

БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на www.beneficiar-idp.ru

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" idpluton.ru

Выпуск №28

Кемерово 2018

15 октября 2018 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISSN 2500-3798

УДК 378.001

Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на www.beneficiar-idp.ru

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 15.10.2018 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 4.2. | Тираж 300.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Оглавлени

1. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....3
Фаткуллина Р.К.
2. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....6
Михайлова О.А.
3. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ ЗАГРУЗКИ ГОСТИНИЦЫ.....9
Преображенская Т.В., Заусалина М.А., Курилюк О.А.

Фаткуллина Регина Кимовна
Fatkullina Regina Kimovna

Магистрант 3 курса

Башкирский Государственный Университет, Россия, г. Уфа
Институт экономики, финансов и бизнеса
Кафедра социологии труда и экономики предпринимательства
E-mail: fatkullinar@rambler.ru

УДК 331.101.3

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

SYSTEM OF STAFF MOTIVATION AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF A MODERN ORGANIZATION

Аннотация. Наиболее актуальной проблемой для любой организации в настоящее время является построение грамотной системы мотивации персонала. Именно понимание основных принципов побуждения персонала к деятельности для достижения целей организации дает руководителю мощный инструмент управления предприятием.

Цель исследования – изучение системы мотивации персонала как фактора развития современной организации.

В статье рассмотрен комплексный подход к построению системы мотивации организации. Была составлена автором собственная система мотивации персонала организации. Был сделан вывод о комплексном использовании как материальных, так и нематериальных видов мотивации.

Abstract. The most urgent problem for any organization now is the construction of a competent system of staff motivation. It is the understanding of the basic principles of motivating staff to work to achieve the organization's goals and gives the manager a powerful management tool for the enterprise.

The purpose of the study is to study the personnel motivation system as a factor in the development of a modern organization.

The article considers an integrated approach to building an organization's motivation system. The author's own system of motivating the personnel of the organization was compiled by the author. The conclusion was made about the integrated use of both material and non-material types of motivation.

Ключевые слова: мотивация, система мотивации, персонал, организация, труд.

Keywords: motivation, motivation system, staff, organization, work.

В настоящее время построение грамотной системы мотивации персонала выступает в качестве одной из самых сложных практических проблем управления организацией. Высокий уровень текучести кадров, низкий уровень трудовой дисциплины, высокий процент ошибок сотрудников, халатное отношение к трудовой деятельности, отсутствие благоприятных условий для самореализации кадрового потенциала, низкий уровень эффективности воздействия менеджмента на сотрудников организации, низкий уровень межличностного взаимодействия среди сотрудников, перебои в процессе производства, отсутствие перспектив карьерного роста, неудовлетворенность трудом персонала, низкий уровень их профессионализма, отсутствие инициативы со стороны сотрудников, неблагоприятный морально-психологический климат, отсутствие должного внимания к обучению персонала, неразвитость социально-культурного быта организации, невысокий моральный дух среди коллектива – все перечисленные факторы выступают в качестве индикаторов неэффективной системы мотивации персонала [1,115].

Система мотивации труда является сложным комплексом, многочисленные элементы которого имеют тесную взаимосвязь друг с другом.

С точки зрения организации, система мотивации предполагает постановку целей, которые соответствуют индивидуальным потребностям и желаниям и, таким образом, способствуют поведению, необходимому для выполнения данных целей.

Все руководители хотят видеть в своем непосредственном подчинении дисциплинированных, ответственных и трудолюбивых сотрудников. Однако для того, чтобы сотрудник исполнял свои обязанности эффективно, его необходимо заинтересовать в этом, т.е. мотивировать. Мотивация требуется в целях эффективного исполнения поставленных перед сотрудником работ и обязанностей [2,90]. А так как каждый сотрудник представляет собой индивидуальную личность, со своим характером, потребностями, желаниями и т.д., то и мотивирование в организации должно быть однородным и комплексным, а также нацеленным на личные желания и потребности сотрудников, ведь для одних в качестве стимула выступает, к примеру, перспектива карьерного роста, для других – достижение необходимого уровня материального благосостояния.

Система мотивации персонала в любой организации должно включать в себя как материальные, так и нематериальные методы.

Оплата труда выступает наиболее значимым и важным фактором мотивации практически в каждой организации, следовательно, задачи организации системы оплаты труда, должны включать в себя дифференциацию ее размеров, которая, во-первых должна быть направлена на стимулирование сотрудников к эффективному труду, а во-вторых быть экономичной, в соответствии с результатами работы.

Так как сотрудник, приходя на работу, получает заработную плату и ежеквартальную премию, то до определенного момента сотрудника компании все устраивает, и он не заинтересован в развитии компании, не стремясь вносить свой вклад.

Но наступает момент, когда сотрудник недоволен существующим положением вещей и в такой момент он либо проявляет свое недовольство, что непосредственно сказывается на результате его работы, либо в определенный момент сотрудник уходит в наиболее развивающуюся, интересную и перспективную компанию.

Разработка новой премиальной системы, при которой сотрудник четко имеет представление, в каком случае размер его заработной платы и премий увеличится, способствует эффективному стимулированию его работы.

С целью повышения мотивации сотрудников предлагается ввести, к примеру, дифференцированный размер премии.

В таблице 1 рассмотрим факторы, влияющие на изменение размера премии.

Таблица 1 – Факторы, оказывающие влияние на размер премии

Прирост размера премии	%	Снижение размера премии	%
Выполнение дополнительного объема работ	5	Снижение качества работы	5
Перевыполнение плана	5	Несвоевременное выполнение работ	5
Повышение квалификации (аттестация)	5	Нарушение трудовой дисциплины (опоздания)	5
Обучение на курсах по профилю специальности	5	Нарушение техники безопасности	5

Разумеется, денежное вознаграждение представляет собой один из самых эффективных мотиваторов к трудовой деятельности. Кроме того, сотрудники обладают различным отношением к деньгам.

