

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Гжельский государственный университет»
(ГГУ)



**Материалы
международного научного форума
«Образование. Наука. Культура»
(20 ноября 2019 г.)**

Сборник научных статей

**Часть 3
Международная научно-практическая конференция
«Экономика и управление: инновационное решение проблем в
условиях кризиса»**

Гжель
2020

М 34 **Материалы международного научного форума «Образование. Наука. Культура» (20 ноября 2019 г.).** В 5 ч. Ч. 3. Международная научно-практическая конференция «Экономика и управление: инновационное решение проблем в условиях кризиса» [Электронный ресурс]: сборник научных статей / Отв. ред. Н. В. Осипова. – Гжель: ГГУ, 2020. – 286 с. // ГГУ: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.art-gzhel.ru/>

В настоящее научное издание вошли материалы докладов международной научно-практической конференции «Экономика и управление: инновационное решение проблем в условиях кризиса», состоявшейся в рамках международного научного форума «Образование. Наука. Культура» в Гжельском государственном университете 20 ноября 2019 г.

В работе форума приняли участие более пятисот научных и педагогических работников из России, Белоруссии, Казахстана, Китая, Кубы, Молдовы, Узбекистана, Украины, Франции.

СОДЕРЖАНИЕ

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА»	7
Акулов А. В., Кузьменкова В. Д. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
Алиш М. С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	10
Астафьева И. А. ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ ВУЗОВ	13
Астафьева И. А., Базаркина Е. Н., Буркова М. А. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ В РОССИИ	17
Банзекуливахо М. Ж., Домкина А. В. УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ	20
Баранова Л. Н. СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	24
Бессонов И. В. АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	28
Блекус В. В. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	31
Блохин В. Н. ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКИМ РАЗВИТИЕМ	33
Борисова О. В. ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНОВ РОССИИ	35
Быков Л. С. ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ	38
Быков Л. С. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В АДМИНИСТРАЦИИ РАМЕНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА	40
Быкова Ю., Кузьменкова В. Д. ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПРЕДПРИЯТИЯ	43
Бычкова С. В., Кузьменкова В. Д. МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	46
Ванюшова Е. Н., Кузьменкова В. Д. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ ФИРМЫ	49
Веретенникова Е. С. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	52
Вигдергауз С. К. ПРОБЛЕМЫ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	55
Воробьева С. А. РОЛЬ И ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	59
Гадецкий В. Г., Маслов Н. В. ПРЕОБРАЗОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА В ГОРОДСКОЙ ОКРУГ КАК ШАГ ВПЕРЕД В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	62
Гадецкий В. Г., Намитова Н. Н. НЕДОСТАТКИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД В РОССИИ	64
Гадецкий В. Г. ОСОБЕННОСТИ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	68
Герба В. А. ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	72
Голикова Ю. Б. УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	75
Голикова Л. Ф., Дедюля Н. Н. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ МОНИТОРИНГ КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ТВОРЧЕСКОМ ВУЗЕ	78

Голубева Ю. О., Кузьменкова В. Д. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	81
Голубицкая А. А. О ПРИНИМАЕМЫХ МЕРАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОГИЛЕВСКОГО РЕГИОНА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	85
Гольцова А. С., Кузьменкова В. Д. ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	89
Гузь Н. А. ОПЫТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА.....	93
Денисов А. О., Кузьменкова В. Д. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «МОСОБЛЕИРЦ» Г. ЛЮБЕРЦЫ.....	97
Джафарова Н. Р., Борисова О. В. НОРМИРОВАНИЕ И УЧЕТ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА.....	101
Джафарова Н. Р., Кузьменкова В. Д. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	104
Еманова А. Н., Кузьменкова В. Д. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	107
Жунусов Б. Г., Савченко И. П., Каримов Б. К. ИСТОЧНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА.....	110
Илюхин А. С., Широкова Л. В. РОЛЬ ЦИФРОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ПЕДАГОГА В СОЗДАНИИ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА.....	113
Исина Г. К., Горина С. Г. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	117
Исина Г. К., Касенов Г. К. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ И ЗНАЧЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	120
Казаченко С. И., Лубяной Д. А., Пудов Е. Ю., Кузин Е. Г., Шахманов В. Н. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ.....	123
Карелин Е. Г., Ракитина О. Н. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ.....	126
Карелин Е. Г., Фомина Т. Ю. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ОРЕХОВО-ЗУЕВО.....	129
Карелин Е. Г., Фомина Т. Ю. ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ.....	133
Карелин Е. Г., Ракитина О. Н. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ФНС РОССИИ.....	137
Карелин Е. Г. ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	140
Карелина А. В. ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ.....	143
Ковалева И. А., Комарова С. Б. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	147
Козьякова С. С., Шабанова Ю. Н. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	150
Кондрашов И. Б. УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	155
Конюшок О. Ю. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ.....	158
Корнеева И., Кузьменкова В. Д. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	161

Корнилова Т., Кузьменкова В. Д. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ПРИБЫЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	164
Крылов А. Н., Лазаренко М. Г. ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.....	167
Кудинова С. Г., Кислицкая Н. А. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ.....	170
Кошман У. А., Широкова Л. В. УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ: СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ.....	173
Кравец Е. В., Фоминская О. С. ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	176
Латенкова А. В. ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	179
Латыева И. П., Кузьменкова В. Д. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	182
Лобачев В. В., Голышкова И. Н. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДОВ-МЕГАПОЛИСОВ.....	185
Мауль Ю. М., Богомоллова А. А., Богомоллов Д. Е. STRATEGIC MANAGEMENT AS ONE OF THE FACTORS OF EFFECTIVE WORK OF AN ENTERPRISE.....	189
Мельников А. А., Борисова О. В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, ПРИНИМАЕМЫХ В СФЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	192
Мещерякова Е. В. ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....	195
Мищенко В. А., Мищенко Л. В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	199
Мозговой А. И., Стукалова В. О., Хомякова В. И. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ.....	202
Мустафина А. С. НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	205
Мякиньякая В. В. УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....	207
Мякотин С. С., Борисова О. В. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА БРОННИЦЫ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	209
Никкель М. Н., Борисова О. В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ОРГАНАМИ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ.....	213
Овдун В., Кузьменкова В. Д. ФАКТОРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	217
Пупо О. Я. EVOLUCIÓN DEL SISTEMA DE SALUD CUBANO, RETOS PARA EL FUTURO.....	220
Раевская С. М., Борисова О. В. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	223
Рузиев З. И., Хасанова Ю. М. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	226
Слиж В. В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	229
Сурский Е. А. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПЕНСИОННОГО ФОНДА В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ.....	234
Сухова Т. С., Кузьменкова В. Д. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	236
Сухова Т. С., Кузьменкова В. Д. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ.....	240
Сучкова С. Ю., Сахарова А. Л. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	243

Таныгина М. В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	246
Таранов А. В., Зими́на Е. И. ЗНАЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	249
Тимофеева Н. В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА В РОССИИ.....	252
Титов А. А., Кудинова С. Г. ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ.....	255
Титов А. А., Кузьменкова В. Д. ПРЕИМУЩЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНЫХ И НЕПУБЛИЧНЫХ ОБЩЕСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	257
Тувакова Ю. А., Кузьменкова В. Д. ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ.....	260
Турченко А. А. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ С ПОЗИЦИЙ ЛОГИСТИКИ.....	263
Финогенова К. А. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЛУЖБ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....	267
Хамалинская В. В., Хамалинский И. В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.....	271
Хасанова Ю. М., Рузиев З. И. ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....	274
Хацук Ж. В. ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	277
Чернов Д. А., Кузьменкова В. Д. ЕДИНАЯ СИСТЕМА ОБСЛУЖИВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ЖКХ – ООО «МОСОБЛЕИРЦ».....	280
Шамакова Н. Г. СОСТОЯНИЕ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	284

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ В
УСЛОВИЯХ КРИЗИСА»**

А. В. Акулов, В. Д. Кузьменкова

Гжельский государственный университет, Московская обл., пос. Электроизолитор

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние предприятия – это ключевой элемент его деятельности. Основным инструментом в управление финансовой деятельности предприятия являются финансы. Если быть точнее, то коммерческие финансы формируются за счет результативности в виде прибыли. Но, стоит понимать, что финансовая деятельность предприятия может быть и убыточной, поэтому, стоит рассматривать не просто прибыль, а все то, что ее формирует. Прибыль в нашем усмотрении – это положительная разница между доходом и затратами бизнеса. В случае превышения последних, устойчивость предприятия под угрозой, что требует проведения мероприятий по улучшению ее финансового состояния.

Именно последняя тенденция наблюдается и на предприятии ООО «Рафмуд», функционирующее в мясоперерабатывающей промышленности. Ее ключевой проблемой является отрицательное движение денежных средств, формирование убыточного производства, убытка при продаже продукции и рост кредиторской задолженности. Как вследствие, это связано со внешнеэкономической ориентацией предприятия, где происходила поставка полуфабрикатов на зарубежные рынки.

Таким образом, актуальным является научное исследование по тематике оценка финансовой деятельности предприятий, включая анализ финансовой устойчивости и разработки мероприятий его повышения.

Зачастую, проблема финансовой устойчивости предприятия формируется из-за влияния следующих факторов, как экономическая конъюнктура, денежно-кредитная политика банковского регулятора, кредиторская задолженность перед кредиторами и динамика на финансовых рынках, которая вызывает ценовые колебания товарно-сырьевых инструментов (ресурсов для продукции) и валютного курса (ценовая политика предприятия).

Интересно то, что, несмотря на всю важность, прибыльность не ключевой фактор при внутреннем финансовом анализе, и во время процесса, когда происходит совершенствование процессов финансовой деятельности предприятия. Кроме финансового показателя – прибыли, существуют и другие различные показатели финансовой эффективности, как рентабельность, себестоимость продукции, объем продаж, соотношение собственного капитала и заемного, рыночная капитализация компании, уровень платежеспособности предприятия и так далее.

Ключевой же способ по совершенствованию финансового состояния предприятия лежит в разрезе рационального управления ресурсами предприятия и его активами, которые и формируют ключевые финансовые показатели устойчивости организации.

Обязательными элементами формирования финансового состояния предприятия являются:

- финансовый результат (прибыль/убыток);
- издержки и себестоимость продукции;
- рациональное использование активов;
- объем продаж и доходы.

Чтобы провести оценку финансовой деятельности предприятия, необходимо использовать актуальную информацию, которая может состоять из следующего списка документации [2; 3]:

- финансовая и управленческая отчетность;
- бухгалтерская отчетность и баланс;

– отчет о движении денежных средств.

При тщательном анализе показателей финансовой деятельности предприятия необходимо обращать внимание и на оценку факторов, которые хоть не напрямую, но косвенно влияют на финансы организации [4]:

- уровень конкурентоспособности продукции и бизнеса;
- уровень качества структуры активов, капитала;
- уровень производственной деятельности, включая использования трудовых, сырьевых и производственных ресурсов;
- уровень системы качества управления предприятием.

Методов проведения анализа финансовых результатов предприятий достаточно много. Одними из наиболее популярных в российской практике является методика Савицкой.

Методика Савицкой включает в себя поочередность следующих этапов [5]:

- анализируется структура состава источников прибыли предприятия и ее динамика во временном аспекте;
- анализируются финансовые показатели предприятия от реализации продукции;
- анализируется влияние продаж однородной и неоднородной продукции на получение прибыли и зависимость средней реализационной цены единицы продукции от факторов качества, сезонности, конъюнктуры рынка и уровня инфляции;
- анализируются прочие доходы и расходы предприятия;
- анализируются показатели рентабельности производства предприятия.

При полученном результате анализа финансовых показателей, руководство предприятия зачастую задается вопросом их улучшения, что предполагает программу увеличения резервов возможностей организации.

С целью рекомендаций совершенствования финансовой деятельности предприятия, рассмотрим его основные показатели с финансовой отчетности для дальнейшей оценки (таблица 1).

Таблица 1 – Основные финансовые показатели ООО «Рафмуд» за 2015 – 2017 гг.

Показатель	2015	2016	2017
Общий финансовый результат, тыс. рублей	-400065	-42346	411
Прибыль до налогообложения	-495772	-41869	777
Прибыль от продаж	67027	80477	23984
Краткосрочные обязательства	1209420	1289590	1645640
Долгосрочные обязательства	2980050	3075060	0
Баланс (активы)	4157000	4290220	1646180

Основными направления по улучшению финансового состояния ООО «Рафмуд» является увеличение рентабельности производства, что можно достичь путем превышения темпов роста объема реализации продукции над темпами роста расходов, которые, в свою очередь, могут быть снижены путем:

- использования сырья и производственных материалов более дешевого сегмента (но без снижения качества готовой продукции);
- автоматизации производства (но данное мероприятие увеличивает затраты на приобретение автоматизированного оборудования);
- повышение производительности труда, через определенные мероприятия (но данный способ может повлечь за собою рост затрат);
- сокращение затрат на инновационные разработки и маркетинговую кампании (но это может снизить конкурентоспособность производимой продукции и объемы продаж).

Важным фактором является влияние валютного курса, т.к. предприятие осуществляет внешнеторговую деятельность по частичной закупке сырья, оборудования, комплектующих и т.д. Для того, чтобы уменьшить эту угрозу, руководство предприятия проводит операции по хеджированию валютных рисков.

Анализируя российские условия введения предпринимательской деятельности и текущее состояние рыночной конъюнктуры, на ООО «Рафмуд» для улучшения финансового состояния предприятия необходимы:

- разработка долгосрочного стратегического плана развития предприятия и его подразделений;
- бизнес-планирование новых направлений деятельности компании, ее новых продуктов, с выходом на новые рынки;
- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации) с целью улучшения финансовой устойчивости;
- усиление контроля и анализа дебиторской задолженности;
- создание резервов по сомнительным задолженностям.

Финансовое состояние определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров в финансовом и производственном отношении.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях мирового экономического кризиса, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Список литературы

1. Отчетность организации ООО «Рафмуд» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.list-org.com/company/51868/report> (Дата обращения: 30.07.2019).
2. *Киреева Е. В.* Анализ финансовых результатов деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах // Политика, экономика и инновации. 2016. № 4.
3. *Лузина Т. В., Фролова И. И.* Анализ финансовых результатов деятельности производственного предприятия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20).
4. Анализ финансовых результатов организации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.komdir.ru/article/2385-analiz-finansovyh-rezultatov> (Дата обращения: 30.07.2019).
5. *Лелькова Т. Э.* Методики анализа финансовых результатов // Молодой ученый. 2017. № 11. С. 231–234.

М. С. Алиш

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, Республика Беларусь, г. Минск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Появление в финансовой сфере новых сервисов, разрушение привычных схем взаимодействия участников рынка финансовых услуг во многом изменяют парадигму развития банковской системы. Если ранее для получения доли рынка банкам достаточно было предложить более дешевые, чем у конкурентов, услуги, то сейчас необходимо учитывать современные тенденции, искать инновационные подходы, интегрироваться с другими продуктами и сервисами, в том числе небанковскими. Развитие цифровых технологий обеспечивает возможность получения клиентами круглосуточного доступа к большому объему разнообразной информации. В Республике Беларусь быстро развивается сектор IT-индустрии. И политика Беларуси целенаправленно движется в сторону цифровой трансформации бизнеса. Изменение стратегии отражается на цифрах ВВП (рисунок 1) и на показателе Беларуси в рейтинге Doing business-2018 (рисунок 2).



Рисунок 1 – Обзор экономики Беларуси (апрель 2018) [1]

Согласно исследованию группы мирового банка (World Bank) Беларусь занимает 38 место по условиям ведения бизнеса (рейтинг Doing business-2018, рисунок 2) среди 190 стран, уступая странам, которые длительное время занимаются цифровой трансформацией бизнеса.



Рисунок 2 – Рейтинг Беларуси Doing business-2018

Банковская система Республики Беларусь выступает лидером в стране по инновационному развитию и примером успешной цифровой трансформации для других секторов экономики и государственного управления, поскольку учитывает опыт мировых банков и соответствует тенденциям цифровых технологий.

Согласно принятой стратегии развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016–2020 годы, целями развития цифрового банкинга в Республике Беларусь являются [1]:

– формирование условий для: создания новых цифровых продуктов и услуг,

предоставляемых банками, цифровых каналов продаж, повышения количества и качества финансовых цифровых услуг для населения;

- увеличение количества активных пользователей СДБО, а также продуктов и услуг, доступных клиентам – физическим и юридическим лицам для получения посредством данных систем;

- внедрение мирового передового опыта в сфере цифрового банкинга;

- обеспечение прозрачности проведения банковских операций;

- минимизация издержек физических и юридических лиц при получении услуг, оказываемых банками, а также снижение операционных расходов банков при оказании данных услуг;

- создание и поддержание необходимого уровня стабильности и безопасности функционирования цифровых технологий в финансовом секторе экономики, стандартизации безопасности.

Создание баз данных, содержащих информацию о клиентах, в том числе специализированных систем, позволяющих проводить удаленную идентификацию через системы дистанционного банковского обслуживания (СДБО), является новым этапом в построении национальных систем идентификации, который обеспечивает более интенсивное взаимодействие клиентов, республиканских органов государственного управления, банков и юридических лиц, а также охват различных категорий населения новыми продуктами и услугами, предоставляемыми банками. Это говорит об активной цифровой трансформации экономики Республики Беларусь, повышению ее конкурентоспособности.

С учетом возрастающего объема поступающих данных, и важности работы с данными для развития бизнеса, возникает необходимость развития архитектуры накопления и хранения данных, использование имеющихся данных для улучшения взаимодействия с клиентом и повышения эффективности процессов на базе машинного обучения (ML) и искусственного интеллекта (AI). Все эти функции несет в себе технология Big data, которая раскрывает огромный потенциал возможностей аналитики на основе имеющихся данных.

Изучая наборы больших данных (демография, ключевые характеристики, продукты, транзакции, онлайн/мобайл-платежи) находятся неочевидные связи, с помощью которых можно определить невостребованные скидки, спрогнозировать вероятный отток активных клиентов, построить модели продаж продуктов с увеличенной вероятностью покупки продуктов.

Big data – это различные инструменты, подходы и методы обработки как структурированных, так и неструктурированных данных для того, чтобы их использовать для конкретных задач и целей [2].

По данным компании IBS, к 2003 г. мир накопил 5 эксабайтов данных (1 ЭБ = 1 млрд. гигабайтов). К 2008 г. этот объем вырос до 0,18 зеттабайта (1 ЗБ = 1024 эксабайта), к 2011 г. до 1,76 зеттабайта, к 2013 г. – до 4,4 зеттабайта. В мае 2015 г. глобальное количество данных превысило 6,5 зеттабайт.

К 2020 г., по прогнозам, человечество сформирует 40–44 зеттабайтов информации. А к 2025 г. вырастет в 10 раз, говорится в докладе The Data Age 2025, который был подготовлен аналитиками компании IDC. В докладе отмечается, что большую часть данных генерировать будут сами предприятия, а не обычные потребители.

Аналитики исследования считают, что данные станут жизненно важным активом, а безопасность – критически важным фундаментом в жизни. Также авторы работы уверены, что технология изменит экономический ландшафт, а обычный пользователь будет коммуницировать с подключенными устройствами около 4800 раз в день.

Машинное обучение (Machine learning) тесно связано с наукой о данных. Это техника искусственного обучения, которую применяют для сбора больших данных. Это возможность обучить систему или алгоритм получать различные представления из массива, аналитика данных. При машинном обучении для построения модели прогнозирования целевых переменных используется некий первичный набор знаний. Машинное обучение применимо к

различным типам сложных систем: от регрессионных моделей и метода опорных векторов до нейронных сетей.

С увеличением объема анализируемых данных, модифицировались и системы аналитики (рисунок 3).



Рисунок 3 – Эволюция систем аналитики

Согласно исследованию Accenture, проведенному осенью 2017 г. (рисунок 4), практически 60 % компаний работают с большими данными и завершают минимум несколько проектов. Безопасность является важнейшей составляющей для 51 %, бюджет для 47 %, нехватка необходимых кадров для 41 %, затруднения в интегрировании для 35 %. В целом оценка довольно оптимистична. 89 % компании считают, что подобно интернету, они изменяют бизнес так же сильно. А свое конкурентное преимущество, по оценке 79 % респондентов, потеряют компании, которые не внедрили большие данные.

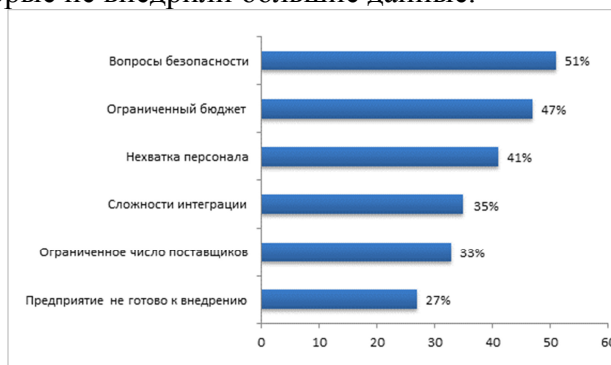


Рисунок 4 – Основные проблемы при внедрении проектов Big Data

На развитие цифровой экономики также оказывает влияние смена поколений, изменение предпочтений клиентов. У нового поколения («миллениалов») нет привязанности к бренду, продукту, предпочтения отдаются решениям «в один клик». Привязанность может потеряться за минуту, если продукт не нравится. Наибольшим интересом у подобных клиентов пользуются дистанционные финансовые услуги – мобильный банк со встроенной системой распознавания лиц, которая идентифицирует пользователей с помощью селфи и с помощью технологии искусственного интеллекта оценивает различные поведенческие модели клиентов, чтобы помочь им не превышать бюджет и достигать личных финансовых целей.

Рынок и цифровая трансформация сегодня диктуют свои правила игры. И чтобы оставаться «на волне», банкам необходимо инвестировать по большей части в инновационные проекты, в развитие перехода «к цифре». Упрощать проведение стандартных операций, повышать финансовую грамотность населения, помогать конечным пользователям без затруднений размещать и приумножать свои средства.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. Электронные данные. Режим доступа: <https://www.nbrb.by/Legislation/documents/DigitalBankingStrategyZO16pdf> – Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 02.03.2016 № 108. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016–2020 годы.

2. Герасименко Н. А. О некоторых особенностях технологии BIG DATA // Научное обозрение. 2016. № 16. С. 54.

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

Высшее образование на современном этапе все больше становится ориентированным на удовлетворение потребностей инновационного развития РФ. Федеральные образовательные стандарты нового поколения обуславливают основные приоритеты в подготовке бакалавров, специалистов и магистров, которым необходимо соответствовать быстрым изменениям в обществе. К 2022 г. система образования России планирует внедрить метод проектной подготовки, наряду с традиционными методами и практиками. Чиновники намереваются использовать указанный метод в школах и вузах с целью повышения качества российского образования [4].

Бизнес активно включается в разработку образовательных стандартов, поскольку заинтересован в том, чтобы молодые соискатели (студенты) и потенциальные работники (выпускники вузов) кроме теоретических знаний обладали устойчивыми практическими умениями и навыками [1].

Проектное обучение понимается специалистами Института образования НИУ ВШЭ как вид отдельной, специально организованной деятельности студентов, ограниченной во времени, нацеленной на решение определенной проблемы и имеющей в качестве результата конечный продукт деятельности [3].

Образовательные проектные технологии являются все более популярной формой обучения, т.к.:

- обеспечивают разностороннее развитие личности, готовят студента к творческой и профессиональной деятельности;

- охватывают области и сферы профессиональной деятельности, в т.ч. сферы стратегического и тактического планирования и организации производства, в сфере логистики, в сфере организации сетей поставок; сферы управления проектами [6];

- формируют востребованные и универсальные компетенции: командная работа и лидерство, системное и критическое мышление, разработка и реализация проектов, владение коммуникационным инструментарием, понимание перспективных задач инновационного развития экономики;

- вырабатывают способность: осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем; разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия; выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.

В настоящее время в России практика проектной деятельности реализуется в образовательных программах среднего профессионального и высшего образования. Ведущие вузы все активнее используют технологии проектного образования для подготовки профессиональных квалифицированных кадров.

Так, в 2014 г. проектные образовательные технологии стартовали в Московском политехническом университете и считались инновационными. В 2017 г. в организации процесса технологического проектирования уже были достигнуты определенные успехи. Проектной деятельностью в равной мере были охвачены студенты инженерно-технических, социально-гуманитарных и экономических направлений подготовки. Был создан Центр проектной деятельности, в котором ведется методическая работа совместно с лидерами, наставниками и кураторами проектов, налаживаются связи с организациями-заказчиками для формирования базы реализации проектов.

В Санкт-Петербургском политехническом университете Петра Великого реализуется курс «Основы проектной деятельности» для широкого круга специалистов, преподавателей и студентов в различных сферах деятельности от видеопроизводства до промышленности. После прохождения курса намного проще решать профессиональные задачи, воплощать в жизнь новые идеи, поскольку уже понятны конкретные шаги по их реализации. Данная программа предусматривает общее представление о том, что такое проектная деятельность и пошаговое руководство, а также ответы на вопросы: Как планировать результаты? Как создать продуктивную команду? Как учитывать риски? и многое другое. И вместе с тем – это не курс по управлению проектами, а о проектном подходе; дается лишь общее представление о существующих стандартах в области управления проектами. Так в 2018 г. 4000 студентов были разделены на команды по 4–8 человек, реализовывалось 512 проектов, а студентов курировало 93 преподавателя университета [8].

На сегодняшний день проектная деятельность постепенно входит в образовательный процесс и студентов Института социально-гуманитарного образования Гжельского государственного университета, особенно таких направлений подготовки как 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент, 38.03.04 Государственное и муниципальное управление.

В 2017 г. ГГУ стал членом Ассоциированного партнерства Союза «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Ворлдскиллс Россия». Сегодня в этом движении принимают участие 84 страны мира. Начиная с 2018 г., ведется подготовка команд по компетенции «Предпринимательство» и «Туризм». В июне 2019 г. состоялся I Вузовский закрытый отборочный чемпионат по стандартам «Ворлдскиллс Россия».

Студенты, которые представляли команды компетенции «Туризм» – участники и победители таких престижных соревнований, как региональный этап Всероссийской олимпиады профессионального мастерства, II Всероссийская олимпиада по сервису, туризму и гостиничному делу и др. Во время выполнения заданий чемпионата все участники демонстрировали навыки, освоенные в процессе теоретического и практического обучения: умение подбирать тур по критериям клиента турфирмы, создание необычного и интересного туристского продукта и его продвижение, владение иностранным языком на профессиональном уровне и т.п. Ребята презентовали профориентационные программы, разрабатывали свадебные мероприятия, обосновывали событийные туры [2].

Компетенция «Предпринимательство» предполагает работу над проектами по модулям, но объединены они все конечным продуктом – бизнес-планом. В действующем федеральном государственном образовательном стандарте поколения 3+ направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» особое внимание уделяется формированию таких компетенций как:

- способность к самоорганизации и саморазвитию, самопрезентации;
- способность работать в команде. Происходит осознание значимости коллективной работы для получения результата, совместной деятельности, роли сотрудничества;
- коммуникативные умения, которые не только позволяют высказывать свою, но понять и выслушать другую точку зрения для того, чтобы найти решение и прийти к компромиссу;
- умение самостоятельно искать, отбирать и анализировать необходимую информацию, преобразовывать, организовывать, сохранять и передавать ее;
- умение работать с правовыми и нормативными документами;
- умение и знание организации целеполагания, анализа, планирования, самооценки учебно-познавательной деятельности;
- способность формулировать проблемы, для разрешения которых необходима разработка проекта;
- умение давать технико-экономическое обоснование проекта;
- накопление опыта составления бизнес-плана;
- приобретение опыта участия в чемпионатах различного уровня и обмен опытом с другими вузами. Движение WorldSkills Russia дает обучающимся возможность накопления упомянутых компетенций с применением их на практике [7].

В чемпионатах WorldSkills компетенции объединены в 6 тематических блоков: ИТ, строительная сфера, промышленное производство, сфера услуг, обслуживание гражданского транспорта, творчество и дизайн. В 2020 г. в ГГУ планируется расширить круг компетенций: «Дизайн интерьера», «Администрирование отеля», «Программные решения для бизнеса», «Геодезия», «Физическая культура, спорт и фитнес», «Документационное обеспечение управления и архивоведения», «Преподавание английского языка в дистанционном формате», «Видеопроизводство», «Ремесленная керамика».

Другой не менее интересной площадкой для реализации задуманных идей является Всероссийский конкурс молодежных авторских проектов и проектов в сфере образования, направленных на социально-экономическое развитие российских территорий, «Моя страна-моя Россия» Общероссийского союза общественных объединений «Молодежные социально – экономические инициативы», который в 2018 г. был отмечен Президентом РФ В. В. Путиным и вошел в линейку проектов АНО «Россия – страна возможностей». Идея состоит в привлечении потенциала молодежи к решению наиболее острых вопросов социально-экономического развития российских регионов, сел и городов. Данный Конкурс проводится в целях привлечения молодежи к участию в социально-экономическом развитии страны, разработке и реализации проектов, которые направлены на совершенствование системы управления российскими территориями, развитие реального сектора экономики, научно-педагогической и социальной сфер; содействия развитию социальных лифтов, поддержки проектов и инициатив, создающих возможности для профессиональной и личностной самореализации молодежи в различных сферах деятельности [5].

За 16 лет существования конкурса приняло участие 90 000 человек, а количество участников 2019 г. составило более 34000 человек. В декабре 2019 г. стартует семнадцатый Конкурс по следующим номинациям: «Моя страна. Моя Победа», «Мой родной язык», «Моя педагогическая инициатива», «Моя семья. Связь поколений», «Интеллектуальная собственность – будущее моей страны», «Мой город», «Мое село», «Мое здоровье», «Мои открытые университеты», «Цифровая среда», «Моя гостеприимная Россия», «Большая технологическая разведка моей страны», «Экология моей», «Мой Дальний Восток», «Моя Арктика», «Энергия моей страны», «Моя предпринимательская инициатива. Креативные индустрии для развития регионов», «Города-побратимы моей страны», «Специальная номинация, направленная на развитие Ассоциации выпускников Конкурса» и «Слово о моей стране».

В своих проектах ребята учатся формулировать актуальность и социальную значимость проекта, отражать собственные исследования по теме и организационные механизмы реализации проекта, формировать ресурсное обеспечение проекта, налаживать коммуникации с органами исполнительной власти.

В ноябре 2019 г. в Российской академии образования подписано соглашение о стратегическом партнерстве между ГГУ и Общероссийским союзом общественных объединений «Молодежные социально-экономические инициативы». Также вуз станет площадкой для проведения очного тура номинации «Моя предпринимательская инициатива. Креативные индустрии для развития регионов» в мае 2020 г.

Безусловно, проектная деятельность является уникальной технологией, способствующей становлению востребованных специалистов, но также важно приобщать обучающихся и к разработке самих проектов, и к процессу управления проектами. Образовательный процесс, в т. ч. и проектное обучение, не должен замыкаться на выработке лишь узкоспециализированных качеств, а должен иметь ориентацию на приобретение управленческого опыта студентами всех направлений обучения. Тем более что многие современные организации выстраивают кадровую политику с вектором на эффективное использование человеческого потенциала и накопление человеческого капитала сотрудников, формирование кадрового резерва из собственного штата.

В этой связи считаем целесообразным расширять участие студентов в организации и управлении проектной деятельностью. И действовать нужно не в ограниченных рамках,

привлекая отдельных студентов к участию в конкурсах и проектах, а внедрять поэтапно технологии проектного обучения в образовательный процесс на всех направлениях обучения.

А на начальном этапе, в виде эксперимента, ввести в учебные планы дисциплину «проектная деятельность» на тех направлениях, для которых проще всего найти стратегических партнеров – заказчиков. Ими могут стать деловые круги: бизнес-структуры, органы управления или другие площадки, которые будут ставить конкретные задачи для студенческих команд. Задачи в зависимости от степени сложности будут решаться в виде проектов в течение одного или двух семестров под кураторством отдельного преподавателя или группы преподавателей, если задача комплексная. Работа над проектом обязательно должна оцениваться наравне с другими предметами по определенной методике. Таким образом, от курса к курсу обучающиеся нарабатывают навыки решения задач и принятия управленческих решений, особенно, если все организационные моменты тоже будут учиться решать самостоятельно.

Таким образом, мы можем пополнить список университетов, где проектная деятельность внедрена в учебный процесс. Изменение подхода к организации проектной деятельности в вузе не только позволит студентам приобретать и оттачивать профессиональное мастерство, но и поможет развивать предпринимательские, организаторские и администраторские качества.

Список литературы

1. *Астафьева И. А.* Проектное обучение как технология подготовки востребованных специалистов // Журнал Экономика и предпринимательство (INTERECONOM Publishing) № 12 (Ч. 1) (77–1). 2016 г. (Vol. 10 Nom. 12–1). С. 609–615.
2. В университете состоялся чемпионат профессионального мастерства Worldskills [Электронный ресурс]. URL: http://www.art-gzhel.ru/?param=infa&sub=news&news_id=2045 (Дата обращения 17.11.2019).
3. *Евстратова Л. А., Исаева Н. В., Лешукова О. В.* Проектное обучение. Практики внедрения в университетах, 2018. 152 с.
4. Метод проектного обучения в высших учебных заведениях [Электронный ресурс] // ЛаЛаЛань (Проект ЭБС Лань). URL: <https://lala.lanbook.com/metod-proektnogo-obucheniya-v-vysshih-uchebnyh-zavedeniyah> (Дата обращения 18.11.2019).
5. Официальный сайт Конкурса «Моя страна – моя Россия» [Электронный ресурс]. URL: <https://moastrana.ru/history/> (Дата обращения 18.11.2019).
6. Проект Приказа «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент» [Электронный ресурс]. URL: http://fgosvo.ru/uploadfiles/ProjFGOSVO3++/Bak3++/380302_B_3plus_17102019.pdf (Дата обращения 17.11.2019).
7. *Слепчук М. А., Якушина А. И., Астафьева И. А., Кравец Е. В.* WORLDSKILLS RUSSIA глазами студента // Экономические аспекты технологического развития современной промышленности. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 18–21.
8. Электронная информационно-образовательная среда СПбПУ [Электронный ресурс]. URL: <https://open.spbstu.ru/k-course/opd/> (Дата обращения 17.11.2019).

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ В РОССИИ

Государственный долг играет значительную роль в системе любого государства.

Государство как субъект экономических отношений для покрытия своих расходов привлекает не только доходы бюджета, но и дополнительные, сформированные на заемной основе, финансовые ресурсы. Уникальным способом их получения выступает государственный кредит. Отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения государственного долга оказывают значительное влияние на состояние государственных финансов, денежного обращения, структуру потребления и развития международного сотрудничества государств.

Государственный долг – результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. В мире нет ни одного государства, которое не сталкивалось бы с проблемой государственного долга. Государственный долг является неотъемлемой частью большинства финансовых систем государств мира. Государственный долг – это нормальное явление в финансовом хозяйстве каждого цивилизованного государства [2].

Виды государственного долга:

- внутренний (в роли кредиторов выступают резиденты субъекта-заемщика);
- внешний (перед другими государствами, международными организациями и другими субъектами международного права).

Очевидно, что в настоящее время вопросы управления государственным долгом РФ приобретают все большее внимание специалистов. Данное обстоятельство обусловлено следующим: на сегодняшний день государственные заимствования существенно влияют на экономическое развитие государства в целом, а также на регулирование проблем, связанных с его долговыми обязательствами, в объеме и структуре которых за последнее время произошли значительные перемены [2].

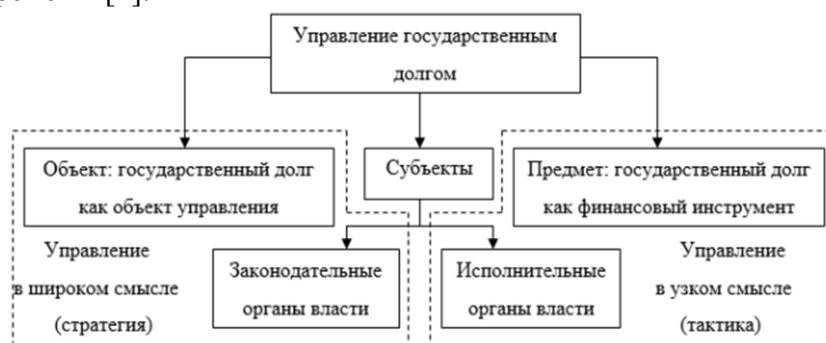


Рисунок 1 – Система управления государственным долгом [1]

К государственному долгу согласно ст. 97 БК РФ, относятся долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие настоящего Кодекса [3].

Обратимся к внешнему долгу Российской Федерации.

На основании данных, представленных МИНФИН РФ с 2014 года по 2019 год, можно проанализировать и составить динамику государственного внешнего долга за исследуемый период.

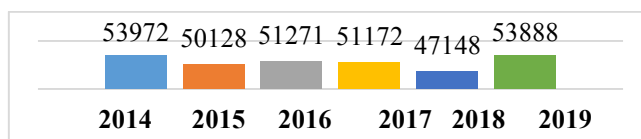


Рисунок 2 – показатели объема государственного внешнего долга РФ 2014–2019 гг., в млрд. руб. [6]

На рисунке 2 можно наблюдать, что государственный долг в России в период с 2014–2018 гг. дал скачок вниз, что улучшило положение страны, но в 2019 году вырос на несколько процентных пунктов, причем он достиг таких значений, которых не имел на протяжении последних 13 лет. Только в марте Минфин разместил евробондов на 2.5 млрд долларов, не говоря о продаже облигаций федерального займа (за их счет Минфин привлек более 1.3 трлн рублей) и иных видов ценных бумаг. Скорость, с которой внешний долг растет – 6 % с января по июнь 2019 г.

Российские резиденты резко сокращают вложения в госдолг США – самый ликвидный и надежный в мире. Данные о вложениях в свои казначейские бумаги (так называемые Treasuries) Минфин США публикует ежемесячно с задержкой в полтора месяца: 17 июля ведомство сообщило, каким странам и в каком объеме принадлежат Treasuries по состоянию на конец мая. Оказалось, что российские резиденты (к ним может относиться кто угодно, но в основном держателем этого актива является ЦБ) сократили свои инвестиции в госдолг США до \$14,9 млрд. и выбыли из тридцатки крупнейших кредиторов.

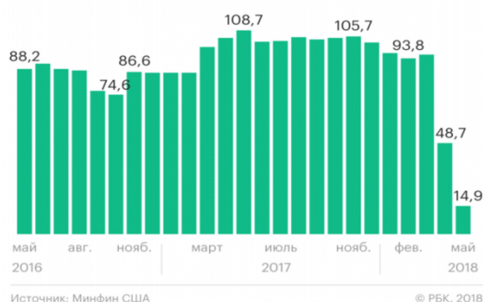


Рисунок 3 – Вложение российских резидентов в гос. облигации США [5]

На 2019 г. США имеет самый большой в мире размер госдолга 21 триллион долларов (примерно 1 квадриллион рублей). Свой государственный долг Соединенные Штаты обеспечивают ценными бумагами, выпускаемыми Казначейством. Приобрести их может любой желающий на одном из трехсот ежегодных аукционов. Облигации хоть и наименее доходные, но самые надежные ценные бумаги, т.к. подкреплены имуществом и активами государства [8].

Категория долга	2015	2016	2017	2018	2019
Государственный долг РФ	10951,9	11109,8	12680,5	13778,6	15133,7
Государственный внутренний долг РФ:					
Государственные ценные бумаги РФ в национальной валюте	7307,6	8003,5	9241,4	10430,7	11602,2
Прочее	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Государственные гарантии РФ в валюте РФ	1734,5	1903,1	2036,2	2129,7	2213,5
Государственный внешний долг РФ:					
Государственные ценные бумаги РФ в иностранной валюте	3644,3	31006,3	3439,0	3347,9	3531,5
Облигация внешних облигационных займов	2617,7	2281,3	2526,4	2426,6	2555,0
ОБВЗ	2617,3	2281,1	2526,2	2426,4	2554,8
Задолженность по кредитам правительствам иностранных государств	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Задолженность перед многосторонними банками развития	89,2	62,4	51,3	46,9	44,6
Прочее	70,4	49,9	50,6	41,3	32,6
Государственные гарантии РФ в иностранной валюте	1,5	1,2	1,5	1,5	1,6
	865,5	711,5	809,2 ¹	831,5 ¹	897,7 ¹

Рисунок 4 – Государственный долг РФ за 2015–2019 гг. (в млрд. рублей) [4]

Как наблюдалось ранее, государственный внешний долг РФ к 2019 г. снова повысился по сравнению с 2018 г. на 9 %. Самая высокая задолженность у государства на данный момент перед прочими государственными гарантиями РФ в иностранной валюте. Государственные гарантии покрывают платежные обязательства: иностранных государств по привлеченным кредитам, выданным суверенным гарантиям и прямым контрактам при закупках российской промышленной продукции; иностранных компаний – импортеров российской промышленной продукции по контрактам и привлеченным на эти цели кредитам; банков стран импортеров по привлеченным ими кредитам и предоставленным гарантиям по сделкам с российскими экспортерами; российских экспортеров по кредитам, привлеченным для финансирования экспортных контрактов).

На втором месте расположены государственные ценные бумаги РФ в иностранной валюте и на 3-м месте – облигация внешних облигационных займов ОВГВЗ.

В настоящее время в российской федерации решается ряд важнейших задач в рамках финансовой политики и стратегии. Наиболее важными из них являются следующие. Создание необходимых условий для концентрации значительного по объему потока финансовых ресурсов. Это одна из приоритетных задач, которую решают в настоящее время правительственные структуры, а также МИНФИН РФ. Выполнение этой задачи в настоящее время стало основным из направлений работы данного органа, а также специалистов аппарата Правительства РФ, работающего в экономическом блоке. Связано это главным образом с негативными тенденциями, которые наблюдаются в экономической сфере в мире. Их влияние отразилось и на экономических процессах, происходящих в России, поэтому грамотная политика на современном этапе имеет большее значение.

Кроме этого, финансовая политика в настоящая время стало более ориентированной на привлечение инвестиций. Многие предприятия в условиях финансового кризиса уходят с российского рынка, что наносит значительный ущерб экономике страны, затормаживая ее развитие. Именно поэтому государство активно работает в этом направлении, создавая необходимые условия для инвесторов, делая их более привлекательными [7].

В заключение можно отметить, что комплекс мероприятий, направленный на снижения государственного долга в РФ, может содержать следующее.

Выполнение долговых обязательств в указанный срок. Определение нормального объема государственных заимствований и гарантий на дальнейший бюджетный год. Нормальный объем – это минимальный уровень прибыльности, достаточный для того, чтобы владельцы предприятий считали для себя выгодным продолжение занятий данным видом бизнеса. Привлечение финансовых ресурсов с помощью размещения государственных ценных бумаг.

Список литературы

1. Студенческая библиотека онлайн [Электронный ресурс]: https://studbooks.net/1630404/finansy/gosudarstvennyy_dolg_rol_znachenie_vidy (дата обращения: 10.10.2019).
2. Романцова Т. В. Методологические основы оценки эффективности государственных заимствований при первичном размещении и погашении обязательств на рынках ценных бумаг // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12, Ч. 3. С. 160–165 [Электронный ресурс]. URL: <http://naukarus.com/metodologicheskie-osnovy-otsenki-effektivnosti-gosudarstvennyh-zaimstvovaniy-pri-pervichnom-razmeschenii-i-pogashenii-oby> (дата обращения: 06.10.2019).
3. Консультант плюс – Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/6a1a3f928f29829526_2a2ffa447c523e4f6b2c33/ (дата обращения: 01.11.2019).
4. Лента новостей. [Электронный ресурс]. URL: https://zen.yandex.ru/media/news_hot/k-chemu-privedet-vozrastanie-vneshnego-dolga-rossii-i-prodoljajuscaiasia-stagnaciia-ekonomiki-neblagopriiatnyi-prognoz-m-oreshkina-5d36b3baf0d4f400ae39ce9d (дата обращения: 25.10.2019).
5. Новости дня в России и в мире [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/18/07/2018/5b4f69799a79476a135a2203>
6. МИНФИН России [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/%3Fid_4%3D69444 (дата обращения: 10.10.2019).
7. Мир Знаний. Финансовая политика и стратегия РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://mirznanii.com/a/258344/finansovaya-politika-i-strategiya-rf> (дата обращения: 08.11.2019).
8. Экономика [Электронный ресурс]. URL: <https://ekonomika-student.com/gosudarstvennyj-dolg-stran-mira-v-2019-godu.html>

М. Ж. Банзекуливахо

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь, г. Новополоцк

А. В. Домкина

КУП «Минскоблдорстрой», Республика Беларусь, г. Минск

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся внешней среды многие субъекты хозяйствования осознают важность не только концентрации внимания на внутреннем состоянии дел и решении оперативных задач в деятельности цепей поставок, но и выработки стратегии поведения и эффективного механизма реализации этой стратегии.

Это обуславливает рост интереса многих предприятий и научного сообщества к вопросам стратегического управления цепями поставок, разработке механизмов доведения ее до всех сотрудников, интеграции в системы принятия управленческих решений на всех уровнях управления цепями поставок.

Мировой опыт и научно-практические исследования в сфере управления цепями поставок подтверждают, что для поддержания устоявшегося развития субъектов хозяйствования появляется необходимость применения новых подходов к управлению, способных обеспечить эффективность их функционирования в рыночных условиях, одним из которых и является контроллинг.

С помощью контроллинга управляются процессы цепей поставок, ориентируя их на достижение не только оперативных, но и стратегических целей. Контроллинг является современной технологией, позволяющей интегрировать традиционные методы учета, анализа, планирования и контроля в единую систему получения, обработки и обобщения информации и принятия на ее основе системных обоснованных управленческих решений. Сегодня контроллинг является одним из существенных инструментов управления предприятия.

Квоты, стандарты и нормы основываются на прошлом опыте, контрольные действия связаны скорее с прошлым, нежели с будущим предприятия. Таким образом, управление на основе традиционного контроля тормозит активное опережающее использование будущих возможностей [1, с.142].

Традиционная система контроля сослужила предприятиям хорошую службу, когда изменение внешней среды было еще настолько постепенным, что допускало замедленные реакции. С ростом динамичности рыночных отношений возникла необходимость в том, чтобы основывать контроль на будущих событиях и действиях.

В опережающем (или упреждающем) контроле акцент, который ранее фиксировался на отклонениях от прошлых эталонов, перемещается на изменение разрыва между нынешними результатами и целями, которые должны быть достигнуты к концу планового периода. В реализации акцент смещается соответственно с исправления допущенных в прошлом ошибок на меры по достижению будущих целей.

В основе контроллинга производства лежит упреждающий контроль, что позволяет ему, либо произвести корректировку действий, либо, если оценка результатов показывает, что ранее определенные цели нереальны, изменить их [2].

Таким образом, контроллинг представляет собой гарантию выполнения планов и повышения эффективности управления предприятием.

Система контроллинга включает в себя управленческий учет, планирование, контроль и анализ, повышает эффективность управления предприятием и обеспечивает координацию управленческой системы в целом, сокращая затраты времени на принятие управленческих решений [3, с.241].

Роль контроллинга в повышении эффективности процессов управления отображена в таблице 1.

Таблица 1 – Роль контроллинга в повышении эффективности процессов управления

Критерий эффективности процессов управления	Роль контроллинга в повышении эффективности процессов управления
1	2
Уровень управляемости процессов	Координация, анализ и контроль над постановкой и сопровождением процессов принятия и реализации управленческих решений; Повышение информационной целостности системы, отдельных подсистем.
Ориентированность на поставленную цель	Стратегическая координация принимаемых управленческих решений, деятельности подразделений, персонала; Обеспечение взаимосвязи внешних источников стратегических целей и персонала; Обеспечение соответствия оперативных планов стратегическим; Обеспечение информационной целостности подразделений.
Длительность цикла и уровня прямооточности процессов управления	Экономия времени принятия управленческих решений; Интеграция подразделений.
Конкретный механизм реализации процесса	Внесение корректив в процессы управления в результате мониторинга производственной системы.
Результативность	Сокращение рисков принятия управленческих решений, несоответствующих цели; Сокращение времени принятия управленческих решений на этапах стратегического планирования, рисков принятия необоснованных стратегических целей и ориентиров.

Примечание: собственная разработка на основании [2]

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что контроллинг выполняет различные функции, направленные на повышение эффективности процессов управления (координации, анализа, сокращения, обеспечения), что позволяет достичь необходимого результата.

Применение контроллинга в логистической системе предприятия является фактором обеспечения его успешной производственно-хозяйственной деятельности.

В частности, результатом внедрения контроллинга логистическую систему предприятия являются:

- возможность быстро и точно произвести расчет цены на принятый заказ при договорной цене, а также принять заказ при фиксированной цене в случае, если цену предлагает заказчик;

- создание формализованных информационных потоков (документооборота), что позволяет оперативно фиксировать текущее состояние выполнения тех или других показателей;

- возможность спланировать текущую деятельность и предусмотреть ее результаты, построить модель будущего состояния предприятия;

- обеспечение текущего контроля и анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- возможность определения реальных причин тех или иных явлений и формирования стиля управления;

- автоматизация функции учета, контроля, анализа и планирования деятельности предприятия.

Логистический контроллинг направлен на обеспечение руководителей различных звеньев управления актуальной информацией о состоянии логистических процессов предприятия в макро- и микросреде [4, с.344].

На сегодняшний день, в качестве международного межотраслевого стандарта, при управлении цепями поставок активно используется SCOR-модель (Supply Chain Operations Reference model – референтная модель операций в цепях поставок), которая позволяет описать и создать основу для планирования, контроллинга и совершенствования управления цепями поставок, как в рамках глобальных проектов, так и для специфических целей конкретного предприятия.

В контексте разработки системы контроллинга, использование SCOR- модели поможет решить следующие задачи:

- моделирование бизнеса, идентификация основных категорий процессов и связей между ними;
- определение набора KPI (Key Performance Indicators – ключевые показатели эффективности) стратегического (и частично тактического) уровня;
- установка целевых значений KPI стратегического уровня на основе бенчмаркинга;
- анализ узких мест в цепи поставок;
- определение направлений реинжиниринга на основе анализа лучших практик процессов;
- оценка перспектив внедрения передовых технологий и концепций (их влияние на показатели результативности процессов цепи поставок).

Показатели оценки эффективности функционирования цепи поставок в SCOR-модели условно разделяются на две группы.

Первая группа состоит из показателей функционирования цепи (Performance Attributes). Это сгруппированные метрики, используемые для установки направлений стратегии управления цепями поставок. Сами по себе показатели деятельности не могут быть измерены, с их помощью лишь задают направление стратегии.

В SCOR-модели выделяются следующих 5 аспектов функционирования цепей поставок: надежность в цепи поставок при обеспечении доставки нужного продукта, в нужное время и место, в надлежащем состоянии и упаковке, нужного количества, с правильной документацией, нужному потребителю;

- отклик цепи поставок (длительность логистических циклов) – скорость прохождения товара по цепи поставки к потребителю;

- маневренность (динамичность) цепи поставок – темп, с которым цепь поставок реагирует на изменения ситуации на рынке с целью получения или сохранения конкурентных преимуществ;

- затраты на управление цепями поставок – издержки, связанные с операциями по управлению цепями поставок;

- управление активами в цепи поставок – эффективность управления активами (основными средствами, управление запасами, оборотным капиталом) в обеспечении удовлетворения спроса.

Аспекты функционирования цепей поставок также условно делятся на внешние (ориентированные на клиента) и внутренние (ориентированные на бизнес-процессы фокусного предприятия).

Вторая группа состоит из метрик (Metrics). Метрики (система измеряемых показателей) предназначены для оценки возможности достижения стратегических целей, обозначенных в терминах показателей функционирования цепи поставок. Это установленный стандарт для оценки деятельности или процесса. Метрики SCOR-модели используются в целях диагностирования проблем цепи поставок.

SCOR-модель выделяет три уровня метрик (групп показателей). Первый уровень содержит показатели, диагностирующие общее состояние цепи поставок. Они известны как стратегические метрики или группы ключевых показателей деятельности (KPI – Key Performance Indicators). Сравнительный анализ данных показателей первого уровня помогает в постановке реальных целей и задач для выбранного стратегического направления. Второй уровень включает показатели, которые в свою очередь являются диагностирующими для метрик первого уровня и помогают выявить причины отклонения запланированных значений. Третий уровень содержит показатели, которые соответственно служат для диагностики причин отклонений метрик второго уровня [5].

Таким образом, SCOR-модель помогает решить задачи, которые будут способствовать развитию контроллинга на предприятии. Это в свою очередь приведет к улучшению ключевых показателей деятельности предприятия, а также повышению эффективности управления цепями поставок.

Список литературы

1. *Исаев И. И.* Оптимизация процессов управления качеством в области морской техники: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГМТУ, 2006. 208 с.

2. Контроллинг как инструмент обеспечения стабильности организации в период кризиса [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// koet.syktso.ru/vestnik/2009/](http://koet.syktso.ru/vestnik/2009/) (Дата доступа: 19.10.2019).
3. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский [и др.]. М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2009. 336 с.
4. *Сергеев В. И.* Логистика в бизнесе. М.: ИНФРА-М, 2011. 608 с.
5. APICS for Business [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http:// supply-chain.org> / (Дата доступа: 15.10.2019).

СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кадры – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав [1]. Кадры являются одним из наиболее сложных объектов в экономике организации, поскольку в отличие от материальных факторов производства они обладают возможностью принимать решения и критически оценивать предъявляемые к ним требования. Персонал также имеет субъективные интересы и чрезвычайно чувствителен к организующим воздействиям, реакция на которые не определена.

Кадровое обеспечение – это область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции и оптимальное его использование[2]. В настоящее время существует четыре основных подхода к трактовке понятия «кадровое обеспечение» (см.рис.1).

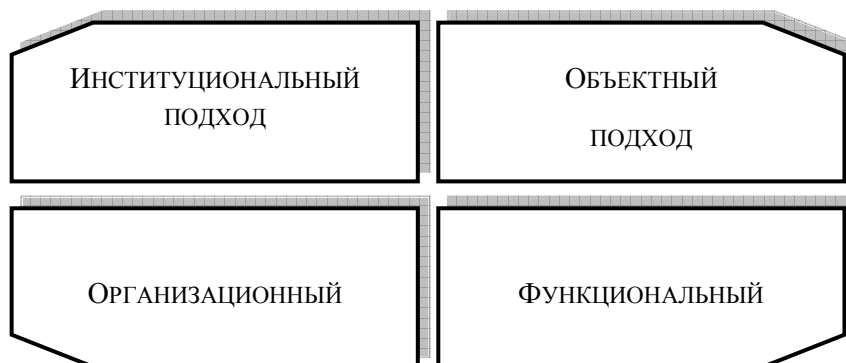


Рисунок 1 – Подходы к трактовке понятия «кадровое обеспечение»

В рамках институционального подхода кадрового обеспечения рассматривается как разнообразная деятельность различных субъектов управления, направленная на реализацию целей стратегического развития организации и выполнение тактических задач по наиболее эффективному использованию занятых на предприятии работников.

Организационный подход позволяет определить кадрового обеспечения как комплекс взаимосвязанных экономических, организационных и социально-психологических методов, обеспечивающих эффективность трудовой деятельности и конкурентоспособность предприятий. В данном случае речь идет о взаимодействии объекта и субъекта, рассматриваются механизмы, технологии, инструменты и процедуры реализации функций управления персоналом.

Функциональный подход базируется на выделении целей, задач и функций кадрового обеспечения в рамках организации. Функциональный подход позволяет оценить, какие именно действия и процессы должны быть реализованы для того, чтобы достичь целей. Это позволяет говорить о кадровом обеспечении как об особом виде деятельности, как о целостной системе, имеющей свое специфическое содержание.

Объектный подход позволяет определить систему кадрового обеспечения как комплекс, ориентированный на обеспечение взаимодействия, взаимовлияния и совместной продуктивной деятельности субъектов и объектов кадрового обеспечения – управляющих кадров и персонала. Такое единство достигается в результате не только саморегулирования в сложных социальных системах, но и целенаправленного воздействия объекта управления на субъект[3].

Объектами системы кадрового обеспечения являются работники, рабочие группы и весь трудовой коллектив организации в целом.

Субъектами системы кадрового обеспечения выступают специализированные службы управления персоналом (кадровые службы), линейные и высшие руководители, выполняющие функцию управления по отношению к своим подчиненным.

Кадровое обеспечение реализуется посредством выполнения определенных целенаправленных действий и предполагает определение целей и основных направлений работы с персоналом, определение средств, форм и методов осуществления поставленных целей, организацию работы по выполнению принятых решений, а также координацию и контроль выполнения намеченных мероприятий.

Общей целью кадрового обеспечения на предприятии являются повышение его конкурентоспособности в рыночных условиях, увеличение эффективности производства и труда, обеспечение высокой социальной результативности функционирования коллектива [4].

Цель системы кадрового обеспечения – эффективный подбор персонала и организация его труда.

Для реализации указанной цели система кадрового осуществляет реализацию определенных функций (рисунок 2).

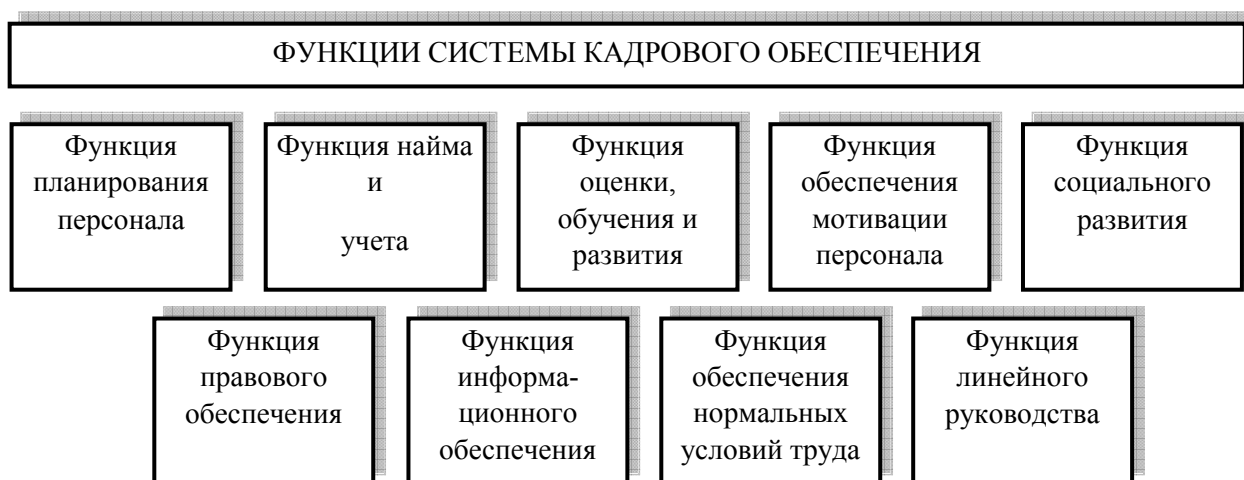


Рисунок 2 – Функции системы кадрового обеспечения [5]

Функция планирования персонала состоит в разработке кадровой политики и стратегии кадрового обеспечения; анализе кадрового потенциала компании и рынка труда; налаживании кадрового планирования и прогнозирования потребности в кадрах; поддержке взаимосвязей с внешними источниками, обеспечивающими компанию трудовыми ресурсами.

Функция найма и учета персонала состоит в организации набора сотрудников на вакантную должность; осуществлении собеседований с кандидатами; учете приема, перемещений, увольнений сотрудников; эффективном координировании занятости трудовых ресурсов, документационном обеспечении кадровой системы.

Функция оценки, обучения и развития персонала заключается в осуществлении обучения, переподготовки и в повышении квалификации персонала; введении в должность и адаптации новых работников; организации и проведении мероприятий по оценке персонала; управлении развитием карьеры.

Функция обеспечения мотивации персонала состоит в нормировании трудового процесса на предприятии и тарификации оплаты труда; осуществлении материального и нематериального стимулирования, а также в использовании современных методов морального поощрения работников.

Функция социального развития персонала состоит в предоставлении питания сотрудникам в течение рабочего дня; осуществлении охраны здоровья и отдыха; развитии физической культуры; предоставлении социального страхования.

Функция правового обеспечения кадровой работы кадров сопряжена с решением юридических аспектов трудовых отношений, а также с согласованием распорядительной документации по управлению персоналом.

Функция информационного обеспечения персоналом состоит в осуществлении учета персонала; информационном и техническом обеспечении системы кадрового управления; обеспечении сотрудников соответствующей научно-технической информацией.

Функция обеспечения нормальных условий труда объединяет в себе обеспечение и контроль соблюдения требований охраны труда и окружающей среды, эргономики и психофизиологии труда и т.д.

Функция линейного руководства состоит в том, что руководство кадровыми ресурсами компании производится, в том числе и на уровне организации в целом. Указанную функцию несет не только кадровая служба, но и линейные руководители всех уровней [6].

Для реализации перечисленных функций в рамках комплексной системы кадрового обеспечения выделяются функциональные подсистемы, количество которых зависит от масштабов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Построение системы кадрового обеспечения в организации базируется на определенных принципах. Принципы построения системы кадрового обеспечения – правила, основные положения и нормы, которым должны следовать руководители и специалисты подразделений управления персоналом при формировании системы кадрового обеспечения организации.

Различают две группы принципов построения системы кадрового обеспечения:

– принципы, характеризующие требования к формированию системы кадрового обеспечения организации;

– принципы, определяющие направления развития системы кадрового обеспечения организации [7].

