственных заданий в будущем.

Для успешной подготовки руководящих кадров к продвижению по службе ОАО «Айыл Банк» необходимо тщательно провести анализ и планирование.

Посредством оценки результатов деятельности банка, прежде всего, необходимо определить способности своих менеджеров. Затем на основе анализа содержания работы руководство должно установить то, какие способности и навыки требуются для выполнения обязанностей на всех линейных и штабных должностях в организации. Это позволяет организации выяснить, кто из руководителей обладает наиболее подходящей квалификацией для занятия тех или иных должностей, а кто нуждается в обучении и переподготовке.

Подготовка управленческих кадров может проводиться путем организации лекций, дискуссий в составе небольших групп, разбора конкретных деловых ситуаций, чтения литературы, деловых игр и ролевого тренинга. Вариантами этих методов являются организуемые ежегодно курсы и семинары по проблемам управления.

Другим широко применяемым методом является ротация по службе. Перемещая руководителя низового звена из отдела в отдел на срок от трех месяцев до одного года, организация знакомит нового руководителя со многими сторонами деятельности. В результате менеджер познает разнообразные проблемы различных отделов, уясняет необходимость координации, неформальную организацию и взаимосвязь между целями различных подразделений. Такие знания жизненно необходимы и для успешной работы на более высоких должностях, но особенно полезны для руководителей

низших уровней управленческой иерархии [3].

Для этого, ОАО «Айыл Банк» необходимо проводить разветвленную и тщательно организованную работу по целому ряду направлений:

- разработать программу по управлению карьерой, т.е. продвижением по службе. Понятие управления карьерой означает официальную программу продвижения работников по службе, которая помогала бы раскрывать все свои способности и применять их наилучшим с точки зрения организации образом. Совершенствовать горизонтальное перемещение кадров, создание целевых рабочих групп в целях обмена опытом и информацией;

- пересмотр трудовых функций работника с усилением его ответственности за результаты, обогащение труда и т. п.

Чтобы эффективно управлять своей деловой карьерой, необходимо составлять личные планы.

В ОАО «Айыл Банк» в рамках системы управления персоналом складываются подсистемы управления деловой карьерой и кадровым резервом, функции которых выполняют: дирекция, отдел кадров, начальники функциональных отделов аппарата управления организацией, профсоюзные комитеты, консультативные центры.

С целью повышения эффективности своего труда любой менеджер ОАО «Айыл Банк» должен:

- уметь определять важность и очередность решения возникающих проблем;

- не поручать другим решение стратегических проблем, но второстепенные вопросы передавать заместителям;

- быть требовательным к себе и другим, не допускать безответственности;

- в чрезвычайных ситуациях действовать быстро и решительно, но избегать авантюрных решений;

- быть последовательным и справедливым в своих действиях.

В ОАО «Айыл Банк» руководитель сталкивается с необходимостью решать множество задач в условиях дефицита рабочего времени. Среди основных источников проблем в работе современного менеджера можно выделить следующие:

- большое количество процессов, в которых задействован руководитель, исполняющий при этом разные роли: инициатора, ответственного исполнителя, контролера;

- огромное количество документов, которые требуют согласования, уточнения, реакции, отслеживания, исполнения;

- необходимость контролировать своевременное исполнение заданий и отслеживание взятых на себя обязательств;

- постоянно растущие объемы дополнительной информации, необходимой для принятия управленческих решений.

ОАО «Айыл Банк» подбирает себе кадры по следующим критериям: порядочны, инициативны, высокопрофессиональны, честны и привержены идеям компании. Банк считает главным критерием при работе с кадрами – справедливое отношение ко всем ее сотрудникам, независимо от их пола, социального статуса и родственных отношений. Бизнес это марафон, в режиме спринта, выживают только те, кто обладает способностью быть пунктуальным и усердным на протяжении большого промежутка времени.

Банк стремится добиться оптимального сочетания творческой жилки каждого ее члена с одной стороны, и умения слаженно работать в команде, с другой стороны. Одним из принципов кадровой политики является безусловное подчинение вышестоящему руководителю, педантичное выполнение поставленных им задач.

Наибольшую эффективность приносит работа команды, с четким разделением труда, поэтому в своем деле каждый сотрудник должен стремиться стать асом. Наиболее ценятся кадры, которые выполняют поставленную задачу, вне зависимости от складывающейся ситуации.

Банк ценит свои кадры, если получает от них высокую отдачу, и стремится поддерживать их не только на работе, но и социально. Наибольший КПД приносят продуманные инвестиции в кадры и их обучение. Все сотрудники, включая руководителей, положительно и без обид воспринимают справедливую критику, адекватно реагируют на нее.

Каждый член Банка имеет право:

- на справедливое материальное вознаграждение за свой труд,
- знать порядок и критерии начисления зарплаты,
- на помощь и поддержку компании в повышении квалификации (в т.ч. на обучение на курсах или других учебных заведениях, полностью или частично за счет банка).

- на профессиональный, личностный и должностной рост,
- на перемещение и повышение в структуре банка,
- на поощрение за новаторские идеи и претворение их в жизнь,
- на взаимное доверие и уважение со стороны коллег и руководства,
- на ежегодный оплачиваемый отпуск,
- на дополнительную оплату работы во внеурочное время.

Согласно кадровой политике работники банка могут частично или

полностью за счет средств банка повышать свою квалификацию путем обучения на различных курсах и в учебных заведениях [4].

Результаты, достигнутые людьми в процессе работы, зависят не только от знаний, навыков и способностей этих людей. Эффективная деятельность возможна лишь при наличии у работников соответствующей мотивации, т. е. желания работать. Позитивная мотивация активизирует способности человека, освобождает его потенциал, негативная мотивация тормозит проявление способностей, препятствует достижению целей деятельности.

Список использованной литературы:

1. Абазова Л.Х. Формирование механизма оптимизации кадровой работы в органах государственной власти/ Л.Х. Абазова // Государственное и муниципальное управление XXI веке: теория, методология и практика. – 2021. - № 13
2. Горленко, О. А. Управление персоналом : учебник для вузов / О. А. Горленко, Д. В. Ерохин, Т. П. Можаяева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020.
3. Городнова, Н.В. Обучение и оценка квалификации персонала как механизм управления человеческим капиталом: учеб. пособие / Городнова Н.В., Самарская Н.А., Скипин Д.Л. – Екатеринбург : Юника, 2019.

К. М. Мечукаева, А. С. Позднеева, студент гр. ЭП 1-19 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «ШОРО»

Ключевые слова: эффективность, финансовое положение, себестоимость, конкурентоспособность, прибыль.

В настоящее время предприятия должны постоянно совершенствовать свою производительность и конкурентоспособность, чтобы достичь успеха. В связи с этим, актуальность работы состоит в том, что успех предприятия может быть достигнут при условии обеспечения его устойчивого финансового состояния.

Компания "Шоро" ведет наступательную финансовую стратегию, чтобы поддержать стратегию ускоренного роста. Они используют различные финансовые ресурсы для финансирования производственной и сбытовой деятельности и стараются поддерживать чистый денежный поток, применяя агрессивную политику финансирования текущих активов. Для устойчивости и привлекательности для внешних кредиторов, компания "Шоро" прибегает к

использованию краткосрочных кредитов из-за сезонных колебаний в спросе на их напитки и воду. Например, летом объемы спроса значительно возрастают.

Компания "Шоро" является ярким примером динамично развивающегося предприятия. Ее успехи в производстве национальных напитков и минеральной воды настолько значительны, что среднегодовой темп прироста продаж на несколько раз превосходит средние показатели по отрасли. Компания успешно расширяет свое географическое присутствие, покоря новые рынки в Казахстане, России, Китае и планируя в будущем продолжить экспансию в Европу. Успех компании "Шоро" связан с постоянным расширением производственных мощностей и ассортимента напитков, а также увеличением числа работников. Важной особенностью компании является не только стремление к увеличению производственных показателей, но и постоянная работа над качеством продукции, что подтверждают авторские свидетельства, сертификаты качества и многочисленные награды.

Для улучшения производительности предприятия разрабатывают комплексные мероприятия, которые помогают повысить эффективность его работы.

Для улучшения работы компании применяются различные методы и комплексные мероприятия, направленные на повышение эффективности работы предприятия. Каждая организация выбирает наиболее подходящие методы для достижения своих целей.

Один из способов улучшения финансового положения предприятия заключается в увеличении производительности труда и выпуске большого количества товаров и услуг при неизменных затратах. В современной рыночной экономике выживание компании связано с ее конкурентоспособностью, а также качеством предлагаемой продукции. Для достижения этих целей необходимо улучшать производительность труда, внедрять новые технологии, повышать квалификацию работников и улучшать качество материалов и сырья.

Второй метод заключается в изготовлении неизменного количества товаров и услуг, но с меньшими затратами. Этого возможно достигнуть за счет экономии ресурсов, использования ресурсосберегающих технологий, сокращения численности работников.

Базой стабильного финансового положения предприятия в течение долгого периода является получение прибыли.

Одним из ключевых путей совершенствования финансового состояния предприятия - сокращение себестоимости продукции, которая изготавливается компанией. Этот параметр может быть улучшен как за счет оптимизации поставок, так и за счет изменения технологических и бизнес-процессов, принятых на предприятии.

Также к одному из путей усовершенствования финансового состояния предприятия можно отнести изготовление новой продукции или предоставление свежих услуг потребителям. Разработка стратегии формирования предприятия, а также анализ рынка и выработка предложений по разработке новых видов продукции может проводиться как непосредственно работниками компании, так и экспертами всевозможных консалтинговых предприятий.

Для улучшения финансового положения предприятия можно применять различные методы, включая повышение эффективности управления и введение систем стимулирования для персонала. Такие методы не требуют крупных изменений в организации, а, как правило, достигаются оптимизацией внутренних бизнес-процессов, автоматизацией задач для персонала и использованием разнообразных материальных стимулов, основанных на оценке вклада каждого работника в общую коммерческую деятельность компании.

«Важным местом в повышении эффективности деятельности производства являются организационно-экономические аспекты. Их роль возрастает с ростом масштабов производства и с усложнением хозяйственных связей. Этот аспект нужен для дальнейшего развития и совершенствования производственно - социальной инфраструктуры, которая оказывает влияние на уровень эффективности производства. Это необходимо для совершенствования форм и методов управления, планирования и экономического стимулирования хозяйственного механизма в целом.» [3].

В современных условиях от правильно выбранного направления по улучшению финансового состояния предприятия зависит не только последующее функционирование, но и привлекательность для будущих возможных инвесторов, так как при выборе инвестируемого предприятия полагаются не только на финансовое положение в настоящий момент, но и на потенциал предприятия в будущем.

В рыночной экономике финансовая устойчивость предприятия, что зависит от финансового состояния предприятия, считается одним из важных факторов. Анализ финансового состояния компании помогает определить ее текущую финансовую ситуацию и перспективы развития, а также состав источников ее бюджета и возможности минимизации кредиторской задолженности. Такой анализ может также помочь в составлении плана производственной и финансовой деятельности на будущее.

Он также позволяет выявить слабые места компании, на которые нужно обратить внимание и разработать соответствующие меры. Даже если у компании сейчас стабильная финансовая ситуация, это не означает, что нужно ничего менять и оставлять все как есть. Важно проводить регулярный анализ

относительно конкурентов и экономики страны в целом.