Тем не менее, материальное вознаграждение имеет такое свойство, что сотрудники достаточно быстро привыкают к нему, и в дальнейшем сотрудник уже будет воспринимать свою заработную плату как должное, то есть денежное вознаграждение, по сути, частично перестанет выполнять свою функцию по мотивации трудовой деятельности [2].

Поэтому в систему эффективной мотивации персонала необходимо включать также грамотную мотивационную политику с использованием нематериальных видов мотивации.

Например, для торговой организации в качестве одного из эффективных методов нематериальной мотивации может выступать система конкурсов.

Система конкурсов позволит работникам получать признание со стороны организации и руководства, чувствовать себя нужными и ценными, что будет подтверждаться получением бонусов в разном виде – грамот, похвал, награждений и т.п.

Система предлагаемых конкурсов представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Система внутренних конкурсов

Внутренний конкурс	Бонус	Мотивация
Лучший сотрудник (по периодам: месяц, квартал, год)	Фотография на доске почета «Лучший сотрудник месяца»	Сотрудник получает единовременную денежную выплату, что эффективно для сотрудников инструментального типа, но в рамках нематериального стимулирования обеспечивается признание его достижений и заслуг, об этом информируется весь коллектив. Для всех сотрудников должны быть обеспечены равные возможности участия в конкурсах
Проведение конкурсов вне рабочего времени	Выставка фоторабот, организация концертов	Сотрудники получают возможность продемонстрировать свои увлечения, на что не всегда есть средства и возможности

Целями конкурсов будет:

- поощрение сотрудников, которые добились лучших показателей;
- формирование позитивного отношения к исполнению трудовых обязанностей;
- формирование чувства ответственности за результаты труда;
- вызов гордости за принадлежность к профессии и к организации.

Таким образом, грамотная система мотивации персонала должна включать в себя как материальные, так и нематериальные методы, а также должна быть ориентирована на удовлетворение потребностей всех сотрудников, а также учитывать специфику самой организации и вид ее деятельности.

Библиографический список:

1. Подольская В.А. Система мотивации персонала как фактор повышения эффективности производства // Никоновские чтения. 2014. № 10. С.115-117.
2. Шарова Е.Б. Мотивация персонала как фактор повышения эффективности функционирования организации // Территория науки. 2015. № 4. С.90-94.

Михайлова Оксана Андреевна**Mikhailova Oksana Andreevna**

магистрант

Белгородский государственный университет, Белгород

E-mail: birukowa.1208@yandex.ru

УДК 332.85

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**PREDICTION THE AVAILABILITY OF HOUSING IN BELGOROD REGION**

Аннотация. Статья посвящена важной социально-экономической проблеме – доступности жилья. На основе индекса доступности жилья на первичном и вторичном рынке недвижимости региона за 2000-2017 гг. сделан прогноз доступности жилья до 2020 года.

Abstract. The article is devoted to an important socio-economic problem-housing accessibility. Based on the index of housing accessibility in the primary and secondary real estate market of the region for 2000-2017, the forecast of housing accessibility until 2020 is made.

Ключевые слова: доход, рынок жилья, доступность жилья, первичное жилье, вторичное жилье.

Keywords: income, housing market, housing accessibility, primary housing, secondary housing.

Введение

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р., приоритетом государственной жилищной политики является обеспечение населения доступным и качественным жильем, создание комфортной среды для человека и эффективного жилищно-коммунального хозяйства, формирование гибкой системы расселения населения, учитывающей многообразие региональных и национальных укладов жизни [1].

Актуальность исследования обусловлена тем, что стратегической целью государственной жилищной политики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения.

Стратегической целью государственной жилищной политики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения.

Проблема исследования состоит в том, что согласно данным РИА «Рейтинг», Белгородская область находится на 43 месте по доступности жилья среди регионов Российской Федерации [2].

Цель исследования – спрогнозировать доступность жилья для населения Белгородской области до 2020 года.

В качестве критерия оценки и межгосударственного сравнения уровня доступности жилья нами использована стандартная методика ХАБИТАТ ООН, по которой рассчитывается индекс доступности жилья (Ид).

Данный индекс представляет собой соотношение средней стоимости квартиры и годового дохода среднего домохозяйства:

В качестве индикатора выступает оценочное минимальное количество лет, за которые семья с одним ребенком со среднестатистической зарплатой в своем регионе сможет без привлечения заемных средств накопить на типовую квартиру площадью 54 квадратных метра.

Для прогнозирования доступности жилья в Белгородской области до 2020 года нами был использован метод экстраполяции. На основе значений индекса доступности жилья, полученных нами ранее с 2000 по 2017 год [3, 49] были построены графики для первичного и вторичного рынков жилья.

С помощью Microsoft Excel на график индекса доступности жилья на первичном рынке Белгородской области (рис. 1) нанесены различные варианты линии тренда: линейная ($y=-$

$0,2903x+7,6838$; $R^2=0,6673$), экспоненциальная ($y=8,2434e^{-0,06x}$; $R^2=0,6707$), полиномиальная ($y=-0,0134x^2-0,062x+6,9986$; $R^2=0,6913$).