Все принципы построения системы кадрового обеспечения реализуются во взаимодействии. Их сочетание зависит от конкретных условий функционирования персонала в организации.

Принципы, характеризующие требования к формированию системы кадрового обеспечения организации, представлены на рисунок 3.



Рисунок 3 – Принципы, характеризующие требования к формированию системы кадрового обеспечения предприятия

Принципы, определяющие направления развития системы кадрового обеспечения, представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Принципы, определяющие направления развития системы кадрового обеспечения предприятия

Все принципы построения системы кадрового обеспечения реализуются во взаимодействии. Их сочетание зависит от конкретных условий функционирования персонала в организации.

Список литературы

1. Кадры // Национальная экономическая энциклопедия [Электронный ресурс] URL: <http://vocable.ru/>.
2. Шлендер П. Э. Управление персоналом. М.: Юнити-Дана, 2013. С.12.
3. Дейнека А. В. Управление персоналом организации. Учебник. М.: Дашков и Ко, 2014. С. 35.
4. Пережогина К. А. Инновационные изменения в системе управления персоналом // Молодой ученый. 2015. № 4. С. 403.
5. Минева О. К. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: учебник. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 23.
6. Кибанов А. Я. Управление персоналом. Учебное пособие. М.: КноРус, 2015. С. 21.

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В современной экономической науке и практике хозяйственной деятельности большое внимание уделяется оценке экономической безопасности. Зачастую на практике отсутствует установление связей между различными компонентами экономической безопасности, в результате чего обеспечение экономической безопасности осуществляется без применения системного подхода. Между тем, обеспечение экономической безопасности необходимо не только для поддержания конкурентоспособности компании – просчеты в экономической безопасности могут привести к невозможности осуществления уставной деятельности и банкротству.

Понятие экономической безопасности трактуется учеными по-разному. Исследователи С. А. Касперович и Е. А. Дербинская выделяют два возможных подхода к определению понятия экономической безопасности предприятия. Экономическую безопасность можно рассматривать как гипотетическое отсутствие опасностей или как реальную защищенность от опасностей [1, с. 279]. Система экономической безопасности состоит из ряда компонентов. На наш взгляд, с позиции ее структуры следует выделять следующие компоненты: финансовая безопасность, информационная безопасность, технологическая безопасность, организационно-управленческая безопасность, кадровая безопасность, политико-правовая безопасность, рыночная безопасность. Каждый компонент системы обладает собственной спецификой, критериями и показателями. Компоненты экономической безопасности предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Компоненты экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность предприятия	
Финансовая безопасность	Финансовая устойчивость (коэффициент автономии, финансовой устойчивости); Ликвидность (коэффициенты ликвидности и покрытия); Рыночная активность (коэффициенты оборачиваемости капитала, запасов, собственных средств); Рентабельность (прибыльность, доходность, рентабельности основных фондов).
Информационная безопасность	Соблюдение требований законодательства и отраслевых стандартов в области безопасности; Соблюдение технологических требований к безопасности баз данных.
Технологическая безопасность	Соблюдение требований охраны труда; Соблюдение требований к эксплуатационному обслуживанию оборудования; Своевременное обновление технологической базы; Разработка и внедрение инноваций.
Организационно-управленческая безопасность	Контроль деятельности высшего руководящего состава; Активное использование механизма делегирования полномочий.
Кадровая безопасность	Наличие в штате работников с необходимыми навыками и квалификацией (либо использование аутсорсинга); Повышение в должности работников на основе их квалификации и трудовых достижений.
Политико-правовая безопасность	Мониторинг законодательных изменений; Разработка и внедрение механизма адаптации к внешним угрозам политико-правового характера.
Рыночная безопасность	Мониторинг фирм-конкурентов; Мониторинг и прогнозирование динамики рыночных отношений.

Основу обеспечения экономической безопасности составляет ее финансовая безопасность. От всех других компонентов она отлична возможностью определения конкретных финансовых показателей, которые определены в финансовом менеджменте. Другие

компоненты экономической безопасности определяются не столько через конкретные показатели, сколько посредством применения различных качественных и количественных критериев, многие из которых оцениваются по усмотрению аналитика. Анализ финансовой безопасности сводится к определению финансовой состоятельности организации, диагностируемой через ряд показателей. При этом, определяется как текущее финансовое состояние, так и финансовое состояние в прогнозируемом периоде. При планировании финансового состояния используются различные математические методы, основу которых составляет регрессионный и трендовый методы. При помощи регрессионного метода определяется влияние одной или нескольких независимых переменных на зависимую переменную. Применение регрессионного метода позволяет установить корреляционные связи между различными показателями и вывести уравнение позволяющее прогнозировать будущие ключевые показатели работы, например, объем продаж, издержки и т.д.

Современные подходы к анализу финансового состояния включают в себя определение рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости и др. Однако, с целью определения финансовой безопасности принимаются пороговые значения индикаторов данных показателей «усредненные», т.е. единые для разных отраслей и масштабов бизнеса. Необходимо при их определении вывести закономерности позволяющие определять пороговое значение именно для конкретного хозяйствующего субъекта. В основе данной теории заложено утверждение, что финансовая безопасность обеспечивается когда за счет собственных и приравненных к ним средств (3 и 4 разделы пассива баланса) финансируются все внеоборотные и неликвидная часть оборотных активов (запасы, выданные авансы). Ликвидная часть оборотных активов (дебиторская задолженность, денежные средства) может быть профинансирована за счет краткосрочных обязательств. Показателем для мониторинга выступает чистый оборотный капитал (ЧОК). Он рассчитывается как разница между текущими активами и текущими пассивами. При анализе необходимо рассчитывать его минимальное значение, которое представляет собой сумму наименее ликвидных оборотных активов и сравнивать полученное значение с фактическим. Превышение фактического ЧОК над минимальным свидетельствует об оптимальной стратегии финансирования а также является залогом достаточного размера показателей финансовой устойчивости и ликвидности. Отрицательный ЧОК свидетельствует о том, что все наши оборотные активы и часть внеоборотных профинансированы за счет краткосрочных обязательств и это можно рассматривать как негативный фактор подвергающий компанию существенным рискам.

В качестве дополнительных индикаторов финансовой безопасности могут выступать «чистый цикл» (при анализе оборачиваемости), допустимый коэффициент общей ликвидности и автономии.

«Чистый цикл» представляет собой разницу между «затратным» и «кредитным» циклом (рисунок 1).



Рисунок 1 – Определение «чистого цикла»

Он рассчитывается на основе сроков оборачиваемости оборотных активов и пассивов. Его рост свидетельствует о снижении общей ликвидности и наоборот. Таким образом, он

показывает связь между ликвидностью и оборачиваемостью и может применяться при анализе финансовой безопасности компании.

В свою очередь расчет порогового значения коэффициента общей ликвидности базируется на отношении не просто всех оборотных активов к краткосрочным обязательствам (при этом допустимым значением принято от 2 и более), а на отношении фактического размера оборотных активов к допустимым текущим пассивам. Допустимые текущие пассивы представляют собой разницу между оборотными фактическими оборотными активами и минимальным размером чистого оборотного капитала, т.е. они показывают предельный оптимальный размер краткосрочных заимствований компании. Сравнивая полученные фактические и минимально достаточные значения мы можем говорить об уровне финансовой безопасности по данному показателю.

Еще одним важным показателем финансовой безопасности компании является один из показателей устойчивости – коэффициент автономии. Его обычно рассчитывают как отношение собственного капитала к сумме актива баланса. В российской практике достаточным считается значение 0,5, а оптимальным 0,6–0,7. Мы предлагаем иной подход. Можно рассчитать минимально достаточное значение данного коэффициента как отношение собственного капитала необходимого к заемному капиталу допустимому. Необходимый собственный капитал представляет собой сумму всех внеоборотных и наименее ликвидной части оборотных активов. Допустимый заемный капитал это разница между всеми активами и собственным необходимым капиталом. Полученное значение сравнивается с фактическим расчетным показателем (отношение собственного капитала к заемному).

Подводя итоги необходимо отметить, что предложенный подход к анализу финансового состояния компании существенно расширяет варианты расчета индикаторов финансовой безопасности. Это позволяет определять достаточность ее существующего и прогнозируемого уровней.

Список литературы

1. Касперович С. А., Дербинская Е. А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. 2016. № 7. С. 278–282.
2. Кольцова И. В., Рябых Д. А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов // Вильямс. 2007.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Конкурентоспособность образовательной организации определяется его конкурентными преимуществами: внешними и внутренними. Повлиять на внешние факторы учебное заведение не в состоянии, но внутренние факторы почти целиком являются контролируемыми, т. е. менеджмент организации имеет все необходимые условия для контроля этих факторов. Достижение внутренних конкурентных преимуществ организации осуществляется персоналом, при этом особая роль отводится руководителю. К внешним факторам конкурентоспособности образовательной организации относят социально-демографические, научно-технические, экономические, политико-правовые особенности среды. К внутренним факторам конкурентоспособности относят особенности личности руководителя, педагогический состав, систему управления финансово-хозяйственной деятельностью, наличие платных образовательных услуг и их ценовую политику, наличие и полноту использования информационных ресурсов, материально-техническая база, коммуникационную политику, организационную структуру управления, корпоративную культуру образовательного учреждения [1].

Можно выделить основные стратегии, следуя которым, образовательные учреждения добиваются конкурентных преимуществ:

1) предоставление образовательных услуг высокого качества и низкой стоимости, т. е. предоставление доступных (бесплатных на конкурсной основе) образовательных услуг;

2) предоставление возможности потребителям образовательных услуг возможности формирования индивидуального учебного плана;

3) ориентация на потребителей для более полного удовлетворения их потребностей, интересов, запросов в образовательных услугах [2].

Одной из определяющих основ конкурентоспособности образовательной услуги является качество образовательной услуги, в данном случае как совокупность свойств образовательной услуги, обуславливающая обеспечение уровня подготовки обучающихся, требующегося с позиций потребителя и производителя (образовательного учреждения). Конкурентоспособность образовательной организации процесс взаимодействия и борьбы между организациями – конкурентами в целях достижения приоритетных позиций по качеству предоставляемых образовательных услуг, а также по реализации существующих и вновь предоставленных инновационных образовательных программ, по применению современных технологий и своевременной адаптации на изменяющиеся условия внутренней среды и внешнего мира. Конкурентоспособность – инструмент управления деятельностью, направленный на максимально возможное предоставление качественных образовательных услуг всем участникам образовательного процесса: обучающимся, педагогам, социальным партнерам. Каждая образовательная организация при определении стратегии развития ориентируется на достижение эффектов: социального, организационного, экономического. Конкурентоспособность образовательной организации выражается в достижении эффектов: социального (связанного с изменением характера взаимодействия образовательной организации с потребителями образовательных услуг, общественностью и профессиональным сообществом); организационного (связанного с развитием и преобразованием организационной структуры образовательной организации) и экономического (связанного с динамикой финансовых результатов деятельности образовательной организации).

Процесс организационного менеджмента проходит следующие этапы:

1. Создание образа «желаемого будущего» – того, к чему должна стремиться организация. На данном этапе важно сформировать экспертную группу, в том числе с

привлечением представителей учредителя, социальных партнеров, родительской общественности.

2. Анализ ситуации, сложившейся в организации и вокруг нее; выявляет проблемные объекты (субъекты) организационной структуры, требующие преобразований; выбирает подходящий путь преобразований; выявляет и мобилизует желающих и способных участвовать в подготовке реорганизации; создает атмосферу поддержки со стороны других сотрудников и управленческой команды; организует помощь внешних консультантов.

3. Планирование процесса реорганизации. Данный этап предполагает определение пути перехода от существующей ситуации к «желаемому будущему». В рамках этого этапа должны произойти:

– перераспределение приоритетов в деятельности образовательной организации (выделение основных процессов и вспомогательных процессов, обеспечивающих эффективное функционирование, разработка стратегий достижения эффективного функционирования, разработка кадровых программ обеспечения реорганизации);

– направление деятельности управленческой команды на решение приоритетных проблем (стратегический контроль за перспективой, а не за прошлой деятельностью);

– формирование программы проведения реорганизации.

4. Осуществление действий. Экспертной группе организационных изменений целесообразно создать «экспериментальный участок деятельности». Наиболее важно создание конкурентной среды для педагогического коллектива. Конкуренция даст возможность выявить сотрудников, способных включиться в реорганизацию в активной позиции, разработчика, лидера, организатора (система моральной поддержки).

Для этого необходимо:

– разделить ответственность за поддержание функционирования и реорганизацию;

– финансировать внедрение изменений отдельно от финансирования репродуктивной части деятельности организации (система материального стимулирования);

– разработать гибкую систему стимулирования и вознаграждать за успешную работу по стратегически важным направлениям.

5. Поддержка реорганизации. Необходимость включения в реорганизацию все большего числа педагогических (или иных) сотрудников.

Список литературы

1. *Донина И. А., Шерайзина Р. М.* Развитие образовательных организаций в контексте становления территориальных обучающихся сообществ: формирование территориальных сообществ в контексте развития образовательных организаций // Великий Новгород, НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2014. 199 с.

2. *Донина И. А.* Образовательный маркетинг – современный этап маркетинга взаимоотношений [Электронный ресурс] // Фундаментальные исследования. Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/issue/index>

3. *Жданкина И. Ю., Смирнов А. Н., Шамин Е. А.* Предпосылки и факторы, влияющие на конкурентоспособность образовательных услуг организаций высшего образования // Вектор науки ТГУ. 2014. № 4 (30).

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКИМ РАЗВИТИЕМ

Система управления нуждается в постоянной модернизации, что связано с ускорением процессов социально-экономического и социокультурного развития государств и отдельных сообществ. Наиболее динамичное развитие характерно для городов, в то время как сельские сообщества с трудом приспосабливаются к многочисленным вызовам и возможностям современной эпохи. Для преодоления в разрыве уровня жизни городского и сельского населения необходима реализация комплексной системы управления сельским развитием, которая предполагает переход сельских сообществ к устойчивому типу развития.

Устойчивость включает в себя постоянный прогресс на основе внедрения инновационных технологий, отличающихся ресурсосбережением и безопасностью по отношению к окружающей среде [Рисунок 1]. Важнейшей целью внедрения инноваций является развитие человеческого капитала, т.е. приоритетом является высокообразованный, здоровый человек, способный постоянно повышать свой уровень знаний и компетенций под влиянием изменчивых требований рынка труда [2, с. 129].

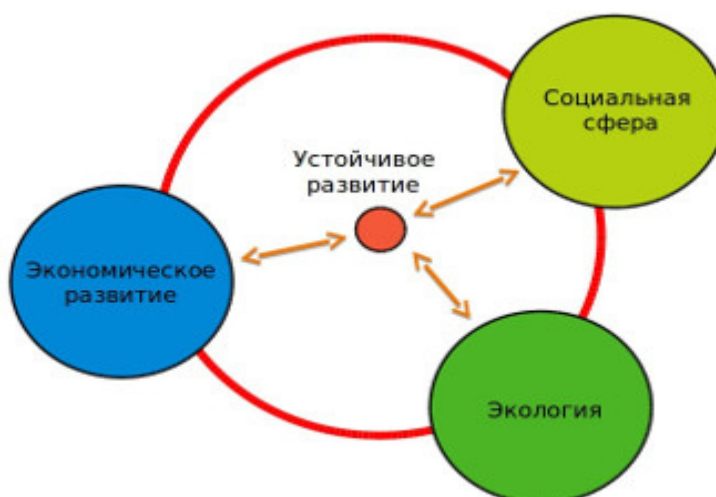


Рисунок 1 – Компоненты устойчивого развития

В настоящее время в постсоветских странах принимаются концепции устойчивого развития на государственном уровне, а также на уровне крупных территориальных единиц. По мнению автора, также целесообразна разработка и реализация стратегий устойчивого развития на микроуровне – для конкретных сельских сообществ. Такие стратегии позволяют более точно оценить текущее социально-экономическое, демографическое, экологическое и иное состояние сельских сообществ, что позволяет определить наиболее перспективные направления развития, а также риски и угрозы.

В течение 2016–2017 гг. автор являлся экспертом по разработке стратегии устойчивого развития для сельских территорий Мстиславского района (Могилевская область, Беларусь). Разработка данного научно-управленческого документа реализовывалась в рамках проекта международной технической помощи «Расширение экономических возможностей в сельской Беларуси».

Стратегия устойчивого развития включала комплексный подход к рассмотрению сложившейся ситуации в сельских регионах, проведение SWOT-анализа, выездные сессии с местными жителями, что позволило определить основные проблемы местного сообщества и выработать алгоритм перехода к устойчивому развитию.

Важной составляющей стратегии стало стимулирование частной инициативы сельских жителей. Развитие частного бизнеса необходимо не только в сфере сельского хозяйства, но и в

иных отраслях сельской экономики. Организация частного дела вызвала настороженное, часто скептическое и даже негативное отношение местных жителей. Для выявления причин сложившейся ситуации автором был проведен ряд социологических исследований (опросы, наблюдение, углубленные интервью).

Результаты исследований доказали необходимость изменения традиционных управленческих подходов к сельскому развитию. На протяжении советского времени, а затем и в постсоветский период, в большинстве случаев (это касается всех республик СНГ) к развитию села применялся исключительно экономико-центристский подход, который делал акцент лишь на экономических показателях аграрного сектора. При этом практически не обращалось внимания на социокультурную сферу села, на состояние местной экосистемы, что делало сельские сообщества не привлекательными для жизни местами, разрушало демографический потенциал деревни [3].

Сегодня важно преодолеть предрассудки экономического детерминизма и рассматривать сельское развитие комплексно. В рамках местных стратегий устойчивого развития была оказана консультационная и ресурсная поддержка проектам по организации частного бизнеса. В ходе исследования было выявлено наличие в сельских сообществах особой системы жизненных ценностей. Эта система включает моральные установки и модели поведения, возникшие как в глубокой древности, так и под влиянием социально-экономических экспериментов советской власти. Постсоветские рыночные преобразования также отразились на поведении и мировоззрении сельчан, хотя трансформация сознания под влияние рынка происходит значительно медленнее, многие сельские жители по сей день не готовы к рыночной конкуренции и развитым товарно-денежным отношениям. В селах сохраняется доминирующее значение неформальных социальных институтов (традиции, обычаи, родственные и соседские связи), которые часто препятствуют развитию рыночных отношений [1, с. 293].

Выявленные особенности требуют управленческого учета, в противном случае инвестиции в сельское развитие могут не принести ожидаемого эффекта. Изменение отношения сельских жителей к предпринимательской деятельности требует сильной приверженности государства принципам равной конкуренции, проведение образовательной и просветительной деятельности на базе местных центров образования о роли и значении частной инициативы в современном мире. Также необходимо расширение консультационной и ресурсной поддержки для организации частного дела, улучшение доступа к кредитным ресурсам, расширение полномочий местной власти.

Список литературы

1. *Блохин В. Н.* Влияние неформальных социальных институтов на социально-экономическое развитие сельских сообществ (на примере российско-белорусского приграничья) // Вестник НГУЭУ. 2018. № 2. С. 291–301.
2. *Катровский А. П., Ридевский Г. В.* Пространственная экономическая асимметрия как фактор развития российско-белорусского трансграничного региона // Региональные исследования. 2013. № 3(41). С. 128–136.
3. *Латышева А. И., Разумов А. И., Назарова А. В.* Формирование механизмов мотивации труда в сельской местности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. № 8 (август). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2015/15262.htm> (Дата обращения 19.10.2019).

О. В. Борисова

Гжельский государственный университет, Московская обл., пос. Электроизолятор

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНОВ РОССИИ

Сегодня равномерное динамичное развитие разных территорий страны является важным условием построения современной конкурентоспособной экономики. Каждому региону необходимо заботиться о создании позитивного имиджа, повышении уровня предпринимательской активности, трудовых инициатив своих граждан, уровня жизни населения, активизации инвестиционных потоков.

Цель исследования рассмотреть понятие маркетинга территории, определить основные стратегические направления развития маркетинга территорий, изучить связь отдельных показателей, характеризующих уровень развития предприятий и жизни людей в регионах.

Основные факторы развития маркетинга территорий, их влияние на стратегическое развитие предприятий.

Традиционные программы развития требуют новых подходов, направленных на региональное планирование и развитие, на потребителя территории, умение формировать и разумно трансформировать рынок с учетом имеющихся и потенциальных потребностей, позиционируя конкретный регион.

Мировые тенденции ориентируют маркетинг территории как важную составляющую социально-экономической, международной и политической политики органов государственного и муниципального управления. Маркетинг территории это одно из главных направлений инвестиционной политики региона. Это один из главных инструментов для повышения конкурентоспособности муниципального образования, который может реализовать потенциал региона, расширяя доступ к инновациям, новым технологиям, ноу-хау, специализированным услугам.

Вопросами маркетинга территории занимались Г. С. Абрамов, К. Н. Блайхер, А. А. Попова и другие специалисты [2–6]. Основные научные труды рассматривают базовые подходы территориального развития, основывая свои положения на элементах «маркетинга-микс», делая акцент на территориальном продукте, цене, местоположении и продвижении.

Под маркетингом территорий большинство специалистов понимают специализированную деятельность, предпринимаемую на территории с целью создания, поддержания или изменения о ней мнений, намерений и/или поведения субъектов, как уже существующих и действующих на данной территории, так и ее потенциальных потребителей [2–5].

Целевыми направлениями этой деятельности выступают: имидж, привлекательность, персонал, ресурсы территории в конкретном месте.

Учитывая, что маркетинг территории – это одно из главных направлений инвестиционной политики региона, следует определить взаимосвязь между долей инвестиций к валовому региональному продукту, темпами его роста, уровнем инновационной активности и приростом населения территории.

В последние годы доля инвестиций в основной капитал к ВРП в %, в 2014–2017 гг. колеблется в 2014 г. от 17,4 % (в Центральном федеральном округе) до 33,4 % (в Южном федеральном округе), а в 2017 г. от 16,2 % (в Центральном федеральном округе) до 29,6 % (в Дальневосточном федеральном округе). Средний показатель находится на уровне 23–24 %.

Инновационная и инвестиционная активность в том числе проявляется через ряд показателей, которые характеризуют затраты и доходы от подобной деятельности.

Так, уровень расходов на маркетинговые инновации в России и в отдельных округах уменьшился в среднем на 10 % ежегодно, удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации крайне низкий, за период исследования постепенно снижается с 1,7

до 1,4 % по России. В 2018 г. наибольший показатель наблюдается в г. Санкт-Петербург (3,1 %), в Рязанской области (3,6 %) и Чувашской Республике (5,3 %).

Анализ статистических данных за 2014–2018 гг. показывает, что наблюдается тесная связь между долей инвестиций в инновации на предприятиях регионов в валовом региональном продукте и возможностями развития территорий, повышение уровня жизни людей. Так коэффициент корреляции варьируется в среднем от 0,72 до 0,97 в зависимости от сравниваемых показателей. Данные показатели указывают на необходимость дальнейших научных изысканий и поиск наилучших инструментов развития территорий [7; 8].

Если рассматривать уровни маркетинга территорий, то он проявляется на уровне страны, региона и отдельного муниципального образования. Например, маркетинг региона развивает имидж отдельной территории, региона, который имеет свои ресурсы, социальные, культурные и экономические условия развития, свои исторические особенности.

Обосновывая сущность муниципального образования, которое может быть представлено, как городское или сельское поселение, муниципальный район, муниципальный округ, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район либо внутригородская территория города федерального значения, то следует констатировать факт того, что это базовый уровень маркетинга территории [1], который создает основу реализации конкретных стратегических мер и событий.

В разных регионах России и на уровне государства в целом развиваются различные фестивали, событийные мероприятия, проекты, конкурсы которые могут носить научный, образовательный, производственный, социальный и другой характер.

Например, интересны события и фестивали, такие как Конкурс искусств «Город А», презентация городов Подмосковья, фестиваль «Культурная столица Поволжья», Территории роста-2019, Московская обл.; Всероссийский конкурс «Самый читающий регион». «Культурная мозаика малых городов и сел (развитие городов и сел)», «Пермский край – территория культуры» «Культурная столица Красноярья – 2019», «Нефтяная столица» (г. Югра, 2019), «От станции до столицы», Кубань; «Тольятти – библиотечная столица региона 2019».

Большую роль при развитии маркетинга территории играют государственные органы, организации и предприятия разных сфер экономики, средства массовой информации, образовательные и научные учреждения, общественное мнение. При этом создание и развитии одних сфер влияет на другие сферы деятельности. Так, при создании одного рабочего места в сфере туризма, создаются рабочие места в других отраслях, по оценкам специалистов от 10 до 20 мест.

Исследуя основные позиции специалистов по вопросу маркетинга территорий, считаем, что под маркетингом территорий понимается деятельность, связанная с разработкой комплекса мероприятий по повышению имиджа и конкурентоспособности территории с помощью основных маркетинговых инструментов и технологий, способствующая развитию предприятий территории и повышению уровня жизни населения. Важной задачей является внедрение элементов и методов маркетинга в стратегическое управление на муниципальном уровне, на уровне регионов.

Придерживаемся мнения ученых и считаем, что, например, в современных условиях основными приоритетными направлениями развития стратегии территорий регионов являются ряд направлений, представленных на рисунок 1.

Для того чтобы, сформировать устойчивую площадку конкурентоспособности территории необходима разработка маркетинговой стратегии развития, которая обеспечит комплексный подход к анализу выбранной территории, учитывая ее специфику, ее преимущества и недостатки, возможности, выделяющей базовые стратегические ориентиры и «точки роста».

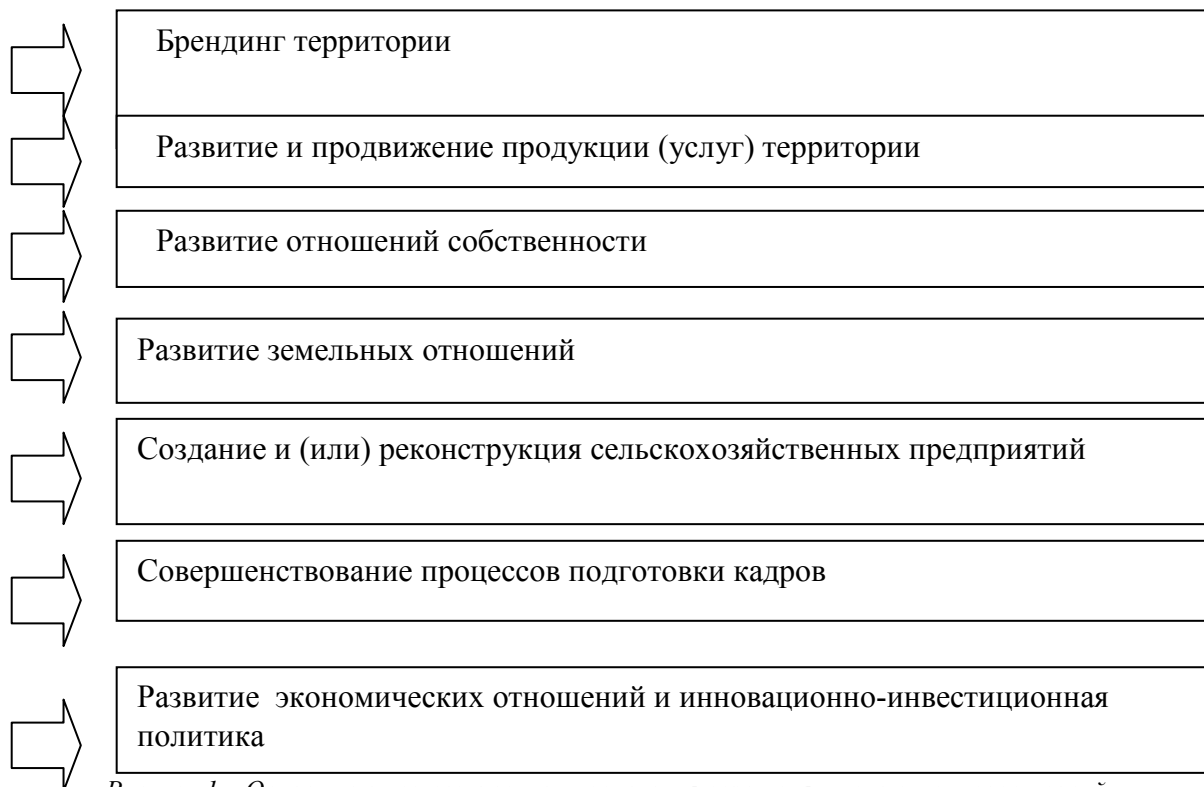


Рисунок 1 – Основные стратегические направления развития маркетинга территорий

Чем выше инвестиционная привлекательность территориальной единицы, тем больше инвесторы заинтересованы во вложении средств в его экономику.

Во многих субъектах Российской Федерации существуют маркетинговые стратегии территории. По результатам этих стратегий можно говорить, что стратегия принесла субъекту, положительные или отрицательные результаты. Стратегические направления развития территории должны стать ориентиром обоснования направлений развития муниципальных образований, в том числе муниципальных округов с позиции интересов социально-экономической системы данной территории и интересов субъекта РФ, в состав которого он входит. Отдельные направления.

Маркетинговая стратегия территории формирует уникальные свойства региона, обеспечивает его социально-экономическое развитие. Маркетинг территории вовлекает население в развитие производства, управления.

Таким образом, влияние маркетинга территорий на стратегическое развитие предприятий регионов России следует рассматривать в тесной взаимосвязи, а результаты маркетинговых стратегий могут способствовать выбору более эффективных решений, для развития экономики, повышения уровня жизни населения территории, и в целом муниципального образования.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.05.2014 № 136-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 01.05.2019 № 87-ФЗ).
2. *Абрамова Г. С.* Применение инструментов территориально маркетинга // Вестник науки Сибири. 2015. № 3 (18).
3. *Блайхера К. Н.* Основы маркетинга территории: учебное пособие. М.: Издательство «Москва», 2014. С. 10–22.
4. *Дайан А.* Маркетинг города / В кн.: Дайан А. и др. Академия рынка: маркетинг / Пер. с франц.; науч. ред. А. Г. Худокормов. М.: Экономика, 2013. С. 103.
5. *Долгова И. В.* Возможности применения маркетинга впечатлений в продвижении территории: теоретический и практический аспекты // Экономика, предпринимательство и право. 2018. Том 8. № 2. С. 95–110.
6. *Попова А. А.* Маркетинг территорий как инструмент повышения социально-экономического развития территории // научное сообщество студентов XXI столетия. экономические науки: сб. ст. по материалам XIII Междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(43). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/6\(43\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/6(43).pdf)
7. Наука и инновации. Сайт статистики России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/1447/>
8. Российский статистический ежегодник // Сайт статистики России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/210/document/12994>

Л. С. Быков

Гжельский государственный университет, Московская обл., пос. Электроизолятор
Научный руководитель: О. В. Борисова

ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

В условиях функционирования рынка, организация управления развитием муниципального образования, на что, собственно, и нацелена деятельность органов муниципального управления, предстает как новая и крупная социально-экономическая задача. Она включает в себя установление рационального соотношения традиционных (административных, организационно-распорядительных, бюджетных) и современных (маркетинговых, финансово-экономических, налоговых) методов управления, при максимальной степени использования инструментов и достижений науки управления в многообразной муниципальной деятельности.

Муниципальная служба в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Федеральным законом «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 02.03.2007 № 25-ФЗ, другими федеральными законами, конституциями, уставами субъектов Российской Федерации, законами Субъектов Российской Федерации.

Правовая регламентация службы в органах местного самоуправления (муниципальной службы), включая требования к должностям, статус муниципального служащего, условия и порядок прохождения муниципальной службы, управление муниципальной службой, определяется уставом муниципального образования в соответствии с законами субъекта Российской Федерации и Федеральным Законом.

В решении задачи научно обоснованного построения аппарата органа муниципального управления немаловажную роль играет рациональная регламентация функционального разделения труда в нем, предполагающая формирование структуры аппарата органа муниципального управления с точки зрения поставленных перед ним целей, решаемых задач и выполняемых функций. Отмечено, что при определении содержания работы аппарата управления следует исходить из комплекса функций управления, объективно необходимых для обеспечения целенаправленной деятельности органа управления. При этом каждая функция управления представляет собой совокупность определенного рода воздействия аппарата управления на управляемый объект для решения поставленных перед ним задач [1].

В этой же работе исследован и разработан ряд принципов научно обоснованного построения аппарата управления, имеющих значение и в современной практике. Соблюдение этих принципов рассматривается как непереносимое условие достижения высокой эффективности его работы.

Конкретная структура органа местного самоуправления, разделение или совмещение функций структурными подразделениями, их штатная численность определяется численностью населения, возможностями местного бюджета, развитостью инфраструктуры муниципального образования. С целью сокращения расходов на содержание управленческого аппарата и стимулирования оптимизации структуры местной администрации А. Н. Широков и С. Н. Юркова рекомендуют применение такого механизма, как установление предельного процента расхода местного бюджета на обеспечение деятельности местной администрации, не вмешиваясь в решение вопроса об установлении ее структуры. Таким образом, функциональное разделение труда муниципальных служащих означает разграничение и обособление деятельности групп работников по функциям управления как относительно самостоятельным сферам деятельности, предусматривает обособление в муниципалитетах отдельных работ и категорий персонала в зависимости от их содержания и функций. Для повышения эффективности решения задач муниципального управления и функционального разделения

труда муниципальных служащих целесообразно применение муниципального маркетинга. По мнению специалистов ФРГ, отличительными чертами муниципального маркетинга являются:

- ориентация на покупателя;
- охват сообщества муниципального образования в целом, т.е. как центра, так и его окраин;
- учет интересов всех социальных групп, в том числе и предпринимателей, квалифицированных рабочих, пенсионеров и др.;
- профессионализм в разработке и реализации концепции маркетинга, оформление ее в виде документа;
- интенсивная информация об интересах социальных групп, координация и совместная деятельность между местным сообществом и частным сектором и внутри их;
- изменение структуры органов управления путем создания службы по работе с населением;
- ориентация на реализацию концепции маркетинга в жизнь, для чего осуществляется планирование, регулирование и контроль за проведением всех мероприятий [3, с. 26].

Основная идея муниципального маркетинга - действовать на рынок и на целевые группы - должна отражаться в определенной мере в действии каждого муниципального служащего. Это значит, что маркетинг направляется не только наружу, но и внутрь, на управленцев и политиков. Здесь заключена большая трудность для всех маркетинговых проектов: деятельность органов муниципального управления в основном сориентирована не на требования рынка, а на бюрократические правила, т.е. при проведении маркетинговой концепции приходится учитывать огромную силу торможения в управленческих структурах, привыкших работать иначе. Чтобы эту силу минимизировать, нужна большая разъяснительная работа, если не переобучение. Маркетинг начинается сверху, с первого руководителя. Руководство должно подавать хороший пример. Для осуществления муниципального маркетинга целесообразно создавать соответствующие отделы или группы в самостоятельных структурных подразделениях, решающих те или иные задачи муниципального управления. Такие подразделения должны проводить мониторинг в соответствующей сфере муниципального управления. На основе проведенных в рамках мониторинга наблюдений проводится анализ его результатов. На основе результатов анализа, разрабатывается соответствующий план развития той или иной сферы муниципального управления. Исходя из этого плана формируются планы работы структурных подразделений, действующих в данной сфере [2].

Таким образом, этими отделами проводятся так называемые «маркетинговые исследования», на основе которых строится деятельность структурных подразделений органа местного самоуправления. Для повышения эффективности решения задач муниципального управления и функционального разделения труда муниципальных служащих целесообразно применение муниципального маркетинга.

Список литературы

1. Дейнека А. В., Жуков Б. М. Современные тенденции в управлении персоналом. Учебное пособие. М.: Академия естествознания. 2019. 197 с.
2. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. М.: Инфра-М, «Высшая школа», 2015, С. 133.
3. Елисеев Е. А. Система управления социальной сферой города (вопросы теории и практики). Челябинск, 2016. С. 66.
4. Управление муниципальной службой <https://center-yf.ru/data/Menedzheru/upravlenie-municipalnoy-sluzhboy.php>

Л. С. Быков

Гжельский государственный университет, Московская обл., пос. Электроизолятор

Научный руководитель: О. В. Борисова

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В АДМИНИСТРАЦИИ РАМЕНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

Любая организация как система имеет свою внутреннюю логику, живет по своим взаимосвязанным законам. Учет этой системной логики организации есть важнейшее условие эффективного управления. Но одновременно это – и основная трудность практики управления. Сложность усугубляется еще и тем, что современные организации внутренне неоднородны и включают в себя качественно различные компоненты (технику и людей), являются так называемыми социотехническими системами. Любая социотехническая система, согласно данному подходу, состоит из ряда подсистем, которые должны быть согласованы иерархически (по типу субординации) и «горизонтально» (по типу координации). Кроме того, организация как система не только может, но и должна создавать в процессе своего функционирования необходимые для него подсистемы – так называемые функциональные органы управления.

Эффективность как управления вообще, так и муниципального управления в частности во многом зависит от эффективности функционального разделения труда служащих. Б.З. Мильнер в работе «Теория организаций» к первой группе критериев оценки эффективности системы управления относит критерии оценки ее функционирования по степени соответствия достигаемых результатов установленным целям организации (начиная с уровня выполнения плановых заданий).

Для оценки эффективности управления важное значение имеет определение соответствия системы управления и ее организационной структуры объекту управления. Это находит выражение в сбалансированности состава целей, задач и функций управления, содержательной полноте и целостности процессов управления, соответствии численности и состава работников объему и сложности работ, полноте обеспечения требуемой информацией, обеспеченности процессов управления технологическими средствами с учетом их номенклатуры, мощностей и быстродействия.

Важнейшими условиями улучшения показателей результатов труда муниципальных служащих являются:

- а) правильное отнесение специальности к занимаемой должности;
- б) рациональное распределение функций и полномочий по подготовке и принятию решений между должностными лицами в соответствии с их компетенцией и квалификацией;
- в) разработка документов, регламентирующих труд руководителей и специалистов на базе общих функций управления (планирования, организации, координации, регулирования, контроля и анализа), «наложенных» на соответствующие сферы муниципального управления.

Для достижения эффективности функционального разделения труда в органе местного самоуправления должны быть соблюдены следующие условия: четкое распределение направлений деятельности определенной сферы муниципального управления между соответствующими структурными подразделениями органа местного самоуправления, утверждение соответствующих положений; оптимальная регламентация функций каждого муниципального служащего; правильный подбор работ (операций) для каждого работника с учетом технических, экономических, психофизиологических и социальных факторов; утверждение должностных инструкций муниципальных служащих; развитие совмещения должностей и функций муниципальных служащих, их взаимозаменяемость; подбор и расстановка муниципальных служащих по структурным подразделениям и рабочим местам в соответствии с квалификационными требованиями.

Для повышения эффективности функционального разделения труда в администрации Раменского городского округа целесообразно провести следующие мероприятия.

1. Проведение мониторинга сфер муниципального управления, уделяя первостепенное внимание уровню удовлетворения нужд и потребностей населения муниципального образования, а также интересов хозяйствующих субъектов, находящихся на его территории.

2. На основе показателей мониторинга, обследование, анализ состава и содержания функций муниципального управления, их и распределение между структурными подразделениями органа муниципального управления.

3. Обследование, анализ и корректировка состава и количества структурных подразделений органа муниципального управления.

4. Оценка номенклатуры и трудоемкости управленческих решений по функциям управления, принимаемых в органе местного самоуправления.

5. Оценка и анализ численности муниципальных служащих.

Проведение мониторинга сфер муниципального управления, уделяя первостепенное внимание уровню удовлетворения нужд и потребностей населения муниципального образования, а также интересов хозяйствующих субъектов, находящихся на его территории. Разработка показателей мониторинга сфер муниципального управления и механизма его проведения. Мониторинг удовлетворения нужд и потребностей населения в целом проводится по всему муниципальному образованию. Комплексный его характер обеспечивается, в частности, рассмотрением всех его структурных составляющих: состояние здоровья населения, размер заработной платы, размер пенсии, уровень безработицы, уровень обеспечения населения продовольственными товарами, жильем, жилищно-коммунальными услугами и т.д.

Обследование, анализ состава и содержания функций муниципального управления и их распределение между структурными подразделениями органа муниципального управления. Фактический состав функций муниципального управления устанавливается на основе действующих нормативных правовых актов, в том числе устава муниципального образования, положения об органе муниципального управления, положений о структурных подразделениях, должностных и других инструкций, прочих документов, регламентирующих содержание труда муниципальных служащих, а также путем проведения социологического опроса руководителей, специалистов, других муниципальных служащих, фотографий их рабочего дня. Установленный таким образом фактический состав функций анализируется с точки зрения их соответствия целям развития определенной сферы муниципального управления.

На основе полученных данных устанавливается необходимый и достаточный состав функций управления соответствующей сферой муниципального самоуправления. Каждая конкретная функция может считаться необходимой, если ее выполнение ориентировано на развитие конкретного направления муниципального управления и способствует улучшению показателей состояния подведомственной сферы, характеризующихся повышением уровня удовлетворения тех или иных потребностей различных социальных групп муниципального образования. Анализ этих данных позволяет:

- оценить рациональность распределения конкретных функций управления между структурными подразделениями;
- выявить дублирование функций;
- определить ненужные функции, которые не воздействуют на функционирование и развитие соответствующей сферы муниципального управления;
- установить перечень конкретных функций, процедур, операций или отдельных действий, подлежащих механизации или автоматизации.

Обследование, анализ и корректировка состава и количества структурных подразделений администрации. Оптимальность количества и состава подразделений определенного органа муниципального управления зависит от рациональности показателей разделения и кооперации труда в аппарате органа местного самоуправления. Оценка целесообразности функционирования каждого структурного подразделения органа муниципального управления может проводиться на основании следующей информации:

- функции муниципального управления;
- структурное подразделение, выполняющее данные функции;

- численность структурного подразделения;
- иерархические связи;
- показатели результативности;
- оценка целесообразности структурного подразделения по наименованию, масштабу деятельности, подчиненности, результативности.

Анализ этих данных позволяет сделать выводы о целесообразности существования того или иного структурного подразделения в аппарате органа муниципального управления, о возможности интеграции или разукрупнения структурных подразделений, выявить дублирование функций и сравнить уровни загрузки различных структурных подразделений. В соответствии с полученными данными анализируется: соответствует ли объем (масштаб) деятельности данного подразделения содержанию выполняемой работы; соответствует ли объем (масштаб) деятельности данного подразделения численности его работников; способствуют ли иерархические связи данного подразделения эффективному выполнению его функций; можно ли оценить деятельность данного подразделения одним (или несколькими) показателями функционирования соответствующего органа местного самоуправления.

Оценка номенклатуры и трудоемкости управленческих решений по функциям управления, принимаемых в органе местного самоуправления. С этой целью исследуются информационные потоки, состав и содержание документов, являющихся входными и выходными по каждой функции управления: планированию, организации, координированию, регулированию, контролю и анализу.

Анализ полученных данных позволяет сформировать необходимый перечень (номенклатуру) управленческих решений по каждой конкретной функции управления и их совокупности в целом. На основе действующей в аппарате органа местного самоуправления организационно-регламентирующей документации с учетом результатов социологических исследований определяется состав работ (процедур, операций), относящихся к стадиям подготовки управленческих решений, их оформления, принятия и оценки исполнения. Трудоемкость работ по стадиям формирования управленческих решений определяется методами фотографии рабочего дня муниципальных служащих, моментных наблюдений.

Оценка и анализ численности муниципальных служащих. Она производится на базе изучения трудоемкости выполнения закрепленных за ними функций и работ по стадиям подготовки управленческих решений, их оформления, принятия и оценки исполнения по функциям: планирования, организации, координирования, регулирования, контроля и анализа.

Таким образом, идея системного подхода состоит в том, что администрация представляет из себя совокупность определенных блоков (структурных подразделений), тесно связанных между собой. Следовательно, изменение функций одного структурного подразделения приводит к необходимости изменений в других, изменения в одном целевом блоке, приводит к изменению в других, изменения одних нормативных документов влечет за собой изменения в других и т.д.

Для оценки эффективности управления важное значение имеет определение соответствия системы управления и ее организационной структуры объекту управления. Это находит выражение в сбалансированности состава целей, задач и функций управления, содержательной полноте и целостности процессов управления, соответствии численности и состава работников объему и сложности работ, полноте обеспечения требуемой информацией, обеспеченности процессов управления технологическими средствами с учетом их номенклатуры, мощностей и быстродействия.

Список литературы

1. *Елисеев Е. А.* Система управления социальной сферой города (вопросы теории и практики. Челябинск, 2014. С. 66.
2. *Лукомская Н. С.* Совершенствование организации труда муниципальных служащих (на примере администрации района Крюкова Зеленоградского административного округа г. Москвы) // Молодой ученый. 2019. № 41. С. 169–172 [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/archive/279/62881/> (Дата обращения: 28.02.2020).

ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день нестабильность факторов окружающей среды требует от предприятий детального прогнозирования своей стратегической и текущей деятельности, учета угроз и возможностей дальнейшего развития и достижения поставленных целей. Современность требует от менеджмента любой организации умения принимать соответствующие управленческие решения. Важным элементом стратегического планирования, которое в решающей степени может предусматривать реакцию предприятия на требования внешней среды и поддерживать его соответствующее поведение на рынке, является бизнес-планирование, которое можно рассматривать как действенный инструмент современного менеджмента, благодаря которому предприятия могут определить цели и задачи своего функционирования, разрабатывать систему мероприятий по улучшению результатов деятельности или предотвращения нежелательных явлений.

Наличие обоснованного бизнес-плана способствует привлечению капитала, определению планов на будущее, тщательному изучению предполагаемых рисков и возможных трудностей, которые могут помешать практической реализации бизнес-проекта. Его внедрение позволит значительно повысить эффективность деятельности предприятия, его конкурентоспособность и сократить расходы.

Выделяют следующие основные составляющие инструменты стратегии развития предприятия:

- анализ внешней среды организации и конъюнктуры рынка;
- миссия компании, ее цели и задачи;
- приоритетные виды деятельности, сегмент рынка и удельный вес в нем;
- маркетинговая стратегия: исходя из существующего спроса определяется продукт, его формы, каналы и технологии распространения, ценовая политика, система формирования спроса и рекламная стратегия;
- инвестиционная политика;
- стратегия по персоналу: подбор и обучение, мотивирование, корпоративная культура и ценности, коммуникации;
- политика внедрения в регионы: анализ регионов, филиалы и отношения с ними;
- политика по выходу на международный рынок [7].

Разработка стратегии – это сложный, многоуровневый процесс, зачастую сильно растянутый во времени.

Процесс формирования стратегии предприятия представляет собой цепь взаимосвязанных и взаимозависимых элементов системы стратегического управления, от соблюдения последовательности и от качества реализации которых зависит ее эффективность.

Особое внимание уделяется процессу установления конкретных целей (задач) предприятия. После установления сильных и слабых сторон деятельности предприятия и его конкурентных преимуществ, появляется возможность наметить его цели, состоящие из нескольких показателей в приоритетных для предприятия сферах. Могут быть установлены конкретные цели по каждому виду деятельности предприятия, а также относительно использования производственных мощностей, уровня производительности труда, относительно конкурентов и т.д.

Учитывая процесс и сущность стратегического управления, необходимо отметить, что конкретные цели выступают в роли показателей реализации стратегии и оценки ее эффективности, а следовательно являются значимой частью всего процесса.

Многие специалисты считают, что результат формирования стратегии предприятия зависит от уровня специализации в производстве продукции, минимизации издержек

производства, от позиционирования предприятия на выбранном сегменте рынка и результативности осуществления деятельности. Вообще, успех предприятия зависит от адекватного соответствия его стратегии требованиям и условиям рынка.

В процессе формирования стратегии предприятия следует принимать во внимание как динамику изменений внешней среды, такие как появление новых технологий, ассортимента продукции, усиление конкуренции, взаимосвязанность и взаимовлияние различных отраслей и оперативность информационного сопровождения, а также выработать новые перспективы, такие как новые сегменты рынка с учетом их емкости, механизм их интервенции, новая продукция, формирование инновационных программ и проектов по продвижению и распределению продукции [1].

Стратегический менеджмент – это процесс разработки и реализации стратегических решений, главным звеном которого является стратегический выбор, основанный на анализе собственного ресурсного (производственного, трудового, управленческого, маркетингового) потенциала предприятия с потенциальными возможностями и возникшими угрозами динамичной внешней среды с активным комплексным применением таких методик как SWOT-анализ, PEST-анализ. В связи с этим стратегию целесообразно рассматривать как основное связующее звено между теми целями предприятия и линией поведения, выбранной для их достижения.

PEST Analysis – простой и широко используемый инструмент, который помогает организации проанализировать политические, экономические, социокультурные и технологические изменения в бизнес-среде компании. Эта методика является помощником в выявлении сильных изменений макросреды (внешней среды), с которыми сталкивается компания. Профессор Гарварда Фрэнсис Агилар считается создателем PEST-анализа [5].

Анализ PEST полезен по четырем основным причинам: он помогает выявить деловые или личные возможности, и это дает организации расширенное предупреждение о значительных угрозах. Он раскрывает направление изменений в бизнес-среде компании. Он, прежде всего, помогает компаниям избежать запуска проектов, которые, вероятно, потерпят неудачу по определенным, не зависящим от компании причинам. PEST-анализ также помогает компаниям избавиться от бессознательных предположений, когда организации входят в новую страну, регион или рынок; он помогает компании разработать объективный взгляд на новую среду [6].

SWOT-анализ – полезный метод для определения сильных и слабых сторон организаций, а также для выявления открытых возможностей и угроз, с которыми сталкивается компания. То, что делает SWOT-анализ особенно сильным, – это помощь в раскрытии возможностей, которые компании хорошо используют. Так, при понимании слабостей своего бизнеса, можно управлять и устранять угрозы, которые в противном случае могли бы доставить компаниям огромные неприятности. Более того, касательно конкурентной среды, это отличная платформа, где можно начать разработку стратегии, которая поможет компаниям отличить себя от своих конкурентов для успешного противоборства на своем сегменте рынка. Этот инструмент был создан Альбертом Хамфри в 1960-х гг. [2].

С помощью SWOT-анализа можно более глубоко изучить деятельность компании с различных сторон, систематизировать информацию, выявить диспропорции и противоречия, а также определить резервы оптимизации производства и повышения качества продукции. После анализа деятельности компании путем проведения SWOT-анализа, у руководителя должно появиться более четкое представление обо всех главных преимуществах и что более важно недостатках компании, это способствует разработке эффективных компенсационных методов по предотвращению убытков, а также окажет существенную поддержку в выявлении оптимального индивидуального пути развития компании. Данный вид анализа эффективен при исходных данных, характеризующихся стабильностью и долгосрочной тенденцией, отсутствием резких скачков, а также в случае динамичности показателей, но при этом стабильности данных скачков.

Этап реализации стратегии является наиболее сложной и трудоемкой частью стратегического менеджмента, относящимся ко всем уровням управления. Важно не только выработать наиболее подходящую стратегию в конкурентной борьбе, но осуществить последующий контроль над ее претворением жизнь. Возникновение новых обстоятельств вынуждает проводить корректирующие действия, таким образом, этот процесс происходит снова и снова.

Список литературы:

1. *Азизова Е. А., Абдрахманова А. Х.* Формирование стратегии предприятия // Актуальные проблемы развития экономики региона. Материалы Международной научно-практической конференции, 2017. С. 18–19.
2. *Беляков В. Н., Трофимова Л. Б., Хавер* Анализ факторов, влияющих на принятие решения о финансировании инновационных проектов // Экономический анализ: теория и практика, 2017. С. 59–68.
3. *Бойченко П. А., Ву Хоанг Шон, Трофимова Л. Б.* Особенности применения SWOT- и PEST-анализов деятельности хозяйственного предприятия // Цифровое будущее инновационной экономики России. Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов, 2018. С. 52–56.
4. *Гендон А. Л.* Инструменты стратегического анализа и их значение в управлении горно-промышленными компаниями // Международный технико-экономический журнал, 2017. № 1. С. 11–14.
5. *Григорян Г. А., Григорян А. А.* Снижение бизнес-рисков в строительной отрасли с помощью лизинга // Лизинг. Технологии бизнеса, 2016. № 3. С. 32–36.
6. *Когденко В. Г., Мельник М. В.* Современные тенденции в бизнес-анализе: исследование экосистемы компании, анализ информационной составляющей бизнес-модели, оценка возможностей роста // Экономический анализ: теория и практика. 2018. С. 187–189.
7. *Нурмухаметов Р. А.* Сущность, содержание и виды стратегии развития предприятия // Аллея науки. 2017. № 15. С. 231–235.

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние предприятия определяется такими показателями, которые могут отразить состояние данного капитала в процессе кругооборота, а также способностью предприятия финансировать свою деятельность.

Имеется много трактовок понятий финансового состояния предприятия. Так д.э.н. А. Д. Шеремет предлагает следующее определение финансового состояния предприятия: «Это экономическая категория, которая определяется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме» [7].

А к.э.н. Г. В. Савицкая дает следующее определение финансовому состоянию предприятия: «Это экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени» [5].

Обобщая вышеприведенные определения, а также иные определения, которые встречаются в экономической литературе, можно отметить, что под понятием «финансовое состояние предприятия» понимается способность организации финансировать свою деятельность, размещать и использовать в различных направлениях свои финансовые ресурсы. Сюда же можно отнести и совокупность факторов, с помощью которых можно оценить финансовые возможности предприятия.

Финансовое состояние предприятия можно отнести к экономической категории, так как оно отражает финансово-экономическую деятельность и производственный потенциал предприятия, использование собственных и заемных финансовых ресурсов, платежеспособность предприятия.

Анализ финансового состояния я проводится с целью определения возможности предприятия эффективно функционировать в современном экономическом мире.

Целью анализа финансового состояния предприятий является исследование финансового благополучия и выявление основных факторов, которые могут обеспечить устойчивое развитие предприятия в дальнейшем [7]. Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ активов и пассивов, анализ финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и движения денежных средств предприятия [7].

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

- оценка финансового состояния;
- определение влияния факторов на выявленные отклонения по показателям;
- изучение и подготовка управленческих решений по улучшению финансового состояния предприятия;
- прогнозирование финансового состояния предприятия на будущее.

Необходимо отметить, что финансовое состояние предприятия находится в прямой зависимости от объемных и динамических показателей своего производства. Это можно отметить, что когда финансовое состояние предприятия ухудшается, то объем производства снижается и уменьшается, а когда финансовое состояние улучшается, то темп производства ускоряется и объемы производства увеличиваются.

В настоящее время существует много методик исследования финансового состояния предприятия, которые по своему содержанию дополняют и обобщают друг друга.

Однако, изучение литературы, позволило выявить отсутствие единства терминологии, в названиях аналитических коэффициентов, общепринятых оптимальных значений для финансовых показателей. Также выявлены разночтения в правилах расчета, содержательной оценки и значимости.

Анализ финансового состояния предприятия проводится с использованием определенных методов. Из них выделяют следующие.

Горизонтальный анализ. Он заключается в сравнении каждой позиции отчетности с такими же позициями за предыдущий год. Итогом данного анализа является построение аналитических таблиц, в которых балансовые показатели дополняются относительными темпами роста или снижения.

Вертикальный анализ. Этот вид анализа заключается в определении конечных финансовых показателей и определении влияния каждой позиции на результат деятельности предприятия в целом.

Трендовый анализ проводится путем сравнения каждой позиции отчета с рядом предшествующих периодов и определением основной тенденции динамики показателя, который очищен от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Сравнительный анализ заключается в анализе отдельных финансовых показателей с показателями конкурентов с использованием среднеотраслевых и средних общеэкономических данных.

Факторный анализ – это обобщение и анализ определенных причин на результат деятельности предприятия. Он может быть прямым (рассматривается как составные части) и обратным (элементы соединяются в общий показатель).

Основными документами для его проведения является бухгалтерская отчетность предприятия. В нее включаются:

- «Бухгалтерский баланс»;
- «Отчет о финансовых результатах»;
- «Отчет об изменениях капитала»;
- «Отчет о движении денежных средств»;
- различные «Приложения к бухгалтерскому отчету»
- аудиторское заключение.

Исходя из этого, видно, что финансовое состояние предприятия характеризует совокупность показателей, которые отражают состояние капитала и способность предприятия финансировать свою деятельность.

Г. В. Савицкая утверждает, что «анализ финансового состояния предприятия может быть представлен блоками». Выделенные автором блоки отражают основное значение финансового анализа для деятельности предприятия, так как представленные составляющие каждого блока являются основными показателями деятельности предприятия и оказывают влияние на прибыль либо убыточное производство предприятия.

«1 блок: Оценка эффективности и интенсивности использования капитала (анализ оборачиваемости капитала, анализ рентабельности капитала);

2 блок: Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости (анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости, оценка риска банкротства и кредитоспособности);

3 блок: Оценка имущественного положения и структуры капитала (анализ источников формирования капитала, анализ размещения капитала)» [6].

Таким образом, основами анализа финансового состояния предприятия являются изучение и оценка обеспеченности данного предприятия экономическими ресурсами, которые позволят функционировать предприятию в будущем, а также выявление и мобилизациях всех имеющихся резервов предприятия, с целью повышения эффективности управления предприятием.

В содержании анализа финансового состояния включается и методика, которая позволяет наиболее эффективно оценивать финансовое состояние предприятия и обосновывать полученные результаты. Анализ может выполняться различными способами. Это зависит от поставленных целей и желаемой точности результатов исследования.

Список литературы

1. Бердникова Л. Ф., Портнова Е. С. Технология анализа финансового состояния организации // Молодой ученый. 2016. № 17. С. 374–377 [Электронный документ]. URL <https://moluch.ru/archive/121/33502/>

2. *Бердникова Т. Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2011. 215 с.
3. *Войтоловский Н. В.* Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник для бакалавров / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. М.: Юрайт, 2013. 548 с.
4. *Ильшева Н. Н., Крылов С. И.* Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Финансы и статистика, 2011. 480 с.
5. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ: учебник. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 649 с.
6. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Изд-во «Новое знание», 2008. 704 с.
7. *Шеремет А. Д., Незгашев Е. В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2013. 208 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ ФИРМЫ

В настоящее время проблема современных подходов к оптимизации затрат на персонал стала особенно актуальной для российских компаний. Задача оптимизации рассматривается на всех уровнях управления на основе анализа проблемных областей с использованием технологии управления. Бизнес-менеджеры основываются на том факте, что стоимость продукции (или оказываемых услуг) не может быть увеличена на неопределенный срок. Увеличение прибыли может быть достигнуто двумя способами: увеличить доход или сократить расходы. Все расходы должны быть продуктивными и, прежде всего, управляемыми. Управление затратами является величайшим конкурентным преимуществом.

Расходы на персонал – естественный и самый значимый элемент затрат любой компании. Поскольку это постоянные затраты, они могут составлять в среднем 40–60 % от общих затрат компании [2; 27].

Суть оптимизации затрат заключается в повышении эффективности и результативности действий, а также в снижении нерациональных затрат.

Сегодня проблема оптимизации организации относится к одним из приоритетов и обычно рассматривается с двух точек зрения:

а) управление факторами, оказывающими воздействие на результаты решений, принятых в сфере управления персоналом,

б) контроль и анализ операционных расходов и инвестиций в человеческий капитал [5; 83].

Благодаря первому варианту обеспечивается точный контроль и расчет затрат и сводит к минимуму все виды потерь. Второй вариант означает некоторые инвестиции в деятельность, которая стимулирует рост лояльности персонала, интереса и удержания в компании. Таким образом подразумевается весомая отдача от работников, но более высокие результаты это дает спустя длительное время, возможно даже через несколько лет, при этом гарантирует для компании определенный успех [5; 84].

Для оптимизации затрат на персонал используются разные методы. Основными из них можно назвать: изменение численности персонала путем сокращения или ротации; интенсификация работы с резервным персоналом управленческого персонала; аутсорсинг бизнес-процессов и отдельных функциональных областей; соотношение систем вознаграждения и вознаграждения с ключевыми показателями деятельности компании; внедрение системы бюджетирования; пересмотр социального пакета; анализ рабочего времени и повышение производительности труда; обучение и развитие «прибыльных» сотрудников; формирование приверженности и лояльности сотрудников; реструктуризация службы управления персоналом и других структурных подразделений [4; 107].

Различают следующие способы оптимизации затрат на персонал в организации:

Сокращение персонала. Его последствиями можно считать снижение лояльности персонала, спад производительности и др. Стоит помнить, что на время поисков уволенным сотрудником работы, необходимо ему обеспечить выплату выходного пособия, заработок на период трудоустройства, в связи с этим результат от меры, может наступить спустя 4–5 месяцев.

Борьба с текучестью персонала. Если текучесть персонала имеет нездоровый уровень, то необходимо выяснить ее причины. На первое время в качестве меры ее уменьшения можно увеличить текущие затраты, в расчете на дальнейшее снижение затрат.

Привлекать и удерживать «talantы». Под «talantами» подразумеваются специалисты, способные давать более высокий результат в своей деятельности по сравнению с аналогичными сотрудниками. Для их удержания в организации было разработано самостоятельное направление в области управления персоналом – управление талантами (Talent Management).

Таким образом будет обеспечиваться меньший отток персонала и повышение конкурентоспособности организации.

Борьба с потерей рабочего времени. Проблему отсутствия сотрудник на рабочем месте можно рассматривать с двух сторон: обоснованной и необоснованной. Исследованием данной области поведения сотрудников занимается направление, которое получило название управление абсентеизмом (Absence Management).

Оперативное регулирование численности и качества персонала.