Устойчивая финансовая ситуация формируется в течение всей жизненной деятельности компании и зависит от выполнения производственных и финансовых планов, а также других факторов, которые имеют натурально-вещественную природу.

Для создания стабильной финансовой ситуации важно грамотно распределять ресурсы, управлять ими и привлекать новые. Эффективность управления социально-экономическими объектами является одним из важных вопросов макроэкономики. Необходимо строить эффективные управленческие механизмы и моделировать последствия нарушения принципов эффективности, чтобы решать проблемы управления финансовым состоянием компании.

«Современная концепция финансового состояния предприятия учитывает достижения традиционной школы, так и адаптирует все большее количество нововведений из сопряженных отраслей финансового менеджмента: пополняется методиками и подходами из области управления рисками, оценки денежных потоков, реальных опционов и справедливой стоимости.» [2]. «В эмпирической плоскости продолжается пересмотр значений традиционных коэффициентов, применяемых в финансовом анализе, равно как подходов к их исчислению. В связи с тем, что большое количество показателей, которые рассчитываются при финансовом анализе пришли из зарубежной практики, то существует проблема с их однозначной трактовкой. Один и тот же показатель разный автор может трактовать по-разному, и соответственно менеджеру, работающему с одними понятиями, будет сложно понять другого. Необходимо создать определенную нормативную базу, в которой были бы перечислены все общепринятые в Кыргызстане понятия для удобства понимания и использования их в анализе. В этом смысле повсеместное применение международных стандартов финансовой отчетности может однозначно решить проблему синхронизации трактовок и толкований.» [1].

Вообще, процесс совершенствования подходов методов воплощения анализа финансового состояния предприятия во многом носит эволюционный характер, впрочем, имеются и объективные тому предпосылки.

Для совершенствования финансового состояния предприятия необходимо исследовать стратегические направления и цели его развития, вдобавок проанализировать процессы, которые позволяют совершить рост ценности капитала на предприятии.

Важность учета и анализа финансовых результатов на современном этапе несомненна. Многие компании ищут резервы для увеличения своей конкурентоспособности, предотвращения банкротства и выживания в условиях рыночной экономики. Важным в совершенствовании организации

бухгалтерского учета финансовых результатов является использование современных технологий автоматизированной обработки учетно-аналитической информации. Одной из наиболее распространенных является программа «1С: Предприятие», которая позволяет автоматизировать налоговый, бухгалтерский и управленческий учет в самых различных сферах деятельности. Эта программа обеспечивает возможность работать с несколькими базами данных и разными версиями одновременно. Качественный автоматизированный управленческий учет возможен при точном и правильном внедрении и обслуживании программы.

«1С: Предприятие» является мощным и универсальным инструментом для автоматизации финансово-экономического анализа деятельности предприятий. Он охватывает все учетные задачи компаний с различными профилями деятельности и имеет гибкую настройку благодаря многочисленным программным инструментам и хорошо организованной структуре системы. Автоматизированные отчеты наглядно отражают хозяйственную деятельность компании, помогают контролировать взаиморасчеты с поставщиками и снижают нагрузку на бухгалтеров.

Список использованной литературы:

1. Глисин А. Ф. рыночная оценка активов отечественных кредитных организаций: особенности и методы проведения. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2018. - № 6-2. - С. 273-279.
2. Полякова А. Г. Модернизация экономики регионов нового освоения: дисс.. док. эконом. наук. Институт проблем региональной экономики РАН. СПб., 2018. 366 с.
3. Щербакова, С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / С. А. Щербакова. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2016. - № 9.2 (113.2). - С. 63-65.

**К.М. Мечукаева, И. Тагдырбекова, студентка НОУ
«Мультимедийный институт дистанционного обучения»
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ СО СТРАНАМИ ЕАЭС**

Ключевые слова: МСБ, электронная торговля, ЕАЭС, цифровизация, цифровые технологии, мобильный банкинг.

Как самостоятельный и незаменимый элемент рыночной экономики, МСБ

способствует структурной перестройке экономики, укреплению экономической базы регионов, увеличивает общие объемы производства и розничного товарооборота, обеспечивает занятость значительной части населения, создает благоприятную среду для развития конкуренции, стимулирует внедрение достижений научно-технического прогресса.

Мировой опыт свидетельствует о том, что малый и средний бизнес в цивилизованных формах является не только фактором ускорения темпов экономического развития, но и важным условием оздоровления экономики, всей общественной жизни. Однако процесс становления малого и среднего бизнеса в Кыргызстане происходил в очень сложных и не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях переходного периода на фоне экономического кризиса и снижения жизненного уровня. Процесс формирования данного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамическому развитию.

Современный этап мирового экономического и социального развития характеризуется существенным влиянием цифровизации. Широкое использование цифровых информационно-коммуникационных технологий ускорило многие процессы, в значительной мере повлияв на систему экономических отношений. Неотъемлемой частью жизни сегодня становится электронная торговля. Рынок онлайн-продаж растет колоссальными темпами и, судя по прогнозам экспертов, будет расти еще быстрее.

В последние годы страны-участницы Евразийского экономического союза (ЕАЭС) придают большое значение развитию электронной торговли. В соответствии с Основными направлениями реализации цифровой повестки ЕАЭС до 2025 г. электронная торговля выступает одним из наиболее актуальных направлений ускоренного развития экономики стран объединения, она охватывает рынки товаров, услуг, капитала и труда и переформатирует их в цифровой формат. Последнее означает переход торговых процедур в цифровую форму, что в свою очередь предполагает гармонизацию в сфере правил ведения трансграничной электронной торговли, перевод ведения бизнеса в цифровой формат, координацию действий в сфере защиты прав потребителей цифрового рынка. Вопрос о регулировании электронной торговли в правовом поле стран-членов ЕАЭС представляется нам весьма важным, поскольку электронная торговля включает и внутреннюю, и внешнюю, а также торговлю через интернет-магазины [1].

Отметим, что электронная торговля в Кыргызстане только на начальной стадии развития. Доля интернет-экономики в ВВП КР составляет всего около 0,5%, и это свидетельство отставания Кыргызстана в развитии интернет-

бизнеса не только от лидеров мирового рынка цифровой экономики, но и от стран ЕАЭС. В этом плане предстоит большая работа по системному продвижению преимуществ электронной коммерции в практику деятельности предпринимательства Кыргызстана [4].

Но в стране в рамках государственной политики развития цифровых технологий разработана и реализуется стратегия «Таза коом», призванная создать благоприятные условия для всех граждан в плане доступа к услугам государства в режиме онлайн.

Электронная коммерция Кыргызстана в настоящее время – это развивающийся сектор с небольшим количеством ведущих фирм, сосредоточенных на определенных продуктах/услугах. Так, Кыргызстан занимает 97-е место из 152 стран в рейтинге «Индекс электронной коммерции В2С» ЮНКТАД. Индекс оценивает готовность стран развивать электронную коммерцию исходя из четырех показателей: проникновение интернета, наличие банковских счетов у населения, доля безопасных серверов на один миллион человек населения и уровень развитости почтовых услуг, согласно рейтингу Всемирного почтового союза. В этом рейтинге Кыргызстан отстает почти от всех стран СНГ: Беларуси (37 место), России (42 место), Казахстана (52 место), Армении (66 место) [4].

Основными платформами электронной коммерции в Кыргызстане являются Namba (nambafood, namba taxi, namba media), Wildberries.kg, lalafo.kg, Svetofor.info, Qoovee.com, Growave.com, Kivano.kg. Prodsklad.kg является B2B провайдером для продажи сельскохозяйственных товаров ресторанам и гостиницам. ExpressUS.kg предлагает услугу покупки на известных международных рынках, таких как Amazon, eBay, H&M и др.

Большинство платформ электронной коммерции работают как рекламные щиты, перепродавая товары, произведенные в других странах. Lalafo.kg также является популярным сайтом продажи для физических лиц [3].

Для успешной работы и дальнейшего развития системы электронной коммерции обоснованным требованием выступает принятие закона «Об электронной коммерции», учитывающего международное законодательство (в том числе европейское и стран ЕАЭС), правовой опыт, включая положения модельного закона ЮНСИТРАЛ «Об электронной торговле» и других нормативных актов, и в целях гармонизации действующего национального законодательства в условиях глобализации экономики и экономического кризиса.

Страны ЕАЭС уделяют особое внимание развитию электронной торговли. Так, ЕЭК приняла соответствующий документ «Основные направления

реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 г.».

На развитие электронной торговли в ЕАЭС имеют сильное влияние глобальные процессы мировой электронной торговли. Вследствие этого есть необходимость учитывать их при выработке среднесрочных и долгосрочных стратегий в рамках ЕАЭС [2].

Именно глобальные торговые системы электронного формата, а не государственные структуры и органы, играют главную роль при формировании правил игры мировой электронной торговли, поскольку существующие подходы к регулированию такого формата торговли не соответствуют всей сложности и многообразию форм и форматов электронной торговли.

Электронная торговля стран ЕАЭС имеет проблемы и вызовы, которые сопутствуют процессу развития электронной торговли, а именно:

1. Проблемы, связанные с необходимостью синхронизации и гармонизации алгоритмов и процедур регулирования электронной торговли в странах ЕАЭС;

2. Проблемы, связанные с необходимостью устранения существующих барьеров и излишних административных процедур, с которыми сталкиваются участники электронной торговли;

3. Проблемы, обусловленные низкой конкурентоспособностью субъектов электронной торговли стран ЕАЭС по сравнению с существующими конкурентами в мировом и региональном плане.

Особо следует отметить проблемы внедрения новых способов платежа. В настоящее время в странах ЕАЭС практикуются следующие способы оплаты:

- мобильный банкинг;
- агентские системы платежей (в формате электронных кошельков);
- наложенный платеж или почтовый перевод.

Но уже все более распространена система быстрых платежей в режиме реального времени без открытия банковских счетов, удобная для клиентов.

Создает дополнительные препятствия для трансграничной торговли и то, что существенно отличаются законодательные требования к платежным системам в странах ЕАЭС.

В настоящее время становится актуальным применение смарт-контрактов или «умных» контрактов. Как правило, такие контракты распространены в формате B2B. По мере развития цифровой инфраструктуры и развития соответствующих информационных технологий в части применения методов распределенных реестров смарт-контракты позволят отказаться от бумажного документооборота и станут основным гарантом исполнения обязательств сторон.

Также крайне негативно на развитие электронной торговли в ЕАЭС влияет низкий уровень цифровой инфраструктуры. Как правило, большинство торговых площадок не имеют возможности применять наиболее передовые цифровые технологии по причине их относительной дороговизны и отсутствия должного понимания эффективного применения в процессе электронной торговли. За редким исключением, существующие в ЕАЭС торговые площадки представляют собой интернет-витрины с ограниченным функционалом обработки и анализа данных, поскольку в странах ЕАЭС не получила необходимого распространения собственная облачная инфраструктура уровня крупнейших провайдеров такой технологии, таких как Amazon, Microsoft, Google, IBM. Такое положение предопределяет слабость евразийских специализированных игроков на рынках данных и аналитической информации. Дело доходит до абсурда: статистические данные по электронной торговле в странах ЕАЭС доступнее и разнообразнее через источники за пределами ЕАЭС [4].