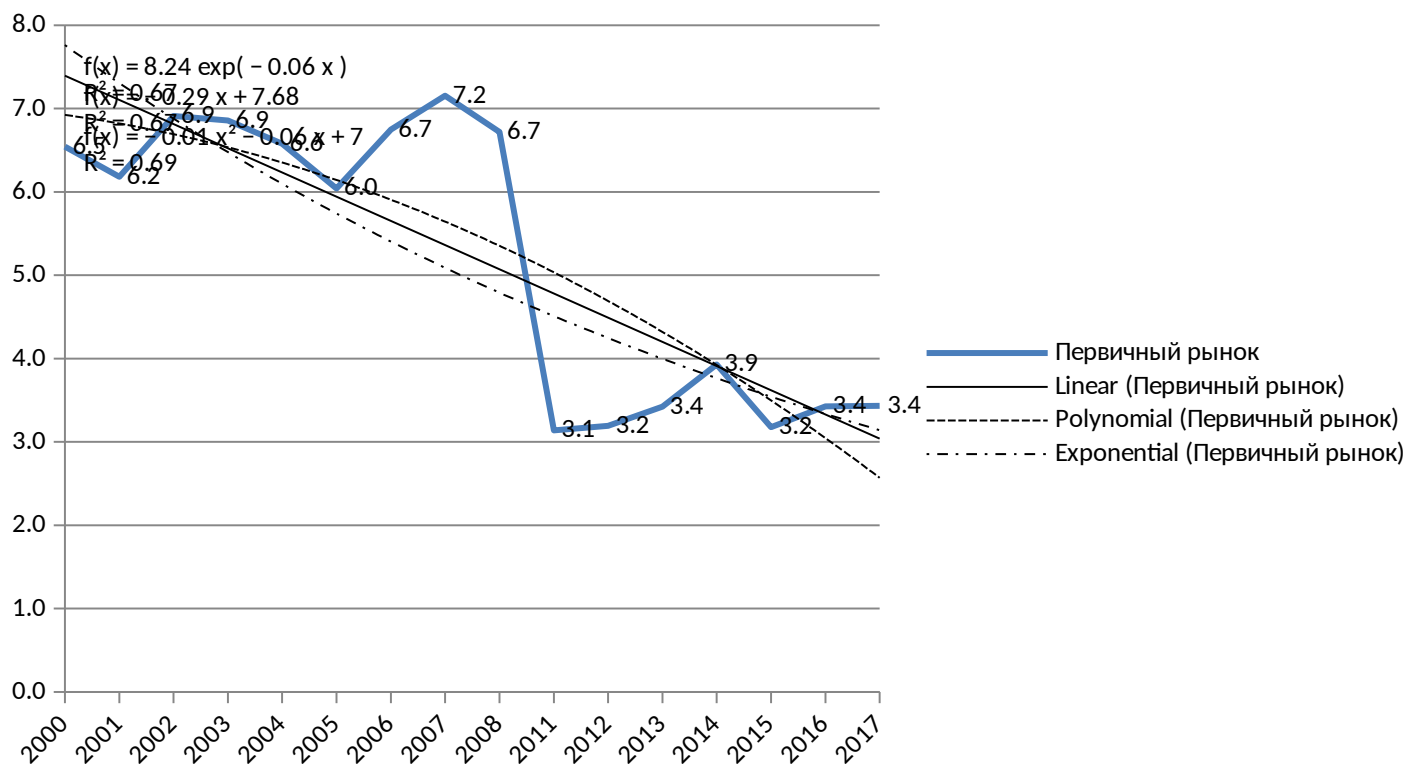


Рисунок 1 – График индекса доступности жилья на первичном рынке Белгородской области с линиями тренда

Решено, что больше всего в данном случае подходит полиномиальная модель ($R^2 = 0,6913$).

С помощью формулы $y=-0,0134x^2-0,062x+6,9986$ спрогнозирован индекс доступности жилья в Белгородской области до 2020 года на первичном рынке. В 2018 году он составит 2,1, в 2018 году – 1,5, а в 2020 году – 1,0.

Также были получены линии тренда: линейная ($y=-0,2177x+6,6942$; $R^2=0,7412$), экспоненциальная ($y=6,9682e^{-0,046x}$; $R^2=0,7595$), полиномиальная ($y=-0,0133x^2-0,0056x+6,0933$; $R^2=0,7817$) для индекса доступности жилья на вторичном рынке Белгородской области (рис. 2).

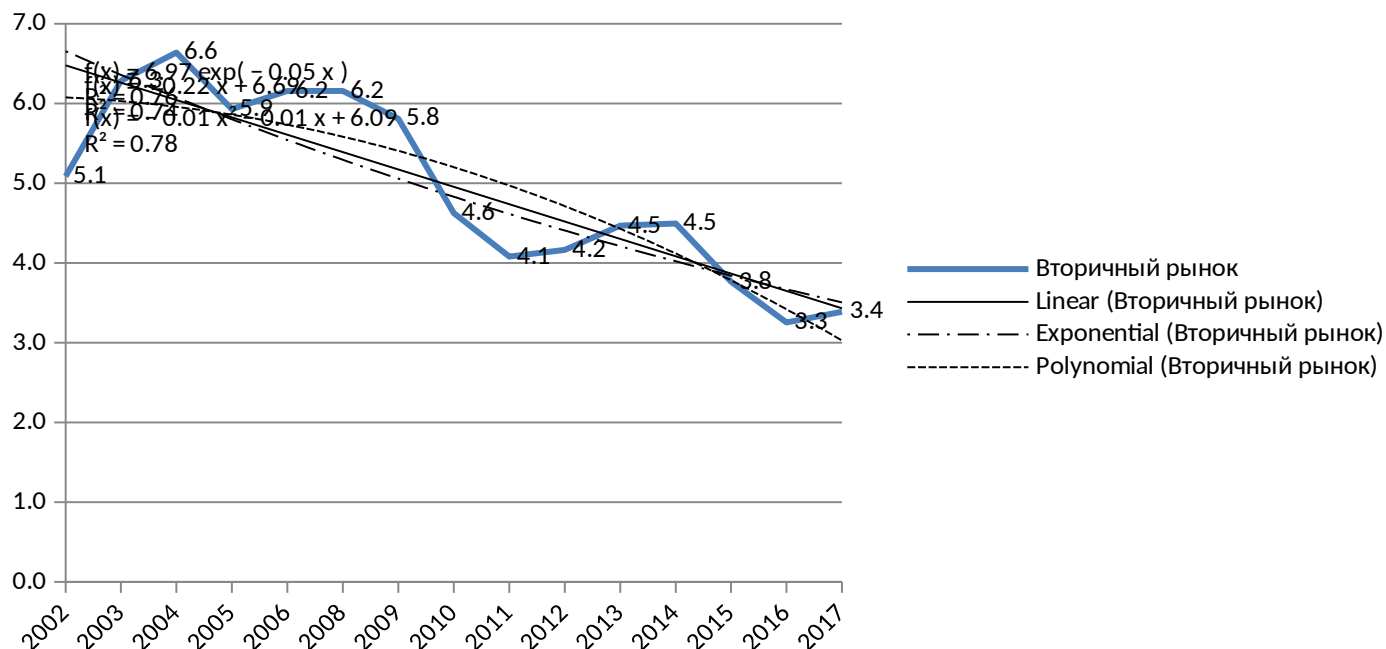


Рисунок 2 – График индекса доступности жилья на вторичном рынке Белгородской области с линиями тренда

С помощью формулы $y = -0,0133x^2 - 0,0056x + 6,0933$ спрогнозирован индекс доступности жилья в Белгородской области до 2020 года на вторичном рынке.