«Ядро это периферия». Этот метод сводится к разделению персонала на две категории: первая определяется как «ядро» и включает сотрудников с высоким уровнем профессионализма, чьи знания на рынке труда высоко ценятся из-за их ограниченности; другая называется «периферия» – это обычные работники, к которым, как правило, могут применяться различные формы временной работы. Такой подход способствует более информированному и рациональному планированию затрат с точки зрения как вознаграждения, так и социальных программ и развития персонала [4; 108].

Также можно изменить систему оплаты труда, чтобы сократить расходы. Можно использовать новые области в оплате труда, такие как грейдинг; KPI (ключевые показатели эффективности); система рынка оплаты труда РОСТ; модель организации заработной платы, основанная на использовании «вилки» показателей заработной платы различного качества (ВСОТРК) и т. д. [3; 121].

Для менее болезненного проведения этих мероприятий руководители иногда вносят изменения и дополнения в коллективный договор. Предлагается организовать дополнительные выплаты за досрочный выход на пенсию, разработать систему дополнительной пенсионной и медицинской поддержки, развить корпоративную культуру и т. д. Также можно использовать другие «мягкие» методы: перевод сотрудников в другие подразделения консультантами; стимулирование увольнения отдельных категорий работников по собственному желанию с гарантированной материальной поддержкой и т. д. Особое внимание следует уделить подготовительной работе. Для этого необходимо: выявить группы профессий, менее критичных для компании; заменить установленные стандарты на основании практики на научные доказанные; расширить сферу совмещения профессий; повысить эффективность использования труда; обеспечить дальнейшее улучшение организации производства и компенсации.

В случае возникновения финансовой напряженности и возможных кризисных явлений, по мнению автора Кузнецова В. С., необходимо интегрировать весь цикл управления затратами на персонал в систему управления компанией, где на основе принятых решений будут приниматься разумные управленческие решения на основании анализа затрат на персонал, их адекватности, цели и задачи, поддержка ресурсов компании. Ниже приведено схематическое изображение этого цикла (рисунок 1).

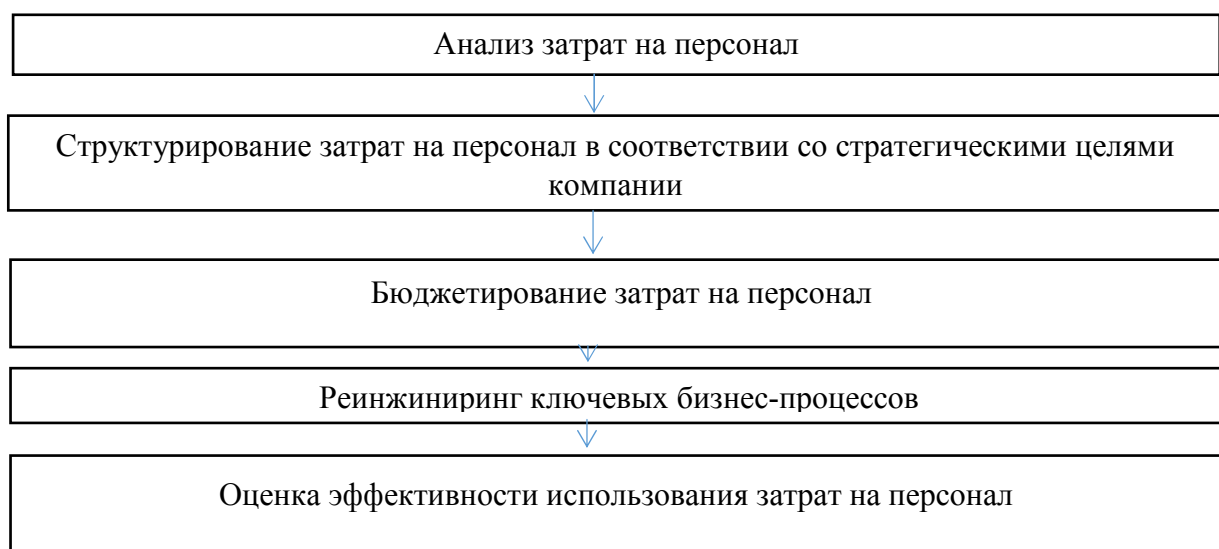


Рисунок 1 – Этапы управления затратами на персонал [3; 120]

Ключевым элементом эффективного управления расходами на персонал является бюджет. Любые изменения в концепции общего управления и персонала влияют на бюджет персонала. Поскольку бюджет отражает планирование расходов на персонал с помощью системы показателей вклада персонала и службы управления персоналом в достижение стратегических целей, бюджет персонала составляется на основе основных функциональных областей службы управления персоналом. Бюджет службы управления персоналом составляет от 6 месяцев до 1,5 лет [3; 120].

Таким образом, следует подчеркнуть, что турбулентность внешней среды, включая изменчивость ее экономических, социальных, технологических и правовых элементов, требует постоянного регулирования структуры расходов на персонал и необходимости использования традиционных и новаторских способов оптимизации затрат. В России был разработан экономический механизм подготовки кадров, который не является специфическим для общества. Этот механизм требует серьезных корректировок на макро- и микроуровнях, в частности, путем повышения уровня государственных социальных гарантий для работников; повысить минимальную заработную плату до минимальной; создание системы налоговых и страховых платежей, которая стимулирует компании развивать человеческий потенциал; технологическая перестройка производства; стимулировать рост затрат работодателей на переподготовку работников, повышение их квалификации и т. д. Конечно, оптимизация затрат имеет свои преимущества. Неоправданные расходы, связанные с потерей денег, времени и позиций на рынке, исключаются. В конце концов, управление затратами – это то же искусство, что и управление людьми.

Список литературы

1. *Блинова М. Г.* Проблемы оптимизации затрат на персонал // Международный научный журнал «Символ науки». 2016. № 3. С. 28–31.
2. *Боровских Н. В., Кипервар Е. А.* Затраты на персонал предприятия: содержание и подходы к оптимизации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2018. № 2(48). С. 25–31.
3. *Кузнецов В. С.* Современные подходы к оптимизации затрат на персонал // Профессиональная ориентация. 2018. № 1. С. 119–123.
4. *Одегов Ю. Г., Логинова Е. В.* Современные тренды в работе с персоналом: обзор современных практик // Вестник Омского университета. 2016. № 4. С. 101–109.
5. *Шарапова Н. В., Шарапова В. М., Борисов И. А.* Оптимизация затрат на персонал // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2017. С. 81–88.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Глобализация рынка, рыночная конкуренция требуют высокого качества продукции и уровня сервиса потребителей, ставя перед логистикой все новые и новые задачи. Для усиления рыночных преимуществ и сохранения конкурентоспособности современным предприятиям следует прибегнуть к оптимизации всех процессов создания потребительской стоимости от поставки сырья до сервисного обслуживания конечной продукции, для чего предприятия и обращаются к эффективному управлению цепями поставок.

Данная тема актуальна, т. к. эффективное управление цепями поставок становится важнейшим инструментом повышения конкурентоспособности и прибыльности предприятий. В условиях рыночной экономики залогом успеха предприятия является предоставление клиенту качественного товара по низкой цене. В условиях жесткой конкуренции именно стоимость является одним из определяющих факторов при выборе поставщика товара, продукции или услуги. Поэтому большое число предприятий начинает искать новых поставщиков, альтернативные пути поставки продукции, возможность снижения логистических издержек. Перед предприятиями ставится задача эффективно функционирующих цепей поставок, проведения максимально точного расчета всех издержек и определения конечной стоимости товара.

Концепция управления цепями поставок – одно из самых быстро развивающихся направлений научной и практической деятельности на протяжении последних лет.

Термин «Supply chain management (SCM)» – «Управление цепями поставок» – был предложен компанией «i2 Technologies» и консалтинговой компанией «Артур Андерсен» в начале 1980-х годов. Возникновение данной концепции также связывают со статьей К. Оливера и М. Вебера «Supply chain management: Logistics Catches up with Strategy», вышедшей в 1982 году в Лондоне.

В процессе становления и развития сущность концепции управление цепями поставок существенно изменилась, т.к. ее терминология оказывается в постоянном процессе эволюции. Для повышения конкурентоспособности возникает потребность в новой концепции управления бизнесом. С появлением понятия «управление цепями поставок» в 1980-е гг. возникла идея координации различных потоков не только внутри одного предприятия, но и во множестве предприятий, объединенных между собой технологической цепочкой. Поэтому большинство предприятий стали понимать, что эффективное управление цепями поставок – следующий шаг, в котором они нуждаются для укрепления своих позиций, увеличения объемов производства и снижения при этом логистических затрат [7].

В процессе исследования теории и практики концепции управления цепями поставок, можно выделить четыре основных этапа в ее развитии, которые представлены на рисунке 1.

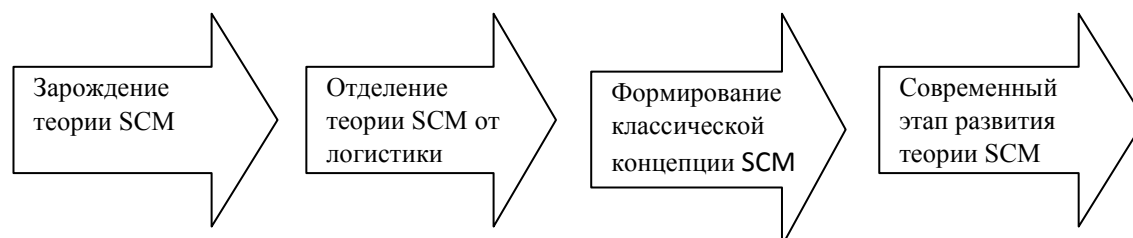


Рисунок 1 – Основные этапы развития теории управления цепями поставок

С течением времени термины и определения управления цепями поставок значительно эволюционировали. В таблице 1 представлены определения, которые встречаются в современных источниках.

Таблица 1 – Определение понятия управления цепями поставок различными авторами

Автор	Определение понятия управления цепями поставок
П. П. Крылатков М. А. Прилуцкая	Комплекс управленческих подходов и информационно-инструментальных средств, обеспечивающих эффективную интеграцию поставщиков, производителей, посредников и продавцов [6].
Совет профессионалов по управлению цепями поставок (CSCMP)	Совокупность планирования и управления всеми видами деятельности, относящимися к закупкам, процессов преобразования материальных ценностей, а также всех видов логистических процессов. Важно отметить, что управление цепями поставок также включает координацию и взаимодействие с партнерами, которые могут быть поставщиками, посредниками, логистическими провайдерами и потребителями [2].
Сборник «Стандартов по логистике и управлению цепями поставок» Европейская логистическая ассоциация (ELA)	Организация, планирование, контроль и выполнение товарного потока от проектирования и закупок через производство и распределение до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка к эффективности по затратам [1].
Щербаков В. В.	Логистическая интеграция и управление всеми предприятиями и видами деятельности, входящими в цепь поставок, на основе взаимного сотрудничества, эффективных бизнес-процессов, и высокой степени совместного использования информации с целью обеспечения участникам цепей существенного конкурентного преимущества [9].
Сергеев В. И.	Интегрирование ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц [4].
Бельзецкий А. И.	Управленческая концепция и организационная стратегия, заключающаяся в интегрированном подходе к планированию и управлению всем потоком информации о сырье, материалах, продуктах, услугах, возникающих и преобразующихся в логистических и производственных процессах предприятия, нацеленном на измеримый совокупный экономический эффект [8].
Тяпухин А. П.	Концепция управления предприятиями, которая связана с воздействиями субъекта управления на линейно упорядоченные звенья логистической системы (поставщиков и посредников), которые выполняют консолидацию (разукрупнение) объектов потока ресурсов в соответствии с целями их потребителей [5].

Проанализировав определение понятия управление цепями поставок, можно сделать вывод, что оно объединяет в себе такие задачи, как уменьшение затрат в логистической цепи (задачи логистики), эффективное управление запасами и производством (задачи менеджмента), взаимодействие с партнерами и ориентация на создание ценности для клиента (задачи маркетинга).

На наш взгляд, термин управление цепями поставок более точно отражен в Сборнике «Стандартов по логистике и управлению цепями поставок» Европейской логистической ассоциации. На основе проведенного исследования нами предлагается следующее определение рассматриваемого понятия: управление цепями поставок – это интегрирование планирования, организации, координации, контроля, управления, оптимизации и выполнения всех видов потоков от проектирования и закупок через производство и распределение до конечного потребителя с целью обеспечения наличия необходимой продукции в нужное время в нужном месте с минимальными издержками.

Одним из важных условий конкурентоспособности предприятия является минимизация логистических издержек. Причиной совокупных высоких затрат на предприятиях являются большие затраты на появление и сохранение страховых запасов или, наоборот, недополучение прибыли из-за нехватки нужного количества запасов для увеличения объемов продаж при наличии необходимого спроса. Все вышеперечисленное является характерными чертами "Эффекта кнута" (bullwhip effect). Суть данного эффекта состоит в том, что участники цепи поставок не владеют четкой и верной информацией о реальном спросе, что приводит к созданию страхового запаса материалов и готовой продукции, а следовательно и к увеличению логистических издержек. Поэтому предприятиям в управлении цепями поставок следует

организовать и координировать все потоки материальных ресурсов и готовой продукции на основе обмена достоверных данных между участниками цепи поставок в рамках доверительных взаимоотношений [4]. Нами предлагаются следующие способы избежания «эффекта кнута» в цепи поставок:

1. Применение принципов доверительного отношения сотрудничества и кооперации между всеми участниками цепи поставок.

2. Быстрое реагирование на какие-либо изменения и применение логистической концепции ЛТ.

3. Интегрированное планирование в управлении цепями поставок.

4. Максимальное уменьшение времени на поступление и обработку информации.

5. Введение электронного документооборота, который способствует сокращению времени передачи данных, а следовательно и уменьшению логистических издержек.

Список литературы

1. Официальный сайт Европейская логистическая ассоциация (ELA). Сборник «Стандартов по логистике и управлению цепями поставок». [Электронный ресурс.] Режим доступа: www.elalog.eu

2. Новые идеи в управлении цепями поставок: 5 шагов, которые ведут к реальному результату / Рубен Е. Слоун, Дж. Пол Дитман, Джон Т. Менцер. М.: Альпина Паблишер, 2015. 230 с.

3. *Сергеев В. И.* Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов: учебное пособие и практикум. Москва: Инфра-М, 2014. 976 с.

4. *Сергеев В. И.* Управление цепями поставок: учебник для бакалавров и магистров. М.: Издательство «Юрайт», 2014. 479 с.

5. *Тяпухин А. П.* Логистика. М., 2012.

6. Управление цепью поставок (SCM): учеб. пособие / Сост. П. П. Крылатков, М. А. Прилуцкая. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018. 140 с.

7. Управление цепями поставок: учебное пособие / Сост. Е. А. Смирнова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 120 с.

8. Финансы и логистика сайт Анатолия Бельзевского [Электронный ресурс]: Международная логистика. Режим доступа: <http://finbel.by>

9. *Щербаков В. В.* Основы логистики: учебник. Санкт-Петербург, 2012. 432 с.

ПРОБЛЕМЫ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В современной финансовой и коммерческой практике широкое распространение получила реализация товаров (работ, услуг) с отсрочкой платежа, то есть в кредит. В результате таких операций на счетах предприятия формируется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность возникает также при неисполнении покупателем своих обязательств по договору об оплате полученных товаров, работ, услуг. Предоплата поставщикам товаров, работ, услуг также включается в состав дебиторской задолженности. На практике дебиторская задолженность составляет значительную часть валюты баланса предприятий. Структурно ее размер, в зависимости от вида деятельности, колеблется от 20 % (для производственных предприятий) до 90% (для торговых предприятий) активов [1].

Дебиторская задолженность – это один из наиболее ликвидных активов предприятия. Денежные средства, поступающие от дебиторов, для большинства предприятий являются главным источником финансирования. С другой стороны, сумма дебиторской задолженности – это то, что может стать причиной недостатка финансирования, особенно без эффективного управления этим видом задолженностей.

В настоящей статье речь пойдет о рисках, связанных с наличием долговых активов, а также о некоторых способах снижения этих рисков.

Можно выделить следующие риски, связанные с дебиторской задолженностью:

- кредитный риск (риск неисполнения обязательств дебиторами);
- риск потери ликвидности (риск неисполнения обязательств перед кредиторами);
- операционный риск (риск потерь и убытков вследствие недостатков в системах контроля и управлении).

Продажи в кредит способствуют привлечению покупателей и росту выручки, однако предприятию важно не допустить чрезмерного инвестирования (замораживания) своих денежных средств в дебиторскую задолженность.

В противном случае это может привести к излишнему отвлечению финансовых средств, снижению уровня платежеспособности со всеми вытекающими из этого финансовыми потерями, например, в виде процентов по кредитам, которые предприятие вынуждено брать в связи с недостатком ликвидности. В условиях инфляции возвращаемые дебиторами денежные средства обесцениваются, что также можно считать финансовыми потерями предприятия.

Управление дебиторской задолженностью – важная часть управления оборотными активами предприятия, необходимая для поддержания его платежеспособности, инструмент маркетинговой политики, регулирования объемов продаж.

Особое значение управление дебиторской задолженностью обусловлено и тем, что большинство российских предприятий платят налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на прибыль организаций по методу начисления.

Предприятие-поставщик обязано признать для целей исчисления налога на прибыль и НДС доходы от отгрузки продукции независимо от того, оплачена ли она покупателями. Если денежные средства от покупателей не получены, то в такой ситуации предприятие не сможет своевременно рассчитаться с бюджетом, что повлечет за собой финансовые санкции (пени, штрафы) за задержку платежей.

Проблема повышения эффективности управления дебиторской задолженностью является актуальной для российских предприятий, особенно в кризисные периоды в экономике.

По данным Росстата, в последнее десятилетие темпы роста просроченной дебиторской задолженности остаются достаточно высокими, что свидетельствует о наличии серьезных проблем в управлении дебиторской задолженностью на российских предприятиях [2].

Таблица 1 – Темпы роста (снижения) дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации (на конец года, в % к предыдущему году, по данным статистической отчетности)

Годы	Дебиторская задолженность	Из нее: просроченная	Из общего объема дебиторской задолженности	
			Задолженность покупателей и заказчиков	Из нее: просроченная
2008	124,6	118,5	120,0	127,1
2009	112,0	96,2	107,7	94,9
2010	116,6	103,6	114,4	106,6
2011	121,1	111,4	117,8	114,8
2012	104,9	104,9	116,8	102,3
2013	114,9	121,1	113,5	126,8
2014	118,1	136,0	119,8	136,3
2015	115,2	112,9	107,4	105,9
2016	103,7	98,5	106,5	89,2
2017	108,6	103,9	104,9	106,1
2018	115,9	113,7	118,2	111,2

Проблемы в управлении дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются российские предприятия на практике, достаточно типичны [3]:

- несвоевременная обработка информации о состоянии расчетов с дебиторами, которая может быть вызвана разными причинами – недисциплинированностью работников, или, напротив, их высокой загруженностью. Кроме того, информация может несвоевременно обрабатываться из-за отсутствия на предприятии современной компьютерной техники, необходимого программного обеспечения;

- нет четко прописанного и понятного регламента работы с дебиторской задолженностью с закреплением ответственных специалистов (необходим пошаговый инструктаж работы ответственных лиц с момента возникновения задолженности до ее полного погашения);

- отсутствие регламента взаимодействия между подразделениями предприятия при работе с дебиторской задолженностью, функции анализа дебиторской задолженности распределены между разными структурными подразделениями, которые зачастую подчиняются директорам разной направленности (коммерческому директору и финансовому директору);

- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования. Работа по предотвращению возникновения просроченных и невозможных к взысканию долгов покупателей (кредитный риск) должна начинаться с оценки благонадежности клиентов перед заключением договора. Для такой оценки мало проанализировать бухгалтерскую отчетность клиента. Важно иметь информацию об участии будущего покупателя в судебных процессах, налоговых спорах, проверить полномочия должностных лиц, подписывающих юридические документы, а также провести другие необходимые проверки.

При управлении дебиторской задолженностью на предприятии следует обратить внимание на то, что дебиторской задолженностью являются и денежные средства, выданные контрагентам в счет будущих поставок продукции, т.е. авансы выданные. Отсутствие контроля за поставками оплаченных товаров и услуг также может привести к неблагоприятным последствиям в работе предприятия. Это и возможный сбой в технологическом процессе (ввиду несвоевременной поставки необходимого сырья), простой оборудования, что в результате тоже приводит к дополнительным незапланированным расходам.

Проблемой управления дебиторской задолженностью также можно считать несовершенство законодательной базы. Так, приказом Министерства финансов России от 24.12.2010 № 186н (далее приказ № 186н) предприятиям вменено в обязанность создавать

резервы по сомнительным долгам в случае признания дебиторской задолженности сомнительной [4]. В соответствии с приказом № 186н сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Величина резерва должна определяться отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. При этом конкретного порядка оценки финансового состояния (платежеспособности) должника и вероятности погашения долга нормативными документами по бухгалтерскому учету не установлено.

Что касается порядка признания и учета сомнительных и безнадежных долгов для целей налогообложения прибыли организаций, то необходимо руководствоваться положениями статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации [5]. Определение сомнительной задолженности в налоговом учете отличается от определения в бухгалтерском учете. Пункт 1 ст.266 НК РФ гласит, что сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Т.е. это не любая дебиторская задолженность, как это имеет место быть для бухгалтерского учета.

Пути решения проблем управления дебиторской задолженностью на предприятиях:

- оценка и мониторинг надежности контрагентов, внедрение стандартов оценки контрагентов;
- внедрение систем мотивации персонала на эффективную работу с дебиторской задолженностью;
- повышение уровня автоматизации процессов управления дебиторской задолженностью;
- повышение квалификации работников, участвующих в управлении дебиторской задолженностью;
- внедрение регламентов работы с дебиторской задолженностью, включая просроченную задолженность;
- внедрение методик оценки эффективности коммерческого кредитования;
- выбор условий продаж (наличие обеспечений, банковских гарантий, аккредитивная форма расчетов), которые обеспечивают гарантированное поступление денежных средств в установленные сроки;
- ускорение востребованности долга (путем переговоров, подписания мировых соглашений, проведение взаиморасчетов);
- определение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- страхование дебиторской задолженности:
- предприятие заключает договор со страховой компанией, где определяются основные условия договора страхования, включая перечень страховых случаев, порядок оценки финансового положения должников и другие. В частности, договором страхования может быть определено, что страховым случаем признается неисполнение обязательств покупателем в течение определенного договором страхования срока;
- совершенствование законодательства в области формирования резервов по сомнительным долгам.

Решение таких проблем, как несвоевременная обработка информации, отсутствие регламента взаимодействия между подразделениями, отсутствие оценки кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования особенно важно, так как позволяет предупредить возникновение просроченной задолженности и соответственно сократить временные, трудовые и финансовые затраты предприятия при управлении дебиторской задолженностью.

Список литературы

1. *Голдобин Е. С.* Управляем дебиторской задолженностью эффективно // Справочник экономиста. 2014. № 2. [Электронный ресурс]. URL: http://www.profiz.ru/se/2_2014/upravlaem_dolgom/
2. Динамика дебиторской задолженности организаций без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm
3. Вахрушина Н. Как разработать систему управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1fd.ru/#/document/173/117/bssPhr2/?of=copy-d877c9832b>
4. Приказ Минфина РФ от 24.12.2010 г. № 186н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 15 января 1997 г. № 3» [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/12183308/entry/0:2>
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. ГАРАНТ.РУ: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71309196/#ixzz65iX8fdpc>

С. А. Воробьева

Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, г. Красногорск

РОЛЬ И ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Инновации усиливают рост и динамизм всех типов экономик и, хотя не являются самоцелью, могут сыграть решающую роль в выведении страны на более устойчивый путь развития после финансового кризиса. В компаниях этот вопрос также становится все более актуальным, поскольку потребительский спрос становится более сложным, а конкуренция — более интенсивной. Организации инвестируют в инновации с целью увеличения конкурентных преимуществ, например, за счет увеличения доли рынка, снижения издержек или роста производительности труда.

В экономическую науку термин «новшество» в 1930-х гг. ввел австрийский экономист Й. А. Шумпетер. Он рассматривал инновации как средство преодоления экономических кризисов, и называл их «новые комбинации, изменения в развитии», как правило, связанные с риском. Тем самым, в своем труде «Теория экономического развития» этот ученый впервые описал концепцию инновации, как экономической категории [12, с. 157–159].

Однозначное толкование термина «инновация» в современной экономической литературе отсутствует. Анализируя многообразие определений, можно выделить некоторые характерные особенности этого понятия. Например, такие ученые как А. Харман, Б. Санто, К. Найт, Р. Джонсон [13, с. 12], Ф. Расул [14, р. 9] придерживаются точки зрения, что инновация — это осуществление изменений функционирования системы путем внедрения чего-либо нового, то есть процесс. Другие исследователи (Д. Н. Базанкова, А. Ю. Вертакова, В. И. Винокуров, П. Ф. Друкер и др.) рассматривают инновацию как реализованное новое техническое решение [13, с. 12–13], т. е. результат процесса, «получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта (товара, работы, услуги), производственного процесса, маркетингового или организационного метода — в ведении бизнеса, организации рабочих мест или внешних связей» [2, с. 20–21].

Многие авторы научных работ по тематике инновационных процессов придерживаются мнения о том, что особенность экономического развития прямо зависит от современной действительности [8, с. 46; 10, с. 5]. Так, переход к организации жизни, основанной на связи экономических, социальных и информационных систем влечет за собой существенные преобразования всех сфер общества, включая экономику.

В настоящее время для выделения специфики социально-экономических процессов в экономических науках используются такие категории как «инновационная экономика», «цифровая экономика», «экономика знаний», «новая экономика». В таблице 1 приведены существенные характеристики указанных типов экономики.

Таблица 1 – Сущность определений современной экономики

Тип экономики	Основные характеристики
Инновационная экономика	Экономика, функционирование которой направлено на создание и эффективное использование любых инноваций, готовность практической реализации знаний, а также на приумножение человеческого капитала. Внедрение этих технологий позволяет увеличить эффективность труда, снизив транзакционные издержки, что ведет, в конечном итоге, к росту прибыли [9, с. 170–173].
Цифровая экономика	Экономика, функционирующая на основе обмена знаниями и информацией в режиме реального времени при помощи цифровых технологий, специальных навыков, институтов и бизнеса с целью ускорения экономического роста, роста производительности труда и улучшения качества жизни и инвестиционного климата [3, с. 10].

Экономика знаний	Экономика, функционирование которой основано на эффективном использовании человеческого капитала и знаний, а также ежедневной технологической революции (высший этап развития инновационной экономики, «характеризующийся высокой степенью проникновения информации и знаний во все сферы жизнедеятельности» [4, с. 6]).
Новая экономика	Экономика новых информационных технологий бизнес-процессов, новых навыков (ядро — инновационный тип мышления) [9, с. 110–112]; «часть постиндустриальной экономики, которая определяется прогрессом науки и техники» [1, с. 288].

Источник: составлено автором на основе исследуемой литературы

Исходя из характеристик современных типов экономики, представленных выше в таблице 1, можно сделать вывод об изменении подходов к пониманию инноваций. Так, на сегодняшний день важное место в создании инновационной системы занимают не новые технологии и продукты, а знания.

Несмотря на то, что инновация по своей сути является ответом на запрос рынка, особенность инновационной деятельности заключается в работе на предугадывание ситуации, которая сложится на рынке в ближайшей перспективе. Иными словами, это работа, при которой определенный продукт, услуга или технология появляются на рынке до того, как он становится востребованным. То есть продукт или услуга формируют новый, ранее отсутствующий, сегмент рынка. Можно сказать, что инновационной деятельности присущ интеллектуальный характер.

В условиях антироссийских санкций обеспечить конкурентные преимущества экономики страны возможно при эффективном развитии сфер науки, образования и инновационной деятельности. Так, в настоящее время в России осуществляются следующие приоритетные национальные проекты:

«Цифровая экономика» (срок реализации с 1 октября 2019 г. по 31 декабря 2024 г.) [7].

«Образование» (срок реализации с 1 января 2019 г. по 31 декабря 2024 г.) [6].

«Наука» (срок реализации с 1 октября 2019 г. по 31 декабря 2024 г.) [5].

Образовательный процесс обладает высоким потенциалом для поддержания и ускорения инновационных процессов в стране. В связи с этим стоит отметить значимость новых форм образования (дистанционного, дополнительного и непрерывного).

Несмотря на значительный накопленный потенциал российской науки, способной стать основой эффективных инновационных проектов, масштабы процессов коммерциализации результатов научно-технических достижений пока остаются незначительными. Причиной этому служит высокий риск, обусловленный отдаленными сроками проявления экономического эффекта и значительными вложениями.

В ближайшее время российская экономика сможет получить позитивный эффект от реформы сферы науки и высшего образования. Созданное Министерство науки и высшего образования РФ [11] осуществит финансирование фундаментальных и поисковых научных исследований (в том числе и за счет средств, выделенных на приоритетные национальные проекты «Образование» и «Наука») и подготовку в вузах высококвалифицированных профессиональных кадров для реализации крупных инновационных проектов.

Развитие цифровой экономики, экономики знаний сопутствует изменению концепции современного бизнеса. На высшем этапе развития инновационной экономики организации сосредотачивают свои усилия на проектах, которые больше ориентированы на предоставление информационных услуг, а не на технологическое обеспечение бизнес-процессов. Тем самым создаются качественно новые модели бизнеса.

Список литературы

1. Инновационное развитие России: проблемы и решения: монография. М.: Финансовый университет, 2014. 1376 с.
2. Мальцева С. В. Инновационный менеджмент: учебник. М.: Юрайт, 2019. 527 с.
3. Маркова В. Д. Цифровая экономика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2018. 186 с.
4. Павлова О. Н. Экономика знаний. СПб: Университет ИТМО, 2017. 123 с.
5. Паспорт национального проекта «Наука» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/vCAoi8zEXRVsuy2Yk7D8hvQbpbUSwO8y.pdf> (Дата обращения: 27.06.2019).

6. Паспорт национального проекта «Образование» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/UuG1ErcOWtjfOFCsqdLsLxC8oPFDkmBB.pdf> (дата обращения: 27.06.2019).
7. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» / утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16) [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/urKHm0gTPPnzJlaKw3M5cNLo6gczMkPF.pdf> (Дата обращения: 21.05.2019).
8. *Силкина Г. Ю., Шевченко С. Ю.* Инновационные процессы в экономике знаний: анализ и моделирование. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 167 с.
9. *Сухарев О. С.* Информационная экономика: знание, конкуренция и рост. М.: Финансы и статистика, 2015. 288 с.
10. *Туккель И. Л., Сурина А. В., Культин Н. Б.* Управление инновационными проектами: учебник. 2-е изд., доп / под ред. И. Л. Туккеля. СПб.: БХВ-Петербург, 2017. 416 с.
11. Указ Президента РФ от 15 мая 2018 г. № 215 «О структуре федеральных органов исполнительной власти» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297953/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e4d698a928/ (Дата обращения: 29.06.2019).
12. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития / пер. В. С. Автономова. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
13. *Якушев А. А., Дубынина А. В.* Инновационная экономика: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2017. 264 с.
14. *Rasul F.* The Practice of Innovation—Seven Canadian Firms in Profile. Industry Canada, 2013. 78 p.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА В ГОРОДСКОЙ ОКРУГ КАК ШАГ ВПЕРЕД В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Проблема совершенствования организации и повышения эффективности управления социально-экономическим развитием муниципального образования приобретает на современном этапе особое значение. Изменения, происходящие в экономической и социальной жизни РФ, и смена приоритетов в общественном развитии требуют соответствующих преобразований в методах и механизмах организации местного самоуправления. Темпы социального и экономического развития страны напрямую зависят от интенсивности развития муниципальных образований и субъектов хозяйствования, находящихся на их территории.

Методические подходы и существующие методы оценивания результатов социальных и экономических процессов развития уже давно обращают на себя внимание со стороны ученых и практиков, но пока они не охватывают весь спектр их результатов, хоть и имеют неоспоримые преимущества. Это побуждает к дальнейшему совершенствованию системы управления муниципальным образованием.

Первая особенность муниципального управления состоит в том, что если муниципалитет – организация, преследующая социальные (некоммерческие) цели, то критерием эффективности его деятельности не может быть максимум доходов бюджета или максимум прибыли. В хозяйственном обществе заработная плата – это расходы: чем она выше, тем при прочих равных условиях будет ниже прибыль и эффективность работы предприятия. В муниципальном образовании рост доходов населения – одна из важнейших задач управления.

Вторая особенность – роль человека как участника процесса. Население в муниципальном управлении выступает одновременно в трех ролях: как цель, объект и субъект управления. Такого нет ни в одном другом виде управленческой деятельности.

С этим связана третья особенность муниципального управления – опора в системе на использование людей как главного местного ресурса, т.е. опора на желания, потребности, энергию, волю, интеллект, труд, а зачастую и денежные средства отдельных граждан.

Реформа местного самоуправления, начатая в 2003 году, привела к образованию большого количества муниципальных образований в Российской Федерации. Как показывает анализ, новое территориальное устройство местного самоуправления не учитывало экономических факторов, что породило большое количество финансово и экономически несостоятельных территорий [1].

Существующее на сегодняшний день двухуровневое муниципальное управление – городское/сельское поселение и муниципальный район – создает довольно много барьеров для осуществления полномочий: полномочия района и поселений не пересекаются, финансовые возможности у поселений разные, и часто бывает так, что те планы, которые руководство планирует реализовать на территории того или иного поселения (или в целом на территории района), упираются как раз в этот конфликт полномочий... Он в том, что поселение не может реализовать полномочия из-за нехватки средств, а район имеет средства на их реализацию, но не имеет полномочий. Ликвидация этого конфликта полномочий и является одним из главных плюсов при преобразовании района в городской округ.

Преобразование муниципальных районов в округа – это тенденция.

В первую очередь – это единообразие в системе управления, единообразие в бюджетных отношениях, а также в муниципальных программах на всей территории округа. Плюс в организации городского округа в том, что концентрация всех ресурсов идет в одном «кошельке». Объединение в городской округ создает условия для выравнивания финансовой обеспеченности поселений.

Поселения района, как правило, очень неоднородные: одни богатые, а другие с очень скромными финансовыми возможностями. Нужно будет перенаправить им немного больше средств, чтобы дать социально-экономический толчок, и эти территории также начнут развиваться. В этом главный плюс городских округов [2].

Система справедливого распределения выстраивается законодательно. Невозможно направить все внимание, все средства на город и забыть о поселениях.

На примере муниципальной реформы в Московской области мы можем отмечать, что благодаря преобразованиям снижаются административные барьеры: скорость принятий решений растет.

Сэкономленные средства инвестируются в строительство социальных объектов: спортивные залы, школы, детские сады, благоустройство.

Например, в городском округе Егорьевск осталось 214 чиновников вместо 385, что позволило сэкономить 79 миллионов рублей ежегодно. Деньги направляют на ЖКХ и образование. Удалось расселить аварийный жилой дом. В городском округе Кашира экономия составила порядка 40 миллионов рублей. Сэкономленные средства были направлены на ремонт теплотрасс и установку детских площадок.

В городском округе Озеры сэкономили порядка 50 миллионов рублей. Средства потратили на расселение людей из аварийного жилья, развитие дорожно-транспортного комплекса, образование и спорт. В Королеве за 2015–2016 годы благодаря экономии от создания округа удалось построить 15 детских садов, расселить 316 жителей аварийных домов, а также обеспечить 19 тысяч человек чистой водой.

В Луховицах планируют сэкономить более 100 миллионов рублей в результате оптимизации числа сотрудников администраций. Власти округа эти средства направят на ЖКХ и ремонт дорог. В Рузском городском округе увеличат бюджет в два раза – до 1,6 млрд. рублей, за счет чего в муниципалитете смогут построить станцию обезжелезивания воды, очистные сооружения, также деньги потратят на строительство школ, которые помогут ликвидировать вторую смену [3]. Еще один шаг вперед в социально-экономическом развитии городского округа – благоприятные условия для создания инвестиционного климата, так как все издержки, которые накладывает Федеральный закон № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в рамках муниципального района, в данном случае не являются препятствием для привлечения инвестиций и создания новых производств, а в итоге – новых рабочих мест.

Основными стратегическими приоритетными направлениями социально-экономического развития муниципальных образований должны стать: повышение эффективности управления; повышение инвестиционной и инновационной активности и привлекательности; повышение эффективности использования природно-ресурсной базы; развитие человеческого потенциала. Все это не возможно без повышения уровня и качества управления муниципалитетов и соответствия современным задачам.

Подводя итоги, можно отметить, что сегодня активно реализуется муниципальная реформа, направленная на улучшение административно-территориального деления, централизацию ресурсов местного самоуправления, оптимизацию кадрового состава муниципальных органов, а самое главное, социально-экономическое развитие муниципального образования по тем направлениям, по которым существовала стагнация в рамках формы управления «муниципальный район». Тенденции социально-экономического развития городских округов дают основание считать, что преобразование муниципальных районов в городские округа дает «толчок» в движении вперед во многих направлениях муниципалитета.

Список литературы:

1. *Выдрин И. В.* Новые тенденции в территориальной организации местного самоуправления // Российская юстиция. 2012.
2. Статья «Городской округ – это не город» [Электронный ресурс]. URL: www.ramenskoye.ru
3. Статья «Создание городских округов в Подмоскovie: итоги и планы» [Электронный ресурс]. URL: www.mosreg.ru
4. *Данкова Ж. Ю., Ключкова М. Н.* Преобразование муниципальных районов в городские округа: потенциальные преимущества и ограничения (сравнительный анализ ситуации) // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. 2018. С. 132–143.

НЕДОСТАТКИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД В РОССИИ

Государственные закупки осуществляются на основе государственного заказа, формируемого, в свою очередь, на основе государственных нужд.

Под государственными нуждами понимаются потребности в товарах, работах, услугах, обеспечиваемых за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов Федерации внебюджетных источников финансирования, необходимых для осуществления функций и полномочий Российской Федерации и субъектов Федерации (в т. ч. для реализации федеральных и региональных целевых программ), для исполнения международных обязательств, в т. ч. для реализации межгосударственных целевых программ, в которых участвует Российская Федерация.

Под государственным заказом понимается обоснованная и оформленная потребность в поставках товаров, выполнении работ и оказании услуг для государственных нужд, соответственно, под размещением государственного заказа понимаются действия по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними государственных контрактов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [2].

Конечным этапом процесса реализации государственного заказа является государственная закупка, т. е. приобретение товаров, работ, услуг для государственных нужд.

С вступлением в силу Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» с 01.01.2014 существенно изменилась практика организации закупочной деятельности большинства государственных и муниципальных заказчиков. С момента вступления закона в силу его действия ощутили на себе не только крупные закупщики, но и в большей степени, органы исполнительной власти и местного самоуправления, а также бюджетные учреждения, имеющие небольшие бюджеты. Основная проблема, с которой столкнулось большинство регионов Российской Федерации – это неготовность принять и реализовать даже переходные требования, которые предъявляются законом к заказчикам. В большей степени это было связано с тем, что нормативно правовые акты в развитие Закона 44-ФЗ принимались пакетами в сжатые сроки и не всегда были до конца проработаны, либо изменяли ранее утвержденные положения. Изменения в законе происходят с периодичностью 1–2 раза в год, но при этом говорить о совершенствовании закона еще очень рано.

Государственный заказ как элемент экономической деятельности государства выполняет ряд важнейших функций, основными из которых являются:

– воспроизводственная функция, заключающаяся в удовлетворении государственных нужд в товарах, работах, услугах для обеспечения стабильных воспроизводственных экономических связей с участием государства и для реализации присущих государству функций;

– функция ценового регулирования; посредством государственных заказов оказывается косвенное влияние на динамику цен по определенным видам товаров, работ и услуг;

– стимулирующая функция; расширение государственных закупок служит фактором роста совокупного спроса для поддержки и стимулирования национальных производителей, регулирования отраслевой и региональной структуры экономики;

– социальная функция: направлена на содействие реализации социально-экономической политики государства, в т. ч. на вовлечение социально уязвимых групп населения в трудовой процесс;

– инновационная функция, заключающаяся в формировании экономических предпосылок для создания принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг).

Данный закон призван экономить бюджетные деньги, работая по принципу «кто меньше предложит – тот и победил». И зачастую, при плохо составленном техническом задании, контракт подписывается с недобросовестным поставщиком.

При формировании Начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) Заказчик должен предоставить 3 коммерческих предложения. Что является актуальным предложением на рынке, той ценой, по которой товар можно приобрести в данный момент. На практике, организации неохотно предоставляют данную информацию. Поскольку это требует некоторого времени, а зачастую участие в торгах далее не имеет смысла. Поскольку, по итогам торгов, цена должна упасть (и стать ниже рыночной). Некоторые поставщики слегка завышают цены в коммерческих предложениях, пытаясь предугадать рост цен. Ведь проведение торгов дело не быстрое. Но такую практику не поддерживают Контрольные органы, в чьи обязанности входит контроль за обоснованием цены.

Также минусом контактной системы можно выделить составление Технического задания. Для его написания Заказчику необходимо знать все нормативно правовые акты, характеристики предмета. Ввиду большого количества закупок, нет универсального специалиста, обладающими глубокими знаниями, как в укладывании асфальта, программного обеспечения для компьютеров или же питания в садах по ГОСТу.

Заказчики вынуждены обращаться к поставщиком. Те, в свою очередь, заинтересованы сделать Техническое задание «под себя». Насколько сузить требования, чтобы как можно меньше поставщиков смогли участвовать в конкурентных процедурах.

Заказчик, не до конца разбирающийся в вопросе, неосознанно пропускает документацию и тем самым получает несостоявшуюся процедуру и отсутствие экономии.

В худшем случае, Заказчик может пойти на это осознанно, желая заключить контракт со «своим поставщиком». Большое количество жалоб в Управление Федеральной антимонопольной службы связано с этим вопросом. Конечно, такая практика помогает очистить рынок от картельных сговоров и благоприятно влияет на закупки в целом. Но есть и свои минусы. Подать жалобу может любой участник, зарегистрировавшийся на электронной площадке. При этом, закупка сразу блокируется и отсутствует возможность заключить контракт. На подготовку документов, заседание рассмотрения дела уходит много времени. Если жалобы признаны обоснованными или частично обоснованными, но УФАС возобновляет подачу заявок, а также может потребовать полностью изменить требования в документации. При условиях ограниченных сроков любая жалоба может сильно испортить ситуацию (подорвать мероприятие, проведение экзаменов и т.д.).

В целом 44-ФЗ резко увеличивает несвойственную нагрузку на работников бюджетных и казенных учреждений. Школы должны в первую очередь учить и воспитывать, больницы - лечить, учреждения культуры - вовлекать молодежь в творческую деятельность. В учреждениях в штатных расписаниях отсутствуют специалисты по закупке товаров и услуг. На практике закупками занимаются завуч, учитель или воспитатель, которым приходится осваивать закон с нуля, отодвигая основную деятельность на второй план. А чтобы грамотно пользоваться 44-ФЗ, в учреждениях должна работать целая команда специалистов.

На стадии самой процедуры объявления и разыгрывания предлагаемых лотов на помощь Заказчику приходят электронные площадки. Сайт www.zakupki.gov.ru разработан в первую очередь для государственных Заказчиков. Для каждой организации существует персонализированный личный кабинет с набором соответствующих функций. Разработчики данного сайта постоянно улучшают его работу, добавляя все новые возможности. С одной стороны, все достаточно автоматизировано, система настроена на минимизацию человеческих ошибок [2, с. 25]. Она делает автоматические расчеты, все единицы измерения можно выбрать из выпадающего списка, можно посмотреть подобного рода ранее объявленные процедуры и т. д.

С другой стороны, возникает масса проблем, основными из которых являются следующие:

- ввиду большого числа Заказчиков сайт очень медленно работает или вообще в ночь по московскому времени (а, например, в Красноярске это первая половина дня) закрывается на регламентные работы;

- служба технической поддержки по телефонной линии работает плохо, порой дозвониться до нее просто невозможно;

- техническая поддержка по электронной почте требует подробного описания проблемы с подготовкой множества документов и фотографированием экрана при каждом шаге Заказчика, который привел к ошибке;

- служба технической поддержки может ответить не на все вопросы, многие вопросы остаются нерешенными до обновления системы, а обновление происходит не так часто и о его дате знает только узкий круг людей;

- введение новых функций вызывает массу проблем, иной раз функции до конца не проработаны и обращение к ним приводит к техническим ошибкам, тем самым провоцируя ошибочные действия пользователей. После обновления обеспечения сайта в течение некоторых дней не работают ряд функций;

- нет инструкций и проработанных стандартных ошибок с готовым их устранением;

- при нарушении сроков публикации заявки в связи с техническим сбоем сайта доказать данный факт проблематично, а иной раз просто невозможно. Ответственность ложится на Заказчиков.

Все эти проблемы делают работу государственных заказчиков достаточно тяжелой и трудоемкой [5, с. 11].

Далее наступает момент торгов. Если поступила только одна заявка – она рассматривается Единой комиссией. Если такая заявка признана соответствующей требованиям, то контракт заключается с единственным поставщиком. Раньше обязательно было согласовывать заключение с Контрольным органом. По регламенту им предоставлялось на это 10 рабочих дней, что очень затягивало процесс заключения контракта. С появлением электронных процедур, такое согласование не требуется. Если поставщиков больше одного, они начинают торговаться - кто из них сможет поставить продукцию или оказать услуги дешевле конкурентов.

Рассмотрим ситуацию, когда в торгах участвует более двух поставщиков. В этом случае возникает главная проблема всей системы. Известно, что, чем дешевле продукция, тем ниже ее качество. С начала действия Закона № 44-ФЗ каждый Заказчик прочувствовал эту простую истину на своем примере. Поставщики, давшие свои коммерческие предложения, указывают при этом определенную цену, и эта цена может быть меньше себестоимости на 20–30 %. При электронных торгах стоимость может упасть на 60 % и даже 80 %. Столь существенное снижение цены может объясняться следующим:

- поставщик невнимательно ознакомился с техническими характеристиками и хочет предложить более дешевую модель (пример: покупка картриджей для печатающей техники; совместимые картриджи по сравнению с оригинальными могут быть в 2–3 раза дешевле. Согласно требованиям 44-ФЗ нельзя указывать конкретную модель картриджа, ведь это будет являться ограничением конкуренции. На практике выходит, что Заказчик собирал коммерческие предложение на оригинальные картриджи, участники предлагают совместимые, похожие по характеристикам товары китайского производства, которые на 60–70 % дешевле. Но и в качестве они также уступают);

- заказчик неверно указал технические характеристики, допускающие поставки более дешевых аналогов;

- при расчете начальной (максимальной) цены Заказчик по каким-либо причинам завысил смету расходов;

- это могли быть договорные торги, при последующем заключении контракта с победителем торгов Заказчик может увеличить цену контракта примерно на 10 %.

На практике поставщик просто снижает цену, надеясь заменить товар более дешевым аналогом. Заказчик в этом случае может не заключать контракт или разорвать его в одностороннем порядке, но это чревато огромной потерей времени на объявление новых торгов. По этой причине многие Заказчики и поставщики стараются прийти к консенсусу и выполнить условия контракта. Плюс в том, что сэкономленные деньги возвращаются в бюджет государства, но возникает вопрос о целесообразности проведения такого рода торгов. Ведь приобретенный товар либо быстро выйдет из строя и придется проходить всю процедуру заново, либо работы, которые были выполнены в текущем году, придется переделывать в следующем, но уже в большем объеме.

В результате заказчик остается с товаром плохого качества или плохо сделанной работой, поставщик – с плохой репутацией. В выигрышном положении остается только государство, которое организовало и принудило к обязательному использованию как государственных заказчиков, так и бизнес – систему электронных торгов [1, с. 3]. Если бизнес будет готов получать стабильные государственные заказы, то он будет вынужден войти в общую систему государственных торгов на различных электронных площадках. Система внедрена и работает, приносит свои плоды в виде сэкономленных денежных средств, но на деле вопрос об экономической целесообразности

Список литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Данилевский Ю. А. Влияние глобализации на экономику и финансы Российской Федерации // Финансы. № 5. 2017. 36 с.
3. Илларионов А. Пивоварова Н. Можно ли определить оптимальную долю бюджета в ВВП? // Экономическое обозрение. 2017. № 7. 25 с.
4. Цыганов А. В. Торговые практики хозяйствующих субъектов – направление развития конкурентной политики // Экономическая политика. 2016. № 5. С. 18.
5. Симачев Ю. В. Государственная антикризисная поддержка российских компаний: помощь и ограничения // Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 1. С. 35.
6. Киоцевская А. М. Денежно-кредитная политика: специфика и особенности реализации на современном этапе экономического развития // Экономическая политика. 2017. № 2. С. 111–113.

ОСОБЕННОСТИ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В последнее время в мировом сообществе значительными темпами идет интеграция всех сфер жизни общества: ускоренными темпами происходит экономическое сближение государств, согласовывается общее правовое поле, осуществляются процессы обмена различными видами ресурсов. Эти тенденции затронули и сферу образования.

Значимость образования, его роль в экономике, научно-техническом прогрессе, духовной жизни общества является общепризнанной. Каждое государство, желающее стать полноправным членом современной цивилизации, должно развивать систему образования как неотъемлемую часть национальной идеи. Это объясняется тем, что средства, направленные на развитие интеллектуального потенциала общества, приносят больший прирост национального дохода, чем средства, вложенные в основные и оборотные фонды производства. Поэтому на современном этапе образование и подготовка специалистов соответствующего уровня должны стать органичной составляющей экономической трансформации, обеспечивать прогрессивное и своевременное развитие экономики, а, следовательно, быть гарантом выхода государства в лидеры по темпам экономического роста. Поэтому проблемы повышения качества образования в условиях модернизации российской системы образования приобретают особенную важность и актуальность.

В Российской Федерации детально подходы проработаны Т. А. Строковой – при исследовании мониторинга качества подготовки будущих педагогов к практико-ориентированной исследовательской деятельности [1], В. М. Филипповым и Ж. В. Пузановой – при изучении качества образования, современной системы управления качеством образовательных услуг [2], Камынина Н. Р., Грудзинский А. О. – при анализе качества высшего образования через призму Болонского процесса [3].

Следует отметить, что исследования ученых по вопросам качества образования являются достаточно разрозненными и многоаспектными. Так, по мнению С. Е. Шишова и В. А. Кальней, качество образования является социальной категорией, определяющей состояние и результативность процесса образования в обществе, его соответствие потребностям и ожиданиям общества (различных социальных групп) в развитии и формировании гражданских, бытовых и профессиональных компетенций личности; качество образования определяется совокупностью показателей, характеризующих различные аспекты учебной деятельности образовательного учреждения: содержание образования, формы и методы обучения, материально-техническую базу, кадровый состав, которые обеспечивают развитие компетенций обучающейся молодежи [4]. Авторами, в более обобщенной форме, приводится еще одно определение: «...под качеством образования понимается степень удовлетворенности ожиданий различных участников процесса образования от предоставляемых образовательным учреждением образовательных услуг» или «степень достижения поставленных в образовании целей и задач» [4].

С точки зрения Грушанской Е. А. и Бардуковой И. М. качество образования – «это соответствие образовательного результата и условий оказания образовательной услуги стандартам, ожиданиям местного сообщества, самих обучающихся и их родителей» [5]. При этом «под образовательным результатом здесь понимаются изменения, которые происходят с обучающимися, благодаря специально организованному образовательному процессу» [5]. А под стандартами – «прежде всего государственный образовательный стандарт подготовки выпускников на соответствующий уровень образования, а также стандарты условий осуществления образовательного процесса, которые регулируются региональным и федеральным законодательством» [5].

Коломиец Б. К. рекомендует говорить не о качестве, а о качествах в образовании, а именно: качестве преподавания (учебного процесса и педагогической деятельности); качестве научно-педагогических кадров; качестве студентов, учащихся, абитуриентов; качестве образовательных программ; качестве исследований; качестве материально-технической базы, информационно-образовательной среды; качестве управления [6].

Качество образования, – пишет Л. П. Саксонова, – это совокупность свойств и их проявлений, способствующих удовлетворению потребностей человека отвечающих интересам общества и государства» [7].

Таким образом, среди ученых не выработано единого определения качества образования, что вполне естественно, так как данный термин является многозначным, и попытка признания какого-либо одного определения не отразит всесторонности его сущности.

Тем не менее, непрерывность образовательного процесса не позволяет терять время на ожидание окончания дискуссии о сущности «качества образования». По мере уточнения понятия необходимо своевременно вносить изменения в организацию учебного процесса, в те аспекты, где изменения уже назрели, что и является целью настоящей статьи.

Проблема качества образования является одной из ключевых в современной образовательной политике, так как она связана с решением целого комплекса задач, направленных на развитие личности, ее подготовку к жизни и становление в быстро меняющемся мире, личности с высокими устремлениями и мотивами к высокопрофессиональному труду.

Качество образования можно рассматривать с позиций двух сторон, заинтересованных в его уровне – потребителя и производителя. Потребителями являются учащиеся (для них качество образования – это усвоенные знания и умения пользоваться ими; от их уровня зависит возможность адаптации учащихся к социальным реалиям с той или иной степенью успешности), и организации и физические лица, которые принимают выпускников образовательных учреждений на работу, учебу или иным образом взаимодействуют с ними (каждого отдельного потребителя этой группы интересует свой набор образовательных характеристик и способностей выпускников, отвечающих их запросам). С точки зрения производителя качество образования определяется конкретными знаниями, их уровнем и необходимыми для организации практическими умениями и навыками в предстоящей деятельности, которыми обладает выпускник, а также его способность расширять сферу этой практической деятельности.

Основными характеристиками качественного образования являются: многоаспектность или многогранность качества (например, качество конечного результата образования и воспитания); многоуровневость конечных результатов качества (например, выпускников общеобразовательных школ, средних профессиональных учебных заведений, высших учебных заведений); многокритериальность означает оценку качества образования с помощью комплекса различных критериев; многосубъектность качества образования (оценка качества образования осуществляется множеством субъектов: учащимися, студентами, родителями, работодателями, государственными органами и обществом в целом); неопределенность в оценках качества образования и образовательных систем в целом, из-за высокого уровня субъективности оценки качества образования разными субъектами. Перечисленные грани качества образования свидетельствуют о сложности данной категории.

В условиях экономической нестабильности, нерегулярного финансирования системы образования органами государственной власти, ограниченности инвестиций в сферу образования первоочередным становится поиск оптимальной модели управления качеством образования. По мнению А. М. Каца, доцента Академии повышения квалификации и переподготовки работников образования РФ, «управление качеством образования представляет собой целенаправленное воздействие на объект управления с помощью экономических и правовых рычагов для получения требуемых значений качественных показателей» [8]. Схема управления качеством образования (рисунок 1) предусматривает следующий алгоритм: задание требований к качеству образования; сравнение их с реальной ситуацией; поиск способов и

необходимых ресурсов достижения желаемого результата в процессе образования; соотнесение результата образовательного процесса с заданными требованиями к качеству образования; контроль (за результатом и за процессом образовательной деятельности), результаты контроля анализируются, сравниваются с запланированными показателями, и на этом основании осуществляется корректировка процесса посредством изменения ресурсного обеспечения образовательного процесса.

В зависимости от уровня образования можно выделить четыре группы управления: управление качеством общего среднего образования; управление качеством начального профессионального образования; управление качеством среднего профессионального образования; управление качеством высшего образования.

Анализ различных подходов к формированию систем управления качеством образования на различных уровнях системы образования (государственном, региональном, уровне образовательных учреждений) позволяет выделить наличие четырех подходов: системного, аспектного (например, психологический, организационный); функционального (предусматривает исследование функций управления: планирования, организации, коррекции, контроля и др.); когнитивного.



Рисунок 1 – Схема управления качеством образования

Наука об управлении свидетельствует об эффективности способа управления по конечному результату. Однако, управление только по конечному результату не может иметь места в сфере предоставления образования, так как для большинства образовательных услуг процесс их оказания совпадает по времени с процессом потребления. И для потребителей важен не только конечный результат, выражающийся в показателях качества подготовки выпускников, но и комфортные, безопасные условия самого процесса.

При разработке системы управления качеством образования следует учесть ряд факторов:

- социальные предусматривают соответствие запросов населения (разных социальных слоев общества) на образовательные услуги интересам государства в целом;
- экономические: товарно-денежные отношения привели общество к резкому расслоению по соотношению доходов, в этой ситуации необходимо найти такие экономические механизмы, которые бы сгладили социальную напряженность в обществе.;

– наличие нормативной документации, гарантирующей качество предоставляемых образовательных услуг, необходимым условием реализации данного фактора является доступность этой документации всем потребителям.

Приоритетными аспектами в обеспечении эффективного управления образованием в целом должна стать:

- ориентация на широкие социальные потребности и ожидания клиента и общества;
- ориентация на обеспечение качественного и доступного образования;
- обеспечение социальной и экономической эффективности образования;
- открытость, государственное и общественное сотрудничество и партнерство в образовании;
- переход от административного управления в сфере образования к партисипативному управлению, основанному на широком участии сотрудников в подготовке, принятии и реализации управленческих решений.

Управление качеством образования является системообразующим компонентом в системе деятельности образовательных учреждений, которое обеспечивает целенаправленную работу всех субъектов образовательного процесса (учащихся, родителей, педагогов) по функционированию и развитию, а также создание гибких организационных структур и многообразных развивающих образовательных программ.

Определяющим фактором экономического развития любого общества на современном этапе является эффективное образование. Необходимость достижения высокого качества образования должно стать неотъемлемой частью национальной идеи каждого государства, стремящегося стать полноправным членом современной цивилизации. Для Украины данная проблема обуславливается еще и теми целями и задачами, которые стоят на пути ее перехода к рыночной экономике, а также необходимостью нивелирования тенденций отставания страны от мировых тенденций общественного и экономического развития. В этой связи управление качеством образования, являющее собой целенаправленное, комплексное воздействие как на уровень качества образования в целом, так и на его основные элементы с целью достижения наибольшего соответствия параметров качества образования требуемым нормам и стандартам, – играет ключевую роль.

Список литературы

1. *Строкова Т. А.* Критериально-диагностический инструментарий мониторинга качества подготовки будущих педагогов к практико-ориентированной исследовательской деятельности // Образование и наука. 2016. № 3. С. 29–44.
2. *Филиппов В. М., Пузанова Ж. В.* Качество образования: возможности новых подходов к оценке // Теория и практика общественного развития. 2015. № 24. С. 12–16.
3. *Камынина Н. Р., Грудзинский А. О.* Россия в Болонском процессе: цель - повышение конкурентоспособности высшего образования // Высшее образование в России. 2017. №8/9. С. 22–31.
4. *Шишов С. Е., Кальней В. А.* Мониторинг качества образовательного процесса в школе. М.: Инфра-М. 2016. 206 с.
5. *Грушанская Е. А., Бардукова И. М.* Региональная система оценки качества образования: новые подходы к управлению // [Электронный ресурс]. URL: http://www.iv-edu.ru/tezisi_gr.doc
6. Категория «качество образования» // Восьмой симпозиум: квалиметрия человека и образования. М. : 1999, с. 170–174.
7. *Саксонова Л. П.* Качество образования // Фундаментальные исследования. 2004. № 3. С. 80.
8. *Кац А. М.* Качество образования: подлинный смысл и бессмысленные процедуры // Директор школы. 2001. № 3. [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/178405>

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Цифровая трансформация – это процесс активной интеграции цифровых технологий в деятельность бизнеса и государственного сектора, требующий внесения изменений. Большинство авторов и экспертов рассматривают цифровую экономику в двух аспектах. С точки зрения расширенной трактовки под термином следует понимать часть социально-экономических отношений, которые связаны с производством, распределением, обменом и потреблением информационных технологий. В первую очередь это современные тренды, обусловленные так называемой четвертой индустриальной (промышленной) революцией. Вторая, рассматривает цифровую экономику как особый вид экономической деятельности, в основе которого стоят новые методы обработки, хранения и передачи данных (электронные товары и услуги, а также весь спектр онлайн-бизнеса).

Усиливающиеся процессы цифровизации, происходящие в мире, ведут к размыванию как географических, так и физических границ, что открывает новые возможности, как для государств, так и для бизнеса, и способствует развитию конкурентоспособности внутри стран.

Место в рейтинге Глобального индекса инновационного развития Швейцария – 1; Швеция – 2; Нидерланды – 3; США – 4; Германия – 9; Южная Корея – 11; Япония – 14; Китай – 22.

Место в международном рейтинге производственной конкурентоспособности Китай – 1; США – 2; Германия – 3; Япония – 4; Южная Корея – 5; Великобритания – 6.

Исследование изменений структуры мирового рынка показывает, что в 2011 г. список крупнейших компаний возглавляли 4 компании сырьевого сектора, то в 2018 году пять лидеров по капитализации – цифровые компании. Ежегодный рост капитализации цифровых гигантов составляет: от 28 % – Facebook до 58 % – Alibaba Group (DogsoftheDow.com).