К сожалению, низкий уровень применяемых технологий обработки и анализа данных электронной торговли в ЕАЭС, дефицит и качество аналитических материалов, невозможность своевременной передачи пользовательской информации для коммерческого использования существенно ограничивают возможности по формированию таргетированных маркетинговых стратегий, основанных на большом объеме достоверной и оперативной информации. Кроме того, такое положение вещей не дает возможность игрокам на рынке электронной торговли оптимизировать издержки, сократить сроки исполнения заказов, обеспечить убедительными, с точки зрения достоверности, рекомендациями для покупателей и, в конечном счете, увеличить эффективность своего бизнеса.

Сбор данных об участниках электронной торговли в первую очередь связан с проблемами защиты персональных данных и трансграничной передачи персональных данных на сторону. Свои установочные данные в социальных сетях предоставляются пользователями добровольно. Для сбора же данных об участниках электронной торговли используются иные способы, например анализ cookies на сайтах, и это требует дополнительной регламентации с целью защиты от недопустимого использования такой информации. Для решения этой проблемы в Европейском Союзе принят закон о защите персональных данных в интернет-сети – GDPR.

В части трансграничной передачи данных о пользователях есть проблемы того, какой уровень защиты существует в той или иной стране ЕАЭС и как он регламентируется. По этой причине на практике держатели персональных данных сами определяют, в каком формате они бы не возражали против

использования информация такого рода в бизнес-процессах электронной торговли. Также необходимо определить ответственность за использование таких данных не по назначению [4].

К числу проблем, ограничивающих развитие электронной коммерции, можно отнести низкий уровень оцифровки продукции. Оцифровка товара и его представление на цифровых торговых площадках требуют определенных затрат и компетенции со стороны исполнителей. Но практика показывает, что многие производители и поставщики не полностью осознают значимость этого процесса.

Как показал анализ, в странах ЕАЭС все еще преобладает традиционный формат торговли В2В и поэтому большинство производителей и поставщиков не считают необходимым цифровать свой товар и соответственно не участвуют в электронной торговле, существенно ограничивая свои продажи и уровень конкурентоспособности своего бизнеса.

К числу наиболее актуальных проблем, ограничивающих развитие электронной торговли в странах ЕАЭС, надо отнести вопросы взимания налогов и пошлин. Спорными выступают стоимостные, весовые и количественные нормы, в пределах которых товары для личного пользования могут ввозиться в ЕАЭС без уплаты таможенных пошлин и налогов. Тарифы пошлины в случае превышения конкретных лимитов определены соответствующим решением Совета ЕЭК (20.12.2017) «Об отдельных вопросах, связанных с товарами для личного пользования» (в ред. решения Совета ЕЭК от 1.11.2018 г. № 91). Государства-члены ЕАЭС вправе устанавливать собственные, более жесткие, чем определенные ЕЭК, стоимостные, весовые и (или) количественные нормы ввоза.[4]

Надо отметить, что разность лимитов беспошлинной поставки, утвержденных в различных странах-участниках ЕАЭС, несет риски неравномерной торговли импортными (из третьих стран) товарами за счет значительного роста импорта в страну с высоким лимитом беспошлинного ввоза с последующим его перетоком в страны с низким лимитом.

Уплата поставщиком НДС по ставке своей страны в рамках электронной торговли в формате В2С внутри ЕАЭС определена тем моментом, что не во всех государствах-членах физическое лицо является плательщиком НДС. В данной ситуации в целях обеспечения однократности налогообложения по данной торговой операции обязанность уплаты НДС возлагается на поставщика.

При торговле в формате В2В внутри ЕАЭС импортеры уплачивают НДС и пошлины в бюджет страны, в которую ввезены товары.

До настоящего времени в ЕАЭС не выработаны единые подходы к классификации и налогообложению цифровых услуг. В законодательстве стран союза существуют разные подходы в оценке категории «услуги», соответственно, к каждой из них применяются различные налоговые режимы. К примеру, в Республике Беларусь и Российской Федерации законодательно определено понятие услуг в электронной форме, чего нет в остальных государствах ЕАЭС. Как ожидается, формирование единого подхода в оценке понятия услуг в цифровой форме будет осуществлено на основе подхода, выработанного и применяемого в странах ЕС, в соответствии с которым цифровой считается услуга, оказанная без участия человека.

И наконец, следует отметить еще одну важную проблему – проблему дефицита сопоставимой и достоверной статистики электронной торговли. Полная и оперативная информация по параметрам торговли является основой для выработки государственными органами-регуляторами эффективных правил регулирования и регламентирования, а также важна для участников электронной торговли для принятия управленческих решений на рынке. К сожалению, до настоящего времени отсутствуют единый методологический подход и инструменты по формированию статистики электронной торговли в ЕАЭС. Ситуацию усугубляет тот факт, что сама электронная торговля на пространстве экономического союза не является цельным комплексом и поэтому информация по ней фрагментирована, непрозрачна и сложна для анализа.

Все вышеуказанные проблемы должны быть осмыслены и в рамках поддержки электронной торговли в ЕАЭС должны быть решены на основе согласования механизмов и подходов всех участников этого процесса.

Рекомендации по созданию благоприятных условий для развития электронной торговли в ЕАЭС. Система взаимоотношений в сфере электронной торговли во многом отлична от подходов, присущих традиционной офлайн-торговле. Безусловно, быстро развивающиеся глобальные и региональные торговые площадки электронного формата имеют прямое влияние на состояние и развитие бизнес-структур стран ЕАЭС.

Поэтому очевидна актуальность и целесообразность формулирования предложений, направленных на создание конкурентоспособной и независимой евразийской площадки электронной торговли. Для этого необходимо обеспечить эффективный электронный документооборот, согласовать и отработать на практике единые методы обработки данных, гармонизировать требования и стандарты, эталонные классификаторы, создать оптимальные условия для участников электронной торговли.

Совместные действия в стимулировании электронной торговли могут создать привлекательные условия не только для евразийских участников, но и для вовлечения зарубежных поставщиков/потребителей в процесс электронных торгов на площадках ЕАЭС. Это, кроме всего прочего, даст возможность увеличить объемы и ассортимент электронной торговли на пространстве ЕАЭС, рост оборотов вспомогательных сервисов, таких как платежные системы, логистические структуры, аналитических и маркетинговых центров и пр.

В соответствии с позицией государств-членов ЕАЭС некоторые предложения, направленные на стимулирование развития всех форм электронной торговли и ее компонентов, требуют дополнительной проработки и обоснования. В частности, надо уделить особое внимание разработке стратегии развития электронной коммерции и обеспечить законодательную базу для ее функционирования. Также необходимо выработать программы по синхронизации всех законов, актов и положений, существующих в странах ЕАЭС в части регулирования сектора э-коммерции [3].

Электронная торговля меняет весь ландшафт международной торговли и экономики в целом, имеет огромное значение для общества в целом и перспектив тех международных мировых и региональных объединений, которые отстают в этом направлении. В связи с этим следует еще раз подчеркнуть актуальность разработки и реализации в практике соответствующих органов управления стран ЕАЭС комплексной и согласованной стратегии развития электронной торговли. Это должно позволить в скором времени не только преодолеть существующие проблемы, но и реализовать гибкие подходы и инструменты, создающие благоприятную среду для дальнейшего развития электронной торговли в ЕАЭС.

Поэтому перед странами-участниками объединения стоит первостепенная задача – реализация комплекса совместных мероприятий, направленных на:

1. Развитие цифровых трансграничных услуг, стимулирование увеличения доли услуг в торговле на пространстве ЕАЭС и обеспечение баланса в регулировании рынка цифровых услуг и связанных с ними товаров.

2. Формирование цифровых активов и оцифровка товаров и услуг в ЕАЭС.

3. Развитие каналов цифровой торговли между государствами-членами и сервисов, обеспечивающих цифровую торговлю в рамках интеграционного союза, на основе цифровых платформ.

4. Стимулирование экспорта товаров и услуг из государств-членов объединения в третьи страны.

5. Развитие инфраструктуры цифровой торговли в рамках союза и стимулирование применения технологий, разработанных в странах союза.

Безусловно, только согласованное и выверенное движение стран-участниц ЕАЭС по созданию эффективной торговой площадки цифрового формата позволит им повысить свою конкурентоспособность в мировой экономике в рамках международного разделения труда и специализации, обеспечить благоприятные условия для развития экономики объединения и, в конечном счете, достойный уровень жизни и потребления для граждан ЕАЭС.

Развитие каналов цифровой торговли между государствами-членами и сервисов, обеспечивающих цифровую торговлю в рамках ЕАЭС, на основе цифровых платформ — одно из важных направлений для стимула развития цифровой торговли в ЕАЭС. Новые виды торговых отношений вносят свои коррективы в цепочки создания стоимости в сфере торговли, сокращая число посредников между потребителем и производителем, трансформируя внутренние процессы всех участников в цепочке поставок и торговых площадок. Но при этом обязательно обеспечение стимулов в экспортных поставках товаров и услуг из государств-членов в другие страны.

Развитие инфраструктуры цифровой торговли в рамках ЕАЭС и стимулирование применения технологий, разработанных там, способствуют повышению конкурентоспособности электронных торговых площадок ЕАЭС в сравнении с существующими мировыми электронными площадками (Амазон, Алибаба, E-bay и пр). Ключевой момент в том, что развитие торговых площадок цифрового формата ЕАЭС необходимо развивать исключительно на основе собственных технологических решений.

Такой подход позволит ЕАЭС обеспечить конкурентоспособность и безопасность собственных торговых площадок, увеличить объемы взаимной торговли товарами и услугами как между государствами-членами, так и с третьими странами, их привлекательность для потребителей и производителей вне зависимости от страны происхождения [2].

Список использованной литературы:

1. Основные направления реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 г. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 октября 2017 г.// Норматив. акты ЕАЭК 2017.№12.
- 2.Бугорский, В. Н. Особенности использования преимуществ электронной коммерции / В. Н. Бугорский // Интернет-маркетинг. – 2022. - №4.
- 3.Вулкан, В. Н. Электронная коммерция: Стратегическое руководство для понимания и построения торговли в режиме «он-лайн» / В. Н. Вулкан. – М.: Интернет – трейдинг, 2013

Е. Полумысова студентка гр. ЭП-1-20
КОНЦЕПЦИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ
В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Ключевые слова: окружающая среда, производство, эффективность, сельское хозяйство, урожайность, продуктивность.

Кыргызская Республика, являясь частью глобального сообщества, также ощущает на себе негативное воздействие деятельности человека. Природа Кыргызстана испытывает влияние глобального потепления - ледники, которые занимают около 4 процентов территории, за последние два десятилетия сократились на 30 процентов.

Большая часть земель сельскохозяйственного назначения и пастбища в республике подвергаются деградации и антропогенной эрозии из-за интенсивного и неправильного их использования, а также чрезмерного применения химических и минеральных удобрений.

По данным отечественных исследовательских институтов, урожайность летних и зимних пастбищ за последние 50 лет сократилась в 3 раза. Несмотря на увеличение в Кыргызстане, по данным статистики, площади, покрытой лесом, общая площадь государственного лесного фонда сократилась на 20 процентов.

Проблемы окружающей среды Кыргызстана представляют угрозу для будущего устойчивого развития страны, главными из которых являются: истощение природных ресурсов без создания эффективных альтернатив, потеря основных естественных экосистем и стагнация человеческого капитала.