В 2018 году он составит 2,2, в 2019 году – 1,7, а в 2020 году – 1,2.

Сравнивая эти значения со значениями из предыдущего прогноза, можно сделать вывод, что в ближайшие годы доступность жилья на рынке вторичного жилья будет отставать от рынка первичного жилья.

В настоящее время на территории Белгородской области реализуется ряд программ, направленных на улучшение жилищных условий населения: федеральная целевая программа «Жилище», региональная целевая программа «Молодая семья» действующая в рамках федеральной целевой программы.

В области реализуется Проект «Новая жизнь». Основной его целью является – обеспечение жильем молодых специалистов и их семей по доступной цене и на льготных условиях.

Ввод домов в эксплуатацию начат в г. Белгороде. Открыт прием заявок на участие в Проекте «Новая Жизнь» в следующих городах: г. Валуйки, г. Новый Оскол, г. Шебекино, г. Алексеевка.

Квартиры средней площадью 30 квадратных метров строятся «под ключ», стоимость такого жилья для участника проекта ориентировочно составит 1,2 млн. рублей.

Оператор проекта на основании разработанных правил производит отбор граждан-участников проекта и формирует списки.

Участники проекта объединяются в специально созданный жилищный накопительный кооператив и вносят первоначальный паевой взнос в размере 30 % от стоимости квартиры, после чего они в течение года, на период строительства, освобождены от каких-либо платежей.

После ввода дома в эксплуатацию и передачи квартир в пользование участникам проекта размер их ежемесячных платежей составит от 13 до 16 тыс. рублей. После полной выплаты стоимости квартиры участник приобретает на квартиру право собственности [5].

Итак, прогнозы показали, что целевые установки в Белгородской области относительно доступности жилья могут быть достигнуты к 2020 году. Однако основной проблемой является то, что индекс доступности жилья не учитывает среднедушевые расходы населения.

Прогноз будет оправдан в том случае, если в ближайшее время на рынке недвижимости произойдет сдвиг в сторону увеличения доходов населения и снижения стоимости жилья. Для того чтобы это произошло, необходимо обеспечить условия для существенного роста доступности жилья.

По нашему мнению, одной из мер повышения доступности жилья может стать субсидирование покупки жилья за счет регионального бюджета для поддержки социально незащищенных категорий граждан в пределах 20 % от стоимости приобретаемого ими жилья в рамках системы ипотечного кредитования.

Библиографический список:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года: [утв. Распоряжением Правительства РФ от 17.11. 2008 № 1662-р]. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365>.
2. Рейтинг регионов по доступности приобретения жилья [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rating.ru/regions/20180703/630098998.html>.
3. Михайлова О.А. Доступность жилья как фактор обеспечения экономической безопасности региона (на примере Белгородской области) / О.А. Михайлова // Бенефициар. – 2017. - № 23. – С. 48-50.
4. Белгородская область в цифрах. 2017: крат. стат. сб. / Белгородстат. 2017. 272 с.
5. Проект «Новая жизнь» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nzpro.ru/>.

Преображенская Тамара ВикторовнаСт. преподаватель кафедры АСУ НГТУ, Новосибирск, E-mail: preobr@fb.nstu.ru**Заусалина Мария Андреевна**

Студентка НГТУ, Новосибирск

Курилюк Ольга Андреевна

Студентка НГТУ, Новосибирск

Preobrazhenskaya Tamara ViktorovnaArt. teacher, NSTU, Novosibirsk, E-mail: preobr@fb.nstu.ru**Zausalina Maria Andreevna**

Student of Novosibirsk National Technical University, Novosibirsk

Kurilyuk Olga Andreevna

Student of Novosibirsk National Technical University, Novosibirsk

УДК 339.13:657.62

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ ЗАГРУЗКИ ГОСТИНИЦЫ**FUNCTIONAL VALUE ANALYSIS LOADING THE HOTEL**

Аннотация. Приведено описание методики функционально-стоимостного анализа (ФСА). На примере анализа системы мероприятий для увеличения загрузки хостела показано выявление узких мест (функций с противоречивыми оценками затраты – значимость). Сформулированы предложения по совершенствованию системы мероприятий.

Abstract. The description of the methodology of functional-value analysis (FSA) is given. An example of the analysis of the system of measures for increasing the hostel's load shows the identification of bottlenecks (functions with inconsistent cost-importance estimates). Proposals on improving the system of measures are formulated.

Ключевые слова. Функционально-стоимостной анализ, функционально-стоимостные диаграммы, оценка приоритетов, загрузка хостела, система мероприятий, количественная и качественная оценка функций

Keywords. Functional-cost analysis, functional-value diagrams, pricing estimation, hostel loading, system of measures, quantitative and qualitative assessment of functions

Введение

Считается, что любая система может содержать неоправданные затраты. Неоправданные затраты являются следствием несовершенства конструкции изделия, технологических процессов или методов организации производства, непродуманных, чисто субъективных решений и др.

Функционально-стоимостный (стоимостной) анализ (ФСА) – метод системного исследования функциональной модели (ФМ) реального объекта с целью достижения наилучших соотношений между количественными и качественными оценками функций. ФСА может быть применен для анализа объекта любой природы - организационного, экономического, технического и др. ФСА является инструментом определения дисбаланса в системе, выявления противоречий, возникающих при создании и эксплуатации различных объектов. Выявленное противоречие в системе (между количественными и качественными оценками функций) – точка приложения управленческих усилий для выработки рекомендаций по их устранению, для гармонизации системы, например, с позиции затраты – значимость [1,24]. Существует статистика, доказывающая, что каждый вложенный рубль в ФСА объекта дает экономию в десятки и сотни процентов в течение его жизненного цикла.