Показатель (%), 2016 г.	Россия	Страны ЕС
Доля населения, совершающего покупки онлайн	23	55
Доля организаций, использующих CRM-системы	10	33
Доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли	4	7
Доля населения, получающего госуслуги онлайн	29	48
Доля организаций, имеющих интернет-сайт	43	77
Уровень проникновения мобильного Интернета	47	58
Уровень проникновения Интернета	73	82

По данным Минпромторга, общий оборот цифровой трансформации экономики в России за 2018 год составляет около 1 трлн руб., доля онлайн-коммерции в розничной непродовольственной торговле достигла 7,2 %. В стране работает не менее 40 тыс. интернет-магазинов, при этом около 70 % оборота и объема заказов приходится всего лишь на 50 площадок. По российским регионам интернетторговля распределена неравномерно, лучше всего она развита в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге и Владивостоке – в этих городах доля электронной коммерции составляет 18 %, совпадая со средневзвешенной долей онлайн-торговли в Великобритании. В 2017 г. онлайн-продажи в большинстве регионов обогнали динамику роста в Центральном федеральном округе, которая составила 15,3 %. Для сравнения: в Северо-Западном и Сибирском федеральном округах продажи росли на 25,4 % и 26,2 % в год соответственно, Приволжский и Южный федеральные округа стали лидерами роста онлайн-продаж – на 37,2 % и 38,1 % соответственно.

За последние два года рост цифровой экономики в РФ замедлился. Доля в ВВП в 2016 г. составила 2 %, что на 10 % выше значения 2015 г., а вклад в совокупный ВВП вырос с 1,5 трлн руб. в 2015 г. до 1,7 трлн руб. в 2016 г. В среднем темп роста за период 2010-2016 гг. составил 4,8 % (в долл. США), продолжая оставаться ниже аналогичных показателей в странах-лидерах

(Скандинавия – 6–7 %, США и Великобритания – 8–9%), и значительно отставая от развивающихся стран (Китай – свыше 20 %).

Товары в условиях цифровой трансформации экономики предоставляются покупателям «бесплатно», при этом, многие из бесплатных сервисов приносят бизнесу косвенную выгоду, которая может принимать самые различные формы (реклама, статистика, акции, бесплатный доступ, сетевой эффект и прочие).

Ядром бизнес-модели становится бесплатный продукт или сервис, обеспечивающий устойчивую аудиторию, т.е. потенциальный рынок. Цифровая трансформация экономики является инновационным благоприятным этапом экономики, при этом возникает проблема контроля и развития конкуренции на приоритетных рынках.

Примером повышения эффективности процесса благодаря внедрению цифровизации может служить генерация лидов (потенциальных клиентов) в электронной коммерции. Одними из первых цифровую бизнес-процессов трансформацию в России внедряют финансовые учреждения, нефте- и газодобывающие корпорации, компании, осуществляющие розничные продажи в e-commerce, медиа и развлекательные порталы.

Компании из сферы b2b нередко недооценивают преимущества цифровизации процессов, придерживаясь традиционных методов ведения бизнеса.

Цифровизация промышленных бизнес-процессов позволяет осуществлять управление остатками на складе и оптимизацию управления сделками. Цифровизация бизнес процессов помогает покупателям видеть, какие из сотен и тысяч позиций доступны в данный момент и в каком объеме. Это позволяет делать заказы, не привлекая менеджеров поставщика для уточнения наличия товара.

Цифровизация бизнес-процессов на базе B2B-портала позволяет внедрить широкую персонализацию для клиентов. С платформой можно предложить клиентам индивидуальные:

- валюту для оплаты;
- цены, скидки, акции;
- единицы учета товаров (например, штуки, коробки, паллеты);
- ассортимент каталога;
- минимальную партию заказа;
- условия оплаты, сбора заказа и поставки;
- права доступа для менеджеров различного уровня.

Без электронных решений такие широкие настройки персонализации оборачиваются массой. Цифровизация бизнес-процессов же не только позволяет внедрить такие настройки, адаптируясь под требования клиентов, но и нивелирует влияние человеческого фактора, а также в несколько раз снижает операционные затраты.

Цифровизация бизнес-процессов обеспечивает самую полную информацию о клиентах, их поведении в закупках, интересующих их товарах или неликвидах, а также заказах, которые были положены в корзину, но не оформлены. Анализ данных позволяет создавать алгоритмы, прогнозирующие продажи и совершающие закупки некоторых товаров автоматически, без привлечения менеджеров компании. CRM-системы, которые также интегрируются с B2B-порталом, упростят и ускорят процесс продаж.

Внедрение автоматизации, а затем цифровизации промышленных бизнес-процессов приведет к качественной цифровой трансформации компаний. Переход на цифровую основу произойдет во всех секторах экономики и приведет к качественному развитию российского бизнеса.

Инновационные возможности для развития бизнеса помогут изменить промышленные бизнес-процессы с помощью облачных технологий (которые работают над одним проектом несколькими командам одновременно и эффективно использовать ресурсы компании) и готовых решений.

Трансформация промышленных бизнес-процессов позволит сформировать новые механизмы успешной работы экономической системы. Цифровая трансформация бизнес-

процессов направлена на то, чтобы компании оперативно принимали решения, молниеносно адаптировали работу к требованиям текущего момента и удовлетворяли потребности клиентов.

Список литературы

1. *Герба В. А.* Цифровая трансформация экономики // Финансовая экономика. 2019. № 5.
2. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2017 год. Москва, 2018.
3. Новая технологическая революция: Вызовы и возможности для России. Экспертно-аналитический доклад. М., 2017. 136 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://arzumanyan.com.ru/files/2017/novaya-tehnologicheskaya-revolutsiya-2017-10-13.pdf>
4. *Усков В. С.* Тенденции формирования и проблемы развития цифровой экономики в России // ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ. ВЫП. 2(100). 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://pdt.isert-ran.ru/article/28104/full>

УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Конституция Российской Федерации понятия «муниципальное образование» не содержит, а в процессе реформирования законодательства о местном самоуправлении данное понятие вместо конкретизации было значительно упрощено. Согласно п. 8 ст. 2 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», «муниципальное образование – городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район либо внутригородская территория города федерального значения» [1].

Уникальность социальных, культурно-исторических, природных условий конкретного российского муниципального образования исключает реализацию типовых универсальных технологий развития территории.

С течением времени само понятие и функции местного самоуправления менялись, но оставались, это в свою очередь значит, что местное самоуправление необходимо и является важной формой власти.

В каждом муниципальном образовании управление может быть организовано по-разному (в зависимости от ресурсов и сложности решаемых задач), но имеются некоторые общие для всех особенности этого процесса. В частности, каким бы непрерывным ни казалось развитие и соответственно управление им, общая принципиальная особенность процесса управления развитием муниципальных образований – его цикличность.

Главными факторами цикличности указанного процесса являются:

- бюджетный процесс;
- период полномочий органов местного самоуправления;
- крупные инвестиционные проекты;
- местные традиционные особенности (культурно-исторические, религиозные и др.).

Процесс управления социально-экономическим развитием муниципального образования может быть разбит на отдельные этапы (циклы):

а) в период разработки программы развития:

- сбор и обработка информации;
- целеопределение (постановка целей);
- выработка стратегических установок и критериев развития;
- оценка потенциала и ресурса развития;
- формулирование концепции комплексного социально-экономического развития муниципального образования;

– разработка и принятие программы комплексного социально-экономического развития муниципального образования;

б) период реализации программы развития:

- разработка и принятие бюджета развития;
- исполнение бюджета развития в соответствии с программой комплексного социально-экономического развития;

– контроль, сбор и обработка информации, выработка предложений по корректировке бюджета (программы, концепции) [2].

Следует заметить, что планирование и корректировка планов должны быть согласованы со специфическими временными циклами жизни муниципального образования – разработкой и принятием бюджета, сроком полномочий органов местного самоуправления и др.

Разумно спланированный бюджетный процесс (предусматривают в том числе и корректировку), увязанные с ним сроки проведения избирательной кампании в органы местного самоуправления и сроки полномочия этих органов, а также высокая степень

преимущества органов местного самоуправления могут оказаться факторами, в значительной степени снижающими число вероятных конфликтов в области выбора и корректировки путей развития муниципального образования и тем самым повышающими эффективность такого развития.

Следующие особенности управления социально-экономическим развитием муниципального образования связаны со спецификой элементов системы управления. Необходимо напомнить, что в нее включают субъекты, объекты, цели, задачи, технологию и процедуры управления.

В частности, жители (местное сообщество) являются одновременно и объектом, и субъектом управления, поэтому они также включены в систему управления комплексным социально-экономическим развитием муниципального образования.

К особенностям следует отнести и цель управления социально-экономическим развитием муниципального образования, которую можно сформулировать как обеспечение устойчивого экономического развития и повышение на этой основе уровня и качества жизни населения.

Указанная цель делится на отдельные подцели (наращивание экономического потенциала, ликвидация разрыва в уровне социально-экономического развития, регулирование демографических процессов, решение проблем занятости, формирование, распределение, использование доходов населения и т. д.), на основе которых формируются блоки соответствующих задач (улучшение материального положения и условий жизни населения, нормализация демографической ситуации, снижение смертности населения, особенно детской и граждан в трудоспособном возрасте; существенное улучшение социальной инфраструктуры [3, с. 4].

В соответствии с поставленными целями и решаемыми задачами в системе управления социально-экономическим развитием муниципального образования строится блок планирования и прогнозирования, предусматривающий разработку соответствующих прогнозов, программ и планов. В системе муниципального управления социально-экономическим развитием местные органы власти выполняют контрольные функции, связанные с регулированием отклонений состояния «выхода» системы от заданных значений. Чтобы данная система поддерживала относительно стабильное состояние при наличии внешних и внутренних возмущающих воздействий, она должна обладать информационным выводом, который сообщает, действительно ли система достигла устойчивого состояния и не подвержена ли она опасности разрушения.

Поэтому в системе муниципального управления социально-экономическим развитием должен присутствовать блок слежения за выводами (информацией, социальными ресурсами) и выводами, способный корректировать ее функционирование на основе сигналов обратной связи.

Своеобразием обладают и объекты муниципального управления, к которым относят многообразные социально-экономические процессы:

- развитие промышленного производства, строительного комплекса, жилищно-коммунального хозяйства, торговли, общественного питания;
- увеличение инвестиционного потенциала муниципального образования;
- финансовое обеспечение муниципального образования;
- социально-демографические процессы (рождаемость, смертность, естественный прирост населения, миграция, изменение профессионально-квалификационного состава);
- занятость и безработица;
- процессы формирования и использования доходов;
- социальная дифференциация и стратификация населения;
- социальная мобильность населения;
- изменение объемов и структуры потребления;
- процессы образования;
- процессы укрепления здоровья населения;

– повышение культурного уровня населения, укрепление имиджа территории [4, с. 77].

На развитие муниципального образования влияют и иные экономические и политические силы, которые наряду с органами местного самоуправления могут рассматриваться в качестве субъектов управления социально-экономическим развитием города:

– органы государственной власти Российской Федерации и соответствующего ее субъекта;

– органы местного самоуправления соседних муниципальных образований – они могут быть косвенными субъектами, реально оказывающими влияние на развитие муниципального образования (такой вариант возможен, когда местное сообщество по каким-либо причинам не может осуществлять свои функции в полном объеме и часть своих полномочий передает иным структурам, в том числе и соседнему местному сообществу);

– не являющаяся официальной промышленная, финансовая или духовная элита муниципального образования – также может выступать в качестве косвенного субъекта муниципального управления (в современной российской практике представители научной, промышленной, финансовой элиты оказывают влияние на указанный процесс через созданные добровольные объединения – совещательные органы).

К числу нерешенных проблем, которые влияют на развитие муниципальных образований в РФ, относят такие, как:

- 1) отсутствие целостной системы муниципальной службы;
- 2) недоверие граждан к системе местного самоуправления;
- 3) низкая эффективность работы органов местного самоуправления;
- 4) снижение уровня престижности муниципальной службы из-за трудностей продвижения по карьерной лестнице и т.д.

В качестве основных направлений по преодолению данных проблем можно назвать:

- 1) оптимизация органов местного самоуправления по функциям и должностным обязанностям;
- 2) снижение затрат на содержание местной власти;
- 3) общение с населением и проведение круглых столов и т.д.

Реализация данных направлений позволит сделать деятельность муниципальных образований в Российской Федерации более рациональной и эффективной в современных условиях хозяйствования, а также в период реорганизации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 02.08.2019г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019г.): [Электронный ресурс] // Сайт справочно-консультационной системы «Кодексы и законы РФ». Режим доступа: <http://kodeks.systemcs.ru/>

2. Дунаева Н. С. Современное состояние институтов местного самоуправления: свежий взгляд на проблемы [Электронный ресурс] // Сайт современных научных исследований и инноваций. Режим доступа <http://web.snauka.ru/>

3. Кохан А. Н. Развитие самостоятельности органов местного самоуправления // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2016. № 3. С. 1–9.

4. Моисеев А. Д., Московцева Л. В., Шурупова А. С. Муниципальное управление: учебное пособие. М.: Юнити-Дана. 2017. 159 с.

Л. Ф. Голикова, Н. Н. Дедюля

Белорусский государственный университет культуры и искусств, Республика Беларусь, г. Минск

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ МОНИТОРИНГ КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ТВОРЧЕСКОМ ВУЗЕ

Место, которое займет страна к середине XXI в., определяется тем, что сегодня происходит в системе образования этой страны [3, с. 7]

В настоящее время в условиях роста конкуренции на рынке образовательных услуг и изменения вектора стратегического развития учреждений высшего образования, претендующих на международное признание и гарантирующих высокий уровень подготовки специалистов, основной задачей для белорусских творческих вузов является предоставление поступающим образования высокого качества, контроль над которым, как известно, – одно из необходимых условий на современном этапе.

Понятие «качество» в образовании имеет два значения – абсолютное и относительное. В первом случае понятие «качество образования» подразумевает наивысшую степень оценки полученного образования самими молодыми специалистами, во втором – предполагает соответствие его (полученного образования) требованиям рынка труда и запросам потребителей [1].

К компонентам качества образования относят потенциал абитуриентов (от чего зависит качество набора студентов); профессионализм преподавателей (с высоким научным потенциалом); качество образовательного процесса и информационного и материально-технического его обеспечения; высокий уровень успеваемости студентов; качество подготовки молодых специалистов, востребованность выпускников (результаты распределения) и оценку их профессиональной деятельности потребителями (работодателями), а также повышение международной конкурентоспособности вуза, его узнаваемость в мировом пространстве (укрепление международных связей с учреждениями и организациями культуры и искусств зарубежных стран, увеличение объема экспортных образовательных услуг).

Качество образования напрямую связано с результативностью подготовки специалистов, чьи профессиональные и личностные компетенции, в топ-3 которых входят «умение решать комплексные задачи, способность к критическому мышлению и проявление креативности» [3, с. 9], соответствуют потребностям и ожиданиям общества и государства.

Необходимым внутренним атрибутом деятельности современного учреждения высшего образования, стремящегося получить международное признание или международную аккредитацию, является система менеджмента качества (СМК), главным принципом которой принято считать «ориентацию на потребителя» [4]. Именно потребитель в конечном итоге оценивает качество деятельности вуза, а потому эта деятельность должна быть соотнесена с его (потребителя) требованиями и ожиданиями.

Сертификация СМК вуза на соответствие международному стандарту ISO 9001 является гарантом контроля качества образования, прогнозирования рискообразующих факторов, глубокого анализа и стратегического планирования образовательной деятельности, что в совокупности становится основой эффективного управления учреждением высшего образования в целом [1].

В системе менеджмента качества Белорусского государственного университета культуры и искусств (БГУКИ) для реализации принципа «ориентации на потребителя» используется анализ результатов потребительского мониторинга (ПМ) – одного из действенных рычагов, обеспечивающих конкурентные преимущества БГУКИ на рынке образовательных услуг и позволяющих вселить потенциальным потребителям уверенность в качестве образования, предоставляемого университетом.

ПМ, являясь основой системы управления качеством в БГУКИ, позволяет регулярно отслеживать показатели степени удовлетворенности потребителей как качеством преподавания,

уровнем освоения учащимися образовательных программ (с помощью учебно-методического, материально-технического и информационного обеспечения), так и качеством управления образовательным процессом.

Объектами ПМ в БГУКИ выступают внутренние потребители – первокурсники, студенты 2–4 курсов, выпускники, преподаватели университета, и потребители внешние – абитуриенты и работодатели; они всесторонне оценивают образовательную деятельность, которую осуществляет университет. К примеру, с помощью потребительского мониторинга удастся установить потребности и ожидания будущих учащихся, определить мотивацию выбора ими конкретного вуза для поступления и его (вуза) рейтинг среди потребителей, а также причины выбора данного вуза.

Так, для абитуриентов мотивацией поступления в БГУКИ стало, во-первых, изучение полезной информации, содержащейся в сети интернет (в первую очередь на Web-сайте БГУКИ, республиканском сайте «Абитуриент»), которая позволила поступающим сориентироваться в вопросах поступления и получить немало необходимых сведений об университете культуры и искусств, а во-вторых – личное посещение абитуриентами факультетских Дней открытых дверей, знакомство с условиями обучения.

В свою очередь, первокурсники в 2018–2019 уч. г. выбрали данный творческий вуз благодаря наличию в университете культуры и искусств специальностей, привлекательных для обучающихся (82,5 %), и открывающимся возможностям реализовать свой творческий потенциал (54,5 %), самоопределиваться профессионально, приобрести профессиональные навыки (75,4 %). Студенты 1 курса среди самых весомых назвали творческую и психологически комфортную атмосферу, которая царит в университете и которую они впервые почувствовали, когда посещали День открытых дверей, и указали еще ряд причин, послуживших толчком как для выбора вуза, так и будущей профессии. Это стабильно высокий рейтинг БГУКИ (25,1 %) среди прочих творческих вузов Республики Беларусь, значительно повлиявший на определение места учебы первокурсников, а также их желание стать высококвалифицированными специалистами (67,8 %), культурными и образованными людьми (51,2 %), повысить свой социальный статус в обществе, расширить социальные связи и отношения (34,1 %).

Анализ ответов студентов 2–4 курсов на вопросы анкеты ПМ показал, что основой высокого качества своей профессиональной подготовки они считают правильно организованный образовательный процесс и формирование (у учащихся) полного и глубокого представления о будущей профессии, поскольку «удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии» невозможно «без всесторонне образованных и профессионально подготовленных специалистов всех уровней» [2, с. 62]. Современные реалии заставляют сегодняшних студентов серьезно задумываться о необходимости получить разностороннее практико-ориентированное образование, иметь возможность знакомиться с избранной специальностью непосредственно на местах, во время прохождения производственной практики под руководством квалифицированных специалистов из организаций и учреждений культуры и искусств. Так, при оценке степени удовлетворенности студентов средних и выпускных курсов оказалось, что в 2018–2019 уч. г. более 3/4 (79,2 %) студентов 2–4 курсов и 67,1 % студентов-выпускников дневной формы получения образования отметили, что получают и получили хорошую практическую подготовку в процессе обучения в университете культуры и искусств.

Выпускники также были удовлетворены организацией образовательного процесса в БГУКИ, работой педагогов и взаимоотношениями «преподаватель – студент», они позитивно отозвались об уровне полученных знаний по социально-гуманитарным и специальным дисциплинам, о качестве проведения производственной практики, об организации научно-исследовательской работы студентов.

В целом, подавляющее большинство студентов БГУКИ – 90,3 % (по итогам ПМ 2018–2019 уч. г.) – считают качество образования, полученного ими в университете, высоким.

Между тем, наиболее объективно оценить уровень профессиональной подготовки специалистов в БГУКИ способны только внешние потребители – работодатели. По их мнению,

значимым фактором положительной оценки профессиональных качеств выпускников университета культуры и искусств является желание молодых специалистов быстро адаптироваться к месту работы, постоянно профессионально расти, воспринимать и анализировать новую информацию и развивать новые идеи.

Анализ результатов ПМ в 2019 г. показал, что работодатели, высоко оценивая профессионализм выпускников БГУКИ, считают необходимым и в дальнейшем сотрудничать с университетом (100 %), а также, с целью совершенствования профессиональных требований, которые предъявляются в организациях и учреждениях культуры и искусств к молодым специалистам, выстраивать систему организации производственной практики (97,6 %), способной сформировать профессиональные компетенции у выпускников БГУКИ еще в процессе обучения.

Любопытно провести сравнение результатов ПМ по оценке качества профессиональной подготовки специалистов в БГУКИ, данную, с одной стороны, самими внутренними потребителями – выпускниками 2018 г., с другой – потребителями внешними, работодателями, которые в 2019 г. отозвались о результатах деятельности выпускников 2018 г. на первом рабочем месте (см.: Табл.1).

Таблица 1 – Показатель эффективности* подготовки специалистов в БГУКИ

Показатель степени удовлетворенности потребителя (в %)	Категория потребителя	
	Выпускники 2018 г. (самооценка)	Работодатели 2019 г. (объективная оценка)
	68,3 %	92,9 %

*Расчет показателя эффективности (Пэф) производится по формуле: $Пэф = \frac{УПв}{УПр}$, где УП – удовлетворенность потребителей, в – выпускники, р – работодатели.

В отличие от выпускников, не слишком удовлетворенных собственным уровнем полученных профессиональных знаний (субъективная оценка), работодатели придерживались иной точки зрения. Они высоко оценили (объективная оценка) профессиональные качества выпускников БГУКИ, подтвердив тем самым отличный результат подготовки специалистов в Белорусском государственном университете культуры и искусств.

Следует подчеркнуть, что мониторинговые исследования и анализ степени удовлетворенности потребителей можно рассматривать как элемент самооценки основных направлений деятельности БГУКИ, как дополнительный ресурс для эффективного управления вузом, при котором реализуются основные принципы менеджмента качества: ориентация на потребителя, постоянное улучшение, принятие решений, основанных на свидетельствах, и др. [4]. Следование перечисленным принципам способствует повышению конкурентоспособности университета культуры и искусств в образовательном пространстве.

Потребительский мониторинг – один из эффективных инструментов оценки качества предоставляемых образовательных услуг и основа системы управления качеством в творческом вузе. ПМ позволяет своевременно выявлять положительные и негативные моменты в организации образовательного процесса, вовремя принимать необходимые решения для коррекции и улучшения образовательной деятельности, помогает обозначить проблемное поле, основные аспекты которого могут поспособствовать улучшению соответствующих методов управления качеством и реализации новой стратегии развития творческого вуза в современных условиях, что в перспективе позволит БГУКИ упрочить свое положение на мировом рынке образовательных услуг и получить международное признание.

Список литературы

1. Государственная программа «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file2b2ba5ad88b5b0eb.pdf>
2. Кудрявцев Д. И. Особенности управления вузом в условиях модернизации высшего образования // Общество: социология, психология, педагогика. 2011. №1–2. С. 59–65.
3. Плескачева Н. М. Развитие предпринимательской миссии вуза в рамках концепции «Университет 3.0»: тенденции и перспективы // Высшая школа. 2019. №2. С. 7–11.
4. СТБ ISO 9001–2015. Системы менеджмента качества. Требования: Государственный стандарт Республики Беларусь. Минск: БелГИСС, 2015. 24 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Легкая промышленность – это сочетание различных отраслей, которые производят продукцию массового потребления из определенных видов сырья [1]. Данный вид промышленности имеет непосредственное отношение к экономике любой страны, так как от развития отраслей легкой промышленности во многом зависят показатели внутреннего валового продукта. Легкая промышленность не только выпускает готовую продукцию, но и занимается первичной переработкой сырья. В различных отраслях деятельности человека широко используется продукция, производимая такими предприятиями.

Под финансовым результатом понимается прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка.

Легкая промышленность имеет многоотраслевую структуру. Ее предприятия перерабатывают сырье, поставляемое химико-лесным комплексом и сельским хозяйством, а также выпускают товары широкого потребления. Основными и наиболее древними отраслями являются швейная, текстильная и обувная промышленности. Они берут начало из глубокой древности и были созданы для удовлетворения потребностей людей в одежде, обуви, жилище.

Рассматривая сегмент легкой промышленности, следует отметить, что в данном сегменте наибольшая доля производства принадлежит швейной отрасли (44 %). Текстильно-трикотажная отрасль занимает 40 % общего объема производства, кожевенно-обувная – 16 %, что наглядно представлено на рисунке 1 [3].

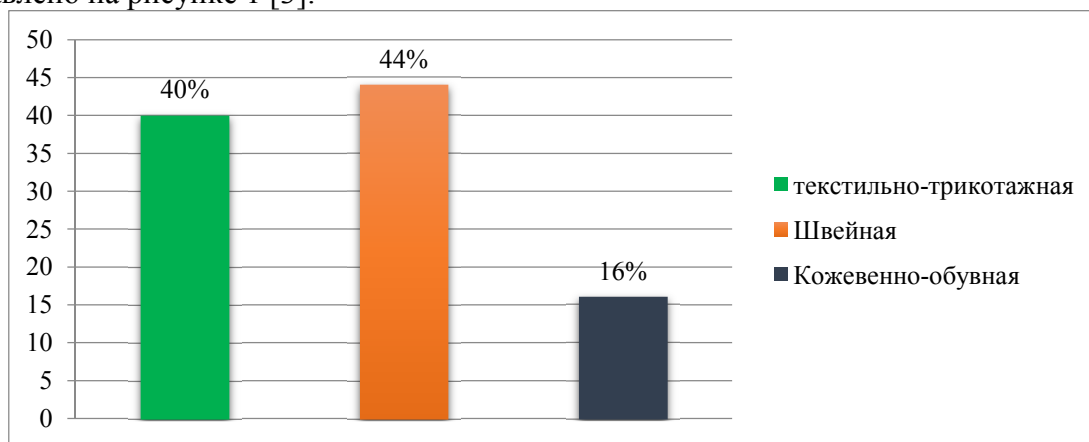


Рисунок 1 – Соотношение производства отраслей легкой промышленности

Продукция, которую выпускают предприятия легкой промышленности, не обязательно используется только в той стране, где ее произвели. Она может и экспортироваться, т.е. вывозиться за пределы страны, если для этого имеются все необходимые соглашения. Наличие спроса на продукцию в зарубежных странах, конечно же, является главным фактором, влияющим на подобный процесс. В противном случае предприятия будут нести только убытки. Если же от реализации продукции получена хорошая прибыль, то это оказывает значительное влияние на экономическое положение страны, где данная продукция была произведена.

Для легкой промышленности характерна менее выраженная, по сравнению с другими отраслями, территориальная специализация, так как практически в каждом регионе расположены те или иные производства.

Хотя, все-таки можно выделить специализированные области. Например, Ивановская и Тверская области специализируются на выпуске хлопчатобумажных изделий, Центральный экономический район – на производстве текстильной продукции. Таким образом легкая промышленность распределилась по регионам следующим образом [3]:

в Ивановской области – 57 %;
в Московской области – 11 %;
во Владимирской области – 8 %;
в г. Москве – 5 %;
в Тверской области – 4 %, что наглядно показано на рисунке 2.

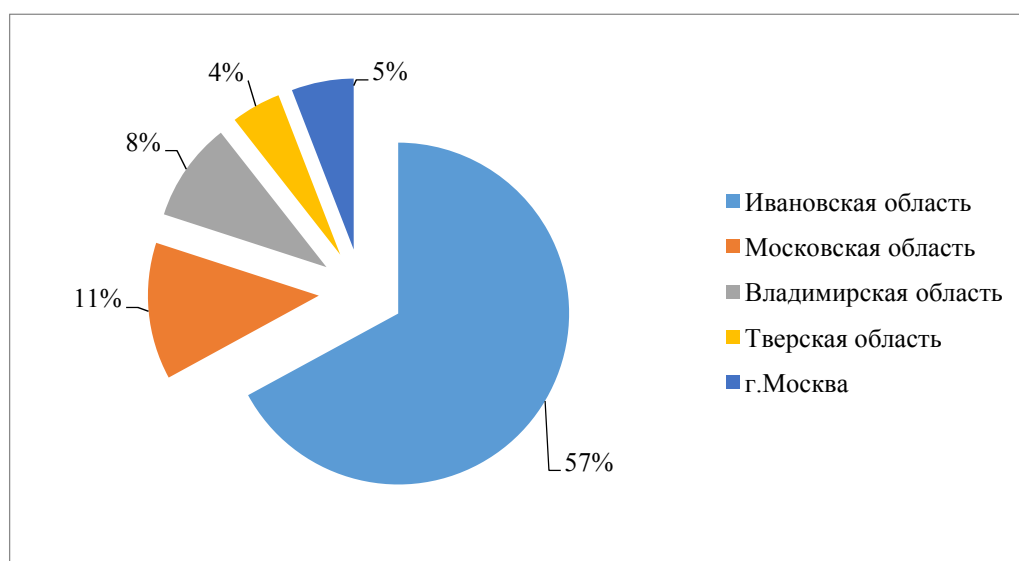


Рисунок 2 – Распределение производства легкой промышленности по регионам РФ

Одной наиболее динамичной отраслью в легкой промышленности, легко адаптирующейся к новым экономическим условиям развития страны, является обувная отрасль.

Отчасти мобильность обувной отрасли обусловлена тем фактором, что производство обуви на 70 % (по оценке экспертов) представляет собой сборку импортируемых деталей (частей) обуви и в меньшей степени зависит от конъюнктуры рынка кожевенного сырья.

Кроме того, ежегодный прирост объемов потребления обуви обусловлен коротким сроком носки импортной обуви из-за низкого качества (средний срок – один сезон).

По оценке экспертов, в настоящее время на обувном рынке ежегодно продается 2–3 пары кожаной обуви из расчета на одного жителя России. В долгосрочной перспективе, с учетом темпов роста благосостояния населения, ежегодное потребление обуви в России достигнет уровня 4 пары кожаной обуви в расчете на одного человека.

Структура производства обуви не будет соответствовать структуре потребления: практически будет отсутствовать производство модельной женской обуви, современной спортивной обуви.

Китайская обувь, в перспективе, не уступит своих позиций на российском рынке, для этого нет предпосылок. Отечественная обувная промышленность, востребованная средним классом населения, сохранит свое преимущество в производстве среднеценовой обуви.

Объемы официального импорта товаров легкой промышленности возрастут к 2030 году в 4 – 5 раз (по физическому объему).

Для прорывного развития экспорта продукции легкой промышленности необходима целенаправленная политика государства в данном направлении, своими силами легкая промышленность не преодолит усугубляющуюся инновационную отсталость экспортоориентированной продукции.

На долю товаров и изделий легкой промышленности приходится 13 % от всего рынка РФ [3].

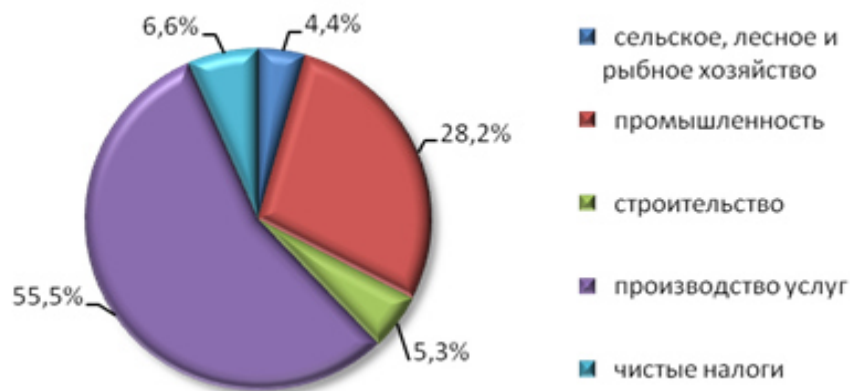


Рисунок 3 – Отраслевая структура ВВП России за 2018 г.

Как и любая другая отрасль, обувная отрасль, а в целом и легкая промышленность, имеет свои особенности, каждая из которых оказывает влияние на финансовый результат и его формирование.

В первую очередь это продажи, которые зависят от сезона, местонахождения потенциального покупателя и его платежеспособности. Отказ от использования искусственных материалов при производстве и систематическое предложение новинок покупателю – данные мероприятия требуют постоянных финансовых вложений в производство. Эти шаги объясняются конкурентной борьбой производителей.

Материалоемкость – еще одна немаловажная экономическая особенность данного производства, влияющая на формирование финансового результата. На долю материальных затрат в полной себестоимости приходится от 70 % до 90 % сырья и материалов. Как следствие цены, качество и условия поставки сырья и материалов отражаются на прибыли.

Таким образом, значительная материалоемкость ориентирует предприятия на формирование и реализацию стратегий ресурсосбережения, поиск путей и резервов сокращения материальных затрат.

Технологические процессы на таких предприятиях занимают 70 %–80 % всей трудоемкости изготовления изделий.

Организация контроля качества происходит по следующим мероприятиям:

- самоконтроль;
- взаимоконтроль;
- межоперационный контроль;
- выборочный поузловой контроль.

Методы учета затрат на предприятиях легкой промышленности можно организовать в зависимости от способа оценки затрат, от характера технологического процесса или от полноты включения затрат в себестоимость готовой продукции.

В зависимости от способа оценки затрат методы учета подразделяются на следующие виды:

- метод учета затрат по фактической себестоимости;
- метод учета затрат по нормативной себестоимости;
- метод учета затрат по плановой себестоимости.

Несмотря на простоту расчетов затрат методом по фактической себестоимости, данный метод используется довольно редко, в связи с тем, что имеет большой недостаток - фактические затраты могут быть определены лишь в конце отчетного периода.

Таким образом, необходимо обращать пристальное внимание на процесс формирования себестоимости, добиваться эффективного использования основных ресурсов – сырья и материалов, а также эффективно организовывать продвижение продукции на рынок [2].

Легкая промышленность в России будет успешно развиваться и функционировать в том случае, если государство обратит особое внимание на эту отрасль, а именно будут внесены некоторые изменения в законодательство, будет присутствовать серьезная государственная

поддержка крупных предприятий, а также все компании будут постоянно технически обновлять оборудование. Кроме того, государству необходимо принимать определенные меры по защите официальных производителей от теневого производства [1].

Список литературы

1. *Картавая М. Н.* Состояние и проблемы развития легкой промышленности // Молодой ученый. 2017. № 6. С. 46–48. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/140/39376/>
2. *Картовенко Д. А.* Механизм управления финансовым результатом организации // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2017. № 7. С. 46–49.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>

О ПРИНИМАЕМЫХ МЕРАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОГИЛЕВСКОГО РЕГИОНА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Главной темой в государственной политике Республики Беларусь всегда остается, и будет оставаться забота о человеке. Для населения важны результаты. Люди должны почувствовать реальное улучшение ситуации в экономике, и на этой основе обеспечить себе достойное качество жизни. В текущем 2019 году наша страна вступает в очередную избирательную кампанию по выборам в Совет Республики и Палату представителей Национального собрания Республики Беларусь 7-го созыва. Они пройдут соответственно 7 и 17 ноября 2019 г.

Предыдущая избирательная кампания такого уровня проводилась в 2016 г. Этот период не прошел для нашей области незаметно, мы достигли определенных результатов в различных сферах. Вводятся в эксплуатацию новые социально-значимые объекты. Наука не стоит на месте. Охрана здоровья является одним из основных приоритетов в работе исполнительной власти области: из года в год растут расходы бюджета на реализацию проектов в области социальной инфраструктуры, планомерно реализуются государственные и региональные программы развития всех отраслей народного хозяйства.

За период с 2016 г. по январь – август 2019 г. в области уже обеспечено выполнение таких основных показателей социально-экономического развития как: привлечение прямых иностранных инвестиций на чистой основе; темп роста экспорта товаров; темп роста экспорта услуг.

Проводимая работа по созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций и повышения инвестиционной привлекательности области, продвижению ее положительного имиджа позволила в период с 2016 года по первое полугодие 2019 г. привлечь в экономику Могилевской области 948,3 млн долларов иностранных инвестиций, из них прямых инвестиций 645,3 млн долларов или 68 %. Объем прямых иностранных инвестиций на чистой основе в целом по региону превысил 288 млн долларов [3]. С 2016 г. в области реализован ряд важных для экономики региона инвестиционных проектов, среди них:

«Реконструкция цеха по производству сухих кормов № 2 ОАО «Александрийское» (инвестор – ОАО «Александрийское», освоено инвестиций в сумме 21,1 млн. руб., создано 28 рабочих мест);

«Комплексная модернизация процессов рафинации растительных масел в ОАО «БЗРМ» (инвестор – ОАО «Бобруйский завод растительных масел», освоено инвестиций в сумме 5,2 млн руб.);

«Модернизация ОАО «Могилевлифтмаш» (инвестор – ОАО «Могилевлифтмаш», освоено инвестиций в сумме 10,1 млн руб.);

«Модернизация производства стальных дверей» (инвестор – ЧПТУП «Стальная линия», освоено инвестиций в сумме 2,3 млн руб., создано 13 рабочих мест);

«Строительство и ввод в эксплуатацию автоцентра полного цикла «Renault» в г. Могилеве» (инвестор – ООО «АПС Могилев плюс», освоено инвестиций в сумме 3,6 млн руб., создано 51 рабочее место);

«Строительство производственной базы с организацией производств по выпуску сухих строительных смесей, товарных бетонов и растворов, изготовлению железобетонных изделий, устройству дорожных покрытий из бетона в г. Чаусы Могилевской области» (инвесторы – ЧПУП «Барс-Инвест» и ООО «Бергауф Чаусы», освоено инвестиций в сумме 10,1 млн руб., создано 45 рабочих мест).

Согласно норм Декрета Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 10 «О создании дополнительных условий для осуществления инвестиций в Республике Беларусь» за период 2016 г. – август 2019 г. Могилевским облисполкомом заключено 52 инвестиционных

договора с общим объемом заявленных инвестиций 534,7 млн руб., предусматривающих создание 1336 новых рабочих мест [1]. Основными сферами являются создание объектов сельскохозяйственного производства (животноводство, производство овощей в закрытом грунте) и переработки сельскохозяйственной продукции, создание и модернизация литейных и металлообрабатывающих производств, производств легкой промышленности и машиностроения, строительство коммерческой недвижимости. Наиболее крупными инвестиционными проектами, реализация которых началась в 2016–2019 гг., являются: «Агропредприятие «Белдан» по производству зерна и датской беконной свинины мощностью 53 тыс. голов в год вблизи дер. Ветка Бельничского района (инвестор – ИООО «БОННЕТИ»), объем инвестиций – 66 млн руб. предусмотрено создание 48 рабочих мест; свиноводческий комплекс проектной мощностью 24 тыс. голов в год ОАО «Могилевский мясокомбинат» в районе дер. Перегон Славгородского района, объем инвестиций – 46 млн. руб., предусмотрено создание 57 рабочих мест; модернизация производства ОАО «Моготекс» в г. Могилеве, объем инвестиций – 54 млн руб.

С 2016 года отмечается прорыв и во внешнеэкономической деятельности области. Объем экспорта увеличился в целом по области более чем в 1,1 раза (с 1,8 до 2,1 млрд. долларов), по организациям коммунальной и без ведомственной подчиненности – почти в 1,3 раза (с 0,9 млрд. долларов до 1,1 млрд. долларов). Увеличилось и количество субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность – с 1340 до 1442, экспортных договоров поставки – с 766 до 867. Из года в год увеличивается положительное сальдо внешней торговли. Если в 2016 г. оно составляло 688,5 млн долларов, то по итогам 2018 года уже 714,7 млн долларов [2]. Такая тенденция обусловлена активным вовлечением организаций частной формы собственности во внешнеэкономическую деятельность, которые создают экспортоориентированные производства с привлечением иностранных инвестиций и выпускают продукцию с высокой добавленной стоимостью. Сегодня удельный вес организаций частной формы собственности в общем объеме экспорта составляет 44,4 % против 34,9 % в 2016 г. [2]. У Могилевского облисполкома действует более 50 Соглашений о сотрудничестве с регионами зарубежных государств. Подписано более 25 документов о сотрудничестве с российскими регионами. Заметно активизировалось сотрудничество с пятью провинциями Китая. За последний период заключены Соглашения с провинциями Цзянсу, Шэньси и г. Тяньцзинь.

Особое внимание уделяется установлению сотрудничества со странами так называемой «дальней дуги». Появились партнеры в Бразилии (штат Сеара), Пакистане (провинция Пенджаб), ЮАР (провинция Мпумаланга), Румынии (уезд Клуж) и др. Расширилась география сотрудничества и со странами СНГ. Установлено сотрудничество с регионами Грузии, Кыргызстана, Узбекистана, Таджикистана.

Расширяется география поставок продукции на экспорт. Могилевская область поддерживает торговые связи со 109 государствами мира. Продукция области экспортируется в 96 стран мира. Этому способствует системная работа по развитию межрегионального сотрудничества, которая направлена на диверсификацию экспорта. Малый и средний бизнес занял в экономике Могилевской области устойчивое положение и продолжает наращивать свои позиции. На 1 января 2019 г. в области насчитывалось более 8,7 тысяч микро-, малых и средних организаций и 23,3 тысяч индивидуальных предпринимателей [2].

Важнейшую роль в реализации социальной политики играет обеспечение эффективной занятости населения. За период с 2016 года в органы по труду, занятости и социальной защите городских и районных исполкомов за содействием в трудоустройстве обратилось более 120 тысяч граждан, зарегистрировано безработными свыше 77,5 тысяч человек. При содействии государственной службы занятости трудоустроено более 90 тысяч человек, в том числе почти 57 тысяч безработных. В последние годы спрос на рабочую силу растет. На одного безработного в среднем приходится более 5 вакансий. Возможность пройти профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации получили около 5 тысяч граждан. С 2016 года воспользовались государственной поддержкой и получили субсидии для организации

предпринимательской деятельности, услуг в сфере агроэкотуризма почти тысяча безработных. Незанятым гражданам, испытывающим трудности в поиске постоянной работы, есть возможность временно трудоустроиться на оплачиваемые общественные работы. Такой формой работы охвачено около 30 тысяч человек.

В нашем обществе есть граждане, которые нуждаются в социальной защите и не способны на равных условиях конкурировать на рынке труда. При содействии службы занятости с 2016 года трудоустроено почти полторы тысячи инвалидов, при необходимости было организовано индивидуальное сопровождение инвалидов при их трудоустройстве. В области наблюдается устойчивая тенденция снижения уровня зарегистрированной безработицы, на 1 октября 2019 г. он составил 0,4 %.

В области отмечен поступательный рост заработной платы. В 2018 г. по отношению к 2016 году увеличилась реальная заработная плата на 17,9 %. По итогам января – августа 2019 года реальная заработная плата по области выросла к соответствующему периоду прошлого года на 5,7 %. Заработная плата за август 2019 г. по области составила 934,6 рубля. По бюджетной сфере заработная плата за январь – август составила 87,6 % от среднемесячной заработной платы по области в целом.

Одной из основных составляющих государственной социальной поддержки граждан является пенсионное обеспечение. Различные виды пенсий в органах по труду, занятости и социальной защите Могилевской области получают 291тыс. человек или более 27 % от численности населения области. Регулярно производятся их перерасчеты в связи с ростом средней заработной платы работников и бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения. Так, средний размер пенсии по возрасту с августа 2019 года составляет 443,81 руб. и увеличился к январю 2019 г. на 13,6 %, к январю 2016 года – на 53,3 %.

В Могилевской области за последние 5 лет производство зерна, овощей, молока, яиц, выращивание скота и птицы превышало рекомендуемые нормы потребления, что свидетельствует о выполнении основной задачи, обеспечение граждан области продуктами питания, в полном объеме. За последние 3 года в Могилевской области обеспечен рост объемов производства сахарной свеклы в 1,8 раза, рапса в 2,1 раза, льноволокна в 1,1 раза. С целью наращивания объемов производства продукции сельского хозяйства инициируется внедрение новых интенсивных технологий, достижений науки и техники в области сельского хозяйства. За период 2016 год – 9 месяцев 2019 г. в области введено в эксплуатацию 29 молочно-товарных ферм. В целях наращивания производства свинины и численности свинопоголовья осуществляется комплектация нового свиноводческого комплекса с законченным циклом производства в Бельничском районе, в текущем году ОАО «Могилевский мясокомбинат» ввел в эксплуатацию новый свиноводческий комплекс в Славгородском районе. Это позволит обеспечить рост объемов товарной продукции, прибыли и рентабельности продаж. Проводится обновление машинно-тракторного парка. За 9 месяцев 2019 года сельскохозяйственными организациями области приобретено 132 трактора, в том числе 45 энергонасыщенных, 42 зерно- и 30 кормоуборочных комбайнов, 66 косилок различных модификаций, 54 сеялки и 386 единиц прочей сельскохозяйственной техники и оборудования.

Таким образом, главным приоритетом нашей политики было и остается справедливое и внимательное отношение к людям, создание условий для роста благосостояния, комфортного проживания. Все лучшее, что было создано в нашей стране, в Могилевской области за последнее время, теперь работает на человека – это и обновленные учреждения здравоохранения, способные выполнять самые сложные современные операции, образования, способствующие комфортному обучению и воспитанию подрастающего поколения, это и новые физкультурно-спортивные и другие объекты социально-экономической сферы.

Список литературы

1. О создании дополнительных условий для осуществления инвестиций в Республике Беларусь : Декрет Президента Респ. Беларусь, 06 августа 2009 г., № 10 : в ред. Декрета Президента Респ. Беларусь от 16.07.2019. № 4 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2019.

2. Регионы Республики Беларусь: социально-экономические показатели // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> (Дата доступа: 27.09.2019).

3. Социально-экономическое развитие регионов Республики Беларусь в январе – августе 2019 г. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> (Дата доступа: 12.10.2019).

ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Электроэнергетика – стратегическая основа функционирования современной экономики, определяющая ее национальную безопасность и конкурентоспособность России. Эффективность функционирования данной сферы экономической деятельности связана с состоянием основных фондов в целом предприятий электроэнергетики.

Нерешенные проблемы предприятий, передающих электроэнергию, связанные с воспроизводством основных фондов, отсутствием обоснованной стратегии их развития и обновления определили неблагоприятное положение большее количество таких предприятий. Отставание в проведении реконструкции электрических сетей и развитии привело к снижению их надежности.

В результате преобразования электроэнергетики меняется система государственного регулирования отрасли, создаются новые компании, формируется конкурентный рынок электроэнергии, осуществляется разделение естественно-монопольных (оперативно-диспетчерское управление, передача электроэнергии) и потенциально конкурентных (сбыт и производство электроэнергии, сервис и ремонт) функций. Ремонтные, генерирующие и сбытовые компании стали преимущественно частными и начинают конкурировать друг с другом. Усиление государственного контроля происходит в естественно-монопольных сферах, при этом создаются условия для развития конкурентного рынка электроэнергии.

Воспроизводство основных фондов – непрерывный процесс их обновления путем реконструкции, приобретения новых, технического перевооружения, капитального ремонта и модернизации, включающий следующие взаимосвязанные стадии:

- создание;
- потребление;
- амортизация;
- восстановление и возмещение.

Существуют разнообразные формы расширенного и простого воспроизводства основных фондов. Формы простого воспроизводства – капитальный ремонт и замена устаревших средств труда. Формы расширенного воспроизводства – расширение действующих предприятий, их техническое перевооружение и реконструкция, модернизация оборудования, новое строительство.

Каждая из этих форм решает определенные задачи, имеет недостатки и преимущества. Вводятся в действие новые предприятия (за счет нового строительства) на которых все элементы основных фондов соответствуют современным требованиям технического прогресса. В момент, когда происходит регресс производства и многие предприятия заканчивают свою деятельность, предпочтение должно быть отдано техническому перевооружению действующих предприятий и реконструкции.

Реконструкция чаще всего может происходить в нескольких вариациях:

- при первом варианте в процессе реконструкции по новому проекту происходит переустройство и расширение существующих цехов, сооружений и т.п.
- при втором варианте основная часть капитальных вложений направляется на обновление активной части основных фондов (оборудование, машины) при использовании старых производственных сооружений и зданий. Обычно, в хозяйственной практике это называется техническим перевооружением.

При том же объеме капитальных вложений увеличение доли затрат на оборудование дает возможность получить больший прирост продукции в более короткие сроки и со значительно меньшими материальными затратами, чем строительство новых предприятий, и на этой основе снизить себестоимость продукции и увеличить производительность труда.

Так же одной из форм расширенного воспроизводства основных фондов является модернизация оборудования – обновление с целью частичного или полного устранения морального износа второй формы и повышения технико-экономических показателей до уровня аналогичного оборудования более совершенных конструкций.

Направления модернизации оборудования:

- автоматизация и механизация станков и механизмов, позволяющие увеличить производительность оборудования;
- совершенствование конструкций действующих машин, повышающее их технические возможности и режимные характеристики;
- перевод оборудования на программное управление.

Если в результате проведения модернизации оборудования возрастает годовой объем производства, снижается себестоимость продукции и увеличивается производительность труда, то такая модернизация экономически эффективна. При этом важно повышение рентабельности производства. Этого можно достичь, если относительный прирост прибыли будет больше, чем увеличение стоимости производственных фондов в результате затрат на модернизацию.

Основная цель воспроизводства – обеспечение предприятий основными фондами в их качественном и количественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

Задачи, решаемые в процессе воспроизводства основных фондов:

- возмещение выбывающих основных фондов;
- увеличение массы основных фондов для увеличения объема производства;
- совершенствование возрастной, видовой и технологической структуры основных фондов, т.е. повышение технического уровня производства.

За счет различных источников может осуществляться процесс воспроизводства основных фондов. Основные средства для воспроизводства основных фондов на предприятии могут поступать по следующим каналам:

- на основании капитальных вложений;
- как вклад в уставный капитал предприятия;
- вследствие безвозмездной передачи;
- по причине аренды.

В области электроэнергетики существует ряд проблем: необходимость усиления системных связей, к которым относятся распределительные сети, строящиеся и проектируемые магистральные высоковольтные линии, которые дополнительно свяжут энергосистемы разных регионов; неоптимальная структура генерирующих мощностей, обусловленная недостатком пиковых и полупиковых маневренных электростанций.

Технико-технологические проблемы функционирования ТЭК обусловлены, в первую очередь, техническим уровнем и состоянием действующих мощностей комплекса, который к настоящему времени достиг критической массы. Практически во всех отраслях комплекса износ оборудования чрезмерно велик: в нефтепереработке и в нефтедобыче половина оборудования имеет износ более 50 %, выработали свой потенциальный ресурс более половины оборудования угольной промышленности, в газовой промышленности – более 30 %, 30 % газоперекачивающих агрегатов [6].

Высокий износ ОПФ в электроэнергетике снижает надежность электроснабжения. Время от времени происходящие сбои в подаче электроэнергии при сильных дождях, а особенно в зимний период (при достижении предельной нагрузки на оборудование) вызваны его износом, что требует необходимых инвестиций для масштабного и своевременного обновления основных производственных фондов энергосистемы.

Отсюда следует, что для большинства регионов России являются такие технико-технологические проблемы функционирования ТЭК как: технологическое отставание; сильный износ основных фондов; дисбаланс потребления электроэнергии и производства; снижение темпов разработки и разведки новых месторождений полезных ископаемых; отсутствие приборов учета электроэнергии, тепла, воды и газа, слабое внедрение альтернативных источников энергии; низкие темпы газификации многих населенных пунктов.

Длительное технологическое отставание в освоении и создании современных парогазовых, экологически чистых угольных и электросетевых технологий является второй по значимости проблемой функционирования ТЭК.

Более того, сохраняется довольно высокая зависимость электроэнергетики от природного газа, что собственно снижает надежность поставок электричества, вынуждает воспроизводить прежние технологии, создавая угрозу безопасности.

Еще одна крупная техническая проблема – необходимость газификации многих населенных пунктов большинства регионов-субъектов РФ. Эта проблема осложняется большими расстояниями между поселками, городами, сельскими поселениями особенно на Дальнем Востоке, в Сибири, не говоря уже о Севере и низкой плотностью населения. Для нужд внутреннего потребления в стране, в связи с потребностью в газе, целесообразно освоение и небольших по запасам месторождений, но приближенных к не газифицированным районам, что позволит снизить издержки на транспортировку газа и строительство газопроводов.

Особое внимание в европейских странах уделяется созданию возобновляемых, альтернативных источников энергии. В Германии намечен «энергетический поворот», связанный с заменой атомной энергетики возобновляемыми источниками энергии, планируется завершить этот процесс к 2022 г., а к 2050 г. достичь 80 % доли в балансе электроэнергии [4]. Но в ходе разработки направления «зеленой» энергетики выявились не только преимущества экономического и экологического плана, но и недостатки, которые отразятся, в первую очередь, на потребителях – снижение льгот для энергоемких производств, повышение цен на электроэнергию.

Таким образом, в регионах общими экономическими проблемами функционирования ТЭК являются: неплатежи за энергию и топливо; специфика ценообразования на продукцию ТЭК; диспропорции налоговых поступлений между региональным и федеральным бюджетами; зависимость от макроэкономических показателей развития экономики; низкая эффективность отрасли; недостаточность инвестиционных ресурсов.

Проанализированные проблемы в электроэнергетике предопределили тот состав ОПФ, который в первую очередь необходимо воспроизвести – газотурбинные установки, парогазовые установки комбинированного цикла, котло- и турбоагрегаты, распределительно сетевой комплекс, энергоблоки и т.д. По моему мнению, принятая ранее практика восстановления основных фондов включала следующие технические составляющие: реконструкция, текущий и капитальный ремонт. В связи с развитием рыночных отношений к техническому аспекту восстановления основных фондов добавились: социальный, экономический, правовой, экологический, финансовый аспекты. В этом плане я утверждаю о необходимости определения воспроизводства основных фондов энергопредприятий как процесса, отражающего сущность новых экономических отношений в сфере электроэнергетики.

Современное экономическое положение промышленности и повышение требований к конкурентоспособности и к качеству продукции сделали необходимыми разработать стратегию оптимизации затрат на воспроизводство основных средств.

Разработка стратегии для исследуемой отрасли должна базироваться на изучении природы основных фондов, эффективности инвестиций, анализе износа основных фондов и полезного срока службы, его оценке в стоимостном структурировании, закономерностей формирования прибыли и амортизации, установлении внутреннего содержания производственных процессов, изучении капитализации и чистого дохода, а также учете особенности электроэнергетики – высокой капиталоемкости и инерционности развития электроэнергетики.

Рассмотрим разработку стратегии, которая сводится к трем последовательным стадиям:

1. Определение уровня накопленных и текущих затрат на техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) основных фондов, начисленной суммы амортизации, соответствующих оптимальному сроку окупаемости. Исходная информация – данные бухгалтерского учета и отчетности за весь период использования объекта основных средств. На данной стадии выполняется анализ восстановительной (первоначальной) и остаточной стоимости величины

амортизационных отчислениях, степени износа, затрат на содержание и ремонт основных средств – ежегодных и с начала эксплуатации, нормативного, фактического и оптимального сроков полезного использования оборудования, определяются удельные затраты на содержание и ремонт основных средств (на 1 руб. выручки от реализации продукции; на 1 руб. стоимости ОПФ; на одну условную и натуральную единицу продукции).

2. Выбор вида воспроизводства объекта основных средств электроэнергетики и обоснование возможного варианта расширенного воспроизводства. Исходные данные – рассчитанные на первой стадии норматив затрат на содержание и ремонт основных средств, и нормативный срок полезного использования объекта. При довольно высоком износе, когда технико-экономические показатели работы оборудования не позволяют предприятию добиться желаемых результатов, предпочтительно проведение модернизации, реконструкции и других работ по технологическому и техническому обновлению.

3. Выбор варианта обновления объекта ОПФ электроэнергетики путем сравнения различных инвестиционных проектов по срокам окупаемости, уровню получаемого дохода и уровню необходимых капиталовложений. Исходные данные для выбора варианта – определенные на второй стадии нужные суммы капиталовложений по разным вариантам расширенного воспроизводства. Сравниваются уровень инвестиций по различным проектам и уровень возможной их доходности.

По моему мнению, реализация предложенной стратегии позволит разработать эффективную стратегию воспроизводства ОПФ в электроэнергетических предприятиях, что, в свою очередь, создаст условия для оптимизации затрат на воспроизводство основных средств, повышения долговечности и надежности работы оборудования, для роста конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Внедрение в энергетической отрасли данного механизма приведет к сокращению численности полностью изношенных, а также уменьшению общего износа основных фондов.

Список литературы

1. *Воропай Н. И.* Инвестиции и развитие электроэнергетики в рыночной среде // ТЭК. 2008. № 4.
2. *Макаров А. А., Митрова Т. А.* Влияние роста цен на газ и электроэнергию на развитие экономики России. Москва, 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eriras.ru/files/vliyanie-rosta-tsen-na-gaz-i-elektroenergiyu-na-razvitie-ekonomiki-rossii.pdf>
3. *Никифоров О.* Германия: ставка на возобновляемые источники энергии // Вопросы регулирования ТЭК: Регионы и Федерация. 2013. № 2. С. 37.
4. *Электроэнергетика: тенденции и прогнозы.* Аналитический бюллетень РИАРЕЙТИНГ. Выпуск № 10. Итоги января – марта 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://vid1.rian.ru/ig/ratings/electroenergy10.pdf>

ОПЫТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Бюджетная система Великобритании как унитарного государства представлена двумя уровнями:

1 уровень – центральный бюджет;

2 уровень – бюджеты графств и бюджеты общин.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика параметров бюджетной системы РФ и Великобритании.

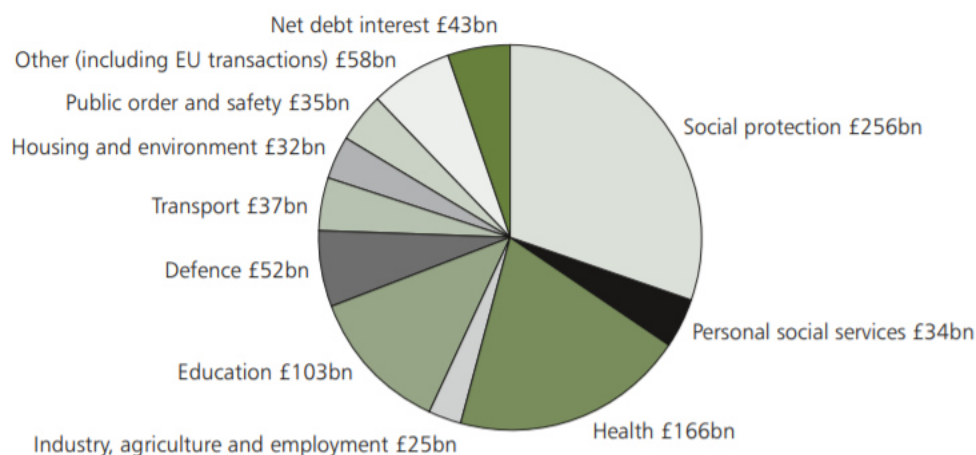
Таблица 1 – Сравнительная характеристика бюджетных систем Российской Федерации и Великобритании*

Характеристика	Российская Федерация	Великобритания
Основной источник финансового права	Конституция РФ, где закреплены основополагающие принципы финансовых отношений	Отсутствие писаной конституции. Многие положения регулируются нормативные правовые акты различной юридической силы, а также обычаи
Бюджетный закон	Есть	Нет
Орган управления финансами	Министерство финансов и его органы на местах	Парламент и Министерство финансов (Казначейство). Управление государственные долгом Банк Англии
Звенья финансовой системы	1-федеральный бюджет и бюджеты государственные внебюджетных фондов; 2-бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; 3-местные бюджеты; 4-бюджеты городских и сельских поселений, бюджеты внутригородских районов	1-государственный бюджет; 2-местные бюджеты; 3-специальные внебюджетные фонды; 4-финансы государственных предприятий
Основная задача государственных бюджетов	«Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов в РФ предназначены для исполнения расходных обязательств РФ»	Финансовое обеспечение основных задач и функций Правительства
Бюджетный фонд	Все расходы и доходы государственного значения относятся непосредственно к федеральному бюджету [10]	Бюджет состоит из двух частей: 1. Консолидированный фонд; 2-Национальный фонд займов
Доходная база местных бюджетов	1) земельный налог; 2) налог на имущество физических лиц; 3) торговый сбор	1) Национальный налог на имущество; 2) Местный налог на имущество

*Составлено автором.

Два основных ежегодно принимаемых бюджетных закона – *Закон об ассигнованиях* (Appropriation Act), объектом которого выступают государственные расходы на потребности всевозможных государственных учреждений. Например, на рисунке 1 представлены приоритетные направления государственных расходов Правительства Великобритании на 2019–2020 гг.: социальная защита, адресная социальная помощь, здравоохранение, образование, занятость и проч.

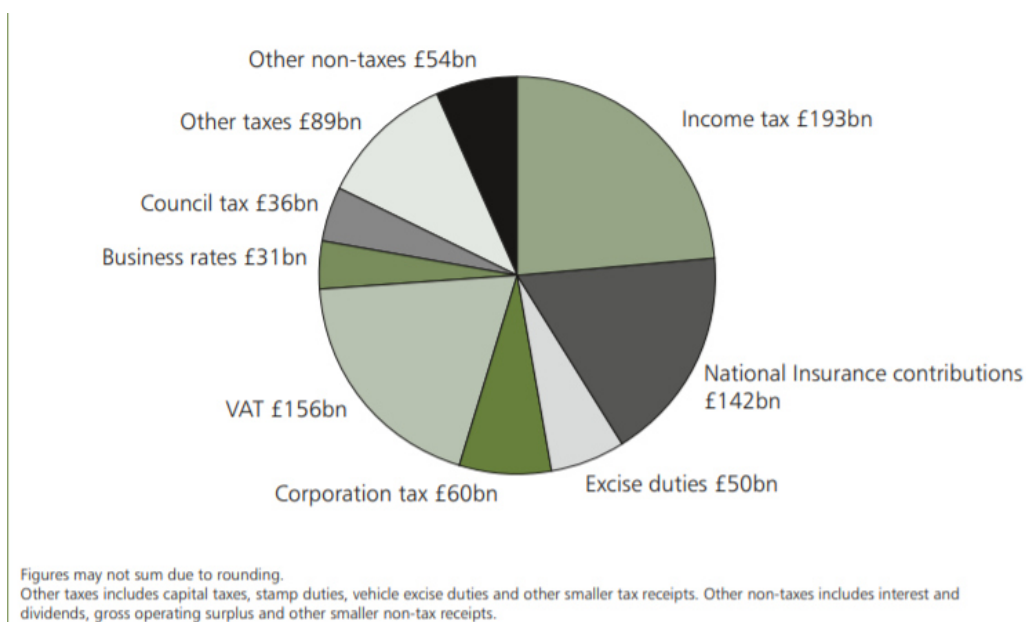
А также *Закон о финансах* (Finance Act), в котором находят отражение государственные доходы и их источники. Например, на рисунке 2 отражены основные доходы государственного бюджета Великобритании на 2019–2020 гг., основу которых составили: подоходный налог, страховые взносы, налог на корпорации, НДС и проч.