Несмотря на все эти негативные экологические проявления у Кыргызстана по сравнению с соседними странами вполне неплохие стартовые возможности для развития зеленой экономики.

У Кыргызстана самый низкий в мире уровень эффективности использования воды в сельском хозяйстве, что говорит об огромных потерях при доставке воды до потребителей и крайне неэффективном использовании поливной воды сельхозпроизводителями. Все это объясняет низкую продуктивность и невысокую урожайность в сельском хозяйстве. В животноводстве зачастую стали применяться синтетические биостимуляторы роста и антибиотики для увеличения продуктивности поголовья скота, но тем самым производится опасная для человеческого организма продукция.

Направления: Обновить Национальный план действий по предотвращению деградации земель и восстановлению земель, создать условия для предотвращения различных типов деградации земель и восстановления

деградированных земель.

С целью увеличения производительности сельскохозяйственного труда и повышения эффективности землепользования провести мероприятия по созданию рынка земли в Кыргызстане.

Продолжать работы по восстановлению площади всех лесных насаждений в Кыргызстане; провести работы по повышению возобновляемости лесов и повысить предельный уровень молодняка с целью улучшения возобновляемых процессов в лесах.

Провести работу по совершенствованию законодательства в области лесного хозяйства, в частности Лесного кодекса КР в соответствии с современными требованиями в рамках зеленой экономики.

Проводить работу по сокращению применения неорганических удобрений и пестицидов, внедрить систему государственного контроля и государственного лицензирования ввоза и продажи неорганических удобрений и пестицидов.

В целях сбережения поверхностных вод провести мероприятия по сокращению потерь при межхозяйственной и внутрихозяйственной транспортировке воды (восстановить ирригационные системы, каналы, лотки и т.д.).

Стимулирование развития производства биоудобрений с использованием биомасс, органических и пищевых отходов.

Индустриализация и развитие обрабатывающей промышленности в Кыргызстане является главным движущим фактором повышения доходности, создания рабочих мест и улучшения благосостояния граждан. В то же время вызывает беспокойство негативное воздействие промышленности, особенно горнорудной и нефтеперерабатывающей, в целом на экологическое состояние республики, в частности на локальные и региональные экосистемы.

Направления:

Разработать программу развития зеленой промышленности как части Стратегии промышленного развития страны.

Проведение мероприятий по экологизации существующих отраслей промышленности, направленных на повышение эффективности использования ресурсов.

Внедрение экологически сбалансированных способов промышленного производства и более эффективного использования ресурсов.

Стимулирование предпринимателей для создания новых зеленых отраслей промышленности, таких как возобновляемые источники энергии, заводы по утилизации и переработке отходов.

В целях повышения экологической эффективности промышленности

создать условия для внедрения Системы наилучших доступных технологий (НДТ) в промышленном производстве.

С каждым годом значительно увеличиваются объемы выработки населением бытовых отходов. Особенно остро проблема стоит в городах, где каждый житель в среднем производит около 300 кг мусора в год. В результате множатся стихийные мусорные свалки и плохо управляются установленные мусорные полигоны.

Направления: Создать полигон для временного хранения опасных отходов с целью поиска международного финансирования и технологий для их последующей утилизации экологически безопасным способом.

Создать условия для организации инфраструктуры и предприятий по переработке промышленных отходов и внедрения стимулов для их устойчивого функционирования.

Внедрение в городах мусоросортировочных, мусороперерабатывающих и мусоросжигающих мощностей, введение полного запрета на сжигание твердых бытовых отходов (кроме специализированных разрешений) Разработать программу снижения и конечного запрещения использования в КР упаковочного пластика, не поддающегося переработке и быстрому биоразложению.

Список использованной литературы:

1. <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/83126?cl=ru-ru> 28.06.2018.
2. <http://www.cawater-info.net/green-growth/files/green-economy-kg.pdf> 16.05.2018.
3. <https://mineconom.gov.kg/ru/direct/302> 11.07.2019.

Л.А.Субачева, Д.Н.Мамаджанова, студентка гр.ЭП-1-19 ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: эффективность, финансовая устойчивость, финансовое состояние, экономический анализ, анализ.

Эффективность работы предприятия - комплексное многостороннее понятие. В рыночной экономике необходимым условием эффективного функционирования является баланс интересов всех участников бизнеса: собственников, менеджеров и производственных работников. Все они заинтересованы в эффективной работе предприятия. Таким образом, многосторонний контроль эффективности деятельности предприятия

участниками бизнеса и внешними организациями создает для предприятия экономическую среду, где эффективная деятельность необходимое условие его существования и функционирования.

Системный подход к управлению развитием предприятия предполагает: выявление всех факторов, определяющих развитие деятельности предприятия;

процесс систематизации факторов и определения их значимости и приоритетности с применением метода экспертных оценок;

процесс совершенствования механизма регулирования предпринимательской деятельности предприятий.

Совокупность условий, при которых функционирует предприятие называют предпринимательской средой, при этом принято выделять макросреду – внешнюю среду фирмы, не зависящую от нее, и микросреду – внутреннюю среду, формируемую самим предприятием.

Внешекономические факторы имеют влияние на динамику деятельности предприятий, намеревающихся выйти на международный рынок.

Предприниматели взаимодействуют с государственными и местными органами управления, общественными организациями (например, с центрами занятости, профсоюзом, ассоциациями предпринимателей). Особое значение в развитии предпринимательства имеет система государственного регулирования и поддержки как базовой составляющей макросреды предприятия.

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия определяется полученными результатами (в процессе этой деятельности), которые отражают достижение целей развития (повышение доли на рынке в виде достигнутого объема реализованной продукции или получение прибыли как эффекта и т.п.), и конкурентным успехом на рынке (выражаемом в качестве продукции и цене, по которой стала возможна реализация), представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств).

Так, конечные результаты деятельности предприятия представляют собой объем выпуска или объем реализованной продукции и эффект в виде прибыли.

Экономическая эффективность - это способность системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальная

эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность) или способность системы производить при ее изменении (и при изменении условий ее функционирования) больший экономический эффект, чем в других условиях; реализация этой способности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;

выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности».

Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать следующим принципам:

- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;

- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;

- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;

- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.»

Уровень экономической эффективности в промышленности зависит от многообразия взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли промышленности вследствие ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Все многообразие факторов роста эффективности можно классифицировать по трем признакам:

1) источникам повышения эффективности, основными из которых является: снижение трудо-, материало-, фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

2) основным направлениям развития и совершенствования производства, к которым относятся: ускорение научно-технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

3) уровню реализации в системе управления производством, в зависимости от которого факторы подразделяются на: а) внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых

видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.; б) внешние – это совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

Эффективность производства - это реализация программы производства при минимальных производственных затратах и запланированном уровне качества. Это статическая, внутренняя эффективность или, как ее часто называют экономичность.

Наряду с общей эффективностью, функционирования системы рассматривается также частная эффективность ее отдельных элементов и факторов, воздействующих на нее. Мерой частной эффективности является ее вклад в общую эффективность.

Из многих направлений деятельности предприятия необходимо установить, какие можно считать стратегическими. Они могут определяться той конечной целью, которую предприятие ставит перед собой.

Важнейшим выражением относительных показателей эффективности в этих случаях является отношение результата к совокупным ресурсам или затратам.

- технические цели, которые ориентируют предприятие на улучшение качества продукции, повышение технического уровня оборудования, машин и технологий и др.;

- социальные цели, которые предусматривают сокращение рабочего времени, улучшение социального обеспечения в старости дают гарантии занятости и др.;

- экологические цели, которые нацеливают предприятия на предотвращение ущерба окружающей среде путем снижения уровня загрязнения воды и воздуха, уменьшения количества отходов и их переработки, устранения шума и др.

3 вида эффективности:

1. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия определяется полученными результатами (в процессе этой деятельности), которые отражают достижение целей развития (повышение доли на рынке в виде достигнутого объема реализованной продукции или получение прибыли как эффекта и т.п.), и конкурентным успехом на рынке (выражаемом в качестве продукции и цене, по которой стала возможна реализация), представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с

величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств)».

«Примененные ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину (основных фондов и оборотных средств).

Потребленные ресурсы - это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде расходов на производство и продажи».

Эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции (работ, услуг).

Эффективная работа предприятий способствует эффективности общественного производства. Она достигается тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара. В другой редакции для достижения эффективности необходимо отсутствие возможности получения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями. В данном случае изложена теоретическая посылка, и достижение ситуации на практике невозможно.

Список использованной литературы:

1. Анализ финансового состояния предприятия, Глазунов В.Г.-2020 г
2. Об оценки финансовой устойчивости предприятия Мазурина Т.Ю.-2021 г
3. Экономика организаций, учебник для бакалавров Е.Ю.Алексейчева, М.Д.Магомедов-2020 г

Л.А. Субачева, А.А. Молодева студент гр. ЭП-1-19 ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА: КЛЮЧ К МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ И УСТОЙЧИВОМУ РОСТУ БИЗНЕСА

Ключевые слова: ценообразование, цена, ценовая политика, бизнес, стратегия, конкуренция, эффективность.

Ценообразование является одним из наиболее важных элементов маркетингового комплекса компании. Хорошо реализованная ценовая политика

может помочь компаниям достичь своих финансовых целей, в то время как плохо разработанная политика ценообразования может привести к упущенным продажам, снижению прибыли и даже провалу бизнеса. Ценообразование также является одной из самых сложных областей бизнеса, поскольку оно предполагает тонкий баланс между потребительским спросом, конкуренцией, затратами и прибыльностью.

Хорошо спланированная политика ценообразования также может улучшить имидж бренда компании. Если клиенты считают продукт или услугу высококачественными, они могут быть готовы платить за них более высокую цену. Кроме того, ценовая политика может помочь компании ориентироваться на определенные сегменты рынка. Например, люксовый бренд может устанавливать более высокие цены на свои продукты, чтобы привлечь состоятельных потребителей, в то время как бюджетные бренды могут устанавливать более низкие цены на свои продукты, чтобы привлечь клиентов, чувствительных к цене. В этой статье мы обсудим понятие ценовой политики, ее важность и ключевые факторы, которые следует учитывать при разработке эффективной стратегии ценообразования.

Хорошо продуманная стратегия ценообразования может обеспечить много преимуществ для бизнеса, таких как:

Привлечение клиентов: ценообразование может быть основным фактором привлечения клиентов в бизнес. Компания с конкурентоспособными ценами с большей вероятностью привлечет клиентов, чем компания с более высокими ценами.

Получение дохода: ценовая политика компании может напрямую влиять на размер дохода, который она генерирует. Слишком высокие цены на продукты или услуги могут привести к снижению продаж, а слишком низкие цены могут привести к низкой прибыли.

Дифференциация от конкурентов: ценовая политика может использоваться для дифференциации бизнеса от конкурентов. Предлагая уникальные модели ценообразования или стратегии ценообразования, можно выделить бизнес среди конкурентов.

Управление затратами: ценообразование может помочь бизнесу управлять затратами, устанавливая цены, которые покрывают затраты на производство и приносят прибыль.

Ценовая политика должна учитывать несколько факторов, таких как:

Потребительский спрос: политика ценообразования должна учитывать потребительский спрос на продукт или услугу.