В основе метода ФСА лежит простая идея. Для реального объекта создается ФМ - иерархическая модель функций. Далее, все функции ФМ подвергаются оцениванию с разных точек зрения – количественных (времени, финансов, материалов и др.) и качественных (например, удельным весом (вкладом) в достижение главной цели на основе экспертных оценок). Формальное описание использования ФСА дано в работе [2,62]. По результатам оценивания строят функционально-стоимостную диаграмму (ФСД). По горизонтали ФСД располагают функции ФМ, а

по вертикали – относительные значения полученных оценок [1,25]. Анализ ФСД позволяет сделать вывод о наличии противоречий в ФМ (если слишком различаются количественные и качественные оценки одних и тех же функций). Часто, значимым различием считают разницу в оценках более 10%, если различия меньше, то ими можно пренебречь.

ФСА – сложный инструмент качества, сочетающий в себе формальные и эвристические процедуры. Описание конкретных примеров использования ФСА способствуют более глубокому его пониманию и широкому использованию. В данной работе анализу подвергнута деятельность по увеличению загрузки хостела «Freedom».

Функционально-стоимостный анализ загрузки хостела «Freedom»

Структурная модель (СМ) объекта – это графическое описание элементного состава объекта, дающее представление о его реальном составе (совокупности элементов и связей между ними). Общая структура мероприятий для увеличения загрузки хостела «Freedom» дана на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура мероприятий увеличения загрузки хостела «Freedom»

С помощью диаграммы Парето можно выявить наиболее значимые элементы системы для проведения ФСА. Для построения диаграммы подсчитаны затраты на каждое мероприятие (Таблица 1), на их основе построена диаграмма Парето (рисунок 2). Анализ диаграммы позволяет выделить шесть мероприятий, попавших в зону А (от 0 % до 75 % общих затрат) [1,11]. Эти элементы должны быть подвергнуты более тщательному анализу в первую очередь, так как даже небольшое снижение затрат в этой зоне повлечёт за собой значительное снижение общих затрат, поскольку их удельный вес в общей структуре затрат гораздо выше.

Таблица 1 – Затраты на мероприятия

№	Мероприятие	Составляющая мероприятия	Затраты на элементы мероприятия, руб.	Затраты на мероприятие, руб.	Доля в общих затратах
1	Увеличить затраты на рекламу	Реклама через международные сети онлайн бронирования	18000	32500	23,5
		Вывеска на станции метро	10000		13,0
		Листовка-флаер	4000		5,2
		Баннер ламинированный	500		0,7
2	Создать положительную репутацию хостела	Создание сайта и загрузка на хостинг	14000	22500	18,3
		Создание профессиональных фотографий интерьера хостела	5000		6,5
		Поощрение клиентов за написание отзывов	2000		2,6
		Налаживание обратной связи с клиентами	1500		2,0
3	Ввести систему выгодных предложений	Проведение акций	1500	9700	2,0
		Введение скидок для постоянных клиентов	3200		4,2
		Введение скидочных дисконтных карт	5000		6,5
4	Ввести динамическое ценообразование	Корректировка цен на основе цен конкурентов	1000	6500	1,3
		Корректировка цен в связи с сезонностью	500		0,7
		Корректировка цен на основе уровня спроса	5000		6,5
5	Добавить развлекательные мероприятия	Добавление возможности поучаствовать в буккроссинге	2000	5500	2,6
		Покупка настольных игр	3500		4,6
	ИТОГО	-	76700	76700	100,0



Рисунок 2 – Диаграмма Парето

Для построения ФМ объекта требуется сформулировать функции для достижения цели [1,19]. Дерево функций объекта «Увеличение загрузки хостела» представлено на рисунке 3. Расшифровка обозначений функций на рисунке дана в таблице 2.

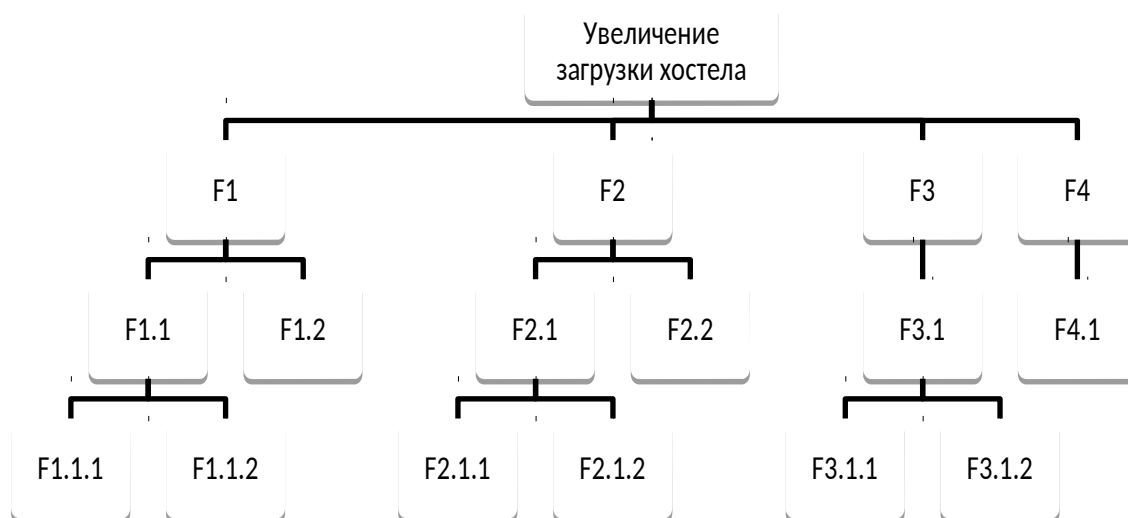


Рисунок 3 – Функциональная модель объекта «Увеличение загрузки хостела»

Для определения затрат на функции построено структурно-функциональное представление ФМ в виде таблицы (Таблица3). Удельный вес затрат на функцию может быть найден, например,

для функций F1, F2, F3, F4 как результат следующих операций $28000/57000=0,49$, $19000/57000=0,33$, $5000/57000=0,9$, $5000/57000=0,9$.