Figures may not sum due to rounding.
Illustrative allocations to functions are based on HMT analysis including capital consumption figures from the Office for National Statistics.

Источник: [3]

Рисунок 1 – Расходы государственного бюджета Великобритании на 2019–2020 гг.



Figures may not sum due to rounding.
Other taxes includes capital taxes, stamp duties, vehicle excise duties and other smaller tax receipts. Other non-taxes includes interest and dividends, gross operating surplus and other smaller non-tax receipts.

Источник: [3]

Рисунок 2 – Доходы государственного бюджета Великобритании на 2019–2020 гг.

Важнейшая роль в законодательном регулировании бюджетного процесса отводится конституционному обычаю – исторически принятому и юридически признаваемому правилу, существующему и применяемому наравне с нормами конституции страны. Далее иерархия законодательства в области управления государственными финансами в Великобритании включает следующие нормативные акты:

Законы о Парламенте 1911 и 1949 гг. (Parliament Acts) [4, 5]. Так как рассмотрение и, непосредственно, принятие государственного бюджета составляет особую парламентскую привилегию, отдельные стороны бюджетного процесса регулируются этими законами, а также неизменными правилами обеих, постоянно действующих, его палат – Палаты общин и Палаты лордов.

Закон о консолидированном фонде 1816 г. (Consolidated Fund Act) [6].

Акты о департаменте Казначейства и Аудита 1866 и 1921 годов (Exchequer and Audit Departments Act) [7].

Акт о комиссии по аудиту 1998 года (Audit Commission Act) [8].

Акт о правительственных ресурсах и счетах 2000 г. (Government Resources and Accounts Act) [9].

Бюджетный процесс в Великобритании соединяет в себе как поддержание большого количества общепринятых процедур, типичных для разработки бюджетных процессов многих стран, так и способ форсированного принятия бюджета, в котором немаловажную роль играет исполнительная ветвь власти в лице министра финансов – Канцлера казначейства, должность которого с 24 июля 2019 занимает Саджид Джавид. При этом обыкновенно в диапазоне решения финансовых вопросов сильную роль играет Парламент.

Нестандартным выступает деление бюджета на два индивидуальных нормативно-правовых акта, касающихся как его доходной, так и расходной части. Именно это соотношение отражается и на организации бюджетного процесса. В Великобритании финансовый (бюджетный) год длится с 1 апреля по 31 марта следующего календарного года.

1. Составлением проекта центрального бюджета занимается Казначейство Великобритании и межминистерские органы королевства:

Межминистерский комитет по определению государственных расходов (в составе сотрудников финансовых отделов министерств);

Межминистерский комитет по бюджету.

Ответственный за подготовку проекта бюджета Канцлер казначейства (The Chancellor of the Exchequer). За основу проекта бюджета берется Бюджетное Послание Канцлера казначейства, с которым он выступает в октябре – ноябре каждого года.

Казначейство, как главный правительственный орган Великобритании в финансовых вопросах, ведает управлением и регулированием налогов, разрабатывает и осуществляет общую экономическую стратегию.

2. Рассмотрение финансовых биллей Палатой общин включает в себя:

- первое чтение;
- второе чтение;
- стадия комитета;
- стадия доклада;
- третье чтение.

В составе Палаты общин действуют комитеты, в функции которых входит рассмотрение доходной и расходной частей бюджета. Разделены данные полномочия следующим образом:

- а) Комитет по ассигнованиям рассматривает проект расходной части бюджета;
- б) Комитет путей и средств рассматривает проект доходной части бюджета.

3. Рассмотрение проекта бюджета Палатой лордов.

4. Утверждение Короной. Утвержденный парламентом проект бюджета подписывает монарх, чье бюджетное право этим ограничивается.

5. За исполнение центрального бюджета ответственны ведомства:

Министерство финансов в лице канцлера Казначейства;
Банк Англии (кассовое исполнение бюджета).

6. Отчет об исполнении центрального бюджета составляется Правительством и доводится до сведения Парламента, однако последним не утверждается.

7. Контроль за исполнением бюджета обеспечивают:

контролер;
генеральный аудитор.

Таким образом, бюджетный процесс в Великобритании характеризуется следующими особенностями:

Финансовый (бюджетный) год длится с 1 апреля по 31 марта.

Ежегодно принимаются два финансовых закона: закон об ассигнованиях (расходная часть бюджета) и закон о финансах (доходная часть бюджета).

Проект бюджета рассматривается комитетом всей Палаты общин, заседающей в качестве Комитета по ассигнованиям и в качестве Комитета путей и средств.

Нижняя палата Парламента – Палата общин имеет приоритет при рассмотрении финансовых законов [10].

Финансовые законопроекты утверждаются Короной, что является необходимым условием того, что финансовый законопроект станет законом.

Список литературы

1. Consolidated Fund account 2018 to 2019. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: URL: <https://www.gov.uk/government/publications/consolidated-fund-account-2018-to-2019>
2. National Loans Fund account 2018 to 2019. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: URL: <https://www.gov.uk/government/publications/national-loans-fund-account-2018-to-2019>
3. Office for Budget Responsibility and HM Treasury calculations // Режим доступа: URL: <https://obr.uk>
4. Parliament Act 1911 // Режим доступа: URL: <https://www.parliament.uk/about/how/laws/parliamentacts/>
5. Parliament Act 1949 // Режим доступа: URL: <https://www.parliament.uk/about/how/laws/parliamentacts/>
6. Consolidated Fund Act 1816 // Режим доступа: URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Geo3/56/98/contents>
7. Exchequer and Audit Departments Act 1921) // Режим доступа: URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Geo5/11-12/52/enacted>
8. Audit Commission Act 1998 // Режим доступа: URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1998/18/contents>
9. Government Resources and Accounts Act 2000 // Режим доступа: URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2000/20/pdfs/ukpga_20000020_en.pdf
10. *Болтинова О. В.* Бюджетное право: учебное пособие / 2-е изд., пересмотренное. Москва : Норма : ИНФРА-М, 2013. 319 с.
11. Швайко М. Л. Финансы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2007. 133 с.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «МОСОБЛЕИРЦ» Г. ЛЮБЕРЦЫ

Общество с ограниченной ответственностью «Московский областной единый информационно-расчетный центр» (сокращенное фирменное наименование – ООО «МосОблЕИРЦ») создано 10 июня 2013 г. на основании договора об учреждении, заключенного между ОАО «Мосэнергосбыт» и Муниципальным унитарным предприятием «Участок энергообеспечения» и решения Собрания учредителей ООО «Мосэнергосбыт-ЕИРЦ» (протокол от 10.06.2013 б/н).

ООО «МосОблЕИРЦ» является дочерним обществом ПАО «Мосэнергосбыт» и входит в Группу «Интер РАО».

Целью создания общества является обеспечение прозрачности сбора платежей по услугам ЖКХ и снижение региональной задолженности перед ресурсоснабжающими организациями.

Основными задачами компании являются:

- снижение уровня задолженности за поставленные ресурсы перед ресурсоснабжающими организациями;
- применение Единого платежного документа для облегчения осуществления платежей за жилищно-коммунальные и иные услуги гражданами;
- создание в Московской области общей системы обслуживания населения в целях оплаты в одном месте всех потребляемых жилищно-коммунальных и иных услуг.

Динамику основных производственных и финансовых показателей общества можно охарактеризовать следующим образом.

Динамика основных производственных показателей определяется ООО «МосОблЕИРЦ»:

1) увеличением количества обслуживаемых лицевых счетов по деятельности ЖКХ, что связано с внедрением Общества на новые территории в Московской области и расширением обслуживания на действующих территориях по деятельности ЖКХ;

2) увеличением количества бытовых абонентов потребляемой электрической энергии, что обусловлено активным развитием энергосбытовой деятельности.

Продажи организации представлены на диаграмме (рисунок 1)

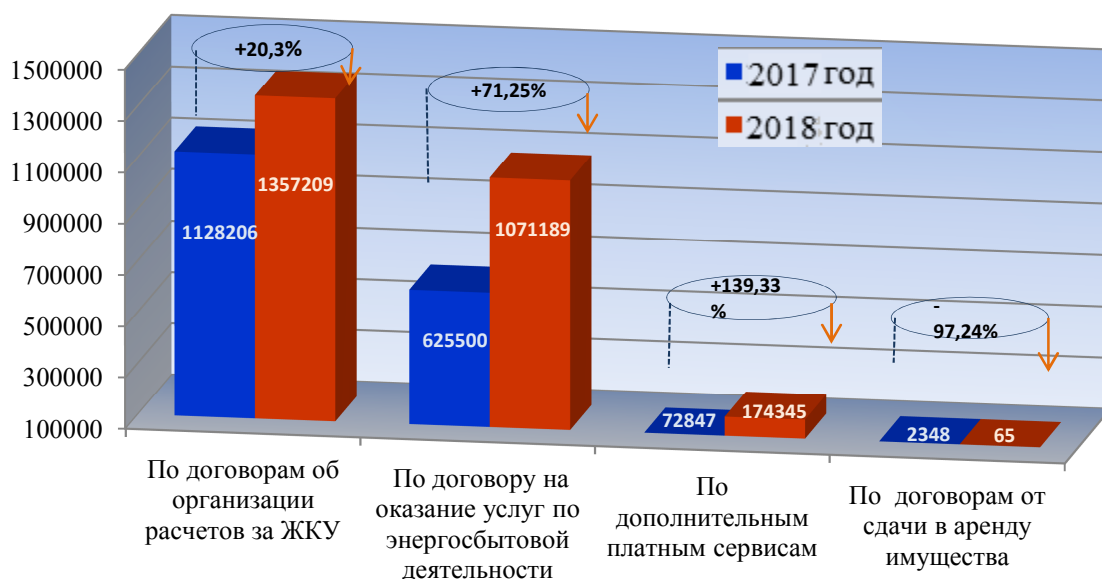


Рисунок 1 – Выручка организации, тыс. руб. (2017–2018 гг.) [5]

Прирост выручки обусловлен следующими факторами:

- заключением новых договоров об организации расчетов за жилищно-коммунальные услуги с управляющими организациями на новых территориях и расширением территорий обслуживания по действующим договорам;
- выполнением графика перевода лицевых счетов бытовых абонентов из территориальных отделений и дочерних обществ ПАО «Мосэнергосбыт» в ООО «МосОблЕИРЦ»;
- расширением перечня работ и услуг, оказываемых ООО «МосОблЕИРЦ», таких как:
 - бытовой электромонтаж;
 - установка и обслуживание индивидуальных приборов учета расходы воды;
 - сантехнические услуги;
 - энергосберегающие услуги;
 - телекоммуникационные услуги;
 - подготовка и сопровождение технической документации;
 - консультационные услуги.

Расходы организации представлены на диаграмме далее (рисунок 2).

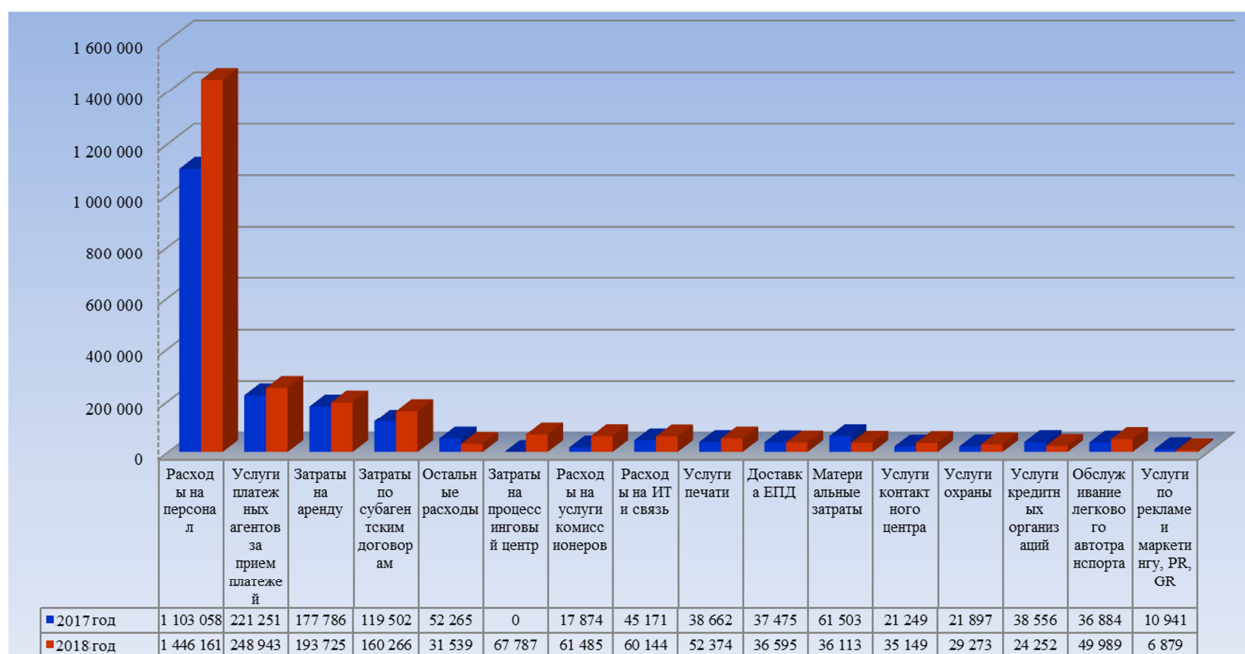


Рисунок 2 – Расходы организации, тыс. руб. (2017–2018 гг.) [5]

Рост расходов связан с заключением новых договоров с управляющими организациями на обслуживание новых территорий и расширением территорий обслуживания по действующим договорам, включая и организацию рабочих мест для нового персонала и периодом начала получения выручки от деятельности по формированию ЕПД. Также рост расходов связан с переводом в 2016 году работников с ТО и ДЗО ПАО «Мосэнергосбыт» в ООО «МосОблЕИРЦ для ведения энергосбытовой деятельности.

Основные причины, повлиявшие на стабилизацию деятельности:

- взаимодействие с УК и РСО по заключению типовых договоров с увеличенной ставкой агентского вознаграждения;
- взаимодействие с платежными агентами по снижению процента коммерческого вознаграждения;
- мероприятия по оптимизации стоимости арендуемых площадей;
- мероприятия по оптимизации персонала.

Платежеспособность и уровень кредитного риска ухудшается, о чем можно судить по отрицательной динамике показателей коэффициентов текущей и срочной ликвидности. Основной причиной снижения является перенос в 2017 г. из раздела баланса «Долгосрочные

обязательства» в раздел баланса «Краткосрочные обязательства» заемных средств, полученных у ООО «МЭС-Развитие».

Основной причиной роста производственных показателей является увеличение количества обслуживаемых лицевых счетов по деятельности ЖКХ, что связано с внедрением Общества на новые территории в Московской области и расширением обслуживания на действующих территориях по деятельности ЖКХ, а также увеличение количества бытовых абонентов по энергосбытовой деятельности, что обусловлено активным развитием энергосбытовой деятельности.

По итогам 2018 г. финансово-экономические показатели Общества отражают стабилизацию по внедрению по деятельности жилищно-коммунального хозяйства.

Основные факторы, повлиявшие на стабилизацию деятельности:

Активное развитие энергосбытовой деятельности позволило повысить количество бытовых абонентов на 170 977 аб., вследствие чего выручка увеличилась на 445 689 тыс. руб., или на 71,3% относительно факта 2017 г., и составила 1 071 189 тыс. руб.

Развитие деятельности ЖКХ: внедрение на новые территории и расширение обслуживания на действующих территориях по деятельности ЖКХ. За 2017 г. количество л/с составило 2 341 072 л/с, что выше факта 2017 года на 380 113 л/с

Развитие деятельности по дополнительным платным сервисам за счет расширения объема оказываемых работ и услуг по ДПС.

Финансовый результат ООО «МосОблЕИРЦ» обеспечивается итогами деятельности ЖКХ, в котором Общество выступает в роли платежного агента и оказывает услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства, энергосбытовой деятельности в качестве агента и деятельности по дополнительным платным сервисам. Прогноз показателей финансовой деятельности Общества на ближайшую перспективу (3–5 лет) представлен ниже (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели финансово-экономической деятельности на 2019–2022 гг. ООО «МосОблЕИРЦ», тыс. руб.

Наименование	Прогнозный план			
	2019	2020	2021	2022
Среднесписочная численность	2 956	2 956	2 956	2 956
Выручка от реализации продукции, товаров, услуг	4 330 961	4 586 918	4 855 986	5 139 072
Расходы, включаемые в полную себестоимость продукции, работ, услуг, всего	4 184 061	4 356 512	4 536 783	4 678 645
Прочие доходы	12 471	12 678	12 888	13 101
Прочие расходы	47 306	47 595	18 052	18 350
Условно-переменные расходы	6 540	8 020	9 500	10 980
Условно-постоянные расходы	4 177 521	4 348 493	4 527 283	4 667 665
ЕВИТДА	149 264	232 620	321 880	462 569
Чистая прибыль	89 653	156 391	251 232	364 143
Рентабельность по чистой прибыли (%)	2,10 %	3,40 %	5,20 %	7,10 %
Среднемесячный объем чистой прибыли на 1 сотрудника среднесп. чис.	3	4	7	10

Мероприятия по обеспечению безубыточной деятельности Общества.

С целью повышения финансово-экономической устойчивости Общество продолжает осуществлять ряд мер, а именно:

- взаимодействие с управляющими и ресурсоснабжающими организациями по заключению типовых договоров с увеличенной ставкой агентского вознаграждения;
- взаимодействие с платежными агентами по снижению процента вознаграждения;

– осуществляются мероприятия по оптимизации стоимости арендуемых площадей;

– осуществляются мероприятия по оптимизации персонала.

В 2018 г. Обществом была проделана значительная работа, результаты которой способствуют внедрению новых технологий, инновационных решений, программных продуктов, методик, учитывающих существующие на сегодняшний день требования, стандарты, нормативы в сфере ЖКХ.

Так, например, в ранее введенный в промышленную эксплуатацию интернет-сервис «Личный кабинет клиента ЖКХ» для физических лиц (ЛКК ЖКХ) в 2018 г. внесены следующие дополнения, предоставляющие новые возможности зарегистрированным пользователям:

– функция моментального отображения баланса при оплате;

– функция детализации начислений;

– возможность формирования обращений с приложением документов;

– возможность подать заявку на получение документов жилищного учета, в результате чего по состоянию на текущий момент более 455 тысяч пользователей с общей суммой платежей в 320 млн рублей регулярно оплачивают жилищно-коммунальные услуги через ЛКК ЖКХ.

Одним из значительных итогов деятельности Общества в 2018 г., в числе прочих, является внедрение в промышленную эксплуатацию проекта IVR – голосового меню для дистанционного обслуживания абонентов, что позволило повысить качество клиентского обслуживания и сократить время ожидания оператора, а также получить необходимую информацию самостоятельно от автоматического оператора.

ООО «МосОблЕИРЦ» принимает все меры для обеспечения удобства оплаты потребленной электроэнергии, иных жилищно-коммунальных услуг.

Список литературы

1. *Казак А. Ю.* Финансовая политика хозяйственных субъектов: проблемы разработки и внедрения. Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2016. 240 с.

2. *Кравченко Л. М.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебно-практическое пособие. Мн.: Финансы, учет, аудит, 2015. 475 с.

3. *Лопатина И. М., Золкина З. К.* Основы анализа финансового состояния предприятия: учебное пособие. Ярославль: ЯГУ, 2018. 420 с.

НОРМИРОВАНИЕ И УЧЕТ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА

Без персонала деятельность организации представить невозможно, так как важнейшим ресурсом организации являются его работники. Потенциал персонала способствует решению конкретных производственных задач. В соответствии с целями владельца организации персонал формируется, развивается, изменяется. Поэтому со стороны руководства большое внимание уделяется кадрам предприятия.

Первым этапом построения кадровой политики является нормирование численности, а затем его расчет и учет. При нормировании численности необходимо провести анализ корпоративной культуры, этапа и стратегии развития предприятия, спрогнозировать возможные изменения, конкретизировать образ желаемого сотрудника, пути его формирования и цели работы с персоналом.

Целью статьи является изучение процессов нормирования персонала, вопросов его учета, рассмотрение принципов и целей работы с персоналом в рамках стратегии развития организации.

Вопросами нормирования, учета персонала занимаются постоянно. Данные процессы зависят от сферы деятельности, масштабов организации производства, внедрения новых технологий и ряда других факторов. Однако факторы внешней среды изменчивы, поэтому данная тема всегда актуальна. Область управления персоналом изучается такими специалистами, как: А. В. Жеребенковой, Л. Щуром, Л. В. Трухановичем и другими учеными [2; 5].

При создании системы управления персоналом очень важно грамотное и обоснованное расчетами определение (нормирование) необходимого числа работников (персонала), распределив их по профессиям, квалификации и осуществив их расстановку по подразделениям. Тем самым, закладывается количественная база для формирования системы управления, что предопределяет успешность (эффективность) дальнейшей деятельности всего коллектива.

Исследование процессов нормирования численности персонала показывают, что при нормировании численности необходимо производить расчет численности персонала уже на стадии заключения договоров с поставщиками, покупателями, определив при этом сроки выполнения заказов, учитывая предельно допустимы издержки на рабочую силу, а также цены на выпускаемую продукцию. Сотрудники отдела кадров на каждом предприятии должны обеспечить грамотную расстановку людей, распределить их по отделам. Нормирование осуществляется по квалификации и по специальностям [4].

Не рассчитав предварительно численность персонала, невозможно правильно организовать производство или любую другую деятельность организации, т.е. определить производственные мощности предприятия, осуществить увязку в работе отделов, подразделений, участков и т.д.

Кроме всего, расчет (нормирование) численности имеет не только экономическое, но и важное социальное значение, так как из-за ошибок в нормировании труда возникают конфликты в организации в результате неэффективной расстановки персонала, неверных норм и расценок.

До рыночной экономики при централизованном планировании организации старались заложить больше резервов в нормы труда, тем самым обеспечив себе получение премий и наград, так как необоснованно увеличенные нормы уже гарантировали выполнение плана, что было основной целью при административно-командной системе управления предприятием.

Одним из главных средств сокрытия резервов производства были нормы труда. Данная практика теоретически была отражена в экономической литературе, в учебниках, справочниках, где норма труда определялась как затраты на изготовление единицы продукции (выработка

продукции в единицу времени) в определенных организационно-технических условиях. Поэтому, ссылаясь на эти условия, монополисты при планировании закладывали выгодные для себя нормы. Вот почему и не случайно численность персонала была завышена в несколько раз по сравнению с численностью аналогичных предприятий в развитых странах.

В условиях рыночной экономики из средства скрытия резерва норма становится источником выявления возможностей для сокращения затрат труда и численности персонала для повышения эффективности (доходности) своей деятельности.

Без расчета численности персонала невозможно в дальнейшем его нормирование и учет. Для расчета численности в российских организациях применяют такие виды норм [4]:

- нормы времени;
- нормы выработки;
- нормы обслуживания;
- нормы времени обслуживания;
- нормы численности.

Норма времени – это затраты времени, необходимые на изготовление (выполнения) единица продукции (работы) одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации. Различают такое понятие как «норма штучного времени», которое складывается из общих затрат времени на производство 1 штуки изделия [4].

Расчет штучной нормы времени производят по формуле (1):

$$T_{шт} = T_{осн} + T_{всп} + T_{обсл} + T_{отд} + T_{тп}, \quad (1)$$

где $T_{шт}$ – норма штучного времени;

$T_{осн}$ – основное время;

$T_{всп}$ – вспомогательное время;

$T_{обсл}$ – время на обслуживание рабочего места;

$T_{отд}$ – время на отдых и личные нужды;

$T_{тп}$ – время на технологические перерывы, установленные технологией и организацией производства.

Основное время рассчитывается и устанавливается в процессе технологического процесса с помощью соответствующих нормативов и требований к оборудованию, инструменту, изделию.

Вспомогательное время расходуется на дополнительные действия, без которых технологический процесс производства изделия невозможно выполнить: установить, закрепить деталь, включить выключить оборудование, подвести необходимый инструмент в рабочую зону и т.д.

Время на обслуживание рабочего места определяют по нормативам или с помощью «фотографии рабочего времени». Данное время зависит от характера выполняемой работы и, в первую очередь, от порядка, установленного в организации для обслуживания рабочего места. Существует множество подходов для определения времени обслуживания рабочего времени, отличающиеся друг от друга в зависимости от вида производства и выпускаемой продукции.

Когда сложно определить время вспомогательное и на обслуживание рабочего места, эти показатели определяют в % отношении к основному времени.

Для расчета численности персонала применяют нормы выработки необходимые также для планирования производительности труда, заработной платы персонала. Исходной величиной тогда выступает норма штучного времени, если производимый продукт является однородным и измеряется в натуральных единицах- штуках, тоннах, литрах и т.д. [4].

Расчет нормы выработки показан в формуле (2):

$$N_{выр} = T_{см} / T_{шт}, \quad (2)$$

где $N_{выр}$ – норма выработки;

$T_{см}$ – продолжительность смены;

$T_{шт}$ – норма штучного времени.

Из формулы (2) следует, что между нормой времени и нормой выработки существует обратно пропорциональная связь: любое уменьшение нормы времени приводит к соответствующему увеличению нормы выработки и наоборот.

Рассчитывая численность, необходимо различать явочную и списочную численность. В списочной численности учитывают планируемые невыходы во время отпуска, болезни, по семейным обстоятельствам и т.п. [4]

Рассчитывается списочная численность по формуле (3):

$$N_{\text{спис}} = N_{\text{явоч}} / K_{\text{спис}}, \quad (3)$$

где $N_{\text{спис}}$ – списочная численность;

$N_{\text{явоч}}$ – явочная численность;

$K_{\text{спис}}$ – коэффициент, учитывающий планируемые невыходы на работу.

Исследования литературных источников показывают, что классический подход в учете персонала и расчете его численности является актуальным и на современном этапе.

Формирование и учет численности предприятия является одним из звеньев системы управления кадрами каждого предприятия [5].

В кадровой политике предприятия при нормировании и учете персонала необходимо учитывать следующие понятия и определения:

- 1) прием и увольнение персонала называют *оборотом кадров*;
- 2) стабильность трудового коллектива определяется важной характеристикой, называемой *«текучесть кадров»*;
- 3) для характеристики изменения численности персонала применяется такой показатель, как *«сменяемость кадров»*.

Учет персонала кадровыми службами должен отвечать требованиям действующего законодательства [1]. На предприятии должны быть в наличии следующие документы: правила внутреннего трудового распорядка; штатное расписание; табель учета рабочего времени персонала; график отпусков; положение о персональных данных работников; трудовые договоры и соглашения с работником; трудовые книжки работников; личные карточки сотрудников [2]. В случае отсутствия данных документов, кадровые службы должны составить разработать соответствующий документ.

Таким образом, процессы нормирования и учета труда на предприятии являются сложными процессами, но от уровня учета персонала, управления его численностью зависит реализация стратегических целей организации, что влияет на ее эффективность.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ. (ред. от 30.01.2019) [Электронный ресурс] // Законы, кодексы и нормативно-правовые акты в Российской Федерации [сайт]. URL: http://legalacts.ru/doc/131_FZ-ob-obwih-principah-organizacii-mestnogo-samoupravlenija/ (Дата обращения: 10.04.2019).
2. Жеребенкова А. В. Документооборот на предприятии. М.: Вершина, 2015. 384 с.
3. Постановление Правительства РФ от 16.04.2003 № 225 «О трудовых книжках» (ред. от 30.01.2019) [Электронный ресурс] // Законы, кодексы и нормативно-правовые акты в Российской Федерации [сайт]. URL: http://legalacts.ru/doc/131_FZ-ob-obwih-principah-organizacii-mestnogo-samoupravlenija/ (Дата обращения: 15.04.2019).
4. Процесс нормирования и учет численности персонала [Электронный ресурс] // <https://1popersonalu.ru> (Дата обращения: 15.04.2019).
5. Щур Д. Л., Труханович Л. В. Кадры предприятия. 60 образцов положений об отделах и службах. М.: Дело и сервис, 2013. 416 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая устойчивость организации значительно зависит от его имущества и вложенного в активы капитала. Валюта баланса характеризует в денежной оценке финансовое состояние организации по состоянию на отчетную дату, а также состояние материальных запасов, расчетов, наличие денежных средств, собственного капитала, инвестиций и т.д.

Проведем анализ абсолютного отклонения и темпа роста стоимости имущества ООО «Скрепка Экспо Проект» и источников его формирования на данных баланса организации.

В таблице 1 приведена динамика стоимости имущества (активов) ООО «Скрепка Экспо Проект» за 2015–2017 гг.

Таблица 1 – Анализ динамики стоимости имущества ООО «Скрепка Экспо Проект» за 2015–2017 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.		2017 г. к 2016 г.	
				Абсолютное отклонение, тыс. руб. (±)	Темп прироста, в %	Абсолютное отклонение, тыс. руб. (±)	Темп прироста, в %
1. Внеоборотные активы, в т.ч.	35	28	20	-7	-20,00	-8	-28,58
1.1 Финансовые вложения	35	28	20	-7	-20,00	-8	-28,58
2. Оборотные активы, в т.ч.	35 888	52 273	72 815	16 385	45,66	20 542	39,30
2.1 Запасы	22 018	21 324	37 365	-694	-3,16	16 041	75,23
2.2 Дебиторская задолженность	8 741	28 844	29 262	20 103	229,99	418	1,45
2.3 Денежные средства	5 129	2 105	6 188	-3 024	-58,96	4 083	193,97
Всего активов	35 923	52 301	72 835	16 378	45,60	20 534	39,27

Анализ динамики стоимости имущества по данным таблицы 1 показал следующие результаты.

В 2017 г. стоимость внеоборотных активов по сравнению с 2016 г. незначительно снизились на 8 тыс. руб., но в относительном выражении произошло более весомое снижение на 28,58 %. Отмечаем, что основных средств у исследуемого предприятия нет, все имущество арендовано у головного предприятия ООО «Скрепка Экспо».

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. повысилась стоимость оборотных активов на 20 542 тыс. руб. (на 39,30 %). При анализе данного результата наблюдаем, что произошел высокий рост запасов на 16 041 тыс. руб. (на 75,23 %) и денежных средств на 4 083 тыс. руб. (на 193,97 % это почти в 3 раза). Небольшой рост дебиторской задолженности на 418 тыс. руб. (1,45 %) говорит о положительной тенденции в торговой деятельности предприятия, о надежности клиентов-покупателей, которые вовремя платят по своим долгам за купленную продукцию.

Таким образом, рост стоимости имущества в 2016 г. на 16 378 тыс. руб. (45,60 %), а в 2017 г. на 20 534 тыс. руб. (39,27 %) говорит о том, что организация ООО «Скрепка Экспо Проект» наращивала свою торговую деятельность в этих периодах.

Далее проведем анализ динамики источников формирования имущества (пассивов) ООО «Скрепка Экспо Проект» на 2015–2017 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ динамики стоимости имущества ООО «Скрепка Экспо Проект» за 2015–2017 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение			
	2015	2016	2017	2016 к 2015		2017 к 2016	
				Абсолютное отклонение, тыс.руб. (±)	Темп прироста, в %	Абсолютное отклонение, тыс. руб. (±)	Темп прироста, в %
1. Капитал и резервы, в т.ч.	2 419	2 505	2 590	86	3,56	85	3,40
1.1 Уставный капитал	12	12	12	0	0,00	0	0,00
1.2 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 407	2 493	2 578	86	3,58	85	3,41
2. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0,00	0	0,00
3. Краткосрочные обязательства, в т.ч.	33 504	49 796	70 245	16 292	48,63	20 449	41,07
3.1 Кредиторская задолженность	33 504	49 796	70 245	16 292	48,63	20 449	41,07
Всего пассивов	35 923	52 301	72 835	16 378	45,60	20 534	39,27

Из данных анализа динамики пассивов (табл. 3) за 2015–2017 гг. выделим следующие результаты.

В 2017 г. капитал и резервы по сравнению с 2016 г. увеличились на 85 тыс. рублей, что составляет его невысокий рост на 3,40 % за счет роста нераспределенной прибыли. Изменение капитала и резервов в 2015–2017 гг. оценивается положительно, так как во всех периодах наблюдается их рост.

Отрицательным результатом в 2017 г. является тенденция к росту у краткосрочных обязательств на 20 449 тыс. рублей (темп прироста 41,07 %), представленных одним составляющим – кредиторской задолженностью. Это изменение, не смотря на свою негативность, является наиболее положительным, если учесть, что в 2016 г. кредиторская задолженность увеличилась на 70 245 тыс. руб., это больше чем в 3 раза по сравнению с 2017 г.

Долгосрочных обязательств организация не имеет, что является положительным в деятельности анализируемой организации.

Таким образом, динамика роста стоимости имущества оценивается положительно, так как увеличение денежных средств и запасов (наиболее быстро реализуемых активов) показывает наращивание торговой деятельности ООО «Скрепка Экспо Проект» в 2015–2017 гг. Динамика роста источников формирования является негативной, так как их увеличение произошло за счет высокого роста кредиторской задолженности. Тем более что рост собственного капитала совсем незначительный в результате низкой полученной и нераспределенной прибыли по всем периодам.

Высокое значение доли кредиторской задолженности (краткосрочных обязательств) в сравнении с капиталом и резервами говорит о преобладании заемных средств над собственными средствами, что может негативно сказаться на финансовой устойчивости в дальнейшей деятельности анализируемой организации. Важным показателем, который характеризует финансовое состояние предприятия и его устойчивость, является обеспеченность запасов источниками финансирования (таблица 3) [2, с. 203].

Таблица 3 – Определение финансовой устойчивости ООО «Скрепка Экспо Проект» за 2015–2017 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение от Зп, тыс. руб.		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Запасы (Зп)	22 018	21 324	37 365	-	-	-

Собственный оборотный капитал (СОК) (разд. III – разд. I)	2 384	2 477	2 570	-19 634	-18 847	-34 795
Долгосрочный оборотный капитал (ДОК) (разд. III + разд. IV – разд. I)	2 384	2 477	2 570	-19 634	-18 847	-34 795
Оборотный капитал (ОК) (разд. III+разд. IV+ разд. V – разд. I)	35 888	52 273	72 815	13 870	30 949	35 450
Тип финансовой ситуации (S)				S={0,0,1}	S={0,0,1}	S={0,0,1}

Показатель (S) характеризует тип финансовой ситуации. Полученным отклонениям от запасов (Зп) присваивается значение «0» при отрицательном значении и «1» при положительном значении (табл. 3) [2, с.205].

По расчетам в таблице 3 финансовое состояние ООО «Скрепка Экспо Проект» в 2015–2017 гг. признается неустойчивым ($S=\{0,0,1\}$). Данное финансовое положение сопряжено с нарушением платежеспособности, но сохраняется возможность восстановления равновесия за счет сокращения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов.

Итак, в результате проведенный анализ устойчивости финансового положения ООО «Скрепка Экспо Проект» за 2015-2017 гг. показал, что организация в значительной мере зависима от заемных источников, прибыльность (доходность) от ее деятельности очень низкая, в результате чего финансовое положение организации является неустойчивым.

Данное положение требует от руководства ООО «Скрепка Экспо Проект» принятия необходимых мер по улучшению финансовой устойчивости организации.

Список литературы

1. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. Киев: Ника-Центр, 2014. 603 с.
2. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и сервис, 2016. 368 с.
3. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: ИП «Экоперспектива», 2015. 498 с.
4. *Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф.* Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 639 с. URL:<http://www.iprbookshop.ru/74948.html>
5. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. 208 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Экономические преобразования и желание России к интегрированию на достойном уровне в мировую рыночную экономику предполагают рост инвестиционно-инновационной активности во всех сферах народного хозяйства, включая агропромышленный комплекс, его предприятия и отрасли, от эффективного развития которых зависит продовольственная безопасность страны. Инвестиционно-инновационное развитие аграрного сектора – это глубокий активный процесс, в котором результативное потребление финансовых ресурсов, привлечение дополнительных источников финансирования, поиск потенциальных инвесторов взаимосвязаны с генерированием новых знаний и идей, технологическим освоением новых научных открытий, изобретений и разработок, внедрением новшеств, выбором наилучших современных форм организации и управления производством. Эти вопросы можно решить при условии необходимого соответствия инвестиций инновациям, тесного взаимодействия инвестиционных и инновационных процессов в аграрном секторе. Такой подход влечет за собой обязательность рассмотрения инвестиций и инноваций как единой системы, от успешного развития и функционирования которой зависит уровень экономического подъема и стабилизация развития сельского хозяйства и АПК в целом [4].

Данные по внутренним текущим затратам на исследования и разработки по видам работ в области сельскохозяйственной науки РФ за 2013–2018 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Внутренние текущие затраты на исследования и разработки по видам работ в области сельскохозяйственной науки

Виды работ	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018 к 2013, %
Фундаментальные исследования, млн руб.	4587,4	4845,9	7536	8047,6	8112	8234	180
Прикладные исследования, млн руб.	4503,9	4651,5	3703,3	3699	4025,2	4407,8	98
Разработки, млн руб.	10855,5	2007,3	1916,9	1917,4	1812,3	1525	14
Всего, млн руб.	10855,5	11504,7	13156,2	13664,1	13949,5	14166,8	130

Анализ таблицы 1, показал что, доля затрат в сельском хозяйстве на фундаментальные исследования в 2018 г. увеличилась на 180 % и составила 8234 млн руб. по сравнению с 4587,4 млн руб. в 2013 г. Затраты на прикладные исследования и разработки в 2018 г. по сравнению с 2013 г. составили 98 % (4407,8 млн руб. к 4503,9 в 2013 г.) и 14 % соответственно (1525 млн руб. к 10855 млн руб. в 2013 г.).

В последнее время в странах с развитой экономикой постоянно увеличивается доля инновационной продукции в темпах прироста ВВП. Так, доля фактора нововведений в обеспечении темпов экономического роста с 1980-х гг. по начало 2015-х гг. увеличилась в Японии с 30,6 % до 42,3 %, в США – с 31 % до 34,6 %. В первые десятилетия XXI в. в некоторых европейских странах доля фактора инноваций растет еще более быстрыми темпами. Так, в Германии и Австрии она составляла 67 %, в Швеции и Финляндии – около 64 %, во Франции – 58 %, а в Великобритании и Ирландии – 50–55 %.

Как справедливо подчеркивает профессор А. В. Голубев, «...для обеспечения импортозамещения на агропродовольственном рынке не потребовалось бы никаких особых

программ и дополнительных усилий, если бы наше сельское хозяйство не находилось в ненормальной макроэкономической среде. Отечественный АПК самодостаточен при паритетных межотраслевых отношениях и обеспечении ему равных экономических условий функционирования. По сути, весь постперестроечный период российские аграрии были вынуждены выживать и работать в агрессивной экономической обстановке, при которой значительная часть прибавочного продукта, произведенного в сельском хозяйстве, перекачивалась, с одной стороны, в промышленные отрасли, и прежде всего, в энергетику» [6].

Учитывая и оценивая реальное состояние всех отраслей и сфер агропромышленного комплекса (АПК), а также необходимость активизации инновационного развития в целях повышения конкурентоспособности и обеспечения продовольственной безопасности страны, на федеральном уровне разработаны основополагающие документы; общие целевые индикаторы предполагают их консолидацию для технической и технологической модернизации, стимулирования инновационной деятельности, инновационное развитие АПК и повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей: Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [1], который определяет основные принципы и формы реализации государственной политики и по развитию АПК страны; Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [2]; Концепция развития отечественного АПК до 2020 года, на базе которой разработан проект развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг. [5].

Данный вопрос из хозяйственной сферы стремительно перемещается в политическое пространство в целях радикального улучшения инвестиционного климата, в связи с остротой проблемы в международной конкуренции за инвестиции. Поэтому отказ от докризисной модели национальной экономики становится все более очевидным [7].

Таким образом, инвестиционная политика в настоящее время приобретает инновационный характер. Справедливо отмечает профессор А. Д. Духаев: «...уже сегодня на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится 70–80% ВВП. Это требует высокой степени участия государства в стимулировании научно-технического прогресса» [8].

Последовательность взаимовлияния и взаимозависимостей теории и передовой практики использования инноваций позволяет определить место, роль и значимость учетно-аналитического обеспечения управления инновационными процессами, которые могут быть представлены в виде следующей схемы (рисунок 1) [9].

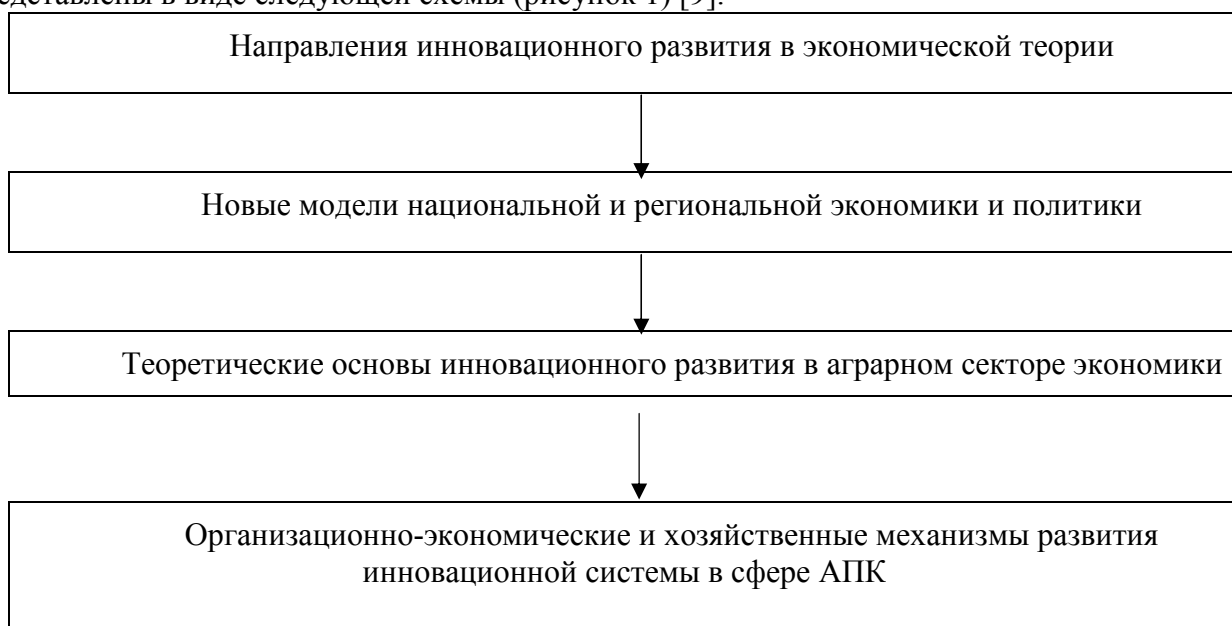


Рисунок 1 – Концептуальный подход к реализации основных положений экономической теории и его связь с рыночными механизмами [3]

В числе факторов, определяющих инновационную активность сельскохозяйственных организаций и оказывающих воздействие на нее, следует выделить экономические (недостаток собственных денежных средств, высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости, высокая стоимость нововведений, уровень финансовой поддержки со стороны государства и региональных властей) и производственные (наличие, уровень и степень использования инновационного потенциала, наличие квалифицированного персонала в области инновационной деятельности). Значительное влияние на инновационное развитие предприятий оказывают также внешние факторы (степень развитости рынка технологий, наличие инновационной инфраструктуры, нормативно-правовая база, регулирующая вопросы инновационной деятельности).

Таким образом, возникает необходимость усовершенствования экономического механизма, позволяющего создать соответствующие условия для усиления инновационной активности организаций отрасли [5].

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года)» (ред. от 28.09.2018).
3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы.
4. *Баутин В. М.* Инновационная экономика: содержание, место и роль инноваций // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. 2017. С. 103–118.
5. *Гайсин Р. С.* Предел технологической эволюции сельского хозяйства и возможность его преодоления // Интеграция производства, науки и образования и реиндустриализация российской экономики. М.: ЛЕНАНД, 2015. 464 с.
6. *Глазьев С. Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2016. 255 с.
7. *Духаев А. Д.* Управление инвестиционными процессами. М.: Наука, 2009. 222 с.
8. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. М.: Дело, 2001. 680 с.
9. *Яковец Ю. В.* Эпохальные инновации. М.: Экономика, 2004. 439 с.

ИСТОЧНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Инвестированный капитал – капитал, вложенный владельцами в предприятие и капитал полученный сверх того капитала, который был вложен собственниками, то есть накопленный капитал – это две основные составляющие состава собственного капитала. Дополнительно оплаченный капитал, то есть сверх номинальной стоимости акций и номинальная стоимость обыкновенных и привилегированных акций включает в себя инвестированный капитал. Также инвестированный капитал включает в себя безвозмездно полученные ценности. Уставной капитал является первой составляющей инвестированного капитала, представленный в бухгалтерском балансе, добавочный капитал, доход, полученный с продажи акций – вторая составляющая, социальный фонд является третьей.

Уставным капиталом называются вложения учредителей при создании организации любой организационно-правовой формы собственности, формирующийся при внесении денежных взносов или внесении основных средств, нематериальных активов и другого имущества. Функциями уставного капитала являются, во-первых, что уставный капитал является имуществом, гарантирующим интересы кредиторов организации и во-вторых необходим для функционирования деятельности организации.

Состав основных источников формирования собственного капитала, включающий в себя внутренние источники и внешние источники приведен на рисунке 1[1].



Рисунок 1 – Состав основных источников формирования собственного капитала предприятия

Внутренние источники формирования собственного капитала состоят из чистой прибыли предприятия, амортизационных отчислений, фонда переоценки имущества, доходы от сдачи имущества в аренду, расчеты с учредителями. Итак, главную роль в формировании финансовых ресурсов предприятия играет размер прибыль. Рост рыночной стоимости предприятия и собственного капитала формируется прибылью. Амортизация также играет повышенную роль в формировании собственного капитала. Это характерно для предприятий с высокой стоимостью собственных основных фондов, использованием нематериальных активов. Тем не менее, они являются лишь средством реинвестирования собственного капитала, а не способствуют его увеличению. Оставшиеся внутренние источники не представляют особой важности в процессе формирования собственного капитала [2].

Внешние источники включают выпуск акций, безвозмездную финансовую помощь и активы, передаваемые предприятию в качестве благотворительности. Основное место в данном

случае отводится привлечению дополнительного капитала, посредством дополнительных взносов в уставный капитал или посредством дополнительной эмиссии и продажи акций. Также играет немаловажную роль безвозмездная финансовая помощь, но она в основном оказывается только некоторым государственным предприятиям. В бухгалтерский баланс предприятия включены и другие внешние источники, такие как материальные и нематериальные активы, на бесплатной основе.

В управлении собственным капиталом, необходимо учитывать следующие задачи: определение, реализация дивидендной политики; за счет дополнительной эмиссии акций или нераспределенной прибыли увеличить, если необходимо, сумму собственного капитала; определение рациональной структуры вновь выпущенных акций; определение соответствующей суммы собственного капитала [3].

Оптимальное соотношение между заемными и собственными финансовыми ресурсами также включает определение управление собственным капиталом компании. Финансовый механизм управления доходностью капитала – это финансовый левиредж, то есть путем оптимизации соотношения используемых собственных и заемных средств. Несмотря на выплату кредита это увеличение доходности собственных средств, полученных за счет кредита – эффект финансового рычага. Из-за несоответствия между «ценой» заемных средств и экономической рентабельностью возникает эффект финансового рычага. К общей стоимости всего капитала предприятия отношение величины эффекта производства – это экономическая рентабельность активов, то есть прибыли до вычета процентов по кредитам и подоходному налогу и активов или обязательств.

Уставным капиталом называются вложения учредителей при создании организации любой организационно-правовой формы собственности, формирующийся при внесении денежных взносов или внесении основных средств, нематериальных активов и другого имущества. Функциями уставного капитала являются, во-первых, что уставный капитал является имуществом, гарантирующим интересы кредиторов организации и во-вторых необходим для функционирования деятельности организации. С одной стороны, повысить благосостояние ее владельцев, стремление улучшить финансовые показатели компании, стимулируется повышение эффективности управления собственным капиталом, а с другой стороны, образует с ним систему экономических отношений, оценивает его деятельность извне и зависимость компании от внешнеэкономической среды.

На рисунке 2 изображены стадии и технология формирования собственного капитала предприятия [4].



Рисунок 2 – Стадии и технология формирования собственного капитала

Управление формированием собственных финансовых ресурсов – это основа управления собственным капиталом предприятия. Специальная финансовая политика, заключающаяся в привлечении собственных финансовых ресурсов согласно потребностями развития предприятия из различных источников необходима и разрабатывается для того чтобы обеспечить эффективность управления этим процессом [5].

Разработанная политика формирования собственного капитала успешна при условиях: происходит увеличение прибыли, учитывая возможный риск; сформировано рациональное использование чистой прибыли, развитие производства; эффективная амортизационная политика; привлечение дополнительного акционерного капитала; формирование дополнительного выпуска акций.

Список литературы

1. *Шеремет В. В., Сайфулин Р. С.* Методика финансового анализа: учебник. М.: Инфра-М, 2016. 286 с.
2. *Смагин В. Н.* Экономический менеджмент. Челябинск: ЧГТУ, 2015. 134 с.
3. *Кравченко М. К.* Экономический менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2015. 521 с.
4. *Сергеев И. В.* Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2017. 358 с.
5. *Ковалев В. В.* Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения): учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2014. 432 с.

РОЛЬ ЦИФРОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ПЕДАГОГА В СОЗДАНИИ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

В настоящее время образование немислимо без применения информационно-коммуникативных технологий, поэтому огромная роль в эффективности образовательного процесса играет цифровая грамотность преподавателя. Под цифровой грамотностью в расширенном смысле следует понимать базовые знания, навыки и установки для жизни в цифровом обществе, фундамент развития профессиональных ИКТ-компетенций.

Компетенциями в сфере информационно-коммуникационных технологий педагога можно считать знания, умения и навыки, которые позволяют ему свободно применять данные технологии для организации и реализации учебного процесса на всех его этапах: подготовка, проведение занятий; создание цифровой среды, поддерживающей индивидуальные образовательные траектории учащихся, помогающей мотивировать их к обучению; анализ и прогноз успеваемости учеников.

Понятие «цифровая грамотность» рассматривается специалистами как составляющая из ключевых компонентов цифровой компетентности: информационной, компьютерной, коммуникативной грамотности, медиаграмотности и отношение к инновациям. Каждый из элементов, в свою очередь, рассматривается с точки зрения трех аспектов: когнитивного (знания), технического (навыки) и этического (установки) [3].

Согласно исследованию НАФИ [4] индекс цифровой грамотности учителей составляет 87 п.п. из 100 возможных, что является достаточно высоким показателем. В разрезе компонентов цифровой грамотности наиболее низкое значение – у подиндекса «отношение к технологическим инновациям» (76 п. п.). По данному индикатору измерялось знание современных технологических тенденций, навыки работы с современными гаджетами и приложениями и установки в отношении пользы технологических инноваций. Наиболее высокий уровень учителя продемонстрировали в информационной и компьютерной грамотности – показатели составляют 93 п. п. и 92 п. п. соответственно (рисунок 1).

Современный образовательный процесс требует от педагога более глубокого изучения ИКТ-технологий, перехода с базового на более продвинутые уровни их освоения. Использование электронной почты, мессенджеров, онлайн-чатов, электронных дневников и образовательных систем, педагогических ресурсов предоставляют педагогам безграничные возможности в преподавании и самореализации.



Рисунок 1 – Цифровая грамотность учителей школ [4]

Информационная грамотность педагогов и учащихся является доминирующей особенностью в концепции новых образовательных стандартов. Если раньше школа была практически основным источником получения учащегося информации о мире, человеке, обществе, природе, то в настоящее время именно средства массовой информации и особенно

интернет оказываются ключевым фактором формирования у детей картины мира. С одной стороны массивный информационный поток оказывает негативное шоковое воздействие на детей, с другой стороны наблюдается положительный эффект развивающего потенциала информационной среды.

Система образования, несомненно, должна в полной мере применять открывающиеся возможности в процессе обучения, используя информационный потенциал Интернета, дистанционные и другие новые формы обучения.

Образование, полученное в начальной школе, ложится в основу дальнейшего обучения. Важно научить школьников уже в начальном этапе в соответствии с темой и поставленной задачей собирать, осуществлять отбор, анализ информации, правильно пользоваться источниками информации, фильтровать полученные данные, грамотно оформлять и представлять отобранный материал, то есть речь идет о формировании информационной компетентности учеников.

Понятие «информационная грамотность» также включает совокупность умений работы с информацией (сведениями), которые вырабатываются на уроках по профильным предметам, на факультативных занятиях, в кружках и применяются при выполнении заданий, предполагающих активные действия по поиску, обработке, организации информации и по созданию своих информационных объектов, в частности, при работе над проектами.

Таким образом, в современных условиях от учителя требуется найти и применить формы, методы и приемы учебной деятельности, максимально способствующие формированию информационной грамотности обучающихся. Активная ориентация на проектно-исследовательскую деятельность в современном учебно-воспитательном процессе способствует также формированию универсальных учебных действий, определенных новыми образовательными стандартами. «Особенностью содержания современного начального образования является не только ответ на вопрос, что ученик должен знать (запомнить, воспроизвести), но и формирование универсальных учебных действий в личностных, коммуникативных, познавательных, регулятивных сферах, обеспечивающих способность к организации самостоятельной учебной деятельности» [5].

Формирование вышеперечисленных умений, связанных с информационной грамотностью учащихся, будет иметь большой успех при тесной взаимосвязи компонентов учебного процесса, воспитательных мероприятий и дополнительного образования.

Для того чтобы соответствовать всем требованиям современного мира с 2016 г. в школах московской области была внедрена единая информационно-образовательная среда «Школьный портал». Школьный портал Московской области – это уникальный интернет-ресурс, позволяющий отслеживать и анализировать образовательную деятельность учеников. Основными пользователями системы являются:

1. Учителя. Педагоги образовательных учреждений области ежедневно заходят на сайт. Они выставляют оценки, полученные школьниками за ответы на уроках и важные проверочные работы. Кроме того, постоянно обновляют домашние задания и оставляют сообщения для класса, родителей.

2. Родители. Родители подмосковных школьников могут каждый день контролировать своего ребенка, начиная от посещения школы и успеваемости, заканчивая проверкой уроков, заданных на дом. Также родители одноклассников могут общаться между собой, обсуждать новые темы, участвовать в опросах и т.д.

3. Ученики. Дети с помощью сайта могут посмотреть домашние задания на любой день недели, уточнить расписание и получить другую важную информацию о школьном процессе. Ученики тоже могут использовать функционал интернет-ресурса для своих целей: самовыражаться при оформлении личной странички; общаться в чате с преподавателями и одноклассниками; проводить соцопросы и творческие конкурсы в своем классе или между параллелями; получать доступ к полезному учебному контенту (словари, литература, учебники и т.д.).

Встречаются случаи, когда школьный портал воспринимают, как принудительную обязанность, навязанную школами. На самом деле, стоит разобраться в функционале и возможностях сайта, чтобы по достоинству оценить его преимущества:

- запись ребенка в первый класс с возможностью отслеживания очереди в выбранное учебное заведение;
- доступ к информации обо всех школах Московской области;
- получение сведений обо всех проводимых государственных экзаменах, результатах аттестации, образовательных олимпиад, творческих конкурсов, спортивных соревнований и т.д.;
- доступ к информации о действующих бесплатных кружках, секциях, творческих студиях с возможностью записи ребенка в них;
- отслеживание и анализ успеваемости своего ребенка, а также проверка пропусков, опозданий и наличия нареканий в адрес ученика;
- финансовые вопросы, связанные с дополнительным образованием.

Единая образовательная среда не только улучшает взаимопонимание, налаживает сотрудничество между учителем, родителями и учениками, но и создает открытую, комфортную атмосферу в образовательном процессе.

Информационные технологии стремительно развиваются, становятся неотъемлемой частью сферы образования. Школьный портал - это не просто быстрый способ получения госуслуги или важной и необходимой информации родителями, учениками, учителями, управленцами в сфере образования, это еще и сервис общения, объединяющий всех участников процесса образования. Возможности портала постоянно расширяются. В дальнейшем планируется, что он станет одной из площадок независимого тестирования школьников онлайн, а также расширит онлайн-взаимодействие «учитель – ученик – родитель» [2].

Подводя итог вышесказанному, отметим положительные аспекты использования ИКТ-технологий для создания единого информационного пространства образовательной организации:

- задействованы все стороны деятельности школы, что позволяет облегчить труд учителей и повысить качество образовательного процесса;
- значительно повышается самооценка учителя;
- повышается открытость и прозрачность образовательного процесса для родителей, что влияет на рост доверия с их стороны к преподавательскому составу и поддержание положительного имиджа учебного заведения;
- открыта возможность постоянного контроля со стороны родителей в системе on-line за успеваемостью ребенка, что является важным фактором при возросшей в последнее время занятости родителей на работе, это позволяет им в большей степени реализовывать функцию воспитания и ответственности за обучение ребенка;
- функционирование единой образовательной информационной платформы позволяет анализировать, оценивать, корректировать и прогнозировать процессы жизнедеятельности школы в ускоренном режиме, сокращать время принятия решений.

Отметим, какие результаты должны показать образовательные учреждения благодаря развитию информатизации процессов обучения:

- улучшение качества знаний, умений учащихся;
- более полное осуществление концепции личностно-ориентированного образования;
- повышение информационной и общей культуры учащихся и педагогов;
- расширение зоны общения всех участников образовательного процесса;
- своевременность получения информации об образовательном процессе учащимися, родителями и педагогическим коллективом;
- формирование общественной потребности в непрерывном образовании в течение всей жизни, которая с помощью ресурсов информационно-образовательного пространства поможет приспособиться к изменениям социально-экономической среды.

Итак, можно сделать вывод, что живущему в цифровую эпоху педагогу, в распоряжении которого имеются компьютеры, гаджеты, современные технологии, важно осознанно настраивать себя на восприятие всего нового, что дает научно-технологический прогресс, и быть проводником инноваций среди учеников. Нужно учитывать положительные и отрицательные последствия любых изменений и самому быть готовым к изменениям, т.к. от способностей перестраиваться в соответствии с вызовами времени будет зависеть правильность принимаемых решений в отношении поставленных образовательных задач.

Список литературы

1. Портал государственных услуг Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://infogosuslugi.ru/portal-gosuslugi/obrazovanie/kak-zaregistrovatsya-na-skolnom-portale-moskovskoj-oblasti.html> (Дата обращения 15.11.2019).

2. *Ростовцев И.* Все образование на одной площадке. Почему так популярен «Школьный портал»? // Аргументы и факты. 08.11.2017 [Электронный ресурс]. URL: https://aif.ru/society/education/vsyo_obrazovanie_na_odnoy_ploshchadke_pochemu_tak_populyaren_shkolnyy_portal (Дата обращения 15.11.2019).

3. *Сорокина Г. П., Широкова Л. В. Астафьева И. А.* Цифровые технологии как фактор повышения эффективности государственного и муниципального управления. // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2019. № 2. С. 73–83 [Электронный ресурс]. URL: <http://intellekt-izdanie.osu.ru/arch/n2-2019-s-oblozhkoj.pdf> (Дата обращения 13.11.2019).

4. Цифровая грамотность российских педагогов. Готовность к использованию цифровых технологий в учебном процессе / Т. А. Аймалетдинов, Л. Р. Баймуратова, О. А. Зайцева, Г. Р. Имаева, Л. В. Спиридонова. Аналитический центр НАФИ. М.: Издательство НАФИ, 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://intellekt-izdanie.osu.ru/arch/n2-2019-s-oblozhkoj.pdf> (Дата обращения 15.11.2019).

5. *Школьный портал.* Единая информационная система учета и мониторинга образовательных достижений обучающихся образовательных организаций Московской области. [Электронный ресурс]. URL: [http:// school-mosreg.ru.com](http://school-mosreg.ru.com) (дата обращения 13.11.2019).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С обретением независимости в нашей республике произошло довольно много кардинальных перемен: система органов власти подверглась реструктуризации, появилась частная собственность, страна перешла к рыночным отношениям, появилась новая форма деятельности - предпринимательство, а также произошел ряд других важных для социального, экономического и политического развития нашей страны изменений. Поскольку переход к рыночным отношениям и возникновение предпринимательства привели к уменьшению влияния государства на деятельность физических и юридических лиц, со стороны государства потребовалось внесение определенных изменений в систему регулирования и контроля над правильностью их деятельности [1]. Для полного и эффективного рассмотрения вопроса об аудиторской деятельности необходимо четко различать понятия «аудит» и «ревизия». Согласно Закону Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности», аудит-проверка в целях выражения независимого мнения о финансовой отчетности, в соответствии законодательством Республики Казахстан. Тогда как ревизия- это система контрольных действий, осуществляемых ревизионной группой или ревизором за деятельностью подведомственных предприятий, при которой устанавливаются законность, достоверность и экономическая целесообразность совершенных хозяйственных операций а также правильность действий должностных лиц, участвовавших в их осуществлении.