Конкуренция: политика ценообразования должна учитывать ценообразование конкурентов компании.

Стоимость производства: политика ценообразования должна учитывать стоимость производства продукта или услуги.

Маржа прибыли: политика ценообразования должна учитывать желаемую норму прибыли для продукта или услуги.

Компаниям необходимо проанализировать свои затраты, чтобы установить выгодную цену на свои продукты или услуги. При определении цены следует учитывать стоимость производства или доставки продукта. Ценовая политика компании также должна учитывать конкуренцию, поскольку стратегии ценообразования, принятые конкурентами, могут повлиять на ценовую политику компании. При установлении цен следует учитывать способность и готовность целевого клиента платить, а ценовая политика должна согласовываться с маркетинговыми целями компании.

Существует несколько методов ценообразования, которые предприятия могут использовать для определения стоимости своих продуктов или услуг.

Одним из наиболее распространенных методов является ценообразование по принципу «затраты плюс», при котором к себестоимости продукции добавляется надбавка. Этот метод относительно прост и гарантирует получение компанией прибыли с каждой продажи. Однако он не принимает во внимание ценность, которую продукт или услуга предоставляет покупателю.

Другой метод ценообразования это ценообразование, основанное на ценности, которое включает в себя установление цены на основе воспринимаемой ценности продукта или услуги для клиента. Этот метод учитывает такие факторы, как потребности клиентов, цены конкурентов и преимущества, которые предоставляет продукт или услуга. Ценообразование, основанное на ценности, может быть более прибыльным, чем ценообразование по принципу «издержки плюс», поскольку оно фокусируется на восприятии ценности покупателем.

Динамическое ценообразование это метод, который включает изменение цены в зависимости от спроса или других внешних факторов. Этот метод распространен в таких отраслях, как авиаперевозки и гостиничный бизнес, где цены колеблются в зависимости от таких факторов, как сезонность, доступность и конкуренция. Динамическое ценообразование позволяет предприятиям максимизировать доход, корректируя цены в зависимости от рыночных условий.

Политика ценообразования, основанная на конкуренции: эта политика включает в себя установление цен на основе цен, взимаемых конкурентами. Бизнес может установить более высокую или более низкую цену, чем его конкуренты, в зависимости от его маркетинговых целей.

Процесс ценообразования включает в себя несколько этапов, каждый из

которых важен для установления правильной цены.

Первый этап - это исследование, которое включает сбор информации о потребностях клиентов, ценах конкурентов и тенденциях рынка. Эта информация имеет решающее значение для определения стоимости продукта или услуги и установления конкурентоспособной цены.

Второй этап - анализ, который включает в себя анализ данных, собранных на этапе исследования. Этот анализ может помочь предприятиям определить возможности для оптимизации ценообразования, например, определить области, в которых они могут снизить затраты или увеличить ценность.

Третий этап - разработка стратегии, которая включает в себя разработку стратегии ценообразования на основе исследований и анализа. Эта стратегия должна учитывать цели бизнеса, целевой рынок и конкурентную среду.

Четвертый этап - реализация, который включает в себя установление фактической цены и сообщение ее клиентам. Этот этап имеет решающее значение, поскольку он может повлиять на то, как клиенты воспринимают ценность продукта или услуги.

Компании могут улучшить свою ценовую политику несколькими способами, чтобы максимизировать доход и прибыльность. Компании должны постоянно следить за своей ценовой политикой и корректировать ее по мере необходимости. Одним из способов улучшения ценовой политики является внедрение динамического ценообразования. Динамическое ценообразование предполагает корректировку цен в зависимости от рыночных условий, потребительского спроса и цен конкурентов. Еще один способ улучшить ценовую политику — предложить разные ценовые категории в зависимости от характеристик продукта, количества или потребительских сегментов. Такой подход позволяет компаниям охватить более широкий круг клиентов и повышает воспринимаемую ценность их продуктов или услуг.

Проведение исследования рынка для понимания тенденций ценообразования и поведения клиентов является важным шагом в разработке эффективной политики ценообразования. Это помогает определить конкуренцию и рыночный спрос, что может помочь компаниям установить свои цены соответствующим образом. Компании должны рассмотреть возможность использования как первичных, так и вторичных исследований для сбора соответствующих данных. Первичное исследование может включать опросы, фокус-группы и интервью с клиентами, а вторичное исследование может включать анализ отраслевых отчетов, данных о ценах конкурентов и рыночных тенденций.

Таким образом, политика ценообразования является важным аспектом любого бизнеса и требует тщательного рассмотрения, чтобы обеспечить

максимальную прибыль и сохранение конкурентоспособности. Компании могут улучшить свою ценовую политику, проводя исследования рынка, используя ценообразование на основе стоимости, динамическое ценообразование, предлагая скидки и рекламные акции, а также обеспечивая прозрачность своей ценовой политики. Проблемы ценообразования, такие как слишком высокие или слишком низкие цены, ценообразование конкурентов, ценовая дискриминация, можно решить с помощью эффективных стратегий ценообразования и четкого общения с клиентами. В конечном счете, хорошо продуманная ценовая политика может помочь компаниям достичь своих бизнес-целей и сохранить конкурентоспособность на рынке.

Список использованной литературы:

1. Афонин, А. С. Ценообразование в бизнесе. К.: МАУП. 2011.
2. А.С. Баздникин. «Цены и ценообразование». Москва. 2006 г.
3. Попов, Е.В., Крючкова, О.Н. Ценообразование: методы установления цен и их классификация. М.: Маркетинг в России и за рубежом. 2013.

**Ю. В. Шинко, А. Джусупова студент гр. ДАС-2-20
КРСУ им. Б.Н. Ельцина, факультета АДиС**

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Ключевые слова: строительство, оперативное планирование, математическое моделирование, организация работ.

Оперативное планирование – это важнейшая составная часть единой системы планирования строительного производства.

Основной целью оперативного планирования строительного производства является определение наиболее экономически эффективного пути реализации заданий по строительству объекта в рассматриваемый период времени, обеспечивающего выполнение условий договоров подряда и показателей текущего планирования.

В ходе оперативного планирования решаются следующие задачи:

1. конкретизация заданий текущего плана с учетом обеспеченности всеми необходимыми трудовыми и материально-техническими ресурсами;

2. обеспечение четкой, ритмичной, согласованной работы всех подразделений организации;

3. равномерное и полное использование производственной мощности;

4. достижение баланса в работе основных и обеспечивающих звеньев (материально-технического снабжения и транспортного обслуживания);

5. обеспечение высокого качества готовой продукции;

6. принятие решений, основанное на внедрении рациональной технологии выполнения работ и организации труда, эффективного использования техники, своевременного и комплектного материально-технического обеспечения;

7. текущие задачи управления: завершение отдельных видов (этапов) работ, ликвидация ранее допущенных отставаний, открытие фронтов работ смежным организациям, подготовка к работе осенне-зимний период, к комплексному опробованию оборудования и др.

ОП включает разработку месячных планов, недельно-суточных графиков. Составляются по конкретным сведениям, изменениям возникшим на момент производства работ.

В их разработке участвуют работники тех. службы (тех.отдела) генподрядчика с привлечением линейных работников(прораб, мастер).

Ремонтно-строительные работы учитывают и по ним составляют отчетную документацию, как и при новом строительстве.

Оперативные планы содержат следующие показатели:

- сроки начала и окончания отдельных этапов строительства
- сроки ввода объекта в эксплуатацию
- объемы СМР, в физическом и денежном выражении
- численность рабочих
- фонд заработной платы
- потребность в материалах, конструкциях и изделиях
- потребность в машинах, механизмах, приспособлениях

Оперативно-месячный план включает показатели планируемых оп участкам старших прорабов, по заказчикам, объектам, этапам работ. Объемы, выполняемые субподрядчиком показывают отдельно.

Планы составляют по формам. В больших организациях месячные планы, целесообразно составлять по сетевым моделям.

Главной задачей оперативного управления является предоставление задач исполнителям и подразделениям, обеспечивающим исполнителей подсобными предприятиями, механизацией, автотранспортом, обеспечением материалами и сырьем, координирование работ абсолютно всех участников производства, система своевременного контролирования за реализацией проекта с регулярной информацией о выполнении.

Исходными данными для формирования недельно-суточных графиков являются оперативные месячные планы строительно-монтажных работ, календарные планы, сетевые графики строительства, ППР и комплектовочные ведомости.

Суточные графики производства строительно-монтажных работ составляются генподрядчиком и служат основой для графиков субподрядных организаций, поставщиков и иных обеспечивающих организаций. В соответствии с графиками производства работ строятся графики комплектации и графики прочих видов обеспечения объекта строительства.

Планы графики на декаду проверяются, согласуются и утверждаются управляющим строительной организации, далее следуют всем исполнителям. Немаловажную значимость имеет непрерывное, достоверное подведение промежуточных результатов за смену, декаду. Диспетчерская служба осуществляет контроль над исполнением декадно-суточных графиков. Составителями плана являются прорабы, мастера, инженеры производственно-технического отдела и прочие сотрудники.

Составляется план, как правило по пятницам таким образом, что предстоящая неделя разрабатывается точно, а последующая за ней – предварительно.

Задания на неделю устанавливаются на основе календарного плана стадии строительства и ранее сделанных недельных планов с учетом возможной корректировки. Следующий этап – контроль целесообразности организации работ и возможные отклонения графиков материально-технических ресурсов, планов поставок и их соответствие работам субподрядчиков и смежных организаций, работающих на площадке. Результатом планирования является расчет потребности в рабочей силе по видам работ в соответствии с планируемыми задачами, который сопоставляют с имеющимися в наличии трудовыми ресурсами с точностью до работника или бригады, с корректировкой или ресурсов, или недельные задач.

Декадные планы можно составлять и таким образом, что каждый мастер, ответственный за конкретный вид работ, составляет свой недельный план, затем их сводит прораб, охватывая всю стройку.

В завершении недели, как правило, в четверг, определяется уровень выполнения заданных работ с учетом изменений для составления следующего декадного плана. Для выполнения этой работы необходимы: календарный план на стадии строительства, предшествующий декадный план, производственная статистика, план поставок, вспомогательные данные.

Начальник строительного участка с помощью производителей работ и мастеров еженедельно предоставляют в ПТО проекты графиков производства

работ в натуральных величинах, заявки на материалы, конструкции, автотранспорт и механизмы.

Оперативный месячный план СМР содержит данные по участку старших прорабов и отдельно по заказчикам, участкам, объектам и этапам выполнения работ. Работы, производящиеся субподрядными организациями, обязаны быть отражены раздельно для каждой организации. Единицей измерения данных планов являются укрупненные объемы работ – этапы строительных работ.

Разработкой месячных планов занимается ПТО управлений с участием производителей работ и руководителей подсобных производств и хозяйств. Для этой цели согласовывают контрольные объемы строительно-монтажных работ по генподряду и объемы собственных сил при участии начальников участков и субподрядных организаций.

Планирование выполнения строительных процессов имеет уникальные задачи. Выбор трудозатрат и других ресурсов в строительстве относится к наиболее важной части планирования и всегда рассматривается индивидуально. Каждый строительный объект содержит уникальные свойства, поэтому при планировании строительства и реконструкции рассматривается целый ряд условий, таких как: технологические, организационные методы и ограничения при выполнении, наличие необходимых ресурсов для обеспечения требований соблюдения утвержденных заказчиком сроков, стоимости строительства. При несоблюдении этих условий, возникает высокая вероятность возникновения непредвиденных затрат, связанных со штрафами, прописанными в трудовых и иных условиях договора.