Таблица 2 – Формулировки функций и их обозначения

Название мероприятия	Обозначение функции	Формулировка функции и их детализация
Увеличение загрузки хостела	F0	Увеличение прибыли
Увеличение затрат на рекламу	F1	Повышение «узнаваемости» хостела
Создание положительной репутации хостела	F2	Повышение лояльности клиентов
Введение системы выгодных предложений	F3	Предоставление возможности посещения хостела населению с более низким уровнем дохода
Введение системы динамического ценообразования	F4	Предотвращение потери клиентов в связи с неконкурентоспособными ценами
Реклама через международные сети онлайн бронирования	F1.1	Предоставление услуг бронирования хостела на популярных онлайн-платформах для подбора наилучшего варианта проживания
	F1.1.1	Размещение информации о хостеле и фотографий на сайте онлайн-бронирования
	F1.1.2	Продвижение в поисковых системах (Яндекс, Google, Bing).
Вывеска на станции метро	F1.2	Привлечение гостей города, у которых в приоритете близкое расположение к метро
Создание сайта и загрузка на хостинг	F2.1	Привлечение клиентов через Интернет
	F2.1.1	Размещение и обновление информации о хостеле, новостей, акций
	F2.1.2	Возможность обратной связи с клиентом
Создание профессиональных фотографий интерьера хостела	F2.2	Представление интерьера хостела в выгодном свете
Введение скидочных дисконтных карт	F3.1	Поощрение постоянных клиентов
	F3.1.1	Снижение цены для постоянных клиентов
	F3.1.2	Стимул многократно посещать хостел
Корректировка цен на основе уровня спроса	F4.1	Поддержка конкурентоспособной цены.

Качественную оценку значимости функций можно найти с помощью метода расстановки приоритетов [3,16]. Эта процедура экспертного оценивания позволяет получить количественную оценку качественного признака. Для начала выбирают систему количественных соотношений, используя операции сравнения =, <, > и значения оценки:

$$a_{ij} = \begin{cases} 0.5, \text{ нпу } f_i < f_j \\ 0, \text{ нпу } f_i = f_j \\ 1.5, \text{ нпу } f_i > f_j \end{cases}$$

где f_i, f_j – сравниваемые функции, a_{ij} – результат сравнения.

Для реализации процедуры сравнения созданы таблицы (таблицы 4-9). Значение абсолютного приоритета рассчитывается по формуле

$$b_i^{abc} = \sum_j a_{ij}$$

а относительного приоритета

$$b_i^{omn} = \frac{b_i^{abc}}{B}$$

где B – сумма значений абсолютных приоритетов всех функций.

Таблица 3 – Функционально-структурная модель системы мероприятий и затраты на реализацию функций

Элементы системы мероприятий	F 1			F2			F 3		F4
	F1.1		F1.2	F2.1		F2.2	F 3.1		F 4.1
	F1.1.1	F1.1.2		F2.1.1	F2.1.2		F 3.1.1	F 3.1.2	
1.Реклама через международные сети онлайн бронирования	11000	7000							
2. Вывеска на станции метро			10000						
3. Создание сайта и загрузка на хостинг				6000	8000				
4. Создание профессиональных фотографий интерьера хостела						5000			
5. Введение скидочных дисконтных карт							3000	2000	
6. Корректировка цен на основе уровня спроса									5000
Итого для функций 3-го уровня	11000	7000		6000	8000		3000	2000	
Итого для функций 2-го уровня	18000		10000	14000		5000	5000		5000
Итого для функций 1-го уровня	28000			19000			5000		5000
Итого для функций 0-го уровня	57000								

Таблица 4 – Определение значимостей функций F1-F4 в достижении цели

Обозначение функции	Обозначение функции				Абсолютный приоритет	Относительный приоритет (значимость в долях)
	F1	F2	F3	F4		
F1	0	0,5	0,5	1,5	2,5	0,21
F2	1,5	0	0,5	1,5	3,5	0,29
F3	1,5	1,5	0	1	4	0,33
F4	0,5	0,5	1	0	2	0,17
Итого					12	1,00

Таблица 5 - Определение значимостей функций F1.1 и F1.2

Обозначение функции	Обозначение функции		Абсолютный приоритет	Относительный приоритет (значимость в долях)
	F1.1	F1.2		
F1.1	0	1,5	1,5	0,75
F1.2	0,5	0	0,5	0,25
Итого			2	1,00

Таблица 6 - Определение значимостей функций F2.1 и F2.2

Обозначение функции	Обозначение функции		Абсолютный приоритет	Относительный приоритет (значимость в долях)
	F2.1	F2.2		
F2.1	0	1,5	1,5	0,75
F2.2	0,5	0	0,5	0,25
Итого			2	1,00

Таблица 7- Определение значимостей функций F1.1.1 и F1.1.2

Обозначение функции	Обозначение функции		Абсолютный приоритет	Относительный приоритет (значимость в долях)
	F1.1.1	F1.1.2		
F1.1.1	0	0,5	0,5	0,25
F1.1.2	1,5	0	1,5	0,75
Итого			2	1,00

Таблица 8 - Определение значимостей функций F2.1.1 и F2.1.2

Обозначение функции	Обозначение функции		Абсолютный приоритет	Относительный приоритет (значимость в долях)
	F2.1.1	F2.1.2		
F2.1.1	1	1	1	0,5
F2.1.2	1	1	1	0,5
Итого			2	1,00

Таблица 9 - Определение значимостей функций F3.1.1 и F3.1.2

Обозначение функции	Обозначение функции		Абсолютный приоритет	Относительный приоритет (значимость в долях)
	F3.1.1	F3.1.2		
F3.1.1	0	1,5	1,5	0,75
F3.1.2	0,5	0	0,5	0,25
Итого			2	1,00

Следующим этапом проведения ФСА является построение функционально-стоимостных диаграмм (ФСД) и анализ объекта на их основе. Более детальному анализу подвергнуты функции,

соответствующие шести мероприятиям, попавшим в зону А на диграмме Парето (рисунок 2). В таблицах с 10-й по 15-ю даны соотношения затрат и значимостей функций в относительных единицах (Таблицы 10-15). Относительные значения затрат определены на основе значений из таблицы 3. На рисунках с 4-го по 9-й показаны ФСД (рисунки 4-9), соответствующие таблицам.