В теории аудита все аудиторские фирмы можно разделить на 4 категории:

- 1) транснациональные сетевые аудиторские организации;
- 2) национальные аудиторские организации;
- 3) крупные и средние региональные аудиторские организации;
- 4) мелкие местные аудиторские организации и индивидуальные аудиторы.

Осуществление аудиторской деятельности на территории Республики Казахстан осуществляется в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности», иными нормативно-правовыми актами Республики Казахстан и международными стандартами аудита. В соответствии с Законом Республики Казахстан «О лицензировании» для занятия аудиторской деятельностью требуется наличие лицензии [2].

Данное требование также предусмотрено Законом «Об аудиторской деятельности», что в правом на занятие аудиторской деятельностью обладают аудиторские организации, имеющие лицензию на осуществление аудиторской деятельности. Из этого закона также следует, что руководитель аудиторской организации должен состоять из не менее двух аудиторов, уставный капитал должен на сто процентов принадлежать аудиторам, и иностранным аудиторским организациям, для признания аудиторской организации иностранной, необходимо, чтобы ее статус подтверждался профессиональной организацией страны либо компетентным органом государства, резидентом которой она является.

Для проведения обязательного аудита национальных компаний аудиторская организация дополнительно к этим требованиям должна соответствовать следующим квалификационным требованиям:

- 1) наличие не менее 2 (двух) специалистов, сертифицированных по международным стандартам финансовой отчетности;
- 2) наличие не менее 10 (десяти) проаудированных организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и аудита;
- 3) наличие положительного заключения аккредитованной профессиональной аудиторской организации о соответствии работы аудиторской организации международным стандартам аудита;
- 4) действительное членство в международной сети профессиональных аудиторских организаций [3].

Аудит финансовых организаций имеют право осуществлять аудиторские организации дополнительно к пункту 2 квалификационных требований, соответствующие следующим требованиям:

- 1) срок занятия аудиторской деятельностью не менее 3 (трех) лет;
- 2) наличие не менее 3 (трех) специалистов, имеющих квалификационное свидетельство «аудитор» и опыт работы в области аудита финансовых организаций в течение 2 (двух) последних лет;
- 3) наличие не менее 10 (десяти) проаудированных организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Данные требования необходимы для обеспечения проведения квалифицированного и профессионального аудита. А в связи с развитием предпринимательства и ростом хозяйствующих субъектов операции, осуществляемые данными субъектами, многозначительны и сложны. Поэтому зачастую пользователям финансовой информации не только не хватает опыта в оценке финансовой документации, но и получить такую финансовую информацию бывает крайне тяжело [4]. Следовательно, аудиторы должны соответствовать определенным требованиям и обладать специальными знаниями, так как аудит представляет собой проверку в целях выражения независимого мнения о финансовой отчетности и прочей информации или своеобразную диагностику бизнеса. Дж. Робертсон определил аудит, как деятельность, направленную на уменьшение предпринимательского риска.

Следует также отметить и тот факт, что для совершенствования аудиторской деятельности на международном уровне разработаны Международные стандарты аудита, которые, в соответствии с изменяющимися реалиями времени, подвергаются тщательному анализу, в связи с чем стандарты постоянно дополняются и дорабатываются. Изначально при разработке Международных стандартов аудита Комитет по международной аудиторской практике преследовал две основные цели:

- 1) повышение уровня профессионализма аудиторов в странах, где он ниже общемирового;
- 2) гармонизацию национальных правил и иных нормативных документов в области аудита с целью предоставления высококачественных услуг для всего мирового сообщества [4].

Как уже было замечено, поскольку аудит возник в связи с разделением интересов владельцев и управляющих фирмой, изначально в аудиторском отчете были заинтересованы акционеры, вкладывающие капитал в фирму. Однако с развитием рыночных отношений круг заинтересованных пользователей в достоверной финансовой отчетности увеличился (инвесторы, государство в лице своих органов, вкладчики, партнеры и т.д.). Как известно, спрос рождает предложение, поэтому в связи с необходимостью достоверной информации об истинном положении фирмы появился вид предпринимательской деятельности – аудит. Как в любой предпринимательской деятельности, качественному проведению аудита способствует конкуренция. Законодательством Республики Казахстан в разное время устанавливались различные требования к минимальному численному составу аудиторской организации. Законом Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам аудиторской деятельности» внесены изменения к численному составу аудиторской организации с не менее трех до двух.

Из всего вышеперечисленного можно увидеть, что все требования, предъявляемые аудиторским организациям, направлены на улучшение качества аудиторской деятельности и максимального приближение к международным стандартам аудита [5]. Однако в сложившейся ситуации выходит так, что отечественные аудиторские организации в основном специализируются на определенных видах услуг, тогда как иностранные аудиторские организации осуществляют весь спектр услуг в области аудита. Объясняется это в первую очередь с тем, что аудиторская проверка всегда связана с большим количеством финансовой документации и непрерывно меняющимися условиями финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. Мелкие аудиторские организации фактически не могут предоставить качественные аудиторские услуги крупным хозяйствующим субъектам в

короткий срок. Поскольку период предоставления финансовой отчетности у всех аудируемых субъектов совпадает, это также способствует необоснованному завышению цен на аудиторские услуги.

Также усложняет работу аудиторов и тот факт, что международные стандарты финансовой отчетности и иные документы, с которыми приходится сталкиваться аудиторам в процессе своей деятельности, постоянно дополняются и изменяются. Своевременное изучение и ознакомление с данными стандартами необходимо для правильной и эффективной работы не только бухгалтеров, но и аудиторов [6].

В этой связи можно внести предложение: продолжить меры, направленные на увеличение числа квалифицированных аудиторов, то есть совершенствование законодательства в области получения квалификационного аттестата и лицензии, а также изучение зарубежного опыта в области аудиторской деятельности - для рассмотрения вопроса применения их положительного опыта в отечественной практике; продолжить ведущиеся работы по совершенствованию контроля качества за аудиторской деятельностью и повышения квалификации аудиторов.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20.11.1998 №304-1-Алматы: ЮРИСТ, 2010.
2. Закон Республики Казахстан «О лицензировании» от 11.01.2007г. №214-III-www.zakon.kz
3. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам аудиторской деятельности» от 03.07.2019г. №262-VI, www.adilet.zan.kz
4. *Дюсембаев К. Ш.* Аудит и анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. Алматы: Каржы-Каражат, 2016. 512 с.
5. *Абленов Д. О.* Основы аудита. Алматы: Экономика, 2017. 42 с.
6. *Булыга Р. П.* Основы аудита. Проспект: Феникс, 2010. 18 с.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ И ЗНАЧЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В условиях рыночной системы хозяйствования, предприятие объективно становится основным звеном экономики. Так как предприятие не только производит продукцию, пользующуюся спросом на рынке, но и создает рабочие места, обеспечивая занятость населения. Предприятие самостоятельно решает, что, сколько и как производить товары. Иными словами, предприятие в условиях рынка предполагает разработку собственного пути развития своей экономики. Целью трудовой деятельности предприятия является получение продукта труда, т.е. производство и сбыт конкретной продукции, продажа товаров и оказание услуги.

Производительность труда является основным показателем экономической эффективности производства любой отрасли и каждого предприятия. Рост производительности труда означает экономию овеществленного и живого труда и является одним из важнейших факторов повышения эффективности производства.

Экономическая эффективность – это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов предприятия. Применительно к сельскому хозяйству эффективность производства означает получение огромного количества необходимой обществу продукции с каждого гектара земли, от каждой головы скота при наименьших затратах трудовых и материальных ресурсов [1]. Кратко это положение можно сформулировать так: максимум продукции при минимуме ресурсе и затрат. Повышение эффективности производства имело, имеет, и будет иметь большое значение, как для всего народного хозяйства и страны, так и для каждого предприятия. Это обусловлено многими и различными факторами.

Во-первых, увеличение объемов производства продукции в условиях ограниченности ресурсов способствует более полному удовлетворению потребностей населения в продуктах питания.

Во-вторых, при эффективности использования трудовых и материальных ресурсов уменьшаются издержки производства, что влияет на уровень розничных цен на продовольствие.

В-третьих, повышение эффективности производства обеспечивает рост доходов предприятий, выделение большего количества средств для экономического и социального развития трудовых коллективов.

Повышение производительности труда прямо и непосредственно связано с достижениями научно-технического прогресса, с осуществлением всесторонней интенсификации производства. Интенсификация, а следовательно, и повышение фондо- и энерговооруженности труда позволяют в первую очередь экономить живой труд, снижать его затраты. На практике это выражается в росте обрабатываемых площадей и поголовья животных на работника, в снижении затрат труда на единицу земельной площади и на голову скота и т.д.

Повышение уровня технической оснащенности сельского хозяйства благодаря улучшению качества проведения работ, соблюдению оптимальных сроков их выполнения способствует не только сокращению потребности в труде, но и росту урожайности культур, продуктивности животных.

Один из основных путей роста производительности труда состоит в ускорении перехода к комплексной механизации и автоматизации производственных процессов. Комплексная механизация позволяет резко сократить затраты труда на единицу продукции. Основные полевые работы (пахота, сев зерновых, уборка зерновых и силосных культур) полностью механизированы. Возросшая техническая оснащенность сельского хозяйства способствовала переходу к возделыванию ряда сельскохозяйственных культур по интенсивным технологиям. Однако создаваемая новая техника не всегда соответствует предъявляемым к ней требованиям,

в результате нарушается технология производства, допускаются большие потери урожая при уборке. Медленно снижаются затраты ручного труда. Ускорение темпов механизации трудоемких процессов - одна из главных социально-экономических задач на ближайшее время. Предстоит осуществить мероприятия по замене старых машин и оборудования новыми, более производительными. В получении максимального количества сельскохозяйственной продукции при минимальных затратах труда на ее единицу важную роль играет рациональное размещение производства по территории страны, прежде всего в тех природных зонах, где при прочих равных условиях обеспечивается более высокая производительность труда.

Важное значение для сельскохозяйственного производства имеет повышение интенсивности труда, что позволяет экономить не только живой и овеществленный труд, но и время. С ростом интенсивности возрастает ценность сельскохозяйственной минуты. Поэтому важно добиваться, чтобы ни одна минута трудового времени не пропала, давала дополнительную продукцию. Сегодня механизаторы страны за рабочую минуту убирают примерно 12 тыс. га зерновых. Если каждый работник сельского хозяйства потеряет за смену всего лишь одну минуту, то в целом за год по стране это обернется потерей около 15 млн чел.-дней рабочего времени [2].

К числу факторов роста производительности труда относится строгое соблюдение трудовой дисциплины. Каждый работник обязан соблюдать технологию производства, выполнять планы, установленные нормы выработки, бережно относиться к технике, оборудованию и материальным ценностям – кормам, семенам, топливу, выполнять распоряжения руководителей, строго придерживаться правил охраны труда, соблюдать технику безопасности.

Строгое соблюдение требований дисциплины труда особенно важно в условиях крупных специализированных предприятий, функционирующих в условиях кооперации, когда нарушение ритма в одном звене способно расстроить всю систему, обернуться огромными потерями. Предоставление самостоятельности предусматривает повышение ответственности рабочих и служащих за опоздания, прогулы и другие нарушения дисциплины, за брак в работе, спроса с должностных лиц за организацию производства, условий труда и быта людей. Обязательное условие рационального использования рабочего времени в течение дня – научно обоснованное его нормирование. Оно стимулирует улучшение использования трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, является важным фактором укрепления дисциплины. Без норм нельзя правильно решить вопросы разделения и кооперирования, расстановки рабочей силы и оплаты труда.

Исключительное значение в деле повышения производительности труда имеет материальная заинтересованность в результатах труда. На сельскохозяйственных предприятиях оплата труда и материальное стимулирование должны строиться в зависимости от количества и качества произведенной продукции, сокращения затрат на ее единицу. Оплата труда должна заинтересовывать работников в конечных результатах производства.

Основными путями повышения производительности труда в сельском хозяйстве являются: рост фондообеспеченности хозяйства и фондовооруженности труда; повышение интенсивности использования основных фондов; углубление специализации и усиления концентрации сельскохозяйственного производства; внедрение ресурсосберегающих и прогрессивных технологий в растениеводстве и животноводстве; улучшение организации труда и повышение его интенсивности; повышение квалификации кадров для агропромышленного комплекса; усиление материального стимулирования труда [3].

Повышение уровня технической оснащенности сельского хозяйства является материальной основой роста производительности труда. Технический прогресс, непосредственно выражающийся в увеличении количества и качества сельскохозяйственных машин, выступает важным процессом последовательной замены живого труда работой самой активной части основных производственных фондов, какими являются машины и другая техника. Высокая обеспеченность хозяйств тракторами, комбайнами и сельскохозяйственными

машинами способствует повышению уровня производительности труда в растениеводстве и животноводстве.

Производительность труда в определенной мере зависит не только от фондовооруженности труда, но и от эффективного и интенсивного использования основных средств. Интенсивное использование тракторов, комбайнов, грузовых автомобилей и других машин за счет сокращения их простоев по техническим и организационным причинам способствует увеличению выработки в расчете на единицу техники на 20–25 %.

Рациональная специализация и укрепление сельскохозяйственного производства до оптимальных размеров оказывает содействие более эффективному использованию машин, механизмов, материальных и трудовых ресурсов. Дорогостоящие и высокопроизводительные машины и оборудование могут использоваться с максимальной нагрузкой в крупных специализированных хозяйствах. Это позволит значительно увеличить выход валовой сельскохозяйственной продукции и снизить трудоемкость ее производства.

На производительность труда непосредственное влияние оказывает уровень квалификации рабочей силы. Чем выше профессиональное мастерство работников и больше стаж работы по специальности, тем меньше труда затрачивается на производство единицы продукции. Опытные механизаторы в совершенстве знают агротехнику выращивания сельскохозяйственных культур и организацию технологических процессов. Это способствует более эффективному использованию труда и повышению его производительности.

Немаловажная роль в повышении производительности труда отводится материальному стимулированию работников сельского хозяйства. Основная и дополнительная оплата труда работников обеспечивает их заинтересованность в результатах производства. Темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста его оплаты. В этом заключается экономическая сущность производительности и материального стимулирования труда [4].

Ускорение темпов производительности труда в сельском хозяйстве в современных условиях является объективной необходимостью и имеет важное народнохозяйственное значение в решении многих экономических и социальных проблем. Главная роль и значение роста производительности труда заключается в том, что он является основным источником увеличения производства валовой продукции сельского хозяйства и способствует более полному удовлетворению потребности в продуктах питания населения страны.

Повышение производительности труда ведет к сокращению затрат живого труда на производство продукции, а, следовательно, к экономии рабочего времени. С ростом производительности труда сокращается численность работников в сельском хозяйстве, а высвобожденная рабочая сила находит применение в других сферах экономики страны [5]. Рост производительности труда создает предпосылки для сокращения рабочего дня, рабочей недели и общего количества рабочих часов в году. Свободное время используется для удовлетворения личных и общественных потребностей человека.

Увеличение производительности труда способствует сокращению расходов на его оплату в целом и на единицу сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем рост производительности труда ведет к эффективному использованию и экономии затрат прошлого труда, овеществленного в материальных ресурсах. В конечном итоге это оказывает существенное влияние на повышение эффективности производства отдельных видов продукции растениеводства и животноводства.

Список литературы

1. Кузнецов В. В. Экономика сельского хозяйства. М.: Колос, 2017. 376 с.
2. Искаков А. Ж. Сельское хозяйство Республики Казахстан: вчера и сегодня // Журнал «Вестник КазНУ». 2016. 22 с.
3. Минакова И. А. Экономика сельскохозяйственного предприятия. М.: Колос, 2016. 528 с.
4. Попова Н. Н. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2017. 221 с.
5. Пешеходова В. А. Экономика сельского хозяйства. М.: Инфра-М, 2011. 345 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Интенсивное развитие производительных сил общества является первоочередной задачей в процессе ухода от экспортно-сырьевой модели экономики. Повышение роли России в глобальных цепочках добавленной стоимости должно сопровождаться разработкой и внедрением прогрессивных технологий в различных отраслях промышленности, направленных как на создание новых видов товаров и услуг, так и на совершенствование процесса производства уже существующих на рынке.

В настоящее время в Кузбассе развивается внедрение ресурсосберегающих технологий в машиностроительном и металлургическом комплексе [1–3]. Важная роль здесь отводится технологиям выплавки и внепечной обработки металла для изделий. Так, например, на предприятиях Новокузнецка для получения отливок и рельсового металла широко применяется технология выплавки металла с термовременной обработкой и внепечной обработки методом резонансно-пульсирующего рафинирования (РПР) [4, 5].

Технология выплавки металла с термовременной обработкой заключается в перегреве металла в печи до температур 250–300 градусов выше температуры плавления [6, 7]. При этом значительно изменяется «ближний порядок» расплава, изменяются не только свойства металла в жидком состоянии, но и свойства готовых изделий. С помощью данной технологии осуществляется выплавка металла для термостойких отливок из серого, высокопрочного и износостойких чугунов [2, 8]. Термовременная обработка при производстве рельсового металла позволяет также снизить брак готовых изделий, в том числе и рельсовой продукции. Данные технологические приемы позволили значительно снизить себестоимость готовых изделий, существенно сократив при этом расход кремний- и марганецсодержащих ферросплавов.

Заслуживает интерес и разработанная на АО «ЕВРАЗ ЗСМК» технология резонансно-пульсирующего рафинирования [2, 4, 5]. Сущность ее заключается в продувке расплава в ковше инертным газом с использованием специальных газодинамических пульсаторов, которые позволяют производить обработку расплава газовым потоком мелкодисперсных пузырей, при этом на расплав в ковше накладывается воздействие колебаний самой фурмы. Данный технологический прием позволяет значительно повысить качество продукции как на чугунном литье, удаляя при этом сверхравновесный графит и другие вредные примеси, так и при производстве крупнотоннажных чугунных отливок (изложницы и чугунной чаши шлаковозов).

Применение данных технологий позволило сократить брак изделий, повысить их эксплуатационную стойкость до уровня лучших мировых показателей [9]

Технология РПР хорошо себя показала также и при непрерывной разливке стали. С помощью данного технологического приема сокращено насыщение металла азотом и кислородом. Вследствие этого снижен брак металлопродукции и сокращен расход кремнийсодержащих ферросплавов и алюминия.

Данные технологические приемы при производстве чугунных отливок позволили существенно снизить вредное влияние фосфора в чугунах, а также сократить содержание серы при выплавке металла в индукционных печах.

Таким образом, разработанные технологии позволили значительно повысить экономическую эффективность металлургического передела при производстве продукции [2]. Дальнейшее повышение качества возможно только при использовании современных методик исследования [10–12].

На практике оценка экономической эффективности технических решений зачастую сводится собственниками предприятий к определению «прибыльно-неприбыльно», «рентабельно-нерентабельно». С научной стороны, методология экономического обоснования

технических и технологических решений базируется на комплексе показателей, оценивающих абсолютный эффект в натуральном и денежном выражении (абсолютные показатели), эффективность (относительные показатели) и срок окупаемости.

Таблица 1 – Экономические показатели оценки технических решений

Обобщающий показатель	Характеристика	Учет срока реализации проекта	
		простые показатели	дисконтированные показатели
1. Общий эффект	абсолютные показатели, дополнительная прибыль, полученная вследствие экономии затрат либо увеличения выручки	– снижение затрат на потери от брака, снижение норм расхода материальных затрат, экономия затрат труда и других расходов; – увеличение выручки вследствие увеличения средней цены реализации, объема реализованной продукции	чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость)
2. Эффективность	относительные показатели, характеризующие соотношение полученных результатов с понесенными затратами	ресурсоемкость, ресурсоотдача; рентабельность (различные виды)	индекс рентабельности, внутренняя норма доходности
3. Срок окупаемости	период времени, за который вложенный капитал вернется в виде накопленного эффекта	простой срок окупаемости	дисконтированный срок окупаемости

Все эти показатели ориентированы «на себя», т.е. несут информацию, важную, в первую очередь, для самой компании, а также, в некоторой степени – для ее инвесторов.

Ввиду усиления взаимосвязей и взаимозависимости предприятий с внешней средой, перечень показателей в каждом обобщающем критерии необходимо дополнить показателями, рассчитанными на основе добавленной стоимости, поскольку она отражает часть стоимости продукта, созданную непосредственно самой компанией:

1) абсолютный прирост добавленной стоимости – разница между суммами добавленной стоимости до и после внедрения технологии, рассчитываемая как в общей величине, так и на единицу продукции;

2) коэффициент добавленной стоимости – относительный показатель, соизмеряющий созданную на предприятии величину добавленной стоимости с величиной «входящих» ресурсов – материальных и других затрат, приобретаемых предприятием у сторонних организаций.

Практическое внедрение данных показателей в методологию экономической оценки необходимо в отношении как локальных технических решений так и масштабных инвестиционных проектов, особенно, по внедрению ресурсосберегающих технологий. Это важно, поскольку система экономического обоснования технико-технологических решений должна быть ориентирована не только на собственника, но и на других заинтересованных лиц, таких как государство, а также крупные компании (инвесторы, поставщики, покупатели), которым необходимо иметь представление о потенциальной пользе предприятия для всей «экосистемы» бизнеса.

Список литературы

1. Берешполец С. И., Тимшин А. Н. Современные проблемы развития машиностроительных предприятий Кемеровской области и пути их решения // Сборник трудов III Международной научно-практической конференции «Современные тенденции и инновации в науке и производстве». Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева» в г. Междуреченске, 2014. С. 256–257.

2. Эффективность современных способов повышения качества изделий из чугуна и развитие металлургических и машиностроительных предприятий в условиях конкуренции / Д. А. Лубяной, Б. А. Кустов, Н. И. Новиков и др. / Под ред. к.т.н. Лубяного Д. А. и к.э.н. Новикова Н. И.. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН. 2004. 131 с.

3. *Цепелев В. С., Селянин И. Ф., Лубяной Д. А., Баум Б. А.* Термовременная обработка расплава чугуна // *Сталь*. 1995. № 5. С. 42–45.
4. *Лубяной Д. А., Софрошенков А. Ф., Синяевский И. А.* Технология нейтрализации вредного влияния фосфора в чугуне термостойких отливок // *Изв. вузов. Черная металлургия*. 1999. № 10. С. 47–50.
5. *Софрошенков А. Ф., Лубяной Д. А., Синяевский И. А.* Внедрение ресурсосберегающих технологий производства термостойкого чугуна // *Изв. вузов. Черная металлургия*. 2005. № 6. С. 45–47.
6. *Лубяной Д. А., Нейгебауэр Г. О., Цымбал В. П.* Поведение азота при плавке чугуна в индукционных печах с кислой футеровкой // *Изв. вузов. Черная металлургия*. 1991. № 2. С. 76–80.
7. *Кустов Б. А., Чичков В. И., Жарикова Н. Н., Лубяной Д. А.* Повышение стойкости поддонов из чугуна индукционной плавки // *Сталь*. 1989. № 6. С. 28.
8. *Лубяной Д. А., Переходов В. Г., Черепанов А. Г., Буймов Д. В.* Результаты внедрения новых технологий повышения стойкости сменного сталеразливочного оборудования // *Сталь*. 2019. № 7. С. 17–19.
9. *Лубяной Д. А., Мамедов Р. О., Переходов В. Г., Черепанов А. Г.* Применение резонансно-пульсирующего рафинирования для повышения качества изделий из чугуна и стали // *Проблемы черной металлургии и материаловедения*. 2018. № 2. С. 36–39.
10. *Герике Б. Л., Клишин В. И., Пудов Е. Ю., Кузин Е. Г.* Построение системы интеллектуального обслуживания редукторов горношахтного оборудования // *Горный журнал*. 2017. № 12. С. 68–73.
11. *Маркидонов А. В., Старостенков М. Д., Павловская Е. П., Яшин А. В., Медведев Н. Н., Захаров П. В.* Структурная трансформация вакансионных пор в деформированном кристалле под воздействием ударных волн // *Фундаментальные проблемы современного материаловедения*. 2013. Т. 10. № 4. С. 563–571.
12. *Бойков Д. В., Лубяной Д. А., Мамедов Р. О., Лубяной Д. Д.* Использование науглероживателей и термовременной обработки для производства рельсовой стали // *Сталь*. 2019. № 7. С. 23–26.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ

Одной из основных задач государственной и муниципальной службы является привлечение компетентных и опытных сотрудников. Актуальность данной темы заключается в обосновании сложившейся ситуации и исследовании ее влияния на формирование положительного портрета государственного служащего, в разработке практических рекомендаций по сокращению текучести и увеличению престижа государственной службы путем модернизации государственной муниципальной структуры.

Существующий механизм государственного регулирования кадровой политики не позволяет сконцентрировать кадровые ресурсы регионов на приоритетных направлениях социально-экономического развития, добиваться более эффективного их использования. Вследствие этого происходит снижение профессионализма государственного аппарата, доверия населения к органам власти, отток квалифицированных кадров, в связи с этим проблема совершенствования кадровой политики достаточно актуальна для государственной службы [1, с. 68].

Анализируя данную проблему можно говорить о том, что от обеспеченности кадрами во многом зависит социально-экономическое благополучие страны. Высокая значимость и недостаточная осведомленность руководства о реализации кадровой политики в организации определяют несомненную важность изучения кадровой политики, как системы повышения качества функционирования предприятия и результативности работы его сотрудников.

Эффективность работы налоговых органов во многом определяется наличием квалифицированного и стабильного кадрового состава. К сожалению, приходится констатировать, что в связи со значительным увеличением нагрузки на одного налогового инспектора и востребованностью на рынке труда из территориальных органов ФНС России происходит отток специалистов в коммерческие структуры и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, что является, прежде всего, результатом несоответствия нагрузки на работников налоговых органов и оплаты их труда и в ближайшей перспективе может привести к серьезным рискам замедления темпов роста объемов налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации [2, с. 55].

Важнейшим показателем движения персонала в организации является текучесть кадров. На данный показатель влияют различные факторы, возникающие как в самой организации – величина заработной платы, условия труда; так и внешние по отношению к организации факторы (например, семейные обстоятельства), а также возраст работников, уровень их образования, опыт работы.

Текучесть кадров связана с субъективными причинами (уход по собственному желанию, увольнение за нарушение трудовой дисциплины). Обычно она характерна для молодых сотрудников и после трех лет работы существенно снижается. Нормальной считается текучесть кадров, составляющая до 5 % в год. Проблема текучести кадров является одной из характерных черт для налоговых органов на протяжении всего периода их реформирования как на уровне центра, так и на уровне субъектов Федерации. За 2016 г. из налоговых органов уволилось 31920 чел., из них по сокращению штата – 6131 работник, принято на государственную гражданскую службу 19790 человек. Текучесть кадров за 2016 г. составила 13,8 %, увеличившись на 4 % по сравнению с 2015 г., в результате чего коллективы налоговых органов в среднем обновлены на 15 процентов [5].

В 2017 г. сохранилась тенденция к оттоку специалистов из территориальных налоговых органов. Так, только за 1 квартал 2017 г. из территориальных налоговых органов было уволено 12318 работников, из них по сокращению – 4578 чел., текучесть составила – 3,4 % (в 1 квартале 2016 года – 3,1 процента).

Общая численность сотрудников налоговых органов г. Раменское (на 01.01.2015) составляет 357 человек. При этом если изучить половозрастную структуру, то можно сделать вывод, что женщин-работников налоговых органов – 298, а мужчин – 59 человек (рисунок 1).

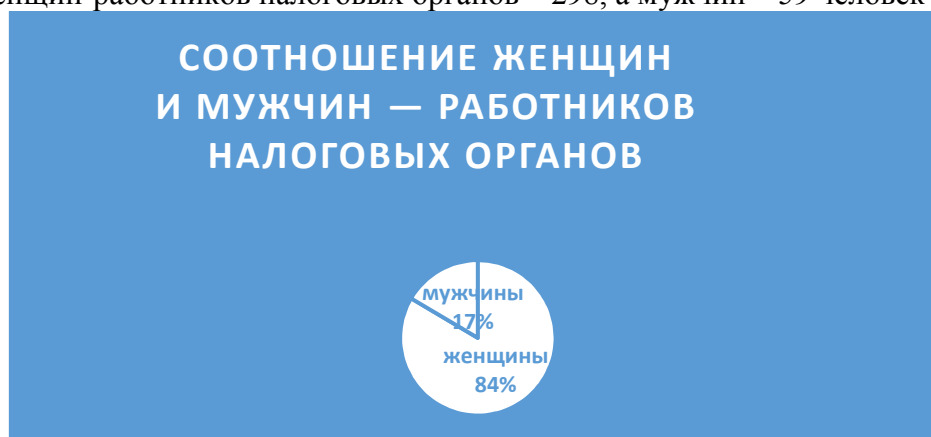


Рисунок 1 – Соотношение женщин и мужчин – работников налоговых органов г. Раменское (на 01.01.2015)

Что касается возраста сотрудников, то 16 % приходится на работников моложе 30 лет. Иными словами, примерно 57 работника налоговых органов г. Раменское моложе 30 лет (рисунок 2).

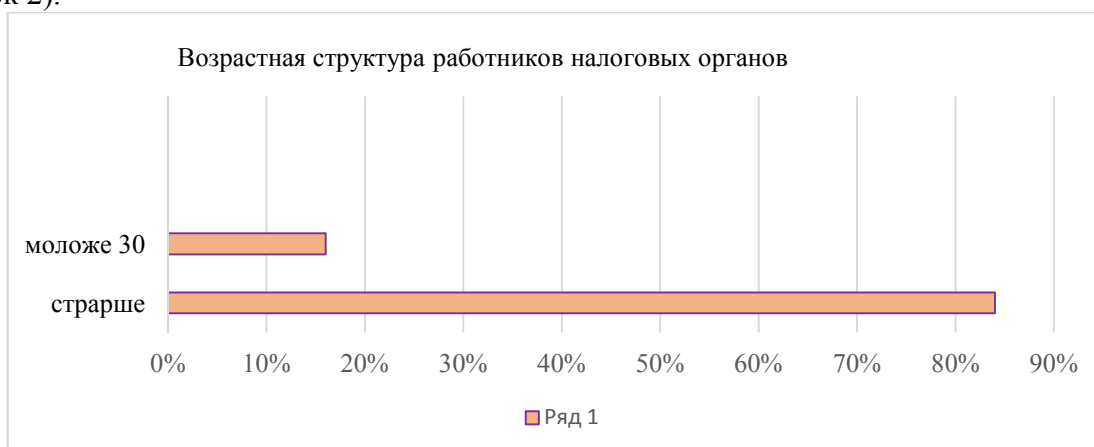


Рисунок 2 – Возрастная структура работников налоговых органов г. Раменское (на 01.01.2015 год)

С учетом сложившейся кадровой ситуации на государственной службе в ФНС основными приоритетами государственной кадровой политики признаются следующие направления:

1. Система профессионального отбора должна включать комплекс специальных диагностических методик. Необходимо ввести в обязательном порядке индивидуальные планы профессионального развития гражданских служащих, которые позволят определить свои перспективы при прохождении службы в конкретном налоговом органе.

2. Нормализация показателей структуры кадров государственных служащих по возрастному и половому признакам. В вопросе нормализации показателей структуры кадрового состава по возрастному признаку кадровой политики выступает организованное привлечение на государственную службу молодежи, создание для нее условий служебного роста, закрепление на работе опытных специалистов средних возрастов и постепенное возобновление работников старших возрастов (при соответствующем кадровом и финансовом сопровождении). Равный доступ к государственной службе связан с равенством полов.

3. Обеспечение объективной и комплексной оценки профессиональных качеств государственных служащих. Отбор кадров должен проводиться по принципу альтернативности и конкурсности. Нарушение этого принципа приводит к непрофессионализму, недостаточной инициативе государственных служащих. Как правило, отбор кадров проходит по принципу личной надежности и преданности.

Поэтому при подборе кадров на государственную службу приоритетным направлением является обеспечение объективной и комплексной оценки профессиональных и личностных

качеств претендентов, на основе четко регламентированных в правовом отношении правил, стандартов и процедур, установление жестких критериев соответствия способностей претендентов квалификационным требованиям к государственным должностям [4, с. 109].

4. Развитие системы привлечения в налоговые органы выпускников и студентов профессиональных учебных заведений. Необходимо создать базу данных студентов и выпускников профессиональных учебных заведений, которые готовы пойти на работу или пройти стажировку в налоговых органах по самым разным специальностям.

5. Обеспечение условий продвижения на государственной службе. Условия продвижения по службе обеспечиваются на основе рационального сочетания:

- автоматизма повышения по службе со стажем службы, возрастом, способностями и заслугами на основе объективной оценки;

- повышения в должности с повышением разряда;

- организации постепенного, последовательного, нормативного регулируемого служебного продвижения с индивидуальным планированием карьерного восхождения и т.д.

Кадровая служба в ИФНС должна учитывать следующие рекомендации:

- при приеме на работу, при собеседовании менеджер по персоналу должен описать реальную картину в ФНС;

- нужно дать понять сотруднику, что вы цените его знания и профессиональные навыки;

- поддержать идеи и инициативы;

- дать возможность человеку лично и профессионально расти.

В любой компании есть свой «командный дух», поэтому привлечение сотрудников к общим корпоративным мероприятиям усиливает их мотивацию. Задумываясь над этими несложными рекомендациями можно сделать работу сотрудников максимально эффективной, удерживая ценных специалистов, а соответственно решить многие проблемы в кадровой политике. Главное вовремя провести работу над ошибками.

Если брать каждый из этих моментов порознь, то они кажутся не очень существенными. Но в совокупности они позволяют поднять на новую ступень всю работу по подбору кадров.

В целях стабильной работы ИФНС, ее развития, очень важным является долгосрочное планирование кадровой политики. Желательно проводить анализ факторов внешней среды, чтобы убедиться в том, что имеется предложение определенных профессий для комплектования личного состава такими служащими, каких еще нет в штате организации [3, с. 97].

Успешность кадровой политики в значительной степени зависит от эффективности системы профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных служащих. Обучение государственных служащих должно включать не только системное раскрытие объекта дисциплины, но и познавательные методы, формирующие логику мышления. Ведущую роль играет здесь общенаучная, конкретно-научная методология, прежде всего опирающаяся на принцип системности.

Список литературы

1. Банникова Л. Н. Управление персоналом: учебное пособие. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2016. 116 с.
2. Вечер Л. С. Государственная кадровая политика. Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2015.
3. Воробьева О. М. Анализ эффективности кадровой политики в Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 6 (45). С. 124–131.
4. Занко Т. А. Государственная и муниципальная служба. М.: Издательство «Юрайт», 2018. 403 с.
5. Концепция кадровой политики Федеральной налоговой службы (утв. приказом Федеральной налоговой службы от 11 июля 2016 г.).

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ОРЕХОВО-ЗУЕВО

Муниципальное управление призвано создать условия для формирования, развития и реализации потенциала личности, домашнего, муниципального хозяйства, бизнеса и т.п., минимизировать экономическую зависимость муниципального образования от социально-экономической политики органов государственной власти.

Муниципальное управление призвано обеспечить условия для обеспечения самодостаточности личности, домашнего хозяйства, малого бизнеса, посредством имущества, находящегося в муниципальной собственности, средств местного бюджета, имущественных прав муниципального образования, в соответствии с действующим законодательством, решая вопросы местного значения.

Результаты муниципального управления наглядно видны в состоянии муниципального хозяйства и благосостоянии населения в социальной и духовной сфере, в общественной безопасности (правопорядке) и в других сторонах жизни муниципального образования.

Ядром управления является управленческое решение, и как бы оно ни было обосновано с точки зрения теории и практики, оно представляет собой лишь определенные идеи, мысли, формализованные в муниципальном правовом акте.

Решение – это результат мыслительной деятельности человека, приводящий к какому-либо выводу и необходимым действиям [2, с. 164].

Понятие «решение» трактуется: как процесс; как акт выбора; как результат выбора.

Решение как процесс характеризуется тем, что он, протекая во времени, осуществляется в несколько этапов (подготовка, принятие и реализация). Второй этап – принятие решения – можно рассматривать как акт выбора, который осуществляется индивидом или группой лиц (ЛПР) по определенным правилам. Решение как результат выбора есть предписание к действию (план работы, варианты проекта и т. д.) [4, с. 64].

Оценка эффективности управленческих решений, а именно оценки результата деятельности органов муниципального управления проводится посредством анализа показателей эффективности управленческих решений. Наиболее важным при определении результативности и эффективности деятельности органов государственного и муниципального управления является вопрос о выборе критериев и показателей.

Эффективность деятельности государственных и муниципальных исполнительных органов управления можно определять, во-первых, затратами на предоставление населению услуг и количеством, и качеством этих услуг; во-вторых, затратами на полученный результат профессиональной служебной деятельности органов государственной власти; в-третьих, уровнем производительности в государственном секторе и в-четвертых движением доходов и расходов бюджета в государственном секторе.

Каждый из перечисленных методов определения эффективности деятельности государственных и муниципальных исполнительных органов управления требует серьезного методического обоснования, поскольку в научной литературе еще не выработан общий подход к рассматриваемой проблеме [3, с. 89].

Проанализируем показатели эффективности управленческих решений государственных и муниципальных исполнительных органов по доходам и расходам бюджета в городского округа Орехово-Зуево.

В таблице 1 представлены показатели местного бюджета г. о. Орехово-Зуево за период 2014–2018 гг., более полная информация по расходам и доходам представлена в Таблице 2 [5].

Таблица 1 – Структура доходов и расходов бюджета администрации Московской области г.о. Орехово-Зуево 2014–2018 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	Темп роста %
Доходы местного бюджета						
Всего	3138059	3502030	3037187,4	3993206	4759608,5	51,6
Налоги на совокупный доход	185809	211265,5	203533,9	210837,2	158865,7	-14,5
Расходы местного бюджета						
Всего	3094866	3387699,6	3134488,3	3946426,2	4565185,6	47,5
Здравоохранение	235044	15863,2	17473,9	18757,1	20742,9	-91,2

Таблица 2 – Структура доходов и расходов бюджета Московской области г.о. Орехово-Зуево 2014–2018 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	Темп роста%
Доходы местного бюджета						
Всего	3138059	3502030	3037187,4	3993206	4759608,5	51,6
Налог на доходы физических лиц	790389	803969,5	830892,7	959997	1076908,3	36,2
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	1881	10757,7	14601	11025,2	18719	895,1
Налоги на совокупный доход	185809	211265,5	203533,9	210837,2	158865,7	-14,5
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	95841	97322,4	85322,3	73240,8	67911,6	29,9
Земельный налог	81396	104757	100945,5	109786,3	209803,4	157,8
Дотации бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	53615	2181	5960	1162	121774	127,1
Субсидии бюджетам бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии)	360529	710337,7	216486	677436,7	665090,8	84,5
Субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	1357777	1331017,4	1342591,9	1463423,9	1868721,4	37,6
Иные межбюджетные трансферты	12032	36343,4	10929,6	209213,7	157365,2	1207,9
Расходы местного бюджета						
Всего	3094866	3387699,6	3134488,3	3946426,2	4565185,6	47,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	11975	12730,5	17889,8	32846,3	54533,5	355,4
Национальная экономика	116315	285691,7	274009,5	493764,7	406939,6	249,8
Транспорт	16645	4566,1	1330,8	679,2	702,4	95,8
Дорожное хозяйство (дорожные фонды)	175879,5	216972,8	158568,4	422927,1	370753	110,8
Образование	1790515	1814282,5	1811848,4	1961369,6	2520722,7	40,8
Здравоохранение	235044	15863,2	17473,9	18757,1	20742,9	-91,2
Физическая культура и спорт	129313	199549,9	126698,6	197471,5	205466,2	58,9
Социальная политика	91290	120552,2	126449,9	149939,4	184275,2	101

Движение доходов и расходов отражаются также в динамике на рисунке 1, где наглядно хорошо видно, как наблюдается положительное движение.

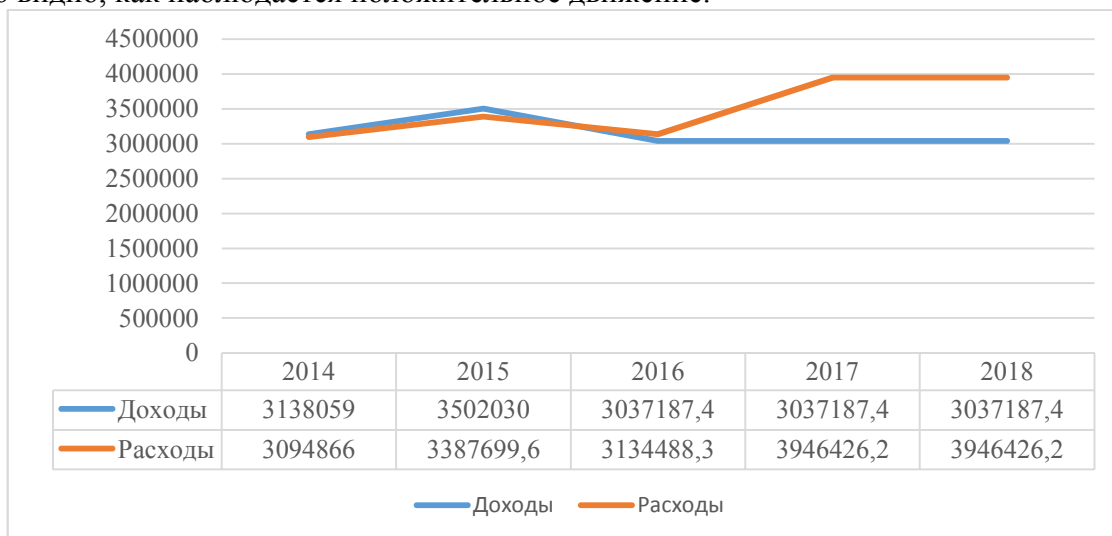


Рисунок 1 – Динамика всех доходов и расходов бюджета администрации Московской области г.о. Орехово-Зуево 2014–2018 гг.

В целом показатели доходной и расходной части местного бюджета отражаются в положительной динамике, прирост в отчетном 2018 г. относительно базового 2014 г. составил, в доходной части 51,6 %, а расходной 47,5%. Расходная часть бюджета возросла относительно доходной, что также является хорошим явлением. В целом управленческую деятельность данного региона можно оценить, как хорошей, по состоянию движения денежных средств бюджета. Муниципальные исполнительные органы достаточно эффективно принимают решения, что приводит к хорошей динамике социально-экономического развития г.о. Орехово-Зуево.

Но следует отметить, что некоторые конкретные показатели доходной и расходной части местного бюджета имеют отрицательную динамику. В доходной части такой показатель отражает налоги на совокупный доход, прирост которого в отчетном 2018 г. относительно базового 2014 г. составил -14,5 %. Данный показатель показывает приток денежных средств от доходов субъектов малого и среднего предпринимательства. Поскольку показатель в динамике уменьшился, такое явление говорит нам об проблеме развития малого и среднего предпринимательства, а для региона развитие того направления очень важно, оно влияет на экономическое развитие муниципального образования. Органам муниципального образования г.о. Орехово-Зуево стоит уделить особое внимание данной проблеме. Возможно увеличить субсидии на развитие малого и среднего предпринимательства в различных отраслях.

В расходной части местного бюджета в динамике наблюдается падение показателя расходов на здравоохранение, в отчетном 2018 г. относительно базового 2014 г. прирост составил -91,2 %, что отражает высокую отрицательную динамику, такое явление негативно сказывается на качестве уровня жизни населения, в 2018 г. численность населения г.о. Орехово-Зуево составила 119956 человек -0,61 % относительно базового 2014 г. Поскольку оборудование устаревает, также дефицит препаратов, люди не в полной мере получают медицинскую помощь, рождаемость падает, а смертность возрастает. Конечно в данном муниципальном образовании уровень численности населения не критичен, но все же не имеет роста в динамике вообще, поэтому органам исполнительной власти г.о. Орехово-Зуево стоит обратить особое внимание на данную проблему и увеличить расходы на здравоохранение и поднятия уровня жизни населения [6].

Таким образом можно сделать вывод, что несмотря на общую хорошую оценку эффективности управленческой деятельности органов исполнительной власти г.о. Орехово-Зуево, есть серьезные проблемы социально-экономического развития муниципального образования, органам данного региона необходимо направить усилия на поднятие качества

уровня жизни населения по средством увеличения расходов на здравоохранения, также рассмотреть все возможные пути на развитие малого и среднего предпринимательства, поскольку это влияет не только на доход бюджета в виде налоговых отчислений, но и на экономическое развитие городского округа Орехово-Зуево.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (пос. ред. 27 декабря 2018 г.).
2. *Герасимов К. Б., Антонов С. А.* Принятие управленческих решений при решении функциональных задач управления // Вопросы экономики и права. 2015. № 49. С. 165–168.
3. *Карданская Н. Л.* Управленческие решения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 439 с.
4. *Пирогова Е. В.* Управленческие решения: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2016. 176 с.
5. Показатели, характеризующие состояние экономики и социальной сферы муниципального образования г.о. Орехово-Зуево 2014–2018 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru>
6. Показатели численности населения г.о. Орехово-Зуево 2014–2018 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru>

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ

Одной из главных целей контрактной системы представляется реализация принципов и функционирование инструментов, посредством которых в странах с рыночной экономикой обеспечивается высокая эффективность закупок. При этом закупочная система представляет собой один из наиболее действенных рычагов влияния государства на экономику. Одной из приоритетных задач для федеральных и региональных органов власти является совершенствование практики закупок, а государственная политика при этом ориентирована на снижение коррупционности расходования бюджетных средств и поддержку необходимых видов производства для обеспечения возможности приобретения лучших товаров, работ и услуг, т.е. развитие конкуренции.

В настоящее время функционирование контрактной системы в России характеризуется постоянными изменениями и трансформациями, а современное состояние экономики требует наличия механизмов, которые способствовали бы ее правильному формированию и развитию. Сегодня проводится комплексное реформирование закупочной системы, принимаются законодательные поправки, функционируют сайты и электронные площадки, обеспечивающие прозрачность закупочных процессов и т.д. [8, с. 19].

В связи с этим особенно важным представляется анализ опыта по новым электронным закупкам как одна из приоритетных задач формирования федеральной контрактной системы в России, а также выявление проблем в отечественном контрактном праве и поиск путей их устранения.

Сегодня все электронные закупочные процедуры, согласно Федеральному закону № 44-ФЗ, проводятся на специальных электронных торговых площадках, список которых был утвержден распоряжением Правительства РФ от 12.07.2018 № 1447-р. В данный список вошли следующие электронные торговые площадки: Единая электронная торговая площадка; Российский аукционный дом; ТЭК-Торг; Сбербанк-АСТ; РТС-тендер; Агентство по государственному заказу Республики Татарстан; Электронная торговая площадка ГПБ; электронные торговые системы; специализированная федеральная площадка «АСТ ГОЗ» для госзаказа [2].

Для участия в процедуре электронных закупок поставщик (подрядчик, исполнитель) должен пройти три стадии: получение электронной цифровой подписи; регистрация в ЕИС; получение автоматической аккредитации на электронной торговой площадке [7].

К основным видам электронных государственных (муниципальных) закупок в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ относятся: конкурсы (включая двухэтапные и с ограниченным участием); аукционы; запросы котировок; запросы предложений.

Электронные закупки с 1 января 2019 г. проводятся по умолчанию, а бумажные процедуры остались лишь в виде исключений. Практика электронной закупочной деятельности обнаруживает как преимущества, так и недостатки реализации данных процедур [4, с. 154].

Директор Департамента бюджетной политики в сфере контрактной системы Министерства финансов РФ Татьяна Демидова подчеркивает, что «с 1 июля 2018 года заказчики получили право проводить все процедуры в электронной форме, то есть и электронный конкурс, запросы предложений и другие. С 1 октября 2018 г. начали применяться нормы о спецсчетах на новых электронных площадках. При этом предусматривается возможность использования одного счета участника закупочной процедуры для участия в любых закупках, неограниченное количество раз».

К основным преимуществам реализации электронных закупок могут быть отнесены следующие:

– оптимизация закупочного механизма, в частности, введение универсальной квалификации (до закупки допускаются только участники, уже обладающие минимальным опытом деятельности в данной сфере);

– унификация процедур планирования за счет создания единого документа, который включает формирование плана и плана-графика закупок, постепенно наполняющегося в автоматизированном режиме по стадии приближения к той или иной закупке;

– устранение цикличности проведения закупок;

– введение каталога товаров и услуг, начавшего формироваться на площадке Министерства финансов с сентября 2017 г.;

– упрощение процедур размещения заказов;

– появление экстерриториальности в ходе ведения торгов (увеличение географии и повышение конкуренции);

– оперативность торгов, т.е. экономия времени на решение ряда задач, связанных с организацией закупки (прием и регистрация заявок, хранение электронной документации и т.д.);

– применение электронно-цифровой подписи для защиты данных и обеспечения должного уровня безопасности;

– конфиденциальность информации (оператор электронной торговой площадки гарантирует надежную защиту высланных в электронном виде документов и сведений);

– пониженная стоимость размещения заказа, а также возможность заключения контракта по более низкой цене (в сравнении с начальной);

– высокая степень открытости и прозрачности, что минимизирует вероятность сговора;

– уверенность в честности (поставщики (подрядчики, исполнители) на электронной торговой площадке выставляются анонимно (под номерами), а имя победителя оглашается только по окончании торгов, что обеспечивает полную непредвзятость заказчика);

– обеспечение справедливой конкуренции по ценовому критерию для всех участников торгов;

– уверенность в прозрачности сделок (все действия участников зафиксированы на электронной торговой площадке, чтобы при необходимости можно было поднять историю торгов, а также существует независимый сервер регистратора, наблюдающий за процессом торгов и фиксирующий нарушения);

– пониженный риск возникновения претензий к заказчику относительно функций, за выполнение которых отвечает оператор электронной площадки (прием, регистрация и возврат обеспечения заявок, хранение электронной документации и т.д.) [6].

Тем не менее, у новых электронных закупочных процедур имеются и свои недостатки:

– несовершенство законодательства в данной сфере, в связи с чем необходимо скорректировать требования к участникам закупок, акцентируя внимание на стаже работы в отрасли, но при этом важно не допустить излишнего регулирования;

– присутствие элементов недобросовестной конкуренции на той или иной электронной торговой площадке, в связи с чем необходимо усилить контроль за деятельностью площадок и ввести обязательное дублирование всей информации в ЕИС;

– возникновение сложностей в работе заказчиков (из-за новой непривычной формы), в связи с чем необходимо вводить изменения в проведении закупок постепенно, путем внедрения пилотных проектов, которые позволят выявить все возможные недостатки предлагаемой концепции;

– возможность нарушения закупочной процедуры из-за технических сбоев электронной площадки по причинам независящим от заказчика, что может повлечь за собой переносы или нарушения сроков ее проведения;

– невозможность выделения в ходе закупки нескольких лотов;

– невозможность участия в торгах при отсутствии доступа в интернет [5].

Все выше изложенное показывает на положительные и отрицательные стороны, которые присутствуют всегда при нововведении, но стоит отменить наиболее значимую положительную сторону электронных закупок, это влияние на развитие конкурентной среды.

В таблице 1 представлены показатели развития конкуренции в г.о. Орехово-Зуево [3].

Таблица 1 – Показатели системных мероприятий по развитию конкуренции г.о. Орехово-Зуево за период с 2015–2019 гг.

Наименование показателя	ед. изм.	2015	2016	2017	2018	1 полугодие 2019 г.	Ответственный исполнитель	Прирост %
Среднее число участников конкурентных процедур ¹	участников	4,00	4,10	4,23	4,4	4,4	МКУ «УЦЗ» ²	10%

Из данных представленных в таблице 1 наблюдается прирост данного показателя прирост в 1 полугодии 2019 г. составляет 10 % относительно базового 2015 г., это неплохая динамика если учесть, что это только за первое полугодие. Среднее участников выросло и давайте разберем по каким причинам.

На рисунке 1 представлена та же динамика показателей в диаграмме.

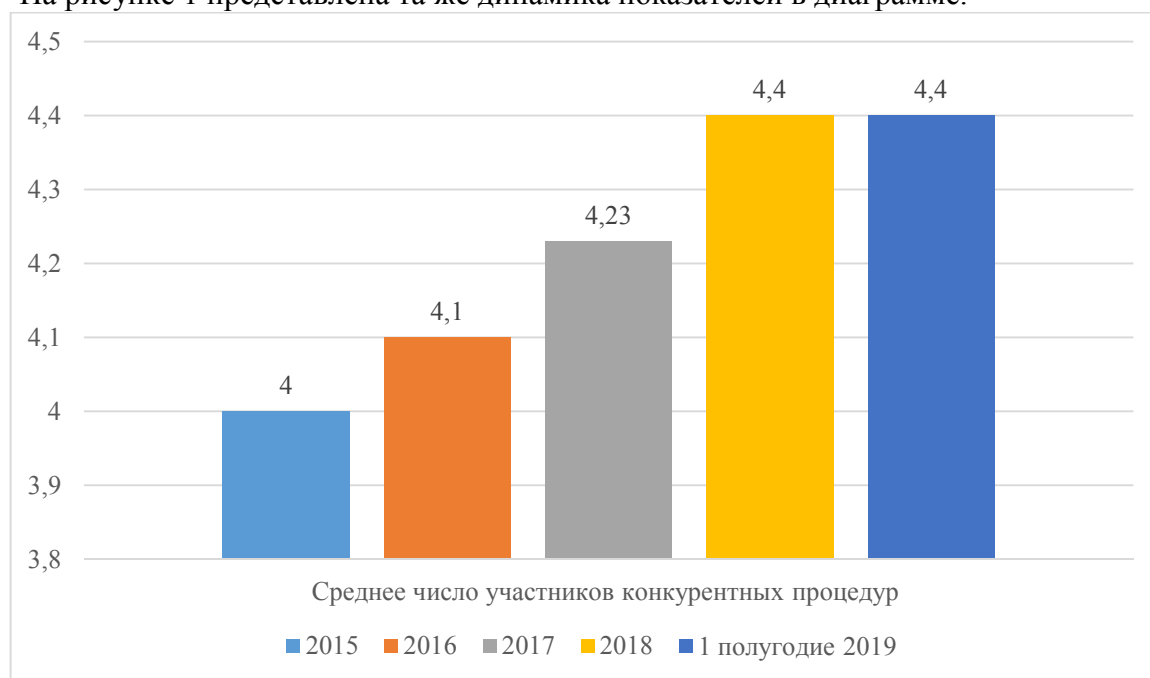


Рисунок 1 – Динамика показателей развития конкуренции за период 2015–2019 гг. г. о. Орехово-Зуево

Из представленного рисунка хорошо прослеживается динамика роста, но в 2018 году среднее число участников составляло 4,4 и относительно базового года прирост в 2018 году составил 10 %, что принципы хорошо, данный показатель с каждым годом увеличивался + - 10 %, с января 2019 г. все закупки стали проходить в электронной форме, к аукционам добавились конкурсы, запросы котировок и запросы предложений в связи с этим показатель среднего числа участников конкурентных процедур в 1 полугодии уже составил 4,4. Прироста относительно 2018 г. не наблюдается, но можно смело предположить, что к концу 2019 г. прирост составит 50 %.

На основе выше изложенного можно сделать вывод, что переход на закупки в электронной форме позволит не только упростить и облегчить процедуру самой закупки, но и

¹ Среднее число участников конкурентных процедур определения поставщиков (подрядчиков, соискателей) при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1].

² МКУ «Управление централизации закупок городского округа Орехово-Зуево», структурные подразделения администрации городского округа.

самое главное обеспечит увеличение конкуренции, участникам больше не придется подавать заявки в бумажном виде, что создавала огромные трудности, т.к. участникам с других городов приходилось отправлять заявки почтой и они во время не поступали, затеривались, также хочу отметить конфиденциальность информации, конверты с заявками уже не будут помечаться, что выбрать своего участника, полная прозрачность и отсутствие коррупции. Увеличение конкуренции также повлечет за собой развитие субъектов мелового и среднего предпринимательства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (последняя редакция) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
2. Распоряжение Правительства РФ от 12.07.2018 № 1447-р [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/>
3. Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru>
4. *Малыхина Е. А.* Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: особенности финансово-правового регулирования: дис. ... канд. юр. наук / Е.А. Малыхина. Саратов, 2015. 239 с.
5. Преимущество и недостатки новых правил проведения закупок в электронной форме обсудили в ГД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://duma.gov.ru/news/28698/>.
6. Преимущества электронных закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tdm.ru/promyshlennaya-bezopasnost/electronnye-zakupki>
7. Электронные закупки с 1 января 2019 г.: пошаговые инструкции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pro-goszakaz.ru/article/103101-qqq-19-m4-elektronnyezakupki>
8. *Юрченко Е. В., Юрченко А. А.* Государственные закупки: современные проблемы // Вестник Финансового университета. 2015. № 4(88). С. 16–23.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ФНС РОССИИ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что функционирование Федеральной налоговой службы России в значительной степени зависит от профессионализма ее сотрудников - государственных гражданских служащих. Так в Концепции кадровой политики Федеральной налоговой службы отмечается необходимость создания комплексной системы планирования кадровых ресурсов и повышения профессионального уровня работников на основе развития непрерывного профессионального образования. Управление кадрами налоговой службы – необходимое условие эффективного функционирования государственной службы в целом [4].

Таким образом, повышение профессионализма сотрудников является на сегодня важнейшей задачей, которая требует поиска эффективных путей решения.

Недостаток профессионализма кадров налоговой службы особенно остро ощущаются в условиях динамично развивающихся социальных процессов, что обусловлено постоянными изменениями в российском налоговом законодательстве, реформированием государственной гражданской службы. Однако практика показывает, что динамика осуществления этих процессов отстает от изменений, происходящими в российском обществе. В ходе реформ, проведенных в 2012 г. с целью оптимизации численности персонала, кадровый состав налоговых инспекций был обновлен в среднем на 15 %. Из налоговых органов были уволены 31 920 сотрудников, вновь принято на государственную службу 19 790 работников. Только за 2012 г. в Налоговый кодекс Российской Федерации (2 часть) было внесено 28 изменений и дополнений, а ранее в 2011 г. – 36.

Таким образом, проблема кадрового обеспечения как один из путей эффективного управления в условиях быстроменяющейся среды управления является актуальной.

Реорганизация Федеральной налоговой службы выявила ряд проблем, связанных, в том числе с подготовкой и формированием кадрового резерва, уровнем профессиональных знаний, умений и навыков сотрудников, их психологической неготовностью к эффективной деятельности в условиях динамичных социальных и экономических перемен.

Неэффективная система управления кадрами приводит к профессиональной деформации и дисфункциональным последствиям деятельности налоговой службы. Творческие способности специалистов находят выход и реализуются в других по большей части коррупционных формах.

Следовательно, наблюдается проблемная ситуация - несоответствие между необходимым, требуемым уровнем профессионализма работников налоговых органов, с одной стороны, и существующим с другой.

Решение указанной проблемы является важной задачей общегосударственного значения, важное условие для обеспечения результативного функционирования и развития налоговой службы. Также прямая социально-экономическая выгода для России, которая связана с повышением социального благосостояния граждан, укреплением экономического положения и безопасности страны [3, 47].

Стоит отметить ряд проблем в кадровой политике Федеральной налоговой службы России:

- отток молодых специалистов (работники до 30 лет составляют 22 % от общей численности персонала ФНС, текучесть кадров достигает 10 %) [5, 36];
- отсутствие прозрачности процесса отбора персонала, а также общественный контроль за процессом включения в кадровый резерв;
- неразвитость таких важных составляющих кадровых механизмов, как наставничество (отсутствие методик и системы мотивации наставников), формальность процесса адаптации и

отсутствие стажировок, как один из способов адаптировать новых сотрудников в государственном органе [1, 25].

Для характеристики движений рабочей силы проанализируем динамику движения кадрового состава ИФНС России № 1 по МО города Раменское.

Таблица 1 – Динамика кадрового состава ИФНС поквартально за 2015–2017 гг.

Годы	Численность персонала предприятия по анализируемым кварталам отчетных периодов				Изменение численности персонала к концу года
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
2015	248	250	249	249	+ 1
2016	249	229	232	230	- 19
2017	230	200	200	210	- 20

На основе представленного анализа кадрового состава ИФНС за 2015–2017 гг. можно заключить, что в 2015 г. произошло увеличение численности персонала на 1 человека, в 2016 г. – снижение на 19 человек, в 2017 г. – снижение на 20 человек. Следовательно, в течение всего анализируемого периода в ИФНС численность персонала постепенно снижается, что объясняется автоматизацией рабочих мест, использованием в практике работы ИФНС современных компьютерных программ.

Реализации кадровой политики мешает ряд факторов, таких как нечеткая стратегическая ориентация общества, а также наиболее актуальная проблема кадровой политики в целом является – недостаточная методическая разработанность и недостаточное нормативно-правовое обеспечение кадровой политики в сфере государственного управления.

Решение задач формирования кадрового потенциала, обеспечение адекватности его структуры тенденциям развития налоговой политики планируется проводить по следующим основным направлениям.

На начальном этапе необходимо разработать и утвердить комплекс документов, призванных обозначить концептуальные направления, принципы и средства работы с персоналом, необходимость контроля за реализацией кадровой политики. На основе Концепции должны быть разработаны и утверждены соответствующие положения, планы и программы по ее реализации, определены конкретные ответственные лица и исполнители.