В настоящее время, в рамках развития менеджмента в строительстве, все чаще используются новые методы и технологии, главная цель которых, увеличить производительность строительства за счет синхронного выполнения строительно-монтажных работ. Эти методы и технологии позволяют сократить расходы строительства, итоговые финансовые затраты и экономические потери, наиболее продуктивно использовать возможности рабочего состава, механизации и др. Существенную роль обретает задача оптимального планирования строительного производства, решением которой является распределение работ и ресурсов на объекте строительства. В результате создаются оптимизационные модели планирования, которые позволяют создавать рациональные графики строительства, содержащие максимальные выработки, производительности, минимальные сроки простоя при понижении количества необходимых ресурсов.

Методы, используемые для оптимизации календарного планирования, также применяют и в других задачах планирования. Потому как каждое новое строительство и реконструкция объекта отличаются своими уникальными

свойствами: погодными условиями, трудовым коллективом, парком с техники и др. Не учитывая эти факторы, также невозможно спрогнозировать точную продолжительность выполнения работ, что является проблемой планирования строительных работ.

Однако, фактически отсутствуют исследования, в полной мере затрагивающие специфику оптимизации оперативного планирования строительного производства, особенно с использованием программного обеспечения, что дает основания для разработки математических методов и алгоритмов с целью повышения эффективности производства оптимального распределения ресурсов и менеджмента в строительстве.

Ряд методологий, которые были использованы для решения оптимизаций планирования подразделяются на модели линейного программирования, нелинейные модели, модели динамического программирования, оптимизационные модели, модели управления запасами, целочисленные модели, цифровое моделирование, имитационные модели, вероятностно-статистические модели, модели теории игр, модели итеративного агрегирования, организационно-технологические модели, графические модели, сетевые модели.

Для реализации математического метода, проблема должна быть четко сформулирована (например, целевая функция и ограничения). Выбор оптимальных решений особенно в сложных вероятностных динамических системах, к которым относятся строительные системы, немыслим без широкого применения математических методов решения экстремальных задач и средств вычислительной техники. Распределяя оптимально ресурсы, можно влиять на качество, сроки, стоимость строительства, производительность труда.

Использование математических моделей в развитие оперативного планирования обусловлено тем, что оно позволит регулировать заключительный этап комплексного планирования, требующий повышенного внимания к его выполнению, что приведет к повышению технико-экономических показателей и экономической эффективности строительства

Все без исключения компании нуждаются в улучшении организации строительных работ.

Метод непрерывного использования ресурсов (МНИР) является основным правилом метода – отсутствие простоев всех ресурсов, недостатки – в таких реках любой вид работ выполняется непрерывно. В то же время простои на рабочих направлениях неизбежны.

Метод непрерывного развития фронтов (МНРФ), существенный – непрерывность строительных работ на каждом фронте, преимущества – по сравнению с МНИР гарантирует сокращение рабочего времени.

Существует метод критического пути (МКП) – то, что у критических задач нет временного резерва. Когда продолжительность критической работы изменяется, сроки всего проекта достоинства изменяются. Есть временные резервы, разница между поздним началом / концом и ранним началом / концом. Основным преимуществом МСР является возможность манипулировать временем выполнения задач, которые не находятся на критическом пути. Запасы времени предлагают гибкость плана проекта и его устойчивость к возникновению событий; минимальное рабочее время, недостатки – критическая работа требует максимального внимания; не имеют временных резервов, поэтому они могут продлить или сократить всю продолжительность проекта.

Метод критической цепочки (МСС) – это, по сути, последовательность зависимых элементов проекта, которые состоят из сегментов, не имеющих временного резерва, с учетом ограничений на использование ресурсов и преимуществ. В конце проекта создается временный резерв. Неопределенность учитывается в буферах безопасности, недостатки – даты начала и окончания отдельных задач беспринципны: нужно внимательно следить за состоянием буферов безопасности.

В настоящее время разработано много методов и методов планирования, которые решают сложные проблемы. Каждый проект имеет функции и необходимость разработки алгоритмов, способных решать конкретные задачи. Проблема быстрого ввода в эксплуатацию актуальна для каждого проекта. После того, как вы рассмотрели методы организации строительного процесса, вы можете определить лучший организационный метод для строительства. Это метод постоянного развития фронтов. Метод организации работы с непрерывным развитием рабочих направлений лучше всего подходит, когда необходимо сократить время для завершения всех работ на определенном фронте. Поскольку вы можете продавая таким образом, использовать готовые фасады и извлекайте из них выгоду задолго до завершения строительных работ. Одним из наиболее популярных и перспективных методов улучшения организации строительства является бережливое строительство.

Бережливое строительство направлено на эффективном использовании имеющихся и, находящимся в доступном состоянии, ресурсов и сокращении мероприятий, которые не повышают ценность продукта. Таким образом, вы можете сократить время строительства и снизить конечные затраты на строительство. Основной принцип заключается в том, что некоторые меры, осуществляемые в рамках строительных работ, обеспечивают добавленную стоимость, а другие – нет.

Отличительной особенностью от традиционных методов заключается в том, что БС начинается с того факта, что именно хаос является естественным состоянием строительного проекта на любой её стадии. Реализация тщательно спланированных планов также может быть поставлена под угрозу.

В наше время существует множество методов, которые могут улучшить планирование и организацию строительства. Тем не менее, основным методом остается планирование, которое должно быть тщательно разработано для каждого отдельного проекта.

Список использованной литературы:

1. Баркалов С. А. Теория и практика календарного планирования строительного производства. – Воронеж, ВГАСА, 1999. 216 с
2. Васильев В. М., Панибратов Ю.П, Резник С. Д., Хитров В. А., Управление в строительстве. Уч. для вузов.-М.: изд. АСВ, 2003.- 456 с.
3. Иванилов, Ю. П. Математические модели в экономике [Текст]: [учеб. пособие для вузов] / Ю. П. Иванилов, А. В. Лотов; под ред. Н. Н. Моисеева. – Москва: Наука, 1979. – 303 с.
4. Ковалев М. Я. Модели и методы календарного планирования. – Минск: БГУ, 2005

**Ю.В. Шинько, В.Чернышев, студент гр. ДАС 2-20
КРСУ им. Б.Н. Ельцина, факультета АДиС
ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Ключевые слова: Информационная безопасность, строительные компании, строительство, цифровизация, информационные технологии.

В настоящее время уделяется большое внимание вопросам построения защищенных информационных систем, что связано с растущей необходимостью применения современных информационных технологий в тех областях, для которых основным требованием к автоматизированным системам обработки информации является обеспечение безопасности. Широко распространенные операционные системы (ОС) типа Linux или Windows не могут удовлетворить этому критерию. В то же время эти ОС обладают огромным количеством приложений для обработки информации и имеют привычный для пользователя интерфейс.

Все более активное вторжение цифровых технологий во все сферы человеческой жизни приводит к тому, что информация, владение ею и доступ к ней становятся все более ценным ресурсом. А значит, растет и угроза

злоупотреблений в этой сфере – от нецелевого использования оборудования до воровства данных, составляющих коммерческую тайну. И чем шире распространяются информационные технологии, тем актуальнее становится проблема.

«По мере развития технологий все больше процессов переводится в «цифру». Это и внутренние бизнес-процессы компании, и ее взаимодействие с потребителями и партнерами. Поэтому вопрос IT-безопасности с каждым годом только актуальнее во всех сферах: и защита персональных данных клиентов, и электронный внутренний документооборот, и внедрение облачных технологий для управления строительными проектами, – то, что в последние годы реализовано у нас в компании», – отмечает директор по маркетингу Группы RBI Михаил Гуцин.

С ним соглашается директор департамента IT Besar Asset Management Роман Блонов. «Оцениваю актуальность проблемы информационной безопасности как архиважную. Получить доступ к информации – значит получить доступ ко всем коммерческим тайнам, личным и деловым договоренностям. Также может иметь место прямой убыток от удаленного подключения к тем или иным мощностям. В эпоху расцвета криптовалют ряд компаний столкнулся с удаленным взломом и установкой майнеров на корпоративные компьютеры и серверы», – говорит он.

Цифровизация строительной отрасли сейчас означает, что огромные объемы высокочувствительных данных, включая модели зданий, документы, чертежи и личные данные, обрабатываются, хранятся и передаются. Отраслевые процессы все чаще основываются на программных системах и зависят от доступности этих систем для обеспечения быстрой связи и проверяемых записей. Сбои в работе и утечка данных могут иметь серьезные последствия. Среди них: перебои в работе и потеря доходов; время и продуктивность; стабильность работы; и капитал бренда. Увеличение количества высокочувствительных данных потребовало большего внимания и действий. Согласно правительственным данным, проанализированным Spicors Software, в строительной отрасли после многолетнего отставания расходы на кибербезопасность увеличились на 188% в 2018-19 годах. Увеличение расходов – это положительная новость, но в конечном итоге наличие хорошо продуманной стратегии снижения рисков является ключом к минимизации рисков.

На основе этих результатов для удовлетворения высоких требований к безопасности создаются специальные защищенные ОС (ЗОС), нацеленные в основном на обеспечение безопасности и сохранение целостности защищаемых информационных ресурсов.

Проблема защиты информации и обеспечения информационной безопасности уже давно является одним из главных приоритетов современных организаций.

Под информационной безопасностью понимается защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры.

В строительных компаниях разрабатывается огромное множество проектов.

Документация по разработанным проектам хранится в бумажном и электронном архивах. Таким образом, единого хранилища доступной информации не существует, что не позволяет эффективно использовать накопленный компанией опыт. Эту проблему можно решить с помощью базы данных, которая бы собрала воедино наиболее важные сведения о завершенных проектах. Однако в большей степени сведения о проекте необходимы компании непосредственно во время разработки. Здесь необходимо контролировать все стадии, начиная от эскизного проекта до выпуска рабочей документации.

Поэтому важно не только собрать информацию, но и поддерживать её в актуальном состоянии. Постоянное обновление и контроль требуют дополнительных средств, в том числе слежения программой за сроками выполнения работ, предоставление проектному менеджеру сведений о выполненных работах, об отклонениях от графика и т.д. Периодически необходимо формировать ответные и платежные документы на основе выполненных работ. Помимо этого может возникнуть необходимость в редактировании состава проекта, который является одним из основополагающих документов. Таким образом, возникает необходимость во внедрении системы, содержащей базу данных по проектам и обеспечивающей гибкое управление за счет перечисленных выше функций.

Сегодня на рынке информационной безопасности существует множество программ, который в той или иной степени поддерживают ведение проектов и обеспечивают защиту информации в строительных организациях. Однако большинство из них рассчитаны не на проектную деятельность (выпуск проектной документации в сфере строительства), а на проекты как метод управления компанией.

Информационная защита данных должна происходить таким образом, чтобы не мешать сотрудникам компании заниматься повседневными задачами.

Для обеспечения информационной безопасности и управляемости сети в строительных предприятиях используются следующие приемы. Системный

администратор сети имеет возможность добавлять, менять и уничтожать параметры учетных записей пользователей для самых разных платформ, операционных систем и приложений. Такой подход, называется «единой точкой регистрации».