Таблица 10 - Оценки функций F1 - F4

Оценки функций	Функции			
	F1	F2	F3	F4
Затраты на функцию в долях	0,49	0,33	0,09	0,09
Значимость функции в долях	0,21	0,29	0,33	0,17

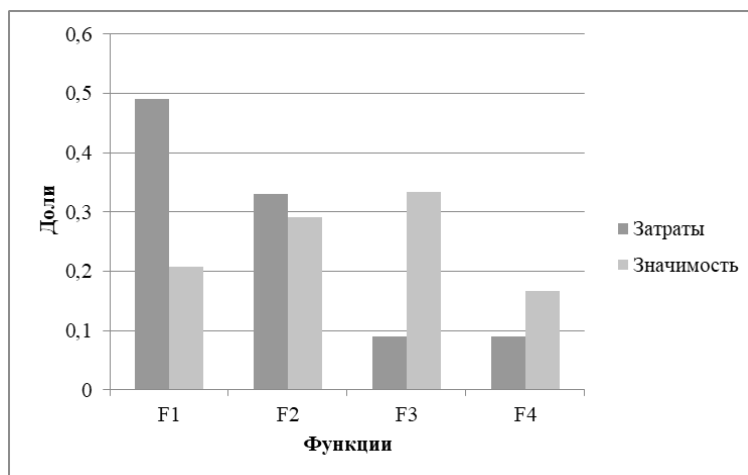


Рисунок 4 – ФСД функций F1 – F4

Таблица 11 - Оценки функций F1.1 и F1.2

Оценки функций	Функции	
	F1.1	F1.2
Затраты на функцию в долях	0,64	0,36
Значимость функции в долях	0,75	0,25

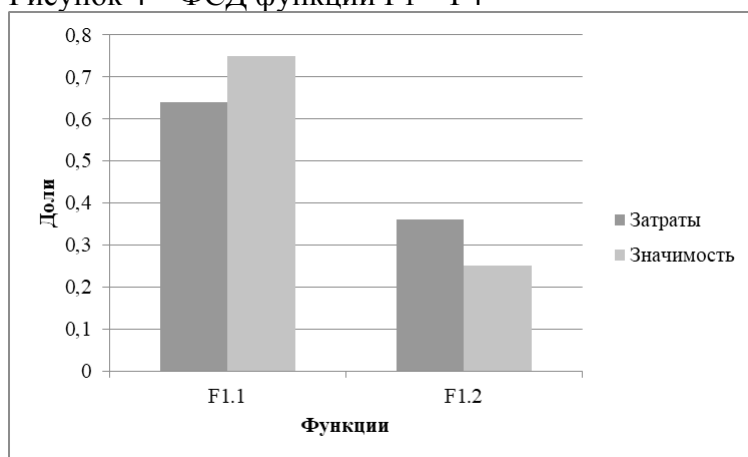


Рисунок 5 – ФСД функций F1.1 и F1.2

Таблица 12 - Оценки функций F2.1 и F2.2

Оценки функций	Функции	
	F2.1	F2.2
Затраты на функцию в долях	0,64	0,36
Значимость функции в долях	0,75	0,25

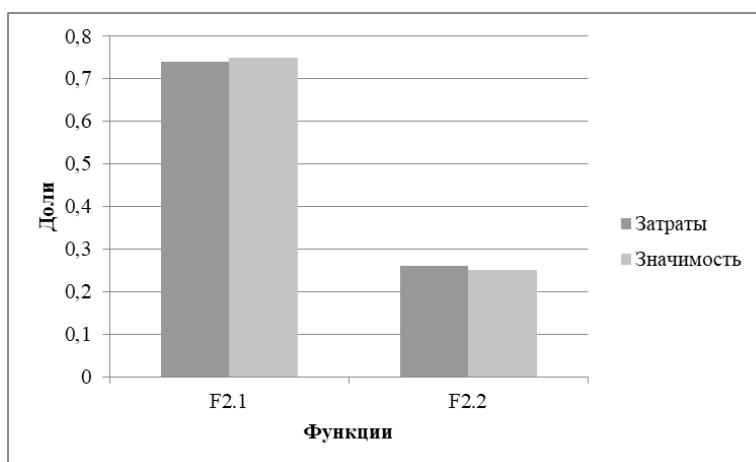


Рисунок 6 – ФСД функций F2.1 и F2.2

Таблица 13 - Оценки функций F1.1.1 и F1.1.2

Оценки функций	Функции	
	F1.1.1	F1.1.2
Затраты на функцию в долях	0,61	0,39
Значимость функции в долях	0,25	0,75

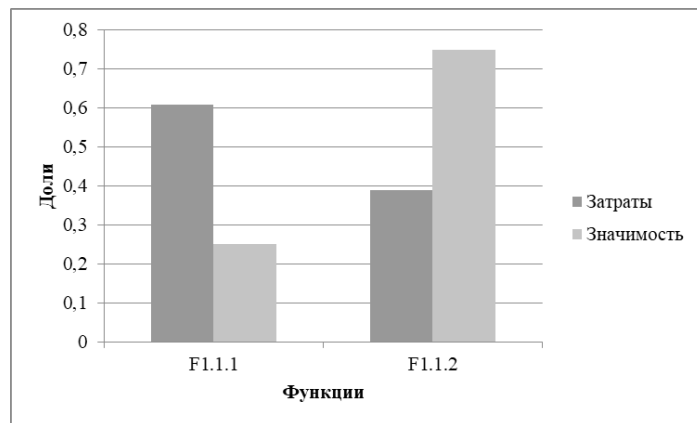


Рисунок 7 – ФСД функций F1.1.1 и F1.1.2

Таблица 14 - Оценки функций F2.1.1 и F2.1.2

Оценки функций	Функции	
	F2.1.1	F2.1.2
Затраты на функцию в долях	0,43	0,57
Значимость функции в долях	0,5	0,5

