

дачи в кодицилл нанимателя определенного количества работников, которые не вступают с ним в какие-либо правовые или трудовые отношения напрямую, но оказывающих от имени исполнителя какие-либо услуги по месту нахождения нанимателя. Значительные достоинства аутстаффинга заключаются в устранении трудовых споров, занятии финансовыми вопросами, координации работников и кадровых дел.

Практическое применение полученных результатов. Аутстаффинг способен оказывать определенный социальный эффект для работников. Вместо увольнения можно перевести сотрудника, который не подходит заказчику по определённым критериям, в другую организацию. Актуальность данной работы заключается в изучении механизмов координации людских ресурсов и совершенствование бизнес-процессов отдела по работе с персоналом, а также в более подробном изучении влияния различных факторов на экономику страны.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНОВ

Д. К. Ширина (студентка IV курса)

Проблематика. Данная работа направлена на исследование проблем оценки и анализа эффективности деятельности местных финансовых органов в сфере разработки и исполнения налоговой и бюджетной политики.

Цель работы. Разработать методику анализа деятельности местных финансовых органов и автоматизировать работу по расчёту соответствующих показателей эффективности.

Объект исследования. Исполнение бюджета г. Бреста как результат деятельности местных финансовых органов.

Использованные методики. Статистический метод.

Научная новизна. На основании анализа отчётов об исполнении бюджета г. Бреста за 2019–2021 гг. разработана таблица, содержащая сгруппированные данные по налогам, уплачиваемым физическими лицами, а также сформированный перечень сфер потребления государственных услуг населением. Выполнены расчёты налоговой нагрузки на 1 жителя г. Бреста и уровня удовлетворения нужд населения местными финансовыми органами.

Полученные результаты и выводы. Налоговые доходы, полученные от ФЛ, обеспечивают до 61,49 % своей сферы потребления государственных услуг. Также из таблицы видно, что население отдаёт менее половины своих доходов в бюджет посредством уплаты налогов, в том числе НДС. При этом налоговая нагрузка на доход населения в анализируемом периоде возрастает в абсолютном, т.е. денежном выражении, но снижается в процентном в период 2019–2020 гг. Это означает, что в анализируемом периоде темп роста доходов населения опережает темп роста налоговой нагрузки, что говорит о проведении эффективной налоговой и бюджетной политике местных налоговых и финансовых органов.

Практическое применение полученных результатов. Данная таблица настраивается индивидуально специалистом, на которого возложена обязан-

ность произвести анализ социально-экономического эффекта работы финансового органа. Исходя из своих знаний и компетенций, специалист настраивает списки 1–2 раздела таблицы, самостоятельно контролирует и вносит дополнительные данные.

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ ПОКОЛЕНИЙ

П. А. Петрова, Я. И. Радиевская (студенты I курса)

Проблематика. Данная работа направлена на исследование проблем удобства покупок в точках розничной торговли различных демографических групп, а также увеличение покупательской способности поколений X и Y. В настоящее время учёт потребностей различных поколений – залог успеха любого предприятия, однако пока лишь малое количество точек розничной торговли может отличаться специализацией работы с разными демографическими группами.

Цель работы. Изучить перспективы и возможности увеличения объёмов продаж розничной торговли на основе использования теории поколений различных демографических групп.

Объект исследования. Сегменты потребителей по демографическим критериям.

Использованные методики. Метод анализа, индукции, аналитический метод, факторный анализ, метод экспертных оценок и опроса.

Научная новизна. В работе разработаны и описаны предложения для увеличения лояльности потребителей поколений X и Y в точках розничной торговли.

Полученные научные результаты и выводы. В настоящее время основные затраты людей связаны именно с продовольственными продуктами, которые играют немаловажную роль в жизни всех поколений. Различные продукты питания будут постоянно привлекать внимание потребителей и являются важным звеном экономики. Поэтому в продовольственных магазинах должны быть разработаны все условия для потребителей, чтобы они остались довольны после совершения покупок. Одним из таких условий является построения успешных отношений с различными демографическими группами. Ведь сегодня значимость теории поколений недооценена, а ведь грамотное использование данной теории может позволить продвижению различным точкам розничной торговли.

Практическое применение полученных результатов. Развитие тесных связей предприятий с демографическими группами служит гарантом успешного будущего сети точек, а также способом получения популярности среди потребителей и прибыли без серьезных затрат. По мнению авторов, с помощью реализации предложений можно повысить конкурентоспособность точек розничной торговли и значимость теории поколений для многих магазинов, а также укрепить позиции ООО «Санта Ритейл» на рынке.