Управление информационной безопасностью системы из единой точки позволяет объединить в единую базу данных контроля доступа к ресурсам. Хороший защитный сервер предприятия обеспечивает прозрачное представление информации обо всех доступных пользователю ресурсах.

Система информационной безопасности выявляет подозрительные действия со стороны как внутренних, так и внешних пользователей. Для этого используются программы специального назначения.

Внедрение DLP-системы. Данная система защиты от утечек данных призвана обеспечивать контроль над распространением конфиденциальной информации за пределы предприятия по доступным каналам передачи информации. DLP – решение предотвращает несанкционированные операции с конфиденциальной информацией (копирование, изменение и т.д.) и ее перемещение (пересылку, передачу за пределы организации и т.д.).
Функционал

DLP направлен в первую очередь на защиту от случайных утечек, которые, как мы уже видели, из приведенной выше статистики, происходят чаще.

Основная задача DLP-системы заключается в том, чтобы обезопасить общество от нежелательных элементов и их пропагандистских заявлений. Рассмотренное нами явление носит именно социальный характер.

DLP – системы это довольно дорогостоящее оборудование. Экономическая эффективность применения средств, для защиты конфиденциальной информации, понятие, можно сказать, абстрактное.

CASB (Cloud Access Security Broker), или брокеры безопасного доступа в облако – это программное обеспечение, которое внедряется для контроля деятельности и соблюдения политик безопасности и правил в облачной инфраструктуре. Решения CASB располагаются между пользователями облачных сервисов и облачными приложениями.

Изначально системы CASB появились для обеспечения контроля доступа к приложениям, которые предоставлялись по принципу SaaS (Software as a Service), а теперь их возможности были расширены для обеспечения защиты PaaS, или Platform as a Service, а также IaaS, или Infrastructure as a Service.

Решения CASB могут быть представлены следующими типами:

- Брокеры безопасного доступа, предназначенные для обеспечения

безопасности или предотвращения возникновения событий с высоким уровнем риска.

- CASB, предназначенные для управления безопасностью или, другими словами, снижения уровня критичности рисков.

- CASB, которые предоставляют безопасность и одновременно управление.

К функциям систем для обеспечения безопасности использования облака можно отнести следующие:

Контроль использования облака. Видимость сервисов, размещенных в облаке, которые используют пользователи.

Защита информации в облаке от несанкционированного доступа, обеспечивая конфиденциальность (предотвращение утечки данных), целостность (защита от модификации), доступность (защита от непреднамеренного стирания).

Защита данных как от внешних, так и внутренних угроз безопасности, таких как утечки данных, внедрение вредоносных программ, а также различные методы взлома. Обеспечение защиты облака от внедрения вредоносных программ и дальнейшего распространения вредоносных в инфраструктуре.

Глобально системы CASB позволяют закрыть следующие функциональные категории:

Наглядность, что предполагает отображение всех приложений, размещенных в облаке, которые предоставляются пользователям, а также прав этих пользователей по работе с каждым облачным сервисом. Защита от угроз позволяет своевременно выявить, нейтрализовать и устранить вредоносы в облаке. Самыми распространенными методами защиты от атак злоумышленников являются поведенческий анализ, сканирование на наличие антивирусов, применение технологий машинного обучения, которые позволяют создавать и применять шаблоны поведения. Результатом защиты от входящих угроз становится процесс обнаружения вредоносных, их нейтрализация или сохранение в карантине, с возможностью блокирования доступа к облачным сервисам, которые являются вредоносными.

Об экономических аспектах применения средств защиты информации и безопасности в целом, вспоминают обычно или в период формирования бюджета на следующий год или, когда произошло ЧП, например, утечка информации, проникновение в сеть или просто инцидент с нарушением безопасности. Наиболее полные исследования проблем обеспечения безопасности информации, использования незащищенных компонентов для безопасной обработки информации, подходов к построению защищенных информационных систем и моделей безопасности выполнены в работах В.А. Герасименко, С.П. Расторгуева, Л.М. Ухлинова, А.И. Толстого, С.Н. Смирнова,

А.А. Грушо, А.Ю. Щербакова, Зегжды П.Д., а также зарубежных К. Лендвера, Д. МакЛина, Р. Сандху, П. Самарати, М. Бишопа, К. Брайса, П. Ньюмена, Т. Джегера и многих других.

Важность информационной безопасности применима для бизнеса любого размера и становится жизненно важной в строительной отрасли, поскольку компаниям необходимо защищать свои высокочувствительные данные. Актуально это стало в бизнес-среде, где на передний план вышли информационные технологии. Так как мы живем в эпоху цифровой экономики, без них рост компании просто невозможен.

Информация сейчас подвергается все большему числу угроз и уязвимостей. Хакерские атаки, перехват данных по сети, воздействие вирусного ПО и прочие угрозы приобретают более изощренный характер и набирают огромный темп. Отсюда возникает необходимость внедрять системы информационной безопасности, которые могли бы защитить данные компании.

На выбор подходящих средств защиты информации влияют многие факторы, включая сферу деятельности компании, ее размер, техническую сторону, а также знания сотрудников в области информационной безопасности.

Список использованной литературы:

1. Маилян Л.Р. Справочник современного проектировщика. Учебное пособие.- М.: Феникс, 2008. – 206 с.
2. Мельников В.П. Информационная безопасность и защита информации: Учебное пособие для вузов – М.: Академия, 2008. – 336 с.
3. Парошин А.А. Информационная безопасность: стандартизированные термины и понятия. – Владивосток: 2010. – 116 с.

**Ю. В.Шинко , Д. Д. Войнова студент 3 курса направления
«Дизайн архитектурной среды», ФАДИС КРСУ
ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА
СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ
ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Ключевые слова: маркетинговые исследования, маркетинг, маркетинговая среда, дизайн, производство, конкуренция, строительная организация.

Маркетинговые исследования – это поиск, сбор и анализ информации, которая обеспечивает потребности маркетинга компании.

Решение о специализации, формате и дизайне объекта, финансовой

модели инвестиций принимается на основе подробного анализа рыночных тенденций соответствующего бизнеса и потребностей конкретной территории. Необходимость маркетинговых исследований так же связана с активным процессом расширения производства и появления новых технологий во всех сферах деятельности, информатизацией производства и распределения продуктов, ростом социальных и культурных потребностей общества, с эволюцией маркетинга как инструментария предпринимательства.

В современных экономических условиях повышается роль и воздействие маркетинговых исследований на производственную деятельность организации. С помощью систематической и хорошо организованной информационно-исследовательской работы можно достичь значительных преимуществ в конкурентной борьбе.

Для строительной организации основной задачей маркетинга является превращение покупательной способности потребителей в эффективный спрос на здания, строительные конструкции, материалы и услуги, а также доведение этих изделий или услуг до конечного или промежуточного потребителя, чтобы обеспечить необходимую для организации прибыль или достижение других целей.

Основными направлениями маркетинговых исследований являются:

1) исследование рынка и продаж строительной продукции; получение информации о существующих и потенциальных потребителях (инвесторах), выявление системы предпочтения потребителей (инвесторов), получение информации о конкурентах;

2) исследование возможностей создания новых строительных изделий; исследование различных проектов, разработка концепции нового архитектурно-строительного решения;

3) исследование цен: исследование спроса по цене, оценка ценовой конкуренции, анализ политики конкурентного ценообразования, прогнозирование ценовой политики на различных стадиях жизненного цикла строительной продукции;

4) исследование продвижения строительной продукции: исследование эффективности различных средств массовой информации, рекламы, сравнительную оценку каналов распределения строительной продукции;

5) механизм доведения строительной продукции до потребителя: оценку каналов движения, исследование потенциала сервиса строительной продукции, анализ работы коммерческих посредников.

Исследование рынка – самое распространенное направление в маркетинговых исследованиях. Строительная организация должна также

производить маркетинговые исследования рынка недвижимости для обеспечения возможности принятия обоснованного решения о строительстве такого объекта (набора квартир, комнат, домов, нежилых помещений и т.д.), который более полно удовлетворяет требованиям рынка недвижимости, чем существующие объекты конкурентов.

Исследование потребителей позволяет определить и исследовать весь комплекс побудительных факторов, которыми руководствуются потребители при выборе товаров (доходы, социальное положение, половозрастные признаки, образование). Предметом исследования является мотивация поведения потребителя на рынке и определяющие ее факторы; изучается структура потребления, обеспеченность товарами, тенденции покупательского спроса; анализируются процессы и условия удовлетворения основных прав потребителей (типология потребителей, моделирование их поведения на рынке, прогноз ожидаемого спроса). При этом появляется возможность разработать пути предоставления выбора потребителям.

Основная задача исследования конкурентов заключается в том, чтобы получить необходимые данные для обеспечения конкурентного преимущества на рынке, а также найти пути сотрудничества и кооперации с возможными конкурентами. С этой целью анализируются сильные и слабые стороны конкурентов, изучаются занимаемая ими доля рынка, реакция потребителей на маркетинговые средства конкурентов (совершенствование товара, изменение цен, товарные марки, проведение рекламных кампаний, развитие сервиса), изучаются материальный, финансовый, трудовой потенциал конкурентов, организация управления деятельностью.

В целях получения сведений о возможных посредниках, с помощью которых фирма будет в состоянии функционировать на выбранных рынках, проводится изучение фирменной структуры рынка. Помимо коммерческих, торговых посредников и поставщиков предприятие должно иметь правильное представление о подрядчиках, обеспечивающих деятельность компании: проектных организациях, архитектурных бюро, рекламных, страховых, юридических, финансовых, консультационных и других компаниях и организациях, создающих в совокупности маркетинговую инфраструктуру рынка.

Главной целью исследования товаров является определение соответствия технико-экономических показателей и качества товаров, обращающихся на рынках, запросам и требованиям покупателей, а также анализ их конкурентоспособности. Исследования товара позволяют получить самые полные и ценные с точки зрения потребителя сведения о потребительских параметрах изделия (надежность, цену, эргономику, дизайн, сервис,

функциональность), а также данные для формирования наиболее удачных аргументов рекламной кампании, выбора подходящих торговых посредников.

Исследование цены направлено на определение такого уровня и соотношения цен, который бы позволял получать наибольшую прибыль при наименьших затратах (минимизация затрат и максимизация выгоды).

Исследование методов сбыта и продаж преследует цель определить наиболее эффективные пути, способы и средства быстрого доведения товара до потребителя и его реализации. Главными объектами изучения становятся торговые каналы, посредники, продавцы, формы и методы продажи, издержки обращения (сопоставление торговых расходов с размерами получаемой прибыли).

Исследование системы стимулирования сбыта и рекламы – также одно из важных направлений маркетинговых исследований, которое преследует цель выявить, как, когда и с помощью каких средств лучше стимулировать сбыт товаров, повысить авторитет товаропроизводителя на рынке, успешно осуществлять рекламные мероприятия. В качестве объектов исследования выступают: поведение поставщиков, посредников, покупателей, эффективность рекламы, отношение потребительской общественности, контакты с покупателями.

Информация, используемая в маркетинговых исследованиях, может являться первичной и вторичной.

Первичная информация – это информация, которая никем не собиралась ранее и используется для маркетингового исследования впервые.

Вторичная информация – информация, которая уже была кем-то собрана и проанализирована.