Надлежит совершенствовать подразделения, отвечающие за проведение кадровой политики в налоговых органах, через повышение их роли по управлению персоналом, изменение их структуры и определение новых функциональных задач. Перед руководителями и кадровыми подразделениями налоговых органов стоит важная задача планирования потребности в кадрах, разработки мероприятий по обучению и профессиональному развитию работников, работы с кадровым резервом, развития карьеры и других направлений кадровой работы.

Основой деятельности кадровых подразделений станет организация и совершенствование форм профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров, включающих обучение в образовательных учреждениях высшего, среднего и дополнительного профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию и соответствующую лицензию, обеспечивающих непрерывность подготовки, переподготовки и повышения квалификации, как с отрывом, так и без отрыва от служебной деятельности.

Усовершенствование системы подготовки, профессиональной переподготовки, повышения квалификации кадров позволит коренным образом модернизировать процесс формирования кадрового потенциала, закрепить кадры, дать им возможность карьерного роста. Непрерывное и систематическое обновление профессиональных знаний и навыков работников – основа стабильной работы налоговых органов, прямой путь к повышению профессионализма и в конечном итоге к росту налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации.

Развитие системы привлечения в налоговые органы выпускников и студентов профессиональных учебных заведений. Необходимо создать базу данных студентов и

выпускников профессиональных учебных заведений, которые готовы пойти на работу или пройти стажировку в налоговых органах по самым разным специальностям в том числе, внедрение обучающих туров с целью изучения передового международного опыта.

Список литературы

1. *Беляев А. М., Шевель П. П.* Некоторые проблемы профессионального развития гражданских служащих Министерства обороны Российской Федерации // Научно-информационный журнал «Армия и общество». 2012. № 2 (30). С. 125–130.
2. *Кибанов А. Я.* Управление персоналом организации. М.: КНОРУС, 2016. 360 с.
3. *Кочетков А. В.* Государственная и муниципальная служба. М.: Издательство «Юрайт», 2018. 403 с.
4. *Карпельева Ю. А., Аршинов И. В.* Персонал налоговых органов как ключевой фактор эффективности налогового контроля // Экономика и социум. № 1(14). 2015.
5. Приказ ФНС России от 11.07.2011 г. № ММВ-7-4/436 «Об утверждении Концепции кадровой политики Федеральной налоговой службы».
6. *Приходченко Ю. Н., Пестрюк О. А.* Пути совершенствования кадровой политики в ФНС России // Экономика и социум. № 4(35). 2017. Саратов. С. 116–120.

ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Реформа местного самоуправления в России в начале 2000 г. формировала двухуровневую районно-поселенческую организацию, предусматривала в качестве основы административно-территориального деления географические критерии (существующие и перспективные границы населенных пунктов, транспортная и пешеходная доступность) [1]. При этом были проигнорированы важные экономические и организационные факторы формирования сельских и городских поселений, что привело фактически к банкротству небольших муниципальных образований.

В Московской области в результате реализации реформы сформировалось довольно сложная картина административно-территориального деления. По состоянию на начало 2014 г. в Московской области насчитывалось 378 муниципальных образований, из них 299 были созданы в 2003 г. в рамках курса на децентрализацию местного самоуправления в регионе. Это привело к повышению конфликтности в отношениях между районом и городом – районным центром, усугублению проблем финансового обеспечения деятельности органов местного самоуправления, снижению управляемости муниципальными образованиями в целом. В большинстве бюджетов поселений, которые являлись частично или полностью дотационными, основными статьями расходов были оплата труда работников администраций и оплата коммунальных услуг, что свидетельствовало о невозможности не только их развития, но и выполнения ими текущих функций местного самоуправления.

С учетом указанных обстоятельств в 2013 г. Губернатором Московской области началась реализация муниципальной реформы, по решению следующих задач:

- повышение эффективности работы органов местного самоуправления;
- сокращение расходов на осуществление управления муниципальными образованиями;
- формирование условий для роста инвестиционной привлекательности муниципалитетов и Московской области в целом.

В 2014 г. в Московской области были приняты законодательные акты и подписаны соглашения о перераспределении полномочий между органами местного самоуправления (МСУ) и властями МО. По инициативе губернатора на федеральном уровне были приняты поправки в закон об МСУ, которые лишили почти всех полномочий сельские поселения. Федеральным законодательством не предусматривалась простая ликвидация районов. Суть реформы МСУ в Московской области – реорганизация муниципальных районов в городские округа. В результате сельские и городские поселения лишаются статуса муниципалитетов, а органы исполнительной и представительной власти упраздняются. Муниципалитеты остались без полномочий в сфере градостроительства и земельных отношений.

Одним из направлений реформы стало укрупнение муниципальных образований путем объединения дотационных городских и сельских поселений. Представляется справедливым замечание Д. Г. Котеленко о том, что при сопоставимости по территории и численности населения с Данией, Московская область имеет в 4 раза больше муниципалитетов [2]. По замыслу Правительства Московской области, планируется в результате оставить около 50–60 муниципальных образований. Успешными централизованными моделями управления являются городские округа Балашиха, Домодедово, Химки, которые были сформированы путем объединения нескольких сельских округов, сельских населенных пунктов и поселков. Это привело к сокращению числа муниципальных образований в Московской области и увеличению числа крупных городских округов как более привлекательной формы организации местного самоуправления, позволяющей мобилизовать финансовые, кадровые и административные ресурсы.

Для повышения инвестиционной привлекательности и оптимизации организационно-экономических аспектов управления объединяются и так называемые «территориальные анклав» [3], например, г. Юбилейный и г. Королев [4].

Одной из проблем организации муниципального управления Подмосковье заключается в несбалансированности статуса некоторых муниципальных образований. Сформировалась парадоксальная ситуация, когда небольшие по численности населения города (Рошаль, Бронницы, Электрогорск) получили статусы городских округов и городов областного подчинения, при этом большие города, расположенные в крупных транспортных узлах и имеющие развитую инфраструктуру (Одинцово, Мытищи, Щелково), стали городскими поселениями. Для решения данного противоречия был в 2013 г. принят Закон Московской области, оптимизирующий подходы к административно-территориальному делению региона [5].

Одной из проблемы реализации муниципальной реформы в Подмосковье является сегодня установление пределов самостоятельности муниципалитетов при формировании органов местного самоуправления. Согласно конституционным правовым нормам, население муниципального образования самостоятельно определяет структуру органов местного самоуправления, но в строгом соответствии с федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации по организации местного самоуправления [6]. Принятые в 2014 г. поправки к Федеральному закону № 131-ФЗ расширили возможности региональной власти по регламентации структуры и порядка формирования органов местного самоуправления. В 2014–2015 гг. были приняты несколько законов Московской области, которые предусматривают деление муниципалитетов Подмосковья на 4 категории: 1) муниципалитеты, в которых сохраняется прямой порядок глав населением, при этом глава является и председателем совета депутатов с правом решающего голоса; 2) муниципалитеты, в которых глава избирается на выборах населением и возглавляет местную администрацию; 3) муниципалитеты, в которых глава избирается представительным органом муниципального образования из состава его участников и исполняет полномочия председателя; 4) муниципалитеты, в которых глава избирается представительным органом муниципального образования из числа предложенных конкурсной комиссией по результатам конкурса кандидатов и возглавляет местную администрацию [7].

В рамках принятых моделей государственные органы Московской области получили возможность утверждения лояльных глав муниципалитетов.

В рамках муниципальной реформы были перераспределены полномочия между региональным и муниципальным уровнями власти. Из ведения органов местного самоуправления в пользу органов Московской области переданы полномочия по вопросам распоряжения землей и градостроительству, присвоению и изменению названий улиц и адресов, утверждению правил благоустройств и ряд других полномочий. Процесс централизации и огосударствления может завести далеко по пути авторитарности.

Еще одной проблемой, на решение которой направлена реализация реформы местного самоуправления в Московской области, является оптимизация численности и кадрового состава муниципальных служащих. Московская область опережает по показателю численности государственных и муниципальных служащих на 10 тыс. чел. населения г. Санкт-Петербург и г. Москву [3]. В результате реализации муниципальной реформы в Московской области планируется сократить численность администраций в ходе укрупнения муниципальных образований. Сохранению доступности для населения Подмосковья муниципальных услуг будет способствовать дальнейшее развитие сети многофункциональных центров государственных и муниципальных услуг. Вопрос в том, что муниципальное управление не сводится к услугам, а кадровая политика является одной из существенных черт местного самоуправления.

Подводя итоги, можно отметить, что сегодня в Московской области активно реализуется муниципальная реформа, направленная на изменение административно-территориального деления, централизацию местного самоуправления, оптимизацию кадрового состава

муниципальных органов, развитие современных форм участия граждан в местном самоуправлении. Компетенция муниципальных властей в рамках реформы сужается, а роль государственных органов Московской области растет.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06 октября 2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. 2003. № 3316.
2. *Котеленко Д. Г.* Депрессивные территории России начинаются с обнищавших сел и малых городов // Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие: Материалы IV Очередного Всероссийского социологического конгресса. М.: РОС, 2012.
3. *Гацко М. Ф.* Доклад о состоянии местного самоуправления в Московской области. Ногинский филиал РАНХиГС [Электронный ресурс]. URL: <http://nog.ranepa.ru/info/gacko.pdf>
4. Закон Московской области от 21 мая 2014 № 53/2014-ОЗ «О преобразовании городского округа Королев и городского округа Юбилейный, о статусе и установлении границы вновь образованного муниципального образования» // СПС «Гарант», 2016.
5. Закон Московской области от 31 января 2013 г. № 11/2013-ОЗ «Об административно-территориальном устройстве Московской области».
6. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 01 февраля 1996 № 3-П «По делу о проверке конституционности ряда положений Устава – Основного закона Читинской области» // Российская газета. 1996. № 33.
7. Закон Московской области от 02 июня 2014 г. № 55/2014-ОЗ «О сроке полномочий представительных органов муниципальных образований Московской области, сроке полномочий и порядке избрания глав муниципальных образований Московской области».

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Многочисленные социологические данные убедительно свидетельствуют об институционализации коррупции и, в частности, политической коррупции в современной России. Политическая коррупция – это верхушечный тип коррупции, при котором лица, занимающие высшие государственные должности (как назначенные, так и избранные), используют доверенные им ресурсы власти для своего политического обогащения.

Так как качество политической системы всегда определяется соотношением формальных и неформальных институтов власти, то явление политической коррупции зачастую является негативным эффектом неформальной институционализации [1, 6–24]. В рамках неоинституционального подхода, разработанного Д. Нортон, Р. Коузом, Дж. Бьюкененом и другими авторами, под «институтом» понимаются «правила игры» или «созданные человеком ограничительные рамки, которые устанавливают устойчивые структуры взаимодействий между людьми, а также уменьшают неопределенность в межличностных взаимодействиях» [2, 17]. Существуют формальные и неформальные институты. Формальные институты включают в себя правовые нормы, имеют универсальный характер, а их соблюдение гарантируется государством [3, 54]. Неформальные институты – это обычаи, которые регулируют поведение представителей как власти, так и общества. Если изменение формальных институтов может происходить достаточно быстро, через введение новых правил игры, то неформальные институты весьма устойчивы, изменяются постепенно и медленно. Доминирование формальных институтов означает готовность основных групп общества следовать универсальным нормам и правилам. Отсутствие верховенства права означает преобладание неформальных институтов, основанных на клиентелизме и коррупции [там же, 21].

Неформальная институционализация, или вытеснение формальных институтов неформальными правилами, представляет собой непрерывный процесс систематической искажения институтов в институциональном процессе [2, 10]. В этом случае формальные институты просто становятся фасадом неформальных институтов. Там, где правительство не подотчетно парламенту, важнейшие решения принимаются не выборными представителями граждан, а узкими властными группами; там, где политические партии не способны обеспечить политическую взаимосвязь элиты и масс, их функции выполняют основанные на массовом клиентелизме «партии власти» и т. д. [4, 16–29].

Злоупотребления со стороны действующей власти во время избирательного процесса (электоральная коррупция). Электоральная коррупция — это создание преимуществ представителям правящих политических сил и групп, подавление их политических конкурентов и искажение свободного волеизъявления граждан посредством противоправного использования в ходе избирательного процесса государственных структур, их должностных лиц и ресурсов [5].

К электоральной коррупции относятся:

– подкуп голосов избирателей во время выборов путем использования средств государственного бюджета, а также сознательного создания материальной, финансовой зависимости избирателей от их электорального поведения; шантаж руководителей трудовых коллективов с угрозой экономических санкций, если результаты голосования не будут удовлетворительными [6, 136];

– пресечение критики действующей власти вплоть до закрытия независимых средств массовой информации [7], что приводит к неравенству кандидатов в использовании эфирного времени, в частности, в ходе избирательной кампании;

– ограничения либо отказ в государственной регистрации кандидатов (поводом могут быть «недействительные» собранные подписи, неверно заполненные подписные листы и т. п.);

– незаконное финансирование политической кампании, неправомерное использование как государственных, так и частных средств и ресурсов для деятельности конкретных политических партий.

2. Злоупотребления ресурсами власти, которые наносят ущерб интересам общества и граждан.

Данный вид коррупции можно обозначить термином «приватизация власти» [Там же], т. е. использование чиновниками управленческих ресурсов в своих собственных интересах. Формой проявления «приватизации власти» является конфликт интересов. Конфликт интересов – это ситуация, при которой политики используют государственные должности в личных финансовых интересах. В результате возникает вопрос об эффективных механизмах противодействия политической коррупции. Основным методом противодействия политической коррупции являются ограничение и сдерживание политической власти, что, в свою очередь, предполагает целый ряд институциональных изменений. Перечислим наиболее важные из них.

Во-первых, это обеспечение системы разделения ветвей власти, при котором ни одна из политических групп не обладает монополией на принятие важнейших политико-экономических решений [2, с. 193].

Во-вторых, совершенствование судебно-правовой системы, прежде всего обеспечение независимости судебной системы. Изменение судебно-правовой системы должно включать в себя целый комплекс мер, направленных на коррекцию законодательства (т. е. создание четко сформулированных, общепонятных законов), изменения в кадровом составе судейского корпуса, ускорение судопроизводства, обеспечение открытости судебной системы и т. п.

В-третьих, совершенствование избирательного законодательства. Здесь нет универсальных рекомендаций, так как многое зависит от организации выборного и законодательного процессов, а также от методов финансирования кампаний, принятых в том или ином государстве [8, 168]. Но в любом случае главная цель состоит в обеспечении открытости и прозрачности института выборов. Для этого необходимо создать систему эффективного контроля над процессом финансирования избирательной кампании, в частности, в вопросах сбора частных пожертвований, размеров избирательных фондов, расходов кандидатов и т. п.

В-четвертых, усиление подотчетности политиков и высших государственных чиновников гражданскому обществу. Так, статья 13 Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции, которая называется «Участие общества», указывает, что каждое «государство-участник принимает надлежащие меры, в пределах своих возможностей и в соответствии с основополагающими принципами своего внутреннего законодательства, для содействия активному участию отдельных лиц и групп за пределами публичного сектора, таких как гражданское общество, неправительственные организации и организации, функционирующие на базе общин, в предупреждении коррупции и борьбе с ней и для углубления понимания обществом факта существования, причин и опасного характера коррупции, а также создаваемых ею угроз» [9].

Конвенция ООН устанавливает меры, направленные на расширение гражданского участия: а) усиление прозрачности и содействие вовлечению населения в процессы принятия решений; б) обеспечение для населения эффективного доступа к информации; в) проведение мероприятий по информированию населения, способствующих созданию атмосферы нетерпимости в отношении коррупции; д) уважение, поощрение и защита свободы поиска, получения, опубликования и распространения информации о коррупции [9].

Таким образом, совершенствование политических институтов, а также контроль со стороны гражданского общества, нетерпимость граждан к закрытости и непрозрачности власти могут предотвращать и сдерживать проявления политической коррупции.

Проблема воздействия коррупции на политические институты имеет особое значение для современной России. Очевидно, что в последние годы идет борьба с многочисленными проявлениями политической коррупции. Так, в 2008 г. был принят Федеральный закон Российской Федерации № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», в котором прописаны

понятия коррупции, конфликта интересов, а также определены основные принципы противодействия коррупционным нарушениям [10]. Президентом РФ был утвержден Указ «О национальном плане противодействия коррупции на 2019–2020 гг.» [11]. Стоит отметить, что подобные планы принимаются с 2008 г. Исполнителями указа определены федеральная и региональная власти.

Среди антикоррупционных мер введена автоматизированная система мониторинга деклараций; налажена система сбора информации о том, есть ли у госслужащих высших категорий иностранные счета или вложения в финансовые инструменты; разработан закон по защите заявителей о коррупции от действий тех, о чьих правонарушениях они сообщают [там же].

Вместе с тем значительного улучшения ситуации не происходит и уровень коррупции остается в современной России остается высоким. Большинство экспертов полагают, что многочисленные правовые нормы, призванные ограничить коррупцию, носят в большей степени декларативный характер и не создают эффективных механизмов политической подотчетности. Например, существующая в России система декларирования доходов является формальной процедурой, а не эффективным инструментом противодействия коррупции. В поданных декларациях проверяются правильность, полнота и достоверность предоставленной информации, но отсутствует проверка на индикаторы коррупции, главный из которых — соответствие доходов и расходов чиновника [12].

С 7 июня 2019 г. вступило в силу постановление Правительства Российской Федерации от 25.05.2019 № 662 «Об утверждении методики проведения социологических исследований в целях оценки уровня коррупции в субъектах Российской Федерации», которым разработана методика исследования оценки уровня «бытовой» и «деловой» коррупции в субъектах РФ. Но даже такая распространенная практика как «откаты» (их подавляющая часть) не смогут быть выявлены с помощью данной методики и надлежащим образом учтены при оценке, не говоря о других схемах коррупционного распределения бюджетных средств, в том числе закупок.

Известно, что, помимо бытовой, деловой и в целом рыночных форм коррупции, когда взятка является ценой в рамках двусторонней коррупционной сделки, существуют и иные формы коррупции, не охваченные данной методикой:

- иерархическая коррупция, когда коррупционные отношения напоминают не рыночную сделку, а отношения «начальник – подчиненный»;
- коррупционные посредники, когда с точки зрения гражданина все выглядит как оказание легальной услуги, которая на самом деле является механизмом передачи взяток;
- коррупционные сети, когда отношения охватывают несколько структур и являются многофункциональными;
- или даже «коррупционный франчайзинг», когда, например, коррумпированный инспектор ДПС платит т.н. «роялти» своему коррумпированному начальнику за право собирать взятки на «хлебном» месте;
- многообразие командных, клановых, родственных и прочих форм коррупции, в которых и проявляется в основном региональная специфика, также остается за рамками этой методики.

Уровень коррупции, даже измеренный указанными в методике показателями, можно наглядно демонстрировать, интерпретировать и прочее, но если при этом упускаются важные структурные составляющие, то оценки не будут репрезентативными, и это ничего не даст в управленческом плане.

Для эффективной антикоррупционной политики нужно исследовать ее институциональную структуру, то есть конкретные механизмы (рыночные, иерархические, посреднические, сетевые, клановые и прочие), позволяющие определенным лицам (коррупционерам) безнаказанно получать выгоды в ущерб обществу в обход законодательства или благодаря принятию такого законодательства, которое создает такие возможности. Социология это вполне позволяет.

Расширение и укрепление возможностей гражданского участия сигнализирует власти о готовности общества к системным реформам, установлению новых правил игры, т. е. к реальному противодействию политической коррупции.

Список литературы

1. Гельман В. Я. «Подрывные институты» и неформальное управление в современной России // *Полития*. 2010. № 2(57).
2. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М., 1997.
3. Либман А. М. Институциональная конкуренция и постсоветская трансформация (Влияние неформальных институтов) // *Общественные науки и современность*. 2006. № 6.
4. Гельман В. Я. Постсоветские политические трансформации // *Полис*. 2001. № 1.
5. Нисевич Ю. А. Политическая коррупция: определение, формы проявления, механизм и ресурсы : материалы междунард. науч.-практ. конф. М., 2012. С. 193–201 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ram/ticket/1/1408091666d9c39732ed c57>
6. Крыштановская О. В. *Анатомия российской элиты*. М., 2005.
7. Либман А. М. Институциональная конкуренция и постсоветская трансформация (Влияние неформальных институтов) // *Общественные науки и современность*. 2006. № 6.
8. Роуз-Аккерман С. *Коррупция и государство*. М., 2003.
9. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/corruption.shtml
10. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2008/12/30/korrupcia-fz-dok.html>
11. Указ Президента РФ от 29 июня 2018 г. № 378 «О национальном плане противодействия коррупции на 2019–2020 гг.».
12. Стенограмма научно-практического семинара «Институт декларирования доходов и имущества публичными должностными лицами как инструмент противодействия коррупции: зарубежный опыт и российские реалии» [Электронный ресурс]. URL: http://www.transparency.org.ru/component/docman/doc_download/359-----9122011

И. А. Ковалева

Государственный университет управления, г. Москва

С. Б. Комарова

ООО «АКТИВИТИ ГРУПП», г. Москва

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Реализации проектов строительства объектов коммерческой недвижимости в современных условиях имеет следующие особенности: продолжительность и уникальность проектов; многочисленными стадиями согласования проекта строительства; необходимостью составления смет.

Для понимания всего процесса рассмотрим понятие проекта и проектного управления в сфере строительства. Если рассматривать с точки зрения планово-централизованной экономики, то в ней, всегда базу процесса управления производственно-хозяйственной деятельностью разного рода организаций составляло управление созданием и практической реализацией различных производственных программ.

В современном бизнесе очень часто встречаются словосочетания «выполнение проекта», «реализация проекта», «руководство проектом», что свидетельствует о том, что в настоящее время активно входит в обиход получившая в других странах развитие и становление так называемой концепции управления проектами (проект-менеджмент). Проектами, в первую очередь, можно назвать: процесс строительства новых организаций, объектов, формирование производств, их реконструкция, модернизация, которая предполагает строительство и дальнейшую эксплуатацию объектов. Однако под этим термином понимается и комплекс разного рода мероприятий по формированию научно-технической продукции, и комплекс различных мер по созданию портфеля ценных бумаг и его последующей перепродаже с целью серьезного роста объема финансового капитала и т.д.

Под управлением проектом в строительной отрасли необходимо понимать определенную систему мер в области проектирования, материально-техническому, финансовому и прочего обеспечения процесса возведения, реконструкции и модернизации, согласно капитальному ремонту разного рода зданий и инженерных сооружений, осуществлению необходимых строительно-монтажных, пусконаладочных и прочих видов работ, которые обеспечивают получение конечной продукции строительства с четко обозначенными параметрами качества при четко установленных ограничениях в вопросах расхода финансов, условий подключения к источникам энергоснабжения, водоснабжения и др. [4].

Указанное выше определение управления проектами в процессе строительства относится к определенному управлению практической реализацией разного рода инвестиционных проектов со стороны заказчиков.

Одновременно с этим, данное определение включает в себя и различные управляющие воздействия в рамках выполнения проекта со стороны всех подрядных организаций. Принципиально новые условия хозяйствования и увеличения степени материальной ответственности различных подрядных организаций за осуществление имеющихся договорных обязательств требуют того, что при построении необходимых организационных структур управления ими требуется исходить из такого положения, что объектами управления с их стороны в последнее время становятся подрядные контракты [2].

С точки зрения практической и теоретической реализации управления в проекты можно классифицировать по трем основным критериям [1]:

- по типу: технические, организационные, экономические, социальные, смешанные;
- по масштабу: мелкие, средние, крупные;
- по классу: монопроект, мультипроект, мегапроект.

Таким образом, все существующие строительные проекты можно классифицировать по указанным ниже признакам:

– согласно характеру осуществляемой строительно-монтажной деятельности – разного рода строительные проекты принято делить на новое строительство, реконструкцию, техническое перевооружение и капитальный ремонт;

– согласно классу – различные строительные проекты принято делить на монопроекты и комплексные строительные проекты, когда осуществляется комплексная жилищная застройка определенных территорий или микрорайонов, строительство или расширение производств, комплексная реконструкция и т.д.;

– масштабу – разного рода строительные проекты могут быть мелкими (малые и относительно несложные объекты), средними (средние по размеру объекты или предприятия), крупными (крупные производства или большие жилые массивы) и очень крупными (различные крупные гидроэлектростанции, крупные морские порты и аэропорты, большие магистральные трубопроводы и т.д.);

– временной продолжительности осуществления строительства – как правило выделяются строительные проекты имеющие относительно небольшой период строительства (до 0,5-1 года), среднее время строительства (от 1 до 2–3 лет) и большие временные сроки строительства (более 3 лет).

Отметим, что все строительно-монтажные компании непосредственно участвуют в практической реализации всех проектов, ведь процесс их осуществления, так или иначе, предполагает определенное строительство, реконструкцию, техническое переустройство или капитальный ремонт существующих зданий и сооружений. Непосредственно строительно-технологический цикл выполнения разного рода проектов является обособленной с локальной точки зрения его часть с четко указанными целями и временем исполнения работ [5]. Поэтому, выполнение строительной деятельности можно считать реализацией строительного проекта с соблюдением всех соответствующих атрибутов.

Зарубежном опыте показывает, в строительной отрасли оптимальная структура – малые предприятия, с простой системой управления, которая минимизирует промежуточные звенья между управляющими и исполнителями. Отличие отечественной системы управления – это понятие объекта управления. В России организация управления в строительстве имеет вертикальную структуру управления, которая досталась России от СССР, в которой вышестоящее звено управляло нижестоящим, при этом фактически одна организация управляла другой – объектом управления являлась фирма либо подразделение организации. Отсюда и вытекает проблема – необходимость постоянного согласования действий различных звеньев. В то же время, в зарубежных странах управление в строительстве, как правило, направлено на строительный объект, а не на другую организацию или подразделение. Таким образом, под объектом управления за рубежом воспринимается конкретный строительный проект. Основа концепции управления – ряд принципов, наиболее важными из которых являются следующие: управление от начала (замысла) до конца (ликвидации) проекта, наличие профессионального управляющего, использование всех доступных наработок в области управления (информационные технологии, математические методы, психологические аспекты, мотивации и т.д.).

В отличие от отечественного рынка недвижимости, западный отличается завидным постоянством и доходностью. К тому же зарубежные государства высоко ценят такие «вливания» в бюджет страны от иностранных граждан, а потому создают для них не только достаточно выгодные условия приобретения недвижимости, но и кредитования. Так, оформляя кредит на Кипре, не стоит опасаться отказа в покупке недвижимости, разве что, используя приобретенный объект, вы намеренно либо ненамеренно будете угрожать экологии и национальной безопасности этой страны. К тому же процентная ставка займа составляет всего 3,5–5 % [3].

Приведем основные характеристики отечественной и зарубежной практики реализации строительства объектов коммерческой недвижимости.

Определение участия в реализации строительного проекта в российском подходе звучит как «Соглашение на выполнение проекта по фиксированной цене не зависимо от фактической стоимости», в то время как в зарубежном трактуется совсем иначе – «Соглашение на выполнение проекта в рамках согласованной цены».

С позиции ответственности за реализацию строительного проекта: в российской практике ее несет генподрядчик, в то время, как в зарубежном управляющий оплачивает дополнительные издержки.

В российской практике проектная документация готова уже к началу строительства. А вот при зарубежном подходе варианты могут быть разные: строительство может быть начато до окончания подготовки проектной документации; подготавливаются альтернативные варианты проектных решений, из которых выбирается наилучший; существует возможность корректировки ранее подготовленных решений; возможно использование инноваций при длительных сроках строительства.

Участниками проекта строительства в российские практики выступают: Заказчик, Проектировщик, Генподрядчик, Субподрядчики. А в зарубежной – Заказчик, Управляющий (в составе Заказчика, Генподрядчика, управляющей фирмы), Проектировщик, Подрядчики.

В российском подходе можно выделить такие преимущества как: нет необходимости привлечения специалистов по управлению строительством, низкие риски для Заказчика, более простой подход с точки зрения Заказчика. В тоже время к недостаткам следует отнести: возможное завышение цены по причине высоких рисков, морально устаревание проектные решения во время строительства в крупных проектах, незаинтересованность строителя в повышении качества строительства, превышение сроков и сметной стоимости. А вот в процессе применения зарубежного подхода явными преимуществами являются: сокращение сроков строительства, экономия за счет оптимизации стоимости, сроков и качества, минимизация претензионных исков, снижение количества конфликтов между участниками, более эффективные технологические решения за счет взаимодействия строителей и проектировщиков. В качестве недостатков отмечают: Высокие затраты на квалифицированных специалистов по управлению, высокий риск Управляющего. Исходя из перечисленных недостатков указанные ранее преимущества зарубежного подхода реализуются только при условии высоко эффективного управления.

Таким образом, применения зарубежного опыта в российской практике строительства объектов коммерческой недвижимости, в части использования профессионального управления проектами позволит значительно уменьшить сроки возведения объектов коммерческой недвижимости благодаря следующим факторам: осуществление совместного проектирования и строительства (параллельно); выполнение работ по проектировки, корректируются с учетом мнения строителей (возможность внедрения оптимальных технических решений уже на этапе проектирования); реализация функции проектного надзора на всех этапах строительства.

Список литературы

1. *Дитхелм Г.* Управление проектами: учебник. Санкт-Петербург: Бизнеспресса, 2013. 544 с.
2. Капитальное строительство: виды, признаки, классификация и этапы [Электронный ресурс]. URL: <https://stroitelstvoproektirovanie.com/kapitalnoe-stroitelstvo/> (Дата обращения: 09.10.2019).
3. Коммерческая недвижимость за рубежом [Электронный ресурс]. URL: <http://www.denex.ru/article/art212.htm/> (Дата обращения: 15.10.2019).
4. *Нанасов П. С.* Управление проектно-строительным процессом (теория, правила, практика): учебное пособие. М.: Издательство АСВ, 2005. 160 с.
5. Серов В. М., Нестерова Н. А., Серов А. В. Организация и управление в строительстве: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Издательский центр «Академия», 2017.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Оборотные активы гостиничных предприятий представляют собой экономические ресурсы в различных их видах, используемые в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Они формируются для конкретных целей осуществления основной и дополнительной деятельности на основе стратегии развития гостиничного предприятия. Оборотные активы для организации представляют ценность в качестве экономических ресурсов для использования в текущем периоде в том случае, для обеспечения непрерывного производства гостиничного продукта. И поскольку предметная сущность оборотных активов как экономических ресурсов проявляется, прежде всего, в сфере экономических отношений, в частности в финансовой сфере деятельности гостиничного предприятия, то они являются основным объектом управления.

Поскольку активы генерируют доход, они в полной мере являются носителем этого фактора, соответственно, доход и риск находятся в прямой зависимости. Поэтому эффективное управление оборотными активами в настоящее время становится решающим фактором снижения рисков в деятельности гостиничного предприятия.

На предприятиях, с большим объемом отдельных видов используемых оборотных активов, разрабатывается самостоятельная политика управления оборотными активами, а именно: политика управления запасами товарно-материальных ценностей, дебиторской задолженностью, денежными активами. В разрезе этих групп оборотных активов конкретизируется политика управления, которая подчинена общей политике управления оборотными активами предприятия.

Политика управления оборотными активами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования [1, с. 308].

Выбор соответствующих источников финансирования оборотных активов в конечном итоге определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. С учетом этих факторов и строится политика управления финансированием оборотных средств [4, с. 65].

Теория финансового менеджмента рассматривает три варианта политики формирования оборотных активов предприятия: консервативная, агрессивная, умеренная.

Консервативный подход предполагает создание значительных резервов оборотного капитала на случай непредвиденных сложностей в обеспечении предприятия сырьем и материалами, ухудшении условий производства, задержки инкассации дебиторской задолженности.

Агрессивный подход заключается в минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам оборотных активов.

Умеренный подход направлен на обеспечение полного удовлетворения текущих потребностей во всех видах оборотных активов и на создание нормированных страховых резервов и представляет собой компромисс между агрессивной и консервативной моделью [2, с. 220].

Каждый подход к управлению оборотными активами при практическом применении оказывает свое особенное влияние на основные составляющие оборотных активов.

Одной из главных задач любого гостиничного предприятия является оценка финансового положения предприятия и его оборотного капитала, которая возможна при совокупности методов, позволяющих определить его платежеспособность, прибыльность и эффективность управления оборотным капиталом.

Управление оборотными активами гостиничного предприятия состоит из ряда обособленных процессов, функций и носят противоречивый характер. Каждое функциональное подразделение действует в соответствии с поставленными перед ним целями, задачами и критериями увеличения прибыли и минимизации затрат в себестоимости гостиничных услуг. В этих условиях возникает необходимость традиционного или системного подхода к оптимизации параметров оборотных активов, что позволит обеспечить реальное и постоянный рост эффективности работы операционной системы отеля с помощью снабженческо-сбытовых операций, как ключевого элемента в производственно-хозяйственной деятельности гостиницы.

Системное управление оборотными средствами следует рассматривать как сложное хозяйственное решение, процесс принятия которого должен осуществляться с использованием многокритериального подхода, поскольку: управление средствами происходит в условиях неопределенности; существует большое количество трудно оцениваемых, взаимосвязанных и противоречивых факторов внешней и внутренней среды, влияющих на средства; имеет место многовариантность возможных решений.

В общем случае система управления оборотными средствами экономических объектов является большой, сложной и многоуровневой. В этой системе материальным потоком, обеспечивающим нормальный процесс функционирования, является движение запасов, предметов труда и предметов потребления, обусловленное их реализацией, поступлением и хранением. Прекращение материального потока останавливает процесс управления оборотными средствами, следовательно, основной информационный поток состоит из совокупности сообщений о движении материального потока на различных участках технологического цикла.

Для более подробного изучения проблемы необходимо исследовать особенности моделей управления отдельными видами оборотных активов. Укрупнено их можно разделить на три вида: модель управления запасами; модель управления дебиторской задолженностью; модель управления денежными средствами [3, с. 13].

1. Модель управления запасами. Управление запасами, необходимых для процесса производства (производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовую продукцию), означает, прежде всего, определение потребности в этих запасах, обеспечивающих бесперебойный производственный процесс и реализацию определенной потребности фирмы в финансовых ресурсах для создания конкретных видов запасов и нормирования.

Существуют различные экономико-математические модели управления запасами. В общем виде их можно подразделить на четыре группы: детерминированные, стохастические, статистические и динамические модели.

2. Модель управления дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность представляет наиболее сложный с точки зрения управления элемент оборотных средств. Объем дебиторской задолженности существенно зависит от принятой в организации политики продаж.

Для целей управления значением показателя дебиторской задолженности организации могут использоваться такие приемы: исключить и отказаться от партнерских отношений с высоким уровнем риска; оценка предельной суммы кредита; использовать оплату дебиторской задолженности с помощью векселей, ценных бумаг; формировать принципы по осуществлению расчетов компании с контрагентами на предстоящий период; выявление финансовых возможностей предоставления компанией товарного или потребительского кредита; определение возможных сумм оборотных активов для предоставления товарного или потребительского кредита; формирование условий по обеспечению взысканий дебиторской задолженности; формирование системы штрафов и санкций ввиду просрочки исполнения обязательств контрагентами – дебиторами; определение процедуры взыскания дебиторской задолженности.

3. Модель управления денежными средствами. Управление денежными средствами или остатком денежных средств, постоянно находящимся в распоряжении организации, играет очень важную роль в системе управления использованием оборотного капитала, т.к. они

используются для ликвидации сбоев в финансовом и производственном процессах. Размер остатка денежных средств определяет уровень абсолютной платежеспособности организации (готовность организации немедленно рассчитаться по всем своим финансовым обязательствам), влияет на размер капитала, инвестируемого в оборотные активы. С позиции контроля и оценки эффективности функционирования организации весьма важно представлять, какие виды деятельности генерируют основной объем денежных поступлений и оттоков.

В практике финансового менеджмента используются модель Баумоля (1952 г.) и модель Миллера-Орра (1966 г.) в зависимости от стабильности поступлений и расходований денежных средств.

Практика работы гостиничных предприятий подтверждает наличие прямой зависимости эффективности их деятельности от уровня качества и научной обоснованности системы управления оборотными активами, которая предусматривает:

1. Определение изменений в объеме оборотных активов гостиницы.
2. Определение перечня возможных источников прироста оборотных средств и направлений их использования.
3. Определение объема и удельного веса в общем объеме отдельного источника и направления использования оборотных средств.
4. Группировка источников формирования и направлений использования средств в зависимости от степени их значимости (удельного веса в общем объеме).
5. Оценка степени устойчивости отдельных источников формирования и направлений использования средств.
6. Расчет и диагностика эффективности управления оборотными активами предприятия.

Для проведения этой работы используется система специальных показателей и коэффициентов, которые рассчитываются и анализируются в динамике, сравниваются с нормативами, аналогичными среднеотраслевыми показателями и показателями других гостиничных предприятий.

Таким образом, управление оборотными активами гостиничного предприятия направлено на обеспечение непрерывности текущей деятельности предприятия, позволяет максимизировать прибыль на вложенный капитал при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности предприятия. Изменение величины оборотных активов влияет на величину краткосрочных обязательств.

Процесс управления оборотными активами гостиничного предприятия очень трудоемкий, требующий разработки грамотной политики состоящей из последовательных действий, который представлен в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Организация процесса управления оборотными активами гостиницы

<p>Политика управления оборотными активами представляет собой часть общей финансовой стратегии гостиничного предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования и формируется поэтапно:</p> <p>1 этап. Анализ оборотных активов в операционном процессе гостиничного предприятия в предшествующем периоде</p> <p>2 этап. Определение подходов к формированию политики управления оборотными активами</p>			
Подходы к формированию политики	Консервативный	Агрессивный	Умеренный
<p>3 этап. Оптимизация объема оборотных активов гостиничного предприятия (выбор модели для отдельного структурного элемента в зависимости от подхода)</p>			
Модель управления	Запасами	Денежными средствами	Дебиторской задолженностью
Цель управления	Оптимизация величины товарно-материальных ценностей, при которой издержки предприятия на организацию их поставки и хранения были бы минимальными	Обеспечение постоянной платежеспособности	Оценка размера временно отвлеченных из оборота денежных средств

Консервативный	Формирование завышенного объема страховых и резервных запасов на случай перебоев с поставками и прочих форс-мажорных обстоятельств	Хранение большого страхового остатка денежных средств на счетах	Жесткая политика предоставления кредита и инкассации задолженности, минимальная отсрочка платежа, работа только с надежными клиентами
Агрессивный	Минимум запасов, поставки «точно в срок»	Хранение минимального остатка денежных средств, вложение свободных денежных средств в высоколиквидные ценные бумаги	Большая отсрочка, гибкая политика кредитования
Умеренный	Формирование резервов на случай типовых сбоев	Формирование сравнительно небольших страховых резервов, инвестирование только в самые надежные ценные бумаги	Предоставление среднерыночных (стандартных) условий поставки и оплаты
4 этап. Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов			
Сезонные особенности осуществления операционной деятельности гостиницы	анализ помесечной динамики уровня оборотных активов в днях оборота или в сумме для построения графика «сезонной волны»	расчет коэффициента неравномерности (минимального и максимального уровней) оборотных активов по отношению к среднему их уровню	определение максимальной и средней суммы частей оборотных активов в предстоящем периоде
5 этап. Обеспечение необходимой ликвидности оборотных активов			
6 этап. Обеспечение повышения рентабельности оборотных активов			
7 этап. Обеспечение минимизации потерь оборотных активов в процессе их использования (денежные активы в значительной мере подвержены риску инфляционных потерь; краткосрочные финансовые вложения – риску потери части дохода в связи с неблагоприятной конъюнктурой финансового рынка, а также риску потерь от инфляции; дебиторская задолженность – риску невозврата или несвоевременного возврата, а также риску инфляционному; запасы товарно-материальных ценностей – потерям от естественной убыли)			
8 этап. Формирование оптимальной структуры источников финансирования оборотных активов гостиничного предприятия			
Группы источников	Собственный капитал гостиничного предприятия	Финансовый кредит (долгосрочный, краткосрочный, товарный)	Минимальный размер текущих обязательств по расчетам
9 этап. Анализ эффективности управления оборотными активами гостиницы			
Источник анализа	Форма 1 – Баланс Форма 2 – Отчет о финансовых результатах		
Показатели	<p>Оборачиваемость оборотных средств</p> <p>Коэффициент оборачиваемости</p> <p>Коэффициент эффективности использования оборотных средств</p> <p>Коэффициент фондоотдачи оборотных средств</p> <p>Коэффициент фондоемкости (загруженности)</p> <p>Сумма высвобожденных или дополнительно привлеченных оборотных средств вследствие изменения оборачиваемости</p> <p>Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности</p> <p>Срок погашения дебиторской задолженности</p> <p>Оборачиваемость товарно-материальных ценностей</p> <p>Интегральный показатель эффективности использования оборотных средств</p> <p>Оборачиваемость денежных средств</p>	<p>Коэффициент общей ликвидности</p> <p>Коэффициент промежуточной ликвидности</p> <p>Коэффициент быстрой (абсолютной) ликвидности</p> <p>Коэффициент покрытия</p> <p>Удельный вес материальных оборотных средств в их общей величине</p> <p>Коэффициент участия материальных запасов в покрытии краткосрочных обязательств</p> <p>Коэффициент маневренности</p> <p>Коэффициент соотношения собственных оборотных средств и общей величины оборотных средств</p> <p>Длительность операционного цикла, дни</p> <p>Цикл оборота денежных средств, дни</p> <p>Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности</p>	

Политика управления оборотными активами определяется структурой оборотных активов и источниками их финансирования. Выбор которых, определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Большое количество элементов материально-вещественного и финансового состава требуют индивидуализации управления. Таким образом, для каждого вида оборотных активов необходим самостоятельный подход к управлению.

Избранные принципиальные подходы к формированию оборотных активов предприятия (или тип политики их формирования), отражая различные соотношения уровня эффективности их использования и риска, в конечном счете, определяют сумму этих активов и их уровень по отношению к объему операционной деятельности гостиничного предприятия.

Результатом разработки политики компании в области управления оборотными активами гостиницы должно приводить к принятию эффективных решений во всех сферах деятельности предприятия – операционной, финансовой и инвестиционной.

Список литературы

1. *Ермасова Н. Б.* Финансовый менеджмент: учебник. М.: Юрайт, 2011, 623 с.
2. *Кирейцев Г. Г.* Финансовый менеджмент: учеб. пособие. К.: ЦУЛ, 2006. 496 с.
3. *Липичу Н. В.* Модели управления оборотным капиталом организации в современных условиях // Научный журнал КубГАУ. 2012. № 76 (02). С. 12–19.
4. *Римарчук А. М.* Економічна сутність оборотних активів та їх класифікація // Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 7–8. С. 64–70.

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

На нынешнем этапе развития экономических отношений налоги являются ключевым источником дохода государства (50–90 % поступлений в бюджет), что делает систему налогообложения страны одним из важнейших механизмов государственного управления. Помимо финансовой функции налоговый механизм применяется в целях экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состоянии научно-технического прогресса [3, с. 19].

Актуальность данной темы исследования обусловлена тем, что остаются проблемы совершенствования и повышения эффективности принятых государством систем налогообложения. В Российской Федерации прослеживается стремительный процесс реформирования системы налогообложения, который сопровождается не прекращающимся внесением внушительного количества изменений и дополнений в законодательство о налогах и сборах в части совершенствования порядка исчисления и уплаты обязательных платежей. Однако, несмотря на это, многие вопросы остаются нерешенными, нормативные акты страдают проблемностью и противоречивостью, чем пользуются недобросовестные налогоплательщики. Рассмотрим на конкретном примере, как удается обойти законодательство по схеме сотрудничества с фирмой-однодневкой.

Вначале организация, которая является налогоплательщиком НДС, заключает договор на поставку товаров, оказание работ или услуг с так называемой фирмой-однодневкой. После чего предприятие получает от данной фирмы все надлежаще оформленные первичные документы, такие как счет-фактура, акт или накладная.

Для того чтобы принять к вычету входной НДС по счетам-фактурам фирме-однодневке достаточно того, что бы были оформлены все первичные документы и приняты к учету поставленные товары или оказанные услуги. Но фактически движение товаров осуществляется только на бумаге, сама сделка нереальна, так как ее никто не исполняет.

Затем организация перечисляет фирме-однодневке оплату за поставку товаров или оказание услуг, которая обязательно включает в себя и НДС.

При наличии всех оформленных первичных документов организация имеет право на получения вычета по НДС, равному стоимости поставке. При этом денежные средства, перечисленные на счета фирмы-однодневки, возвращаются обратно организации. Таким образом, организация не несет налоговых обязательств по уплате НДС, снижая собственные расходы.

В свою очередь и фирма-однодневка не платит НДС в бюджет, так как после совершения данных операций перестает существовать как юридическое лицо.

Используя такой способ ухода от налогообложения организации, во-первых, минимизируют размер НДС, который должен быть уплачен в бюджет, а во-вторых, обналачивают денежные средства через подставное лицо, тем самым, выводя деньги из легального оборота. Поэтому необходимо совершенствовать контроль за перечислением оплаты, включающей в себя НДС, между контрагентами.

Ежегодно из-за преступных схем с участием фирм-однодневок бюджет России недополучает миллиарды рублей. Для борьбы с фирмами-однодневками ФНС России добилась ужесточения условий регистрации компаний: были введены новые требования для учредителей, изменены принципы ликвидации фирмы, а налоговики получили возможность проверять организацию еще до ее регистрации, а также корректировать сведения о ней в ЕГРЮЛ, таким образом, предупреждая бизнес, что сотрудничать с таким контрагентом небезопасно.

В итоге количество компаний с признаками однодневок сократилось с почти 2 млн в 2012 г. до 230 тыс. в 2018 г. [5].

Достаточно много нарушений в части оплаты НДС возникает в процессе таможенного оформления товара (ложный экспорт и др.). Проблема лжеэкспорта не нова – контролем налоговой честности экспортеров налоговые органы вынуждены были заняться практически сразу после того, как в Налоговом кодексе появилась статья, обязывающая возмещать из бюджета экспортерам налог на добавленную стоимость. Источником возмещения НДС при экспорте товаров (работ, услуг) являются суммы налога, уплаченные на всех этапах создания и перепродажи товара внутри страны. Поэтому теоретически проблем с возмещением НДС не должно возникать, возвращается то, что ранее было уплачено. Но на практике налоговые органы физически не могут проконтролировать полную уплату НДС всеми организациями [4, с. 43].

Основными методами лжеэкспорта считаются: предоставление фиктивных документов об отправке товара на экспорт; экспорт несуществующего товара; махинации с использованием «фирм-однодневок».

Предотвращение таких нарушений возможно лишь при тесной координации действий органов налогового и таможенного контроля.

Таким образом, проанализировав практику уклонения от налогообложения при уплате НДС, можно выделить несколько институциональных методов борьбы с уклонением от уплаты налогов, в числе которых создание условий, стимулирующих контроль одних субъектов экономических отношений над уплатой налогов другими субъектами, что представляется возможным при:

- тесном взаимодействии налоговиков и налогоплательщиков, ведении консультативно-разъяснительной работы, формировании положительного имиджа ФНС, выработки доверия к налоговым инспекторам, повышении профессионального уровня работников налоговых органов, обеспечении соблюдения ими профессиональной этики;

- организации слаженной работы по контрольным проверкам между налоговыми, таможенными и иными административными органами;

- оптимизации системы налогообложения в части упрощения процедуры и сроков возмещения входящего налога на добавленную стоимость по экспорту, минимизацию количества документов, обосновывающих применение налоговой ставки в размере 0 %, что позволит снизить «затратность» и упростить механизм правового администрирования налога на добавленную стоимость Российской Федерации [2, с. 88].

Применение разнообразных мер ответственности преследует цель наказания правонарушителей, а также профилактики дальнейшего уклонения от уплаты налогов и повышения уровня законопослушности граждан. Но, несмотря на это, проблема уклонения от уплаты налогов и сборов в той или иной степени выраженности будет существовать всегда, и оказывать на общество определенное влияние. Когда уклонение от уплаты налогов и сборов станет экономически нецелесообразным, тогда и отпадут многие факторы развития налоговой преступности, и здесь многое зависит от законодателя.

В. В. Путин в одном из своих посланий отметил: «Мы обязаны прекратить бессмысленное соревнование между народом и властью – когда власть порождает законы, а народ изобретает способы их обхода. Творческая активность людей должна направляться не на так называемую «оптимизацию» налоговых схем, а на развитие собственного дела на базе использования тех норм, которые мы с вами им предлагаем...» «Налоговая система должна быть такой, которая не позволяла бы уклоняться от уплаты налогов. Наконец, важно разграничить правомерную практику налоговой оптимизации от случаев криминального уклонения от налогов...» [6].

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 13.07.2015 № 214-ФЗ, №232-ФЗ (ред. от 10.10.2016) // [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения 03.11.2019).

2. Ефимичев П. С., Ефимичев С. П. Налоговые преступления и проблемы борьбы с ними // Журнал российского права. 2011. № 4. С. 84–90.

3. Золотарева А. Б. Разграничение практики налоговой оптимизации и уклонения от налогообложения // Финансы. 2006. №8. С. 19–22.

4. *Кучеров И. И.* Налоговые преступления (теория и практика расследования). М.: ООО «ЮрИнфоР-Пресс», 2010. 86 с.

5. Почему бизнесу приходится отказываться от налоговых схем // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://taxes.vedomosti.ru/russia/articles/pochemu-biznesu-prihoditsya-otkazivatsya-ot-nalogovih-shem> (Дата обращения 03.11.2019).

6. Из послания Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию // [Электронный ресурс] <http://www.mbm.ru/stuff.asp?id=184> (Дата обращения 03.11.2019).

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Одним из основных аспектов регулирования деятельности страховых организаций является контроль над финансовой устойчивостью и платежеспособностью. Вне зависимости от особенностей национального регулирования страховой деятельности платежеспособность страховых компаний находится под пристальным вниманием органов надзора во всех странах мира.

Значимость данной проблемы настолько велика, что Совет Европейских Сообществ уже в Первой Директиве (от 24.07.1973 с последующими дополнениями и изменениями) определил концепцию оценки платежеспособности страховой компании. Европейский Парламент и совет ЕС 5 марта 2002 г. приняли новую Директиву – 2002/13/ЕС, которая вносит изменения в Директиву 1973 г. в отношении требований к марже платежеспособности страховых организаций, проводящих страхование иное, чем страхование жизни.

Правила платежеспособности являются самым характерным выражением европейской регламентации, которой должны подчиняться все страховые компании Европейского Союза. Согласно Директивам, каждая страховая компания должна иметь:

- технические резервы, соответствующие принятым по договорам страхования обязательствам. Следует отметить, что в рамках Сообщества достигнуто соглашение о применении единого метода расчета технических резервов для создания возможной последующей унификации требований к платежеспособности;

- резерв платежеспособности как дополнительную финансовую гарантию выполнения страховой компанией принятых страховых обязательств. Сумма собственного капитала, покрывающая резерв платежеспособности, должна быть свободна от каких бы то ни было обязательств;

- гарантийный фонд, который определяется в составе резерва платежеспособности и состоит из свободного от обязательств имущества в размере 1/3 резерва платежеспособности. Этот фонд рассчитывается для того, чтобы страховщик не допускал того, что резерв платежеспособности в процессе деятельности не мог опуститься ниже порога, представляющего критическую опасность для финансовой устойчивости страховой компании.

В соответствии с Директивами ЕС, для дополнительного определения нормативного значения платежеспособности применяется (в зависимости от видов страхования) также показатель минимального гарантийного фонда. Обычно он устанавливается в абсолютной величине [4, с. 25]. Данный фонд имеет особое значение для вновь образованных и больших страховых компаний.

Следует отметить, что оплаченная часть минимального размера уставного фонда, сформированная в абсолютной сумме в качестве финансовой гарантии платежеспособности, имеет серьезный недостаток, поскольку не учитывает общий объем принятых страховых обязательств, которые эта оплаченная часть капитала гарантирует. По мнению специалистов ЕС, минимальный размер уставного фонда – это единственная возможность предоставления гарантии платежеспособности компании на начальных стадиях ее функционирования. Следует также иметь в виду, что страховые брокеры, которые во многом определяют общественное мнение на страховом рынке, рассматривают высокий размер стартового капитала компании как важный стимул для привлечения клиентов и гарантии надежного бизнеса. В связи с этим требование к владельцам прямого страховщика произвести значительный вклад в уставный фонд до начала бизнеса считается одним из важнейших.

В ходе деятельности страховой организации формируется также резервный фонд. К примеру, в Италии для его формирования по страхованию жизни национальные и иностранные страховые компании должны ежегодно отчислять не менее 10 % чистой прибыли от страховых

операций на территории страны [2, с. 27]. Эти отчисления производятся до тех пор, пока величина фонда не достигнет 5 % от величины математического резерва. По остальным видам страхования страховые компании должны направлять не менее 1/20 чистого годового дохода до тех пор, пока размеры резервного фонда не достигнут 1/5 уставного капитала.

Итак, платежеспособность страховых компаний в странах ЕС обеспечивается:

– до начала деятельности: оплаченной частью уставного капитала; резервами – не ниже гарантийного фонда; фондом на организационные расходы;

– в ходе деятельности: обычным резервным фондом; техническими резервами, адекватными обязательствам страховщика по размеру и надежно размещенными; резервом платежеспособности.

Представляется целесообразным более подробно рассмотреть алгоритм расчета нормативного состояния платежеспособности на примере ЕС. Оценка платежеспособности страховой компании проводится в три этапа. По специальной формуле рассчитывается требуемый уровень платежеспособности (предел платежеспособности) [3, с. 19].

Определяется фактический резерв платежеспособности как разница между активами и обязательствами, причем и те, и другие подсчитываются в соответствии с принятыми для этой цели правилами оценки. Расчетный показатель требуемого уровня платежеспособности сопоставляется с фактической величиной резерва платежеспособности, что дает возможность оценить финансовое состояние страховой компании. Предел платежеспособности рассчитывается отдельно по рисковому виду страхования и по страхованию жизни с разным характером распределения риска и разной структурой активов и пассивов. Размер запаса платежеспособности (ПЛн) определяется как наибольшее значение из двух величин: индекса по взносам (P_1) и индекса по ущербам (P_2):

$$\text{ПЛн} = \max \{ P_1, P_2 \}, \quad (1.1)$$

где P_1 – первый результат, найденный методом премий, показывает то минимальное значение размера собственных свободных средств, которое должна иметь страховая компания исходя из страховых премий, поступивших за анализируемый период (как правило, за год), и тем самым исходя из размера принятых на себя обязательств.

$$\text{Индекс по взносам } (P_1) = 0,18/0,16 \times PE \times SbQ, \quad (1.2)$$

где PE – брутто премии последнего финансового года по итогам прямых и косвенных сделок, расчет по 0,18 производится, если сумма премий – до 50 млн евро (а не 10 млн евро, как установлено в Директиве 1973 г.), и 0,16 в случае превышения данного уровня; для медицинского страхования процентные ставки снижаются до 1/3, т.е. до 6 / 5,33 %. Такая дифференциация объясняется тем, что страховые компании, имеющие объем страховых премий, превышающий 50 млн. евро, являются более крупными и поэтому, как правило, финансово более устойчивыми.

SbQ (квота собственного удержания) определяется как отношение расходов на страховые случаи без участия перестраховщика к брутто расходам на страховые случаи в последнем году. При этом если доля участия прямого страховщика в страховых выплатах меньше половины, то этот коэффициент все же берется равным 0,5.

Второй результат P_2 , найденный методом выплат, показывает то минимальное значение размера собственных свободных средств, которое должна иметь страховая компания исходя из среднего размера годовых страховых выплат и из размера выполненных обязательств.

$$\text{Индекс по ущербам } (P_2) = 0,26/0,23 \times SA \times SbQ, \quad (1.3)$$

где SA – размер средних годовых выплат по страховым случаям, произошедшим за период наблюдения. Период наблюдения для страхования кредитов и катастрофических рисков устанавливается равным 7 годам, а по всем другим видам страхования – 3 годам.

Поправочный коэффициент 0,26 используется при затратах на покрытие ущербов до 35 млн. евро (ранее было установлено 7 млн); по 0,23 – при затратах сверх 35 млн евро, в медицинском страховании процентные ставки снижаются до 1/3, т.е. до 8,67 / 7,67 %.

В новой Директиве детализированы и упорядочены также виды имущества страхового предприятия, которые покрывают резерв платежеспособности (фактическую маржу платежеспособности). Они подразделены на три группы:

1) наиболее надежные виды, которые могут покрывать резерв платежеспособности без ограничений;

2) менее надежные виды, которые могут быть включены в список для покрытия резерва платежеспособности с некоторыми ограничениями (например, привилегированные акции);

3) средства, включаемые в резерв платежеспособности только с разрешения органов страхового надзора.

Список собственных средств, которыми покрывается резерв платежеспособности, многочисленный и не имеет четкой концепции с позиции экономики предприятия. Он охватывает следующие основные статьи, для представления которых в качестве средств для покрытия резерва платежеспособности необходимы дополнительные условия: сумма собственного капитала, указанного в балансе, за вычетом капитализированных нематериальных активов, непокрытого убытка. Невыплаченные дивиденды акционерам, акции, находящиеся в собственности самой страховой компании, могут включаться в список только с согласия органов страхового надзора. В покрытие резерва платежеспособности может включаться половина неоплаченного акционерного капитала или первоначального фонда, когда оплаченная часть этого капитала достигает 25 %, при этом данный пассив может быть включен в покрытие резерва платежеспособности, если он превышает 5 % разницы между резервом платежеспособности и нормативной маржей [1, с. 23–34].

Большое внимание в странах ЕС уделяется контролю за состоянием платежеспособности страховщиков, ибо платежеспособность страховой компании обеспечивает не только ее собственную устойчивость, но в определенной мере и устойчивость рынка в целом. Общие принципы контроля:

1. Если какая-либо страховая компания не соблюдает требований Директивы Европейского Совета по формированию технических резервов, то орган надзора может наложить запрет на свободное использование активов.

2. В целях восстановления финансового положения страховой компании, когда резерв платежеспособности не достигает предела, рассчитанного по специальной методике, страховой надзор требует составления программы финансового оздоровления, которая должна быть представлена на его одобрение.

3. Если сумма резерва платежеспособности не достигает больше минимального гарантийного фонда, орган страхового надзора требует от страховой компании составления плана ускоренного формирования резерва, который должен быть представлен на его одобрение.

Основным преимуществом финансовой устойчивости страховой компании по сравнению с этими показателями является ее адекватное реагирование на внутренние и внешние дестабилизирующие факторы.

Финансовая устойчивость выступает в первую очередь как показатель способности компании обеспечивать свои обязательства, адаптироваться к подвижной рискованной рыночной среде. Все эти факторы оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на финансовую устойчивость и надежность страховой компании. Расчет величины их абсолютных значений – весьма сложный и относительно точный процесс.

Список литературы

1. Панков Д. А. Учет и анализ в микроэкономической системе финансового менеджмента: теория, методология, методики: учебник. Гродно: ГрГУ, 2017. 558 с.
2. Принципы, изложенные в Директиве ЕС об отчетности страховых организаций и ее связь с другими Европейскими директивами об отчетности и страховании // Страховое дело. 2018. № 2. С. 23–35.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник. М.: Финансы и статистика, 2018. 559 с.
4. Кузнецова Н. П. Европейское законодательство: оценка платежеспособности страховых компаний по рисковому виду страхования: учебное пособие. СПб.: Институт страхования, 2017. 54 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные экономические условия выражаются тем, что для большего числа предприятий и организаций свойственна реактивная форма управления финансами, выражающаяся в том, что принятие управленческих решений – это своего рода реакция на поступающие проблемы. Такое управление не всегда идет в интересах иных структур. Следовательно, важным для предпринимательских структур становится использование оценочных процедур и анализа их финансово-хозяйственной деятельности, где учитывались бы поставленные стратегические цели деятельности предприятий и которые были бы направлены на поиск путей достижения их в своей основной работе.

Предприятия в любых экономических условиях должны стараться функционировать стабильно и эффективно, а их деятельность должна быть направлена на достижение планируемых результатов и поставленных задач.

Финансово-хозяйственная деятельность состоит из процессов формирования и движения имущества, а основными показателями, характеризующими ее эффективность, выступают: рентабельность; безубыточность; деловая активность.

В целом под эффективностью финансово-хозяйственной деятельности предприятия принято понимать определенный результат, получаемый компанией в процессе изменений определенных ресурсов, то есть перевода их непосредственно в конечный продукт. Степень эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия обычно отражается в уровне его результативности, финансового состояния и издержках.

Расчет приведенных выше показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия направлен на всестороннее исследование работы конкретного предприятия с целью принятия оптимальных управленческих решений, позволяющих обеспечивать выполнение планируемого, давать оценку самому процессу выполнения и его этапам, выявлять риски и слабости предприятия.

Для обеспечения эффективной работы предприятий необходимо наличие экономически грамотного управления их деятельностью, связанное с умением проводить анализ. Анализировать деятельность предприятия необходимо по нескольким причинам. Так, данная процедура помогает изучать тенденции развития предприятия, исследуя факторы, касающиеся изменений результатов его работы, дает возможность обосновывать планы и управленческие решения, осуществлять контроль за выполнением планируемых результатов. Кроме того, анализ помогает предприятию выявлять резервы повышения эффективности производства, оценивать финансовые и прочие результаты деятельности, вырабатывать экономические стратегии своего развития, выявлять риски и строить планы на их снижение [5, с. 242].

В целом именно анализ финансово-хозяйственной деятельности является основой для принятия управленческих решений в предпринимательских структурах. Данное положение говорит об актуальности рассмотрения данного вопроса, касающегося анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия как элемента повышения ее эффективности.