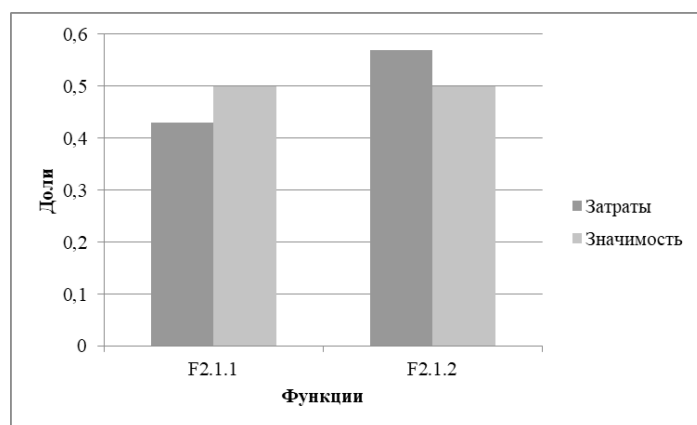


Рисунок 8 – ФСД функций F2.1.1 и F2.1.2

Таблица 15 - Оценки функций F3.1.1 и F3.1.2

Оценки функций	Функции	
	F3.1.1	F3.1.2
Затраты на функцию в долях	0,6	0,4
Значимость функции в долях	0,75	0,25

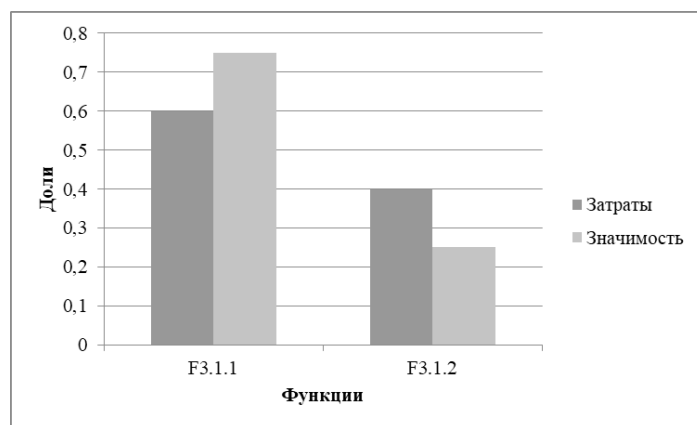


Рисунок 4 – ФСД функций F3.1.1 и F3.1.2

Анализ ФСД показывает, что наиболее существенные расхождения между затратами и значимостями на функции имеются на рисунках 4 и 7. На рисунке 4 это функции F1 и F3. На рисунке 7 – функции F1.1.1 и F1.1.2. Именно эти функции в системе мероприятий являются узким местом, вносят дисбаланс в систему. Они требуют пристального внимания и более глубокого анализа. Найденные творческие решения позволят, в конечном итоге, снять имеющиеся противоречия между затратами на функцию и ее значимостью в достижении конечной цели системы мероприятий – увеличение загрузки хостела.

Возможные рекомендации по совершенствованию системы (здесь сформулированы рекомендации только экономического характера).

Снижение затрат на функцию F1.1.1 – «Размещение информации о хостеле и фотографий на сайте онлайн-бронирования» возможно, если заменить сотрудничество с платформами онлайн-бронирования на самостоятельное продвижение сайта хостела в поисковых системах. Уменьшение

затрат должно повлиять на снижение расходов на реализацию функции «F1 - Повышение «узнаваемости» хостела» и в целом, на систему.

Значительное превышение значимости над затратами у функций «F3 - Предоставление возможности посещения хостела населению с более низким уровнем дохода», «F3.1.1 - Снижение цены для постоянных клиентов» потребует, по-видимому, дополнительных затрат на них. Это возможно за счет увеличения количества проводимых акций и специальных предложений, за счет увеличения стандартных размеров скидок для постоянных клиентов, введения прогрессивной системы скидок. Кроме того, можно включить в стоимость проживания завтрак, что позволит приблизиться к конечной цели – увеличению загрузки хостела.

Чтобы оценить, как повлияют рекомендации на увеличение загрузки хостела, необходимо осуществить следующий этап ФСА над новой ФМ системы мероприятий с учетом сформулированных рекомендаций. Провести новый анализ по приведенной схеме. Отсутствие противоречий между затратами и значимостями функций во вновь построенной ФМ сделает возможным использовать ее для реализации.

Заключение

ФСА – сложный и затратный по времени инструмент качества, сочетающий в себе формальные и эвристические процедуры. Сложность его освоения препятствует более широкому использованию. Приведенный пример анализа системы мероприятий для увеличения загрузки хостела позволит оценить логичность и полезность этого новейшего инструмента качества в принятии решений. В настоящей работе описан только первый шаг анализа модели и сформулированы рекомендации только экономического характера (хотя здесь можно дать ряд рекомендаций организационного характера).

Для приведенной системы мероприятий повышения загрузки хостела возможно осуществить второй этап анализа (на новой ФМ) с целью оценки полезности рекомендаций и добиться получения непротиворечивой ФМ.

Приведенная схема использования ФСА может быть полезной как для специалистов, так и для студентов.

Библиографический список:

1. Мезенцев Ю.А., Преображенская Т.В. Функционально-стоимостный анализ. Инструменты и модели: Учебное пособие.– Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 122 с.
2. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с BPWin. – М: Диалогмифи, 2002 – 209 с.
3. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Л. Саати; пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе Саати, Томас Л. М.: Радио и связь , 1993

Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-3798

Журнал об экономических науках «Бенефициар»
Кемерово 2018