Сбор информации для маркетинговых исследований начинается со вторичных источников, так как эта информация более доступна и требует меньших затрат времени и денег.

В области строительства маркетинговые исследования можно разделить на две укрупненные группы, связанные:

- с анализом рынка товаров и услуг, производимых строительной организацией;
- с продвижением (обеспечением продажи) товаров и услуг на рынке в условиях конкуренции.

Первая группа функций включает маркетинговые исследования рынка строительства, недвижимости и услуг, в том числе основные из них:

- комплексное изучение и прогнозирование требований рынка недвижимости;
- оценка будущего сбыта готовой строительной продукции на основе

определения показателей настоящего и потенциального спроса;

- реальная оценка строительной организацией своих производственных, сбытовых и прочих возможностей;
- изучение влияния различных факторов на спрос на рынке строительной продукции и услуг строительной организации, прогнозирование будущего спроса.

Вторая группа функций включает анализ различных типов маркетинговых коммуникаций, включающих рекламу, связи с общественностью, стимулирование продаж и др.

Методологические приемы исследования строительного рынка представлены тремя направлениями:

- 1) общенаучные методы, включая системный анализ, программно-целевое планирование, комплексный подход;
- 2) комбинированный и прогностические методы, включая деловые игры и экономико-математическое моделирование;
- 3) методические приемы, заимствованные из таких областей знаний, как психология, экология, эстетика, социология и др.

В качестве объекта маркетинговых исследований может выступать внешняя, по отношению к организации среда. Маркетинговая среда – это факторы окружающей среды широкого социального плана. Различают среду косвенного воздействия, практически не управляемую на уровне организаций (макроуровень) и среду прямого воздействия, т.е. непосредственное окружение организации в ее ежедневной производственной деятельности (микроуровень). Для отрасли строительства это могут быть организации-поставщики, проектировщики, потребители строительной продукции и т.п.

Чтобы повысить эффективность маркетинговых исследований, процесс должен быть структурированным и последовательным. В общем смысле сейчас маркетологам и руководителям предприятий намного проще в связи с избытком информации, накопленным опытом в вопросе маркетинговых исследований. Но и сейчас постоянно появляются новые методики и способы. Поэтому слепое следование только прописным истинам, либо же следование только модным тенденциям сдвигов также не является правильным. Необходимо комбинирование полученных знаний, ведь прежде чем применять любые методы и подходы к формированию своей производственной стратегии, предприятие должно адекватно оценивать их экономическую эффективность и на основе полученных результатов принимать целесообразное решение.

Список использованной литературы:

1. Гусева М.Н., Коготкова И.З. Маркетинг в строительстве: Учебное пособие.

(Серия «Высшая школа») / М.Н. Гусева, И.З. Коготкова. – М.: Книжный мир, 2011.

2. Гусева М.Н., Коготкова И.З., Куприянов Н.С., Михненко О.В. Оперативный и стратегический маркетинг: Монография. – М.: Изд-во Моек, гуманитар. ун-та, 2010.

3. Гусева М.Н., Коготкова И.З. Маркетинг в строительном бизнесе. – М.: Ассоциация профессионального образования, 2009.

Ю.В.Шинко, Р.Х. Мамадалиев. ЭП-1-19

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ВОЗВЕДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ОБЪЕКТА

Ключевые слова: себестоимость, анализ, методы оценки и снижения себестоимости, калькуляция, производство, сбыт, учет затрат.

В процессе своей деятельности организации инвестиционно-строительной сферы несут различные по экономическому содержанию и целевому назначению расходы: на производство и реализацию продукции, расширение и совершенствование производства; удовлетворение социально-культурных потребностей членов трудового коллектива.

Себестоимость представляет собой денежное выражение текущих затрат (природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и пр.) на производство и реализацию продукции. Себестоимость – величина расчетная. Калькуляция себестоимости в управленческом учете, как правило, не совпадает с бухгалтерской, где себестоимость, рассчитывается исключительно для целей налогообложения.

Исчисление себестоимости используется в большинстве технико-экономических расчетов, оно необходимо для определения рентабельности производства, выявления резервов снижения себестоимости, расчета экономического эффекта от внедрения инноваций.

При планировании, калькуляции и учете затрат, составляющих основу управления затратами организации, необходимо определить себестоимость продукции. Включаемые в нее затраты можно сгруппировать по функциональному (целевому) назначению:

- непосредственно связанные с производством и сбытом строительной продукции, обусловленные технологией и организацией производства;
- направленные на техническое и организационное развитие производства;

- используемые на природоохранные цели;
- обусловленные выполнением социальных требований;
- связанные с обслуживанием и управлением производством;
- непроизводительные расходы;
- прочие.

В строительстве используются показатели сметной, плановой и фактической себестоимости СМР.

Сметная себестоимость СМР конкретного объекта недвижимости определяется проектной организацией на основании документов по сметным нормам и текущим ценам на дату ее расчета. Показатель сметной себестоимости является основным для налоговых органов при проверке прибыльности строительного объекта.

Плановая себестоимость представляет собой прогнозное значение предельной величины затрат строительной организации при строительстве объекта. Планирование себестоимости строительных работ является составной частью плана производственно-финансовой деятельности организации, разрабатываемого ею самостоятельно на основе договоров на строительство с заказчиками, а также договоров с поставщиками материально-технических ресурсов.

Целями планирования себестоимости строительных работ являются:

- определение величины затрат на производство строительных работ в установленные договорами сроки при наиболее эффективном использовании материалов, рабочей силы, строительных машин и механизмов, других производственных ресурсов;
- соблюдение правил технической эксплуатации основных средств и обеспечение безопасных условий труда;
- определение прибыли и возможностей производственного и социального развития организации исходя из размера прибыли, остающейся в ее распоряжении;
- организация внутреннего коммерческого расчета.

При решении разных задач применяются различные классификации затрат. Группировки затрат в управленческом учете намного шире, чем в финансовом.

Классификация является основой для разработки группировок затрат. Под группировкой понимается сведение всего разнообразия затрат в экономически однородные группы по определенным признакам. В отечественной практике планирования, учета и калькуляции применяются группировки затрат:

- по видам производств - основное и вспомогательное (для организации

синтетического учета затрат на производстве);

- видам расходов - статьи (для организации аналитического учета и калькуляции себестоимости) и элементы затрат (для составления плановой сметы и отчета о затратах на производство);

- видам продукции - здания и сооружения, строительные материалы и конструкции, изделия, группы однородных изделий, переделы, заказы, работы, услуги (для калькуляции себестоимости);

- месту возникновения - цехи, производства, участки, хозрасчетные бригады (для организации внутрипроизводственного хозрасчета).

Классификация по экономически обоснованным признакам включает группировки по экономическим элементам и калькуляционным статьям.

Экономические элементы представляют собой однородные виды затрат, отражающие использование факторов производства. Такая группировка едина для всего народного хозяйства и включает материальные затраты, оплату труда работников, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие затраты.

Калькуляционные статьи включают разнообразные по экономическому смыслу затраты, объединенные общим назначением и местом формирования. Группировка по калькуляционным статьям носит отраслевой характер.

Границы каждой калькуляционной статьи определяются сферой действия конкретных факторов производства. В строительстве для калькуляционной статьи «Эксплуатация строительных машин и механизмов» такой сферой является производственное использование строительных машин и механизмов в процессе выполнения СМР.

Оптимизация сроков строительства может быть выполнена при выполнении следующих действий:

- Использование типовых, зарекомендовавших себя с положительной стороны, проектов с предельным упрощением строительных конструкций и их стандартизацией.

- Применение технологий и средств механизации, ускоряющих строительные процессы.

- Оптимизация логистических процессов, своевременная доставка строительных и отделочных материалов, прибытие техники, вывоз отходов и т.п.

- Цифровизация бизнес-процессов от проектирования до контроля выполненных работ, что позволяет минимизировать человеческий фактор. Меньше переделок и ошибок, автоматизация учета и документооборота = экономия, большая производительность труда, ускоренное закрытие этапов работ.

- План-фактный анализ выполненных работ (по проценту от сметных показателей или конкретным объемам) с использованием специализированного ПО для управления строительными проектами. Контроль ключевых параметров позволяет оперативно принять соответствующие управленческие решения и скорректировать ход работ в случае необходимости.

Систематическое снижение производственных затрат (себестоимости) является основным средством повышения прибыли. Поэтому разработка и внедрение мероприятий по снижению себестоимости СМР обеспечат улучшение таких результативных показателей работы строительной организации, как прибыль и рентабельность.

Важнейшим условием снижения себестоимости продукции являются опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы. Сокращение затрат на производство и реализацию продукции - материальная основа снижения цен, оно ведет к уменьшению затрат на производство в других отраслях экономики.

Основные пути снижения материалоемкости продукции связаны с повышением качества сырья и материалов, применением прогрессивных и безотходных технологий, снижением потерь от брака, использованием вторичных ресурсов, усилением контроля над использованием материальных ресурсов.

Одним из основных резервов повышения отдачи арендуемых строительных машин и механизмов, а, следовательно, снижения себестоимости СМР, является рациональная организация их работы. С этой целью необходимо обеспечить своевременную подготовку фронта работ для строительных машин, увеличить продолжительность работы машин без демонтажа, рационально размещать материалы и изделия для устранения излишних перевозок до места применения; использовать наиболее экономичные виды транспорта.

В качестве основных мероприятий, способствующих снижению себестоимости за счет трудовых затрат, рекомендуется упорядочение тарификации работ и рабочих; совершенствование нормирования и оплаты труда, организации производства и труда для предупреждения сверхурочных работ и оплаты простоев не по вине рабочих; недопущение переделок и брака; сокращение трудоемкости работ.

Поскольку накладные расходы имеют значительный вес в стоимости выполненных работ, обоснованное сокращение их размера позволит добиться ощутимого снижения себестоимости СМР. Увеличение объема производства способствует уменьшению доли накладных расходов условно-постоянного характера на единицу выполненных работ.

Значительные резервы снижения себестоимости кроются в сокращении

непроизводительных расходов и потерь, включаемых в статью «Прочие накладные расходы», к числу которых относятся штрафы, пени, неустойки, уплачиваемые организацией за несоблюдение договорных условий.

От эффективности использования основных фондов и производственных мощностей зависят финансовое состояние организации, ее конкурентоспособность. В процессе эксплуатации основные фонды подвергаются физическому, моральному и стоимостному износу, что приводит к значительным потерям для строительной организации. Уменьшить потери от износа основных фондов можно за счет лучшего их использования, повышения уровня основных показателей - фондоотдачи и коэффициентов сменности. Улучшить эти показатели можно благодаря внедрению достижений научно-технического прогресса, совершенствованию структуры основных фондов, сокращению простоев оборудования, развитию новых форм хозяйствования.

«Таким образом, важнейшим путем снижения затрат на выполнение СМР является экономия всех видов ресурсов - трудовых и материальных»[1].

Список использованной литературы:

1. Экономический и экологический аспекты И. П. Нужина 2007г.
2. Государственное предпринимательство в строительстве А. Н. Асаул, В. А. Кощеев 2009г.
3. Как составлять и проверять строительные сметы В. Д. Арdziнов 2007г.
4. Определение сметной стоимости, договорных цен и объемов работ в строительстве В. М. Симанович, Е. Е. Ермолаев 2011г