Кроме того, финансово-хозяйственная деятельность современных предприятий направлена на повышение ее эффективности.

Качественный анализ возможно проводить как ретроспективно, так и перспективно. Наравне с этим, предприятия анализируют ситуации, которые будут в будущих периодах, то есть занимаются планированием, прогнозированием и проводят анализ возможных показателей с целью получения финансового результата.

Еще одним немаловажным аспектом в повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия является планирование деятельности. Как известно, основным документом оценки финансового состояния предприятия выступает бухгалтерская

отчетность, куда входит отчет о финансовых результатах. Используя все формы отчетности, предприятие может детально дать оценку своего развития. [4, с. 81].

Следовательно, показатели, отражаемые в финансовых отчетах, могут быть полезны внутренним и внешним пользователям. Анализируя данные источники, предприятие принимает решения, планирует свою деятельность, выявляет слабые стороны в производственной деятельности и так далее.

Следует также учитывать, что оценка и планирование финансового состояния предприятия значима, так как данный процесс позволяет отслеживать отклонения фактических показателей деятельности предприятия от планируемых для последующего нахождения путей повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и разработки необходимых мероприятий и стратегий дальнейшего развития.

Так как деятельность практически любого предприятия направлена на получение прибыли, то они стремятся ее получить любым доступным способом. Однако прибыль для предприятия – это не просто средство обогащения, она напрямую влияет на укрепление и развитие экономики самого предприятия, позволяет давать оценку экономической эффективности его финансово-хозяйственной деятельности. Анализируя рентабельность и деловую активность предприятия, необходимо изучать уровни и изменения в динамике различных финансовых показателей.

В свою очередь, анализ безубыточности позволяет изучать взаимосвязь между затратами и доходом при различных уровнях и объемах производства. Он наиболее эффективен при текущем управлении, так как представляет набор информации для принятия решения посредством анализа влияния ценовых изменений на продукт (товар, услуги), объемов выпуска, продаж, затрат.

В результате расчетов определяются основные пути повышения эффективности. Например, если отмечается, что показатели деловой активности снизились, то стоит более подробно проанализировать оборотные активы с целью выявления излишка запасов, рассмотреть дебиторскую задолженность и ее структуру, сгруппировать и систематизировать ее для нахождения просроченных платежей и их доли. Если темп роста оборотных активов превосходит тот же показатель роста для выручки по предприятию, то выявляются причины их явного нерационального использования [3, с. 2].

Если отмечается снижение показателей рентабельности, то предприятию необходимо выявить «слабые места». Причинами могут тут быть опережающий прирост издержек над доходами, а, следовательно, низкие темпы роста прибыли.

Что касается показателя безубыточности, то он как раз напрямую и связан с ростом затрат на предприятии. Разберем и группы факторов, которые оказывают влияние на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия (рисунок 1)

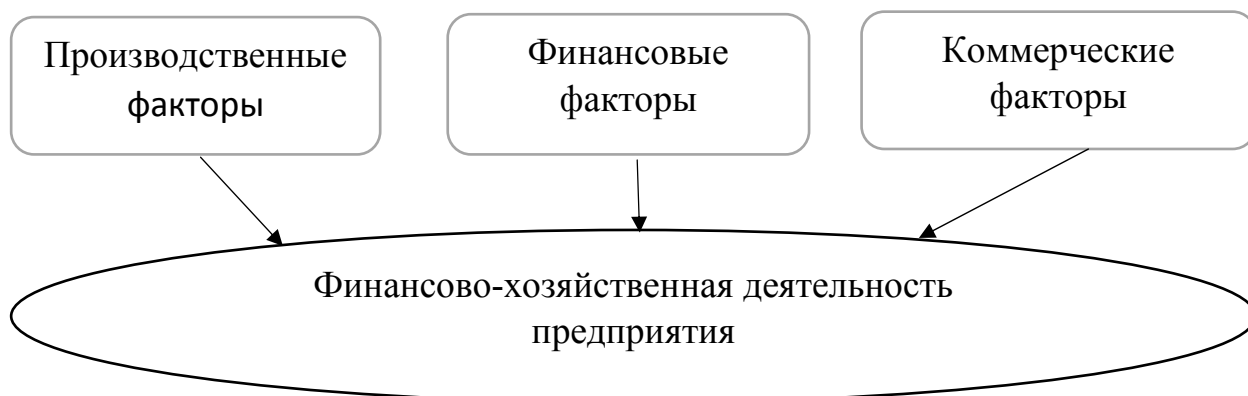


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Первая группа факторов – производственные – связана непосредственно с производственной деятельностью предприятия, а именно с: объемами производства;

ритмичностью; научно технической оснащенностью; материальной обеспеченностью; организационно-технической составляющей.

То есть на финансово-хозяйственную деятельность предприятия влияние оказывают качественные параметры выпускаемых продуктов, их ассортимент, структура и т.д.

Вторая группа факторов связана с финансами предприятия, то есть на его финансово-хозяйственную деятельность влияние оказывают получаемая выручка и доход. Кроме этого в данную группу факторов включают и формы расчетов, наличие привлекаемых средств, кредиты, ценовое регулирование и ценовая политика, штрафы, санкции, финансовые вложения и т.д.

Третья группа представлена коммерческими факторами, которые представляют собой некое подведение к финансовым факторам. Данные факторы тесно взаимосвязаны с понятием маркетинговой деятельности. К ним относятся: ценовое регулирование сбыта предприятия; рекламная деятельность; заключение хозяйственных договоров; изучение рынка и рыночных сегментов; прочая маркетинговая деятельность.

Данные группы факторов и содержат в себя все резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, способные вывести его на качественно новую ступень функционирования. Это может быть выражено в [2]: увеличении объемов производства; улучшении качества производимого продукта (услуги); улучшении финансового состояния предприятия; повышении инвестиционной привлекательности предприятия и так далее.

Выбор цели зависит от самого предприятия, его стратегии развития, разработанную управленцами высшего звена. Решающим фактором, безусловно, является коммерческая идея, выбор которой крайне важен для предприятий как больших, так малых, а также для компаний с длительным сроком работы на рынке товаров и услуг и предприятий, вновь созданных.

Следовательно, выбор правильной коммерческой идеи – это важная составляющая в области повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и неотъемлемая часть его основной деятельности, так как коммерческая идея способствует повышению уровня конкурентоспособности продукции и предприятия в целом.

Все это напрямую влияет на показатели прибыли и эффективности производства. Руководители многих предприятий, организаций и компаний до сих пор не осознают первостепенность коммерческой идеи отвечающей запросам рынка и потребностям покупателей, предпочитая только простую и понятную экономию на издержках, как способ максимизации прибыли. Это резко снижает адаптивность предприятий к изменениям во внешней среде и делает их неконкурентоспособными в среднесрочном и долгосрочном периодах. А с учетом тенденций, связанных с инновационной деятельностью предприятий, данный процесс также не оказывает положительного влияния [1, с. 156]. Так как переводя свою деятельность на инновационный курс, экономия на затратах может быть невозможной, и даже наоборот, затраты резко увеличиваются.

Из этого следует, что правильно выбранная коммерческая идея благоприятно скажется на финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Ее выбор естественно должен быть основан на анализе деятельности предприятия и планировании, о которых говорилось выше.

Список литературы

1. Ажлуни А. М., Наташкина Е. А., Солодовник А. И. Формирование рынков новаций, инноваций, инвестиций как фактора развития инновационной инфраструктуры // Регион: системы, экономика, управление. 2017. № 4(39). С. 155–159.
2. Бережная Е. В. Резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Концепт. 2015. Спецвыпуск № 03. URL: <https://e-koncept.ru/2015/75065.htm>. (Дата обращения 12.10.2019).
3. Зайончик Л. Л., Макарова Е. Ю. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности // Научно-аналитический экономический журнал. 2017. № 6 (17). С. 2.
4. Клычова Г. С., Фазлеева Г. М., Денисова Р. А. Роль анализа финансово-хозяйственной деятельности в управлении предприятием и повышении его эффективности // В сборнике: Закономерности и тенденции развития бухгалтерской науки. Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. 2016. С. 79–83.
5. Крикливец А. А., Сухомыро П. С. Определение направления повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Молодой ученый. 2018. № 51 (237). С. 241–243.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ПРИБЫЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность исследования обусловлена тем, что в настоящее время без грамотного анализа финансового состояния предприятия и выявления основных факторов, которые влияют на этот процесс, невозможно повысить прибыльность организации.

Основной целью коммерческой организации является получение прибыли, которая является источником его развития. Значение прибыли в обеспечении функционирования предприятий усиливается еще и в условиях конкуренции.

Прибыль – это абсолютный показатель, отражающий чистый доход предприятия от реализации продукции в качестве вознаграждения за вложенный капитал и риск, а рентабельность – относительный показатель, характеризующий уровень доходности и эффективности использования того или иного ресурса. Показатели прибыли и их характеристики отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия

Показатели	Расчет	Экономическая интерпретация
Валовая прибыль	Выручка от продажи – НДС, акцизы, себестоимость	показывает эффективность производственных подразделений
Прибыль от продаж	Валовая прибыль- коммерческие и управленческие расходы	показывает эффективность основной деятельности
Балансовая прибыль	Прибыль от продаж+доходы - расходы	показатель эффективности всей деятельности
Чистая прибыль	Балансовая прибыль±отложенные налоговые активы±отложенные налоговые обязательства-текущий налог на прибыль	используется на развитие организации

В ходе проведения анализа прибыльности предприятия, решаются следующие задачи [1, с. 13–14]:

- оценка достигнутого объема прибыли;
- оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;
- выявление тенденций изменения прибыли;
- изучение состава и структуры прибыли;
- выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;
- анализ и оценка качества прибыли;
- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов роста прибыли;
- проанализировать основные факторы, повлиявшие на прибыль и рентабельность;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Информационной базой анализа финансового состояния, в том числе и прибыльности предприятия, является бухгалтерская финансовая отчетность.

Основными источниками информации при этом являются данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а так же все виды отчетности, первичная учетная документация предприятия и т.д. Данные первичных и сводных учетных регистров бухгалтерского учета и отчетности наиболее точно отражают хозяйственные явления, процессы и результаты.

Анализ финансового состояния организации осуществляется при помощи различных методов и приемов. Существуют разные классификации методов финансового анализа.

В практике финансового анализа выработаны следующие методики анализа финансовой отчетности с целью изучения прибыльности предприятия:

1. Горизонтальный анализ предполагает сравнение каждой позиции финансовой отчетности с предыдущим периодом для определения динамики показателей, отраженных в отчетности, а также анализ динамики структуры показателей.

2. Вертикальный (структурный) анализ – это установление структуры финансовых показателей и определение влияния каждой статьи финансовой отчетности на итоговые показатели деятельности организации, отраженные в формах бухгалтерской финансовой отчетности.

3. Трендовый анализ проводится путем сравнения каждого элемента отчетности с рядом предшествующих периодов с последующим определением основной тенденции динамики показателей.

4. Сравнительный анализ делится на внутрихозяйственный (сравнение основных показателей организации, дочерних организации и структурных подразделений) и межотраслевой (сравнение показателей организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями).

5. Факторный анализ предполагает анализ влияния отдельных факторов (статей отчетности) на исследуемый результативный показатель.

Методика анализа финансового состояния организации включает в себя графический, табличный и коэффициентный способы.

Комплексную характеристику эффективности финансово– хозяйственной деятельности дополняют показателями финансовой устойчивости, платежеспособности, окупаемости и нормой безубыточности.

Проанализируем прибыльность ООО «ПРОМАЛЬПСЕРВИС» на основе отчетов о финансовых результатах за 2016–2018 гг.

Таблица 2 – Анализ финансовых результатов ООО «ПРОМАЛЬПСЕРВИС» за 2016–2018 гг.

Наименование показателя	2018	2017	2016
Выручка, т. руб.	9 159	5 874	5 224
Себестоимость продаж, т. руб.	(8 984)	(5 779)	(5 165)
Валовая прибыль (убыток), т. руб.	175	95	59
Прибыль (убыток) от продаж, т. руб.	175	95	59
Прочие расходы, т.руб.	(17)	(21)	(11)
Прибыль (убыток) до налогообложения, т. руб.	158	74	48
Текущий налог на прибыль, т. руб.	(32)	(15)	(9)
Чистая прибыль (убыток), т. руб.	126	59	39
Совокупный финансовый результат периода, т. руб.	126*	59*	39

Анализ таблицы 2 показал, что выручка от реализации услуг ООО «ПРОМАЛЬПСЕРВИС» растет с 2016 г.

Так выручка от реализации продукции организации в 2018 г. выросла на 3285 тыс. руб. или на 55,92 %, в тоже время, себестоимость увеличилась на 3205 тыс. руб. или на 55,46 %, что отрицательно характеризует службу снабжения. Темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о не рациональном и не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия на 80 тыс. руб. или на 84,21 %. Прибыль до налогообложения с 2017 до 2018 г. выросла на 84 тыс. руб. или на 113,51 %. Как видно из проведенных расчетов, на 0,29 % снизилась доля себестоимости продукции в выручке от

реализации, что означает снижение затратоемкости продукции и повышение эффективности основной деятельности организации.

Выросли также доля валовой и налогооблагаемой прибыли в выручке – что также положительно характеризует эффективность работы фирмы.

Позитивным моментом является небольшое увеличение доли чистой прибыли в выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия несколько увеличилась.

Основным источником формирования прибыли предприятия в 2018 г. является прибыль от продаж на сумму 175 тыс. руб. Доля прибыли от продаж за отчетный период снизилась на 17,62 %, что носит негативный характер.

Стоит обратить внимание на то, что темпы прироста расходов выше темпов прироста доходов. В этом случае, необходим детальный анализ структуры доходов и расходов организации. Доля прибыли от продаж в выручке от продаж, выраженная в процентах, характеризует рентабельность продукции, рассчитанную по прибыли от продаж (1,91 %).

Прибыль от продаж в 2018 г. составила 175 тыс. руб. Из приведенных данных видно, что объем продаж увеличивался более высокими темпами (55,92 %), чем полные затраты на производство и продажу продукции (55,46 %). Таким образом, наибольшее влияние на изменение прибыли от продаж оказало увеличение объема продаж.

В 2018 г. у предприятия имеется прибыль от продаж в размере 175 тыс. руб. Выручка предприятия за анализируемый период выросла на 55,92 %. Прибыль от основной деятельности предприятия повысилась на 84,21 %, что является позитивным фактором. При этом прибыль до уплаты налогов увеличилась на 113,51 %. Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период. Деятельность предприятия можно оценить как эффективную.

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 1,38 %.

Таким образом, анализ прибыли и рентабельности является одним из основных направлений для выявления направлений повышения эффективности функционирования организации. От своевременности его проведения, достоверности полученных результатов и оперативности разработки мер, направленных на рост показателей прибыли и рентабельности, зависит эффективность деятельности предприятия.

Список литературы

1. *Анущенко К. А.* Финансово-экономический анализ. М.: Дашков и Ко. 406 с.
2. *Бердников А. А.* Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. 2013. № 2. С. 111–113. URL <https://moluch.ru/archive/49/6286/> (Дата обращения: 11.10.2019).
3. *Пласкова Н. С.* Экономический анализ: учебник. М.: Эксмо, 2009. 704 с.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Важность данной темы связана с циклическим характером развития экономических систем, динамичностью внешней среды, которая в состоянии оказать как положительное, так и отрицательное влияние на бизнес. В подобных условиях ошибки в управлении организацией могут приводить к запуску серьезных кризисных процессов, вызывающих экономические потери и другие негативные последствия.

Антикризисное управление – это управление, которое нацелено на предвидение опасности кризиса, исследует анализ его симптомов, определяет меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития.

Основное содержание антикризисного управления раскрывается в следующих положениях:

– кризисы можно предупреждать, путем изучения тенденций рынка и осуществляя необходимую подготовку;

– кризисными процессами можно управлять: прогнозировать, ускорять, отодвигать и смягчать;

– к кризисам необходимо готовиться (создание антикризисных групп, отделов).

Антикризисному управлению как всякому управлению присущи свои функции: предкризисное управление; управление в условиях кризиса; управление процессами выхода из кризиса.

Следует выделить основные принципы антикризисного управления в условиях нестабильности:

– ранняя диагностика факторов кризиса в деятельности организации, это означает, что вероятность возникновения кризиса необходимо оценивать на самых ранних стадиях в целях оперативного принятия мер по его предотвращению или профилактике;

– своевременность реагирования на кризисные явления, которые имеют тенденцию к расширению с каждым следующим хозяйственным циклом и порождают сопутствующие негативные проявления, поэтому своевременный запуск антикризисных механизмов увеличит возможности скорого восстановления нормальной жизнедеятельности корпорации;

– адекватность реагирования менеджмента на величину реальной угрозы кризиса для социально-экономического развития корпорации;

– тотальная мобилизация и использование собственных возможностей выхода корпорации из кризисного состояния [1, 4].

Изучение опыта распознавания кризисных ситуаций, возникающих в бизнесе, дает возможность рекомендовать проведение определенных, необходимых процедур, которые позволяют осуществлять управление основной деятельностью компании более успешно. К таким процедурам относятся:

– четкая классификация кризисов;

– моделирование потенциальных кризисов;

– своевременное отслеживание симптомов и факторов кризисов;

– создание специальных антикризисных групп и служб мониторинга и др. [2, 3].

Можно сформулировать следующий примерный перечень возможных причин, снижающих финансовую устойчивость компании, выделив среди них внешние и внутренние.

Внешние причины

1. Общеэкономические: рост инфляции; рост безработицы и как следствие, снижение платежеспособности населения и уровня его реальных доходов; нестабильность валютного рынка; увеличение числа организаций, которым присущи кризисные явления, а соответственно, замедление и уменьшение оборота организаций.

2. Государственные: неплатежеспособность государственных органов, в том числе федеральных, муниципальных по своим заказам и обязательствам; нестабильность налоговой системы (ставок акцизов, налогов), таможенных пошлин; политическая нестабильность и нерешительность действий административного руководства, а также отсутствие эффективного механизма исполнения решений; коррупция.

3. Рыночные: ужесточение конкурентной борьбы на рынках продукции и услуг; отсутствие достаточной государственной поддержки отечественных производителей товаров и услуг; сокращение спроса на продукцию из-за увеличения на рынке товаров-субститутов, дешевых импортных товаров или из-за более качественных товаров конкурентов; финансовые кризисы и банкротство кредитных организаций, высокая стоимость заемных ресурсов; снижение активности и нестабильность фондового рынка.

4. Прочие: отрицательные демографические тенденции; стихийные бедствия, техногенные катастрофы; криминогенные ситуации; ограбление (денежное, информационное) организаций и т. д.

Внутрифирменные причины

1. Операционные: высокий уровень износа (физического и морального) основных фондов; использование устаревшей технологии производства продукции, оказания услуг и следствие, несоответствие продуктов и услуг потребительским запросам; использование некачественных материалов и комплектующих для изготовления продукции; высокая себестоимость изготовления продукции и оказания услуг; неэффективная структура текущих затрат, в том числе высокая доля постоянных издержек; неэффективный маркетинг поиска поставщиков и продвижения продукции и услуг на рынок; неэффективная организация управления; снижение объема продаж; низкий уровень использования основных фондов, простой оборудования.

2. Финансовые: неэффективная структура активов (низкая их ликвидность); низкая рентабельность производства (наличие убытков); неэффективная долгосрочная и краткосрочная финансовая политика или ее отсутствие; высокая доля и рост общей кредиторской и дебиторской задолженностей; неэффективная ценовая политика организации; нерациональные договорные отношения как с поставщиками, так и с потребителями продукции; отсутствие или недостаточный учет изменений внешних факторов; отсутствие необходимого контроля за рентабельностью отдельных видов продукции и услуг; недостаточность собственного капитала.

3. Прочие: отсутствие или недостаточная квалификация у персонала, в том числе рабочих и инженерно-технических работников; использование недостоверной экономической информацией; утечка конфиденциальной информации.

В качестве объекта исследования особенностей антикризисного управления в производственном бизнесе была взята производственно-торговая компания, работающая в ремонтно-строительной сфере, имеющая разветвленную торговую сеть в Москве, Санкт-Петербурге, обширную дилерскую сеть в России.

Кризисные явления в данном бизнесе стали следствием пожара, в котором были утрачены часть производственной базы, значительные объемы незавершенного производства, повреждена большая часть складских запасов.

С этого момента в компании появляются и обостряются кризисные явления, такие как: резкое снижение объемов продаж; хаотичность, незавершенность бизнес-процессов; утрата информационной базы; падение уровня репутации компании в связи с существенной задержкой отгрузок; значительно повышается текучесть кадров.

Выполненный авторами анализ позволил выявить следующие системные причины данных кризисных явлений [5].

Отсутствие сформулированной миссии и четко поставленных целей функционирования организации. Исполнители поставленных задач не информированы о целях своей работы, отсутствуют приоритеты выполняемых функций, появляется ощущение бесполезности части функций. Состояние неопределенности порождает страх за будущее и заставляет людей искать

новую работу. Таким образом, компания своими действиями порождает текучесть кадров, низкий корпоративный дух, а также хаос и беспорядок в работе.

Отсутствие регламентов деятельности подразделений вызывает хаотичность и бесконтрольность бизнес-процессов, что приводит к ошибкам, конфликтным ситуациям, медленному реагированию на текущие проблемы, перекалыванию ответственности, простоям оборудования и т.п. Частое дублирование функций, либо их выполнение случайными структурными подразделениями приводит к рассогласованности действий внутри организации.

Отсутствие четкой настройки информационной базы не дает возможности получения необходимой информации о различных сферах деятельности компании. Кроме того, по существующим в компании правилам, сотрудники при выполнении какой-либо задачи сталкиваются с необходимостью запроса информации, что существенно замедляет деятельность, либо делает задачу неисполнимой.

По результатам анализа проведенного в компании в условиях сложившейся ситуации ее руководству были рекомендованы следующие меры по повышению устойчивости функционирования на рынке [5].

1. Сокращение количества торговых точек, за счет закрытия нерентабельных, с высокой арендной платой и низкими показателями продаж.
2. Передача части торговых точек партнеру.
3. Совместный проект с компанией-партнером.
4. Функциональное «сжатие» организационной структуры.
5. Жесткая политика в управлении расходами.
6. Разработка антикризисной стратегии.

В рамках разработанной антикризисной стратегии компании были предложены 3 сценария прогнозируемого исхода сложившейся ситуации, в зависимости от уровня продаж. С этой целью установлены три контрольные точки торгового оборота: низкий, средний и высокий. В зависимости от уровня торгового оборота руководству компании были предложены нормативы затрат.

В части управления расходами, одного из важнейших мероприятий в сложившихся кризисных условиях, рекомендованы следующие мероприятия.

1. Предложено перевести менеджеров продающих подразделений с окладной фиксированной системы оплаты труда на систему вознаграждения по результатам работы (процент от продаж плюс минимальный оклад).
2. На основе анализа посещаемости торговых подразделений (магазинов и выставок) их сотрудникам были предложены отпуска за свой счет на время минимальной активности рынка.
3. Также в административные отпуска было предложено отправить часть сотрудников офиса и незадействованных производственных и складских рабочих.
4. На период низкой покупательской активности было предложено снизить рекламные расходы.

В результате удалось значительно снизить общие постоянные затраты и как следствие точку безубыточности с 31,7 млн руб. до 22,8 млн руб., т. е. примерно на 30 %, что для компании столкнувшейся с серьезными материальными и репутационными потерями является существенным моментом для стабилизации бизнеса.

Реализация предложенных мероприятий позволила существенно повысить устойчивость бизнеса по отношению к кризисным явлениям и стабилизировать положение компании на рынке.

Список литературы

1. Международный менеджмент: учебник / Под ред. Е. П. Темнышовой. М.: Юрайт, 2017. 465 с.
2. Производственный менеджмент. Теория и практика: учебник / Под ред. И. Н.Иванова. М.: Юрайт, 2018. 574 с.
3. Производственный менеджмент. Практикум: учебное пособие / Под ред. И. Н. Иванова. М.: Юрайт, 2018. 362 с.
4. Крылов А. Н., Кокорева Т. В. Управление корпорацией в условиях нестабильности // 18-я Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления-2013». М., ГУУ. 2013. С. 210–213.
5. Крылов А. Н., Кокорева Т. В. Опыт выхода из кризисной ситуации производственной компании // Материалы 22-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2017». М., ГУУ. 2017. С. 216–219.

С. Г. Кудинова

Гжельский государственный университет, Московская обл., пос. Электроизолятор

Н. А. Кислицкая

Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Современные реалии социально-экономического развития российского государства свидетельствуют о сложном периоде, обусловленном отголосками финансового кризиса, безработицей, повышением цен на продукты питания и медикаменты. Бесспорно, населению, а особенно его самым незащищенным слоям, необходима помощь со стороны государства, которая должна предоставляться посредством комплексного содействия человеку в решении его насущных проблем и предотвращения появления новых [2]. Проблемы организации социальной защиты носят исключительно важный характер для всей системы государственного управления на региональном уровне.

Одна из ключевых проблем реформирования системы социальной защиты населения – высокий уровень износа материально-технической базы. В сфере социальной защиты населения, общий уровень износа основных фондов, практически по 90 % позиций превышает 70 %, а в ряде регионов Российской Федерации данный показатель зафиксирован и на более высоком значении. Например, в Московской области, общая годовая потребность в материально-технических средствах учреждений социального обслуживания населения, которые подведомственны Министерству социального развития Московской области, превышает фактическую потребность учреждений не менее чем в 4 раза.

Получается, что бюджетные расходы направляются не на структурные изменения в качестве и уровне материально-технического обеспечения учреждений социального обслуживания, а на экстренную замену мебели и оборудования, которые в связи с чрезвычайным износом, не подлежат ремонту. Расходы подобного рода зачастую сопоставимы с расходами на демонтаж и утилизацию вышедшего из строя оборудования и поставку и монтаж нового оборудования; автотранспортные средства эксплуатируются до последнего возможного года их использования в соответствии с действующим законодательством. Что, в свою очередь, является также и одной из проблем регулирования и управления системой социальной защиты населения, связанной с эффективным распределением ограниченных финансовых ресурсов по основным фондам.

Еще одной проблемой реформирования системы социальной защиты населения, является вопрос кадрового обеспечения системы. В 2012 г. Президентом Российской Федерации В. В. Путиным была поставлена задача по созданию в Российской Федерации к 2020 г. 25 миллионов высокопроизводительных рабочих мест, как одного из факторов, способствующих экономическому росту в стране. Данный аспект нашел отражение в т.н. «майских указах» и обусловил необходимость обеспечения соответствия трудовых ресурсов формируемым рабочим местам по территориальному и отраслевому признаку. Сфере социальной защиты населения надлежит деятельно подключиться в эту работу в целях обеспечения трансформации модели экономического хозяйствования.

На сегодняшний день в России нет единого подхода к тому, сколько социальных работников должно приходиться на определенное количество жителей, – даже в соседних регионах этот показатель может серьезно различаться. В этом, как полагают эксперты, кроется серьезная проблема, поскольку нагрузка на соцработника напрямую влияет на качество оказываемой им помощи [3].

Согласно топ-50 регионов по численности профессионалов социальной сферы, лишь немногие субъекты могут похвастать большим количеством соцработников. Тройка лидеров

значительно превосходит остальные территории: в Краснодарском крае их почти 11 тыс., а в Ростовской области и Москве – более 9 тыс.

Ни общая армия социальных работников, ни их число на 10 тыс. населения, напрямую ни с величиной региона, ни с общим количеством жителей не согласуются. Такие крупные и густонаселенные территории, как Московская область, Санкт-Петербург или Татарстан, хоть и вошли в топ-8 по численности соцработников, по обеспечению населения этими профессионалами на 10 тыс. человек оказались бы в самом конце списка (рисунок 1).

Специальность социального работника опосредована не столько оказанием социальных услуг населению в соответствии с установленным законодательством перечнем, но и в первую очередь обусловлена работой напрямую с гражданами, которые являются получателями услуг со стороны государства. В этой связи, первое место занимает проблема управления кадровым обеспечением отрасли. Данное обстоятельство обусловлено в первую очередь тем, что в Российской Федерации зафиксирована достаточно большая численность категорий граждан, которая по своим качественным характеристикам, а именно возрасту, половому составу, национальности, вероисповеданию, отношению к социальной группе, уровню дохода и т.п. сильно отличается друг от друга. В этой связи, грамотное распределение и перераспределение кадровых ресурсов приобретает первостепенное значение при осуществлении управления процессом оказания социальной защиты населения.

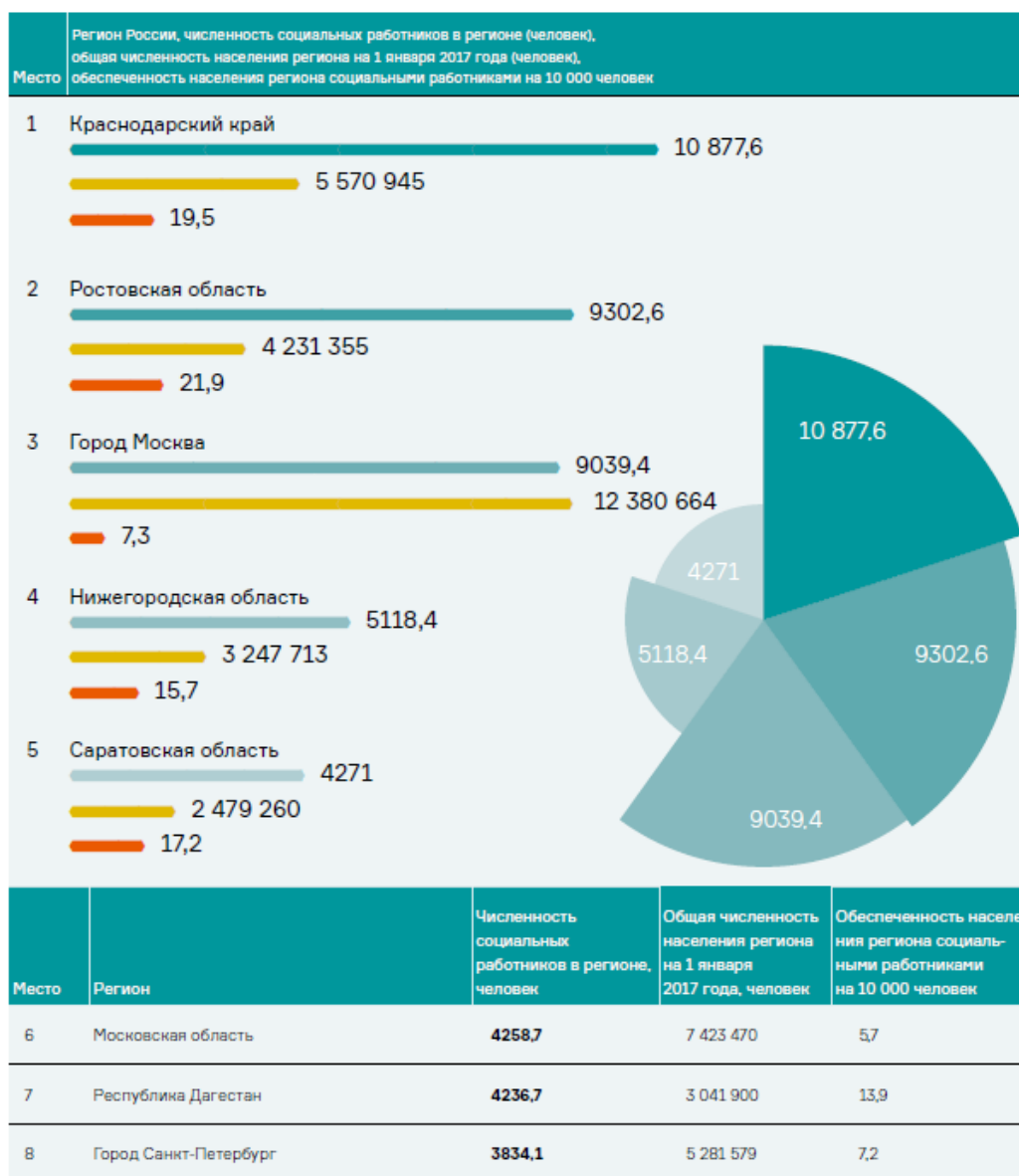


Рисунок 1 – ТОП-8 регионов по численности профессионалов социальной сферы

Функционирование системы социальной защиты населения, будет эффективной и результативной только в случае устранения проблемы, в том числе, и электронного взаимодействия при оказании социальных услуг, как в государственном, так и в коммерческом секторах. В целях успешного и оперативного управления системой социальной защиты граждан возникает необходимость создания системы информационных ресурсов, посредством которой будет осуществляться сбор, хранение и обработка необходимых данных.

До настоящего времени в Российской Федерации не произошло формирования достаточно четких подходов к реформированию сложившейся системы социальной защиты. Необходимо отметить, что в системе, сложившейся в России, присутствует чрезвычайно высокая роль государства [1]. Отсутствие механизма регулирования процесса привлечения ресурсов со стороны частных организаций для решения злободневных вопросов в области социальной защиты свидетельствует об отсутствии действенного механизма государственно-частного партнерства в сфере социальной защиты населения. Чтобы обеспечить обслуживание больших социальных групп на более высоком качественном уровне, возникает необходимость в предоставлении всех видов помощи – юридической, финансовой, материальной и т.д. – со стороны не только государства, но и частных организаций.

Список литературы:

1. Кокшарова Е. С., Ковбасюк Ю. Е. Проблемы социальной защиты населения // Молодой ученый. 2017. № 11. С. 225–227. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/145/40764/> (Дата обращения: 03.04.2019).
2. Тяпкина Е. Ю. Система социальной защиты населения в современной России // Nauka-rastudent.ru. 2017. No. 02 (038). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/38/4060/> (Дата обращения: 03.04.2019).
3. Уровень и доступность социальных услуг напрямую зависят от численности работников в секторе // Социальная защита. 2018. № 2. С. 28–29.

УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ: СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Муниципальный уровень управления образованием представляет собой ключевой элемент регионального образовательного пространства, т.е. является низовым звеном вертикали управления и завершает системный характер единого образовательного пространства в нашей стране.

В условиях сосредоточения властных полномочий на уровень муниципалитетов управление образованием со всем организационным и финансово-экономическим обеспечением этого процесса, в том числе и реализация профильной кадровой политики, переданы в соответствующую компетенцию. При этом образовательный процесс обязательно осуществляется в рамках общепринятых в стране образовательных стандартов. Кроме того, вступление нашей страны в мировое образовательное пространство, в том числе в Болонский европейский образовательный процесс, не только не снижает значение муниципального уровня развития образования, а, наоборот, поднимает требования к нему.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что современное образование в России находится на новом этапе развития – происходит модернизация, что предъявляет повышенные требования к качеству образования. При том, что полномочия управления образованием переданы органам местного самоуправления, действующие модели муниципального управления образованием в сложившихся условиях не адекватны целям и задачам его развития. В частности, нет единого методологического подхода, набора унифицированных механизмов управления, обеспечивающих эффективное развитие образования [1]. Следовательно, необходима разработка концепции управления на муниципальном уровне, обеспечивающей максимизацию его эффективности.

Целью настоящего доклада является анализ системных проблем управления образованием на муниципальном уровне.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи: исследовать особенности управления муниципальным образованием: систему менеджмента на местах и в увязке с региональным и федеральным уровнями управления; выявить системные проблемы, тормозящие модернизационные процессы сферы образования; наметить пути решения выявленных проблем.

Современная муниципальная образовательная система работает в сложной, непредсказуемой среде, предъявляющей к ней возрастающие требования. Внешняя среда диктует условия в соответствии с мировыми и национальными социально-экономическими трансформациями, появляются новые возможности и вместе с тем угрозы. В частности, в рамках национального проекта «Образование» предусмотрено обновление содержания системы образования, создание необходимой современной инфраструктуры, подготовка, переподготовка и повышение квалификации профессиональных кадров, создание наиболее эффективных механизмов управления этой сферой. На это выделены значительные средства из федерального бюджета – 723,3 млрд. руб., 45,7 млрд. руб. – из бюджетов субъектов РФ, 15,4 млрд. руб. из внебюджетных источников. Предполагается, что решение этих задач позволит до 2024 года обеспечить глобальную конкурентоспособность российского образования и будет способствовать воспитанию гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально-культурных традиций.

Но наряду с возможностями существуют угрозы, среди которых можно назвать несовершенство системы управления. Например, с одной стороны – полномочия, а значит и ответственность за принятие управленческих решений, сосредоточены практически в руках муниципальных органов, а финансирование обеспечивается источниками различных уровней.

Очевидно, что вырисовывается проблема существования определенного разрыва между муниципальным уровнем образовательной системы и государственным, что мешает адаптации территориальной системы образования к требованиям времени. Хроническая нехватка денежных средств негативно влияет на уровень зарплат работников сферы образования и на состояние материально-технической базы учебных заведений. С каждым годом эта проблема обостряется, т.к. активно идут процессы цифровизации всех сфер жизни, а учебные заведения отстают по оснащению и, следовательно, соответствию новейшим научным достижениям.

Кроме механизмов финансирования, можно назвать другие элементы системы образования, от совершенствования которых зависит повышение качества образования. К ним относятся и внедрение новых образовательных стандартов, и формирование актуальных образовательных программ, и соответствующий уровень профессионализма преподавательского состава, и состояние нормативных и методических основ и др. Решение этих вопросов в полной мере зависит от того, насколько согласованно будут работать местные органы управления и вышестоящие.

Устойчивость развития образования в муниципалитетах во многом зависит от их внутреннего потенциала. Поскольку наблюдается усиление межрегиональной дифференциации экономик, то это естественным образом сказывается и на возможностях обеспечения качественного образования субъектов РФ. В слабо развитых в экономическом плане регионах развитие образовательной сферы явно отстает. Понятно, что территориальные социально-экономические диспропорции в основном порождаются объективными причинами, но требуются организационно-управленческие решения и дополнительные меры, стимулирующие развитие в этих районах социальной сферы, в том числе и образования. К примеру, остается нерешенной проблема нехватки квалифицированных педагогических кадров в общеобразовательных учреждениях сельской местности и небольших городов, и хотя Программа «Земский учитель» предусмотрена Министерством просвещения РФ, она не вызвала особой поддержки со стороны профессионального сообщества, т.к. некоторые аспекты недостаточно проработаны. И это происходит при понимании проблемы на всех уровнях власти, и государственном и муниципальном: реформы в сфере образования невозможны без качественного обновления педагогического состава, но решение этой задачи затрудняется падением престижа профессии учителя вследствие низкой оплаты труда в сфере образования.

Необходимо сказать о важности применения в учебном процессе инновационных подходов в деле повышения качества образования. В ведомствах ведется активная борьба за качество знаний обучающихся, в настоящее время в стране сформирована единая система оценки качества образования (ЕСОКО), которая направлена на мониторинг знаний учащихся на разных ступенях обучения, выявление и решение проблемы системы образования в разрезе предметов, образовательных учреждений и регионов. Но обеспечение качественного процесса в самих учебных организациях на основе внедрения практико-ориентированных подходов идет крайне неэффективно и медленно.

В настоящее время современное образование направлено в большей степени на теоретические знания, умения и навыки (ЗУН), нежели на практические компетенции. Большинство обучающихся не умеют применять теоретические знания на практике в период обучения, а, следовательно, в дальнейшей профессиональной деятельности. Это лишний раз доказывает низкое качество образования.

Все три уровня образования (дошкольное, школьное, высшее) имеют низкую преемственность. Что касается дошкольного образования, то оно характеризуется низким уровнем овладения ЗУН. Еще сложнее дело обстоит с преемственностью между школой и вузом. На данный момент не все обучающиеся имеют тот объем знаний, который требуется лишь для сдачи единого государственного экзамена и в дальнейшем для поступления в вуз на конкурсной основе.

Новая образовательная парадигма отходит от традиционного понимания процесса образования как передачи и накопления знаний, умений и навыков. Для успешного осуществления разного рода профессиональной деятельности необходимо ускоренное

внедрение положительных практик проектного обучения [2]. Использование инновационной формы организации учебного процесса – групповое проектное обучение – позволяет в должной мере раскрыть творческий потенциал обучающихся и развить у них требуемые компетенции. Кроме того, применение интерактивных форм обучения поднимает мотивацию обучающихся, вовлекая их в учебный процесс, и прививая компетенции не только для дальнейшего образования, но и для использования в самостоятельной трудовой деятельности в течение жизни.

Мы рассмотрели некоторые проблемные стороны образовательной системы в муниципальном разрезе. Для реализации обозначенных проблем и стабилизации развития сферы образования необходимо: построение концепции управления на муниципальном уровне, обеспечивающей максимизацию эффективности развития образования; обеспечение целостности развития системы управления образованием на основе приоритетности интересов муниципалитетов и четко выраженных полномочий и зон ответственности, как федеральных и региональных органов власти, так и местных органов управления образованием; максимальная консолидация ресурсов на муниципальном уровне для организации инфраструктуры муниципального образования, материально-технического и информационного оснащения образовательных учреждений и привлечения специалистов в сферу муниципального образования; применение эффективной технологии педагогических взаимодействий (наставничество «педагогический дуэт»: «молодой учитель – опытный учитель»); усиление практической направленности образования на базе внедрения практико-ориентированных подходов, использования проектного обучения, включения в образовательные программы больше практических дисциплин, привлечения в учебный процесс педагогов-практиков; проведение мониторинга реализуемых реформ с целью выявления их эффективности, а при необходимости корректировки направлений осуществляемых инноваций в образовании.

Современная система образования является одним из ведущих показателей социально-экономического развития государства, именно поэтому необходимо обратить пристальное внимание на решение проблем, стоящих перед ней. Непосредственно для российской системы образования большое значение имеет проблема формирования интеллектуального потенциала, ориентированного на модернизацию и инновационное развитие экономики, сегодня это уже не гуманитарная задача, а основной вопрос обеспечения национальной безопасности.

Очевидно, проблемы имеются практически на каждом уровне управления системой образования, а их решение – это важнейшая стратегическая задача России. Сегодня требуются такие модели управления, которые способны повысить образовательный уровень российских граждан, умножить количество квалифицированных педагогических работников, повысить уровень их профессиональных компетенций, обеспечить им достойный уровень оплаты труда и тем самым поднять качество национального образования до международных стандартов.

Список литературы

1. Пуденко П. И. Управление развитием образования на муниципальном уровне в условиях социально-экономической модернизации. Автореферат диссертации на степень д.э.н. по спец. 08.00.05. 2010.
2. Широкова Л. В., Астафьева И. А. Проектное обучение в вузах: положительные и отрицательные аспекты // Материалы VIII Международной научной конференции «Инновации в создании и управлении бизнесом» (Москва, 10–12 октября 2016 г.). М.: РУДН. С. 146–152.

ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для предприятий правильно выбранная система финансового менеджмента определяет его способность конкурировать, поэтому предприятие должно определить набор возможных систем управления в соответствии со своими реальными возможностями.

В процессе работы предприятия финансовая система является не только важнейшим критерием для рационального управления внутренними ресурсами компании, но и ключевой частью эффективного распределения финансовой ответственности и интересов.

В современной финансовой системе предприятия все еще существуют некоторые проблемы в практическом применении, и наличие этих проблем будет влиять на выживание и развитие предприятия, поэтому мы должны выдвинуть эффективное решение для устранения или минимизации этих проблем.

Современная рыночная экономика предполагает становление и развитие предприятий различных организационно-правовых форм, основанных на разных видах частной собственности, появление новых собственников, ИП, малых предприятий. Предпринимательство, как хозяйственная деятельность, т.е. деятельность, напрямую связанная с производством и реализацией продукции, продажей товаров, оказанием услуг, необходимых потребителям, является основным видом экономической деятельности.

Она имеет регулярный характер и отличается, во-первых, свободой в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельностью в принятии решений в рамках действующего законодательства, во-вторых, ответственностью за принимаемые решения и их последствия.

В -третьих, этот вид деятельности не исключает риска, убытков и банкротств. Малые предприятия четко ориентированы на получение прибыли, чем в условиях развитой конкуренции достигается и удовлетворение общественных потребностей. Это важнейшая предпосылка и причина заинтересованности в результатах финансово-хозяйственной деятельности.

Реализация этого принципа на деле зависит не только от предоставленной предприятиям самостоятельности и необходимости финансировать свои расходы без государственной поддержки, но и от той доли прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Для этого необходимо создать такую экономическую среду, в условиях которой выгодно производить товары, получать прибыль, снижать издержки [1].

В большинстве случаев управление финансами на малом предприятии из-за небольшой его численности осуществляется на уровне главного бухгалтера, взаимодействующего с руководством (администрацией, топ-менеджерами), а также с экономистами и юристами, если таковые имеются (таблица 1).

Управление финансами организации включает в себя управление денежными средствами, распределение и использование финансовых ресурсов с целью получения максимальной прибыли и минимизации соответствующих затрат. Именно управление финансами напрямую влияет на оптимизацию прибыли компании, максимизацию как стоимости бизнеса, так и чистой прибыли, уровня дивидендов, чистых активов, а также обеспечивает поддержание финансовой устойчивости и конкурентоспособности организации.

Финансовая система малого предприятия состоит из двух систем:

управляющая система (объект управления);

управляемая система (субъект управления).

Управляющая система представляет собой финансовую службу или финансового специалиста, который с помощью механизмов и инструментов финансового менеджмента, а также современных технических средств воздействует на управляемую систему [4].

Таблица 1 – Способы организации структуры управления на малом предприятии

Способы организации структуры управления финансами малого предприятия	
1) совмещение должностей (например, главный бухгалтер и финансовый директор в одном лице)	В данной ситуации снижаются затраты на содержание финансовой службы, но ухудшается качество принимаемых решений
2) создание отдельного специального финансового отдела или финансовой должности (финансовый директор, финансовый менеджер)	Это потребует больших затрат, так как специалисты высокого уровня в области финансов стоят дорого, а иметь малоопытного и неквалифицированного специалиста – для организации невыгодно. Возможность эффективного создания такой структуры есть только у предприятий, входящих в структуру объединения предприятий
3) передача финансового управления в специализированную организацию, так называемый аутсорсинг или субподряд на данный момент одним из популярных видов аутсорсинга является ведение бухгалтерского учета специализированной организацией	Положительные стороны аутсорсинга – высокое качество принимаемых решений; отрицательные стороны – отсутствие на российском рынке широкого выбора аутсорсинговых организаций, высокие цены на их услуги (хотя они могут и окупаться), отсутствие уверенности в том, что ваша компания не будет специально ослаблена и поглощена [3]

Объектом управления является совокупность условий осуществления денежного оборота и движения денежных потоков, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих во внутренней и внешней среде предприятия. Поэтому в объект управления включаются следующие элементы: денежный оборот; финансовые ресурсы; кругооборот капитала; финансовые отношения.

Субъект управления – совокупность финансовых инструментов, методов, технических средств, а также специалистов, организованных в определенную финансовую структуру, которые осуществляют целенаправленное функционирование объекта управления. Элементами субъекта управления являются: кадры (подготовленный персонал); финансовые инструменты и методы; технические средства управления; информационное обеспечение.

Целью при формировании стратегии является выработка определенных решений для достижения оптимальных конечных результатов и нахождения оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития предприятия и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении.

Грамотное управление финансовыми ресурсами предприятия обеспечивает рост благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости бизнеса (предприятия) и реализует конечные финансовые интересы его владельца.

Успешная деятельность предприятия не возможна без разумного управления финансовыми ресурсами. Нетрудно сформулировать цели, для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми ресурсами: выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; лидерство в борьбе с конкурентами; максимизация рыночной стоимости фирмы; приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы; рост объемов производства и реализации; максимизация прибыли; минимизация расходов; рентабельной деятельности и т.д.

Приоритетность конечной цели может выбираться предприятием в зависимости от отрасли, положения на данном сегменте рынка и от многого другого, но удачное продвижение к выбранной цели во многом зависит от совершенства управления финансовыми ресурсами предприятия.

Система функционирования управления финансовыми ресурсами отображена на рисунке 1.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Сюда относятся: законы, указы Президента, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

Все рассмотренные положения сводятся к группе ключевых проблем в области управления финансами. К этим проблемам относятся: дефицит денежных средств, планирование и управление финансовыми потоками; разработка финансово-экономической стратегии предприятия; формирование комплексного бизнес-плана развития; составление комплексного финансового плана, контроль его выполнения; эффективное управление оборотным капиталом предприятия.

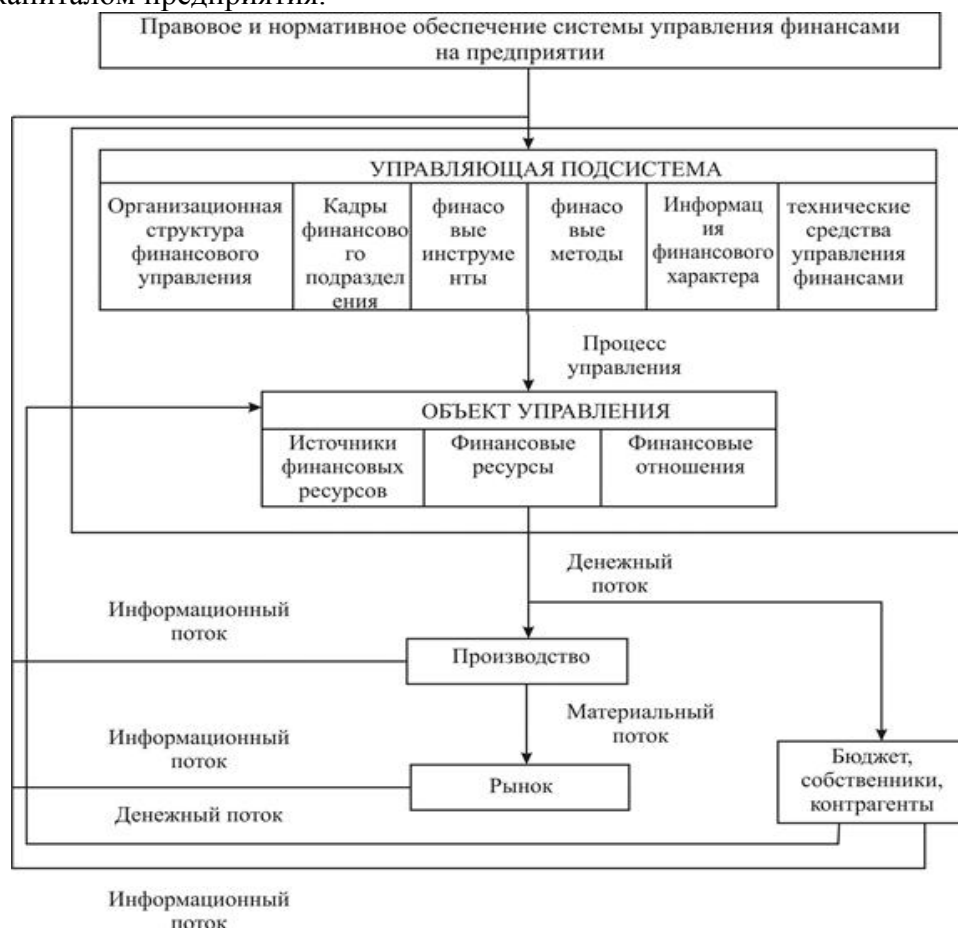


Рисунок 1 – Структура и процесс функционирования системы управления финансами на предприятии

Устойчивого финансового положения организация может добиться только при условии наращивания необходимых основных фондов, вместе с реализацией мероприятий по оптимизации управления оборотным капиталом, которые должны включать в себя: управление и сокращение дебиторской задолженности предприятия; управление оборотными фондами и запасами готовой продукции предприятия; управление денежными активами и краткосрочными финансовыми вложениями [2].

Список литературы

1. Ахметзяна Э. И., Галимарданова Н. М. Проблемы налогообложения субъектов малого предпринимательства // Направления совершенствования формирования учетно-аналитической информации в условиях решения современных проблем национальной экономики / Материалы Международной научно-практической конференции / Под редакцией Насретдинова И. Т. Казань. 2014. С. 10–11.
2. Волков А. Ю., Зборовская Е. Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Том 7. № 5. (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/228EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/228EVN515 КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-upravlenii-finansami-predpriyatiy-i-napravleniyah-ego-sovershenstvovaniya>
3. Гильмутдинова Ф. Г., Саитова Р. Г. Управление финансами организации // Актуальные вопросы современного финансового менеджмента / Материалы Международной научно-практической конференции / Под редакцией И. Т. Насретдинова. Казань. 2014. С. 40–41.
4. Мулюкова Р. Р., Гирфанова Е. Ю. Корпоративная культура предприятий нефтехимической отрасли // Вестник Казанского технологического университета. 2013. Т. 16. No 12. С. 229–233.

ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусская экономика в современном виде формировалась как экспортоориентированная. В настоящий момент на экспорт поставляется более половины производимого в стране продукта. Это имеет под собой основания. Значительная часть продукции промышленности просто не может быть реализована только на внутреннем рынке, ввиду недостаточного числа покупателей. С другой стороны уменьшение объемов производства и даже замена одного вида продукции на другие, более востребованные на внутреннем рынке, не представляется возможным в связи с «эффектом масштаба». Т. е. выгодным для современного промышленного предприятия является только массовый выпуск.

По данным официальной статистики в Республике Беларусь объем внешней торговли товарами и услугами в январе – декабре 2018 г. составил 83,3 млрд. долл. США, что на 14,4 % больше, чем в январе – декабре 2017 г. Экспорт Республики Беларусь составил 42 млрд. долл. США и увеличился по сравнению с соответствующим периодом 2017 г. на 14,9 %. Импорт Республики Беларусь в рассматриваемом периоде увеличился на 13,3 % и составил 41,3 млрд. долл. США. [2] Таким образом, результат внешней торговли Беларуси товарами и услугами в 2018-м стал наилучшим за последние годы: плюсовое сальдо составило почти 700 млн долл. США, против 83 млн долл. в 2017-м.

Статистика внешней торговли по методологии платежного баланса, обнародованная Национальным банком Беларуси, показывает, что традиционное большое минусовое товарное сальдо перекрывается еще большим плюсовым сальдо внешнеэкономических услуг.

Так объем внешней торговли товарами (внешнеторговый оборот) Беларуси в январе – декабре 2018 г. составил 71,2 млрд. долл. США, что на 13,6 % больше, чем в январе – декабре 2017 г. Сальдо внешнеторгового оборота товарами сложилось отрицательное в размере 4,7 млрд. долл. США (в январе – декабре 2017 г. отрицательное в размере 5,1 млрд. долл. США). Экспорт товаров Республики Беларусь составил 33,7 млрд. долл. США и увеличился по сравнению с соответствующим периодом 2017 г. на 15,3 %. Импорт товаров Республики Беларусь в рассматриваемом периоде увеличился на 12,2 % и составил 38,4 млрд. долл. США [1].

Главными экспортными группами для республики являются: продукция нефтехимического комплекса (нефтепродукты, химические волокна, шины); калийные и азотные удобрения; металлопродукция; сельскохозяйственная и грузовая техника; мясомолочная продукция; сахар и другая продукция агропромышленного комплекса.

Основной объем импорта складывается из сырьевых ресурсов: нефти, газа, минерального сырья, а также комплектующих для машиностроения.

В соответствии с постановлением Совета министров Республики Беларусь № 18 от 12.01.2017 «Об утверждении комплекса мер по реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» целевой показатель диверсификации экспорта по странам в 2018 г. должен был иметь следующие значения: страны ЕАЭС – 39,8 %, ЕС – 30,3 %, другие страны – 29,9 %. Такое относительно равномерное распределение преследует снижение зависимости Беларуси от внешних вызовов и поиск новых перспективных рынков.

При этом структура белорусского экспорта в 2018 г. в географическом разрезе имеет следующий вид: доля в страны ЕАЭС составляет более 41 %, в страны ЕС – 30,6%, в другие страны – около 28 %.

Экспорт белорусских товаров в государства-члены ЕАЭС за 2018 г. составил 13,8 млрд. долл. США (41,4 % от общего экспорта товаров Беларуси) и увеличился на 2,2 %. Экспорт в Россию составил 12,8 млрд. долл. США (92,8 % от белорусского экспорта в ЕАЭС и 38,4 % от общего экспорта товаров республики) и увеличился относительно 2017 года на 0,9 %.

Импорт товаров из государств-членов ЕАЭС за 2018 г. составил 22,7 млрд. долл. США (59,4 % от общего импорта товаров Беларуси) и увеличился на 15,7 %. Импорт из России составил 22,6 млрд. долл. США (99,6 % импорта из ЕАЭС и 59,2 % общего импорта) и увеличился на 15,6 % [3].

Как и в прошлые годы, главным торговым партнером Республики остается Российская Федерация, товарооборот с которой увеличился на 9,8 % и составил 35,5 млрд. долл. США. На долю России приходится свыше 38 % объема экспорта и более 59 % импорта. Сальдо экспорта/импорта между РБ и РФ складывается отрицательно – 9,8 млрд. долл., в пользу России. Значимыми внешнеторговыми партнерами также остаются Украина и Казахстан.

Следующую позицию занимает Европейский союз. Это более 30 % отечественного экспорта и, примерно, 18,6 % импорта. Товарооборот со странами ЕС увеличился на 19,9 % и составил 17,3 млрд. долл. США (24,2 % общего товарооборота Республики Беларусь). Экспорт увеличился на 30,3 % и составил 10,2 млрд. долл. США, импорт увеличился на 7,5 % и составил 7,1 млрд. долл. США. Наибольший объем поставок принимают Германия, Голландия, Польша, страны Балтии. Сальдо со странами Евросоюза у Беларуси традиционно положительное – 3,1 млрд. долл. США.

Перспективным представляется развитие отношений с бурно растущими экономиками стран Азии, в первую очередь с Китаем, странами Южной Америки.

Доля Китая, хоть и не такая большая, как России, но имеет положительный тренд и основания для дальнейшего увеличения. При этом наблюдается перекося в товарообороте Беларуси и Китая в пользу Китая. Белорусский экспорт с Китаем значительно меньше импорта (525,9 млн долл. США против 3151,7 млн долл.). Китай закупает в Беларуси преимущественно калийную соль, а завозит в Беларусь в больших объемах свои дешевые и не всегда качественные товары.

Промышленные предприятия Беларуси медленными темпами обновляют оборудование и недостаточно активно внедряют новые технологии. Это снижает конкурентоспособность белорусской продукции. Возрастающая конкуренция со стороны китайской промышленности создает угрозу вытеснения белорусской продукции с рынков ЕС.

Торговые отношения с Россией по сравнению с 2010 г. укрепились еще больше, поскольку за это время увеличилась доля как белорусского экспорта товаров в Россию, так и импорта товаров из России в Беларусь. Однако заметного скачка доли экспорта и импорта товаров Беларуси с Россией в связи с созданием ЕАЭС не отмечается. Это может быть связано с уже сформированными и достаточно тесными торговыми отношениями Беларуси и России на протяжении всего постсоветского этапа развития. Внесло свою лепту и создание Союзного государства Беларуси и России.

В то же время, существующая структура торговли товарами между Беларусью и Россией может совершенствоваться за счет качественного улучшения.

Беларусь сильно зависит от мировых цен на сырье и энергоресурсы, от условий торговли энергоресурсами с Россией. Любые внешние шоки в большинстве случаев будут иметь для Беларуси неприятные последствия. Этого можно в значительной степени избежать благодаря развитию науки и инноваций, увеличению наукоемких производств, развитию высоких технологий. Сложная высокотехнологичная продукция с высокой добавленной стоимостью позволит Беларуси лучше адаптироваться к внешним вызовам.

Экспорт услуг в Беларуси обусловлен главным образом географическим положением страны. По этой причине свыше 52 % экспорта услуг приходится на транспорт. Прилагаются большие усилия к развитию компьютерных услуг и высоких технологий вообще.

Согласно статистическим данным Национального банка, за 2018 год Беларусь увеличила экспорт услуг по сравнению с 2017 г. на 11,2 %. Объем внешней торговли услугами за названный период составил 14,1 млрд. долл. США. Экспорт услуг составил 8,7 млрд. долл., импорт – 5,4 млрд. долл. США. Сальдо торговли услугами положительно и составляет по итогам 2018 года 3,3 млрд. долл. США [1].

Основная масса экспортируемых услуг приходится на долю Европейского союза, около

четверти на Российскую Федерацию.

Таким образом, во внешней торговле Беларуси сохраняются привычные тенденции – по товарам формируется отрицательное сальдо, в то время как сальдо торговли услугами – положительное.

Внешнеторговый результат 2018 г. стал наилучшим за последние 6 лет, с 2012, и кардинально лучшим по сравнению с предкризисным 5-летним периодом 2006–2010 гг., когда общее отрицательное сальдо исчислялось не одним миллиардом долларов, результатом чего и явился валютно-финансовый кризис 2011 г.

Однако в условиях высокой импортной емкости белорусской экономики попытка решения задачи обеспечения экономического роста страны преимущественно за счет внешнего спроса только за счет наращивания продаж товаров и услуг приведет к пропорциональному росту импорта и не будет иметь долгосрочного эффекта. В свою очередь, поиск свободных ниш на мировом рынке, их завоевание и, как следствие, наращивание экспорта за счет увеличения его товарной массы (а значит и объемов производства продукции белорусских предприятий), требует не только времени и значительных финансовых затрат, но и серьезных внутренних преобразований в белорусской экономике.

Кроме того, решению поставленной задачи препятствует высокая зависимость внешней торговли от российского рынка. В настоящее время, как видится, наращивание продаж в данном направлении выглядит проблематичным.

Таким образом, сложившаяся в Беларуси структура внешней торговли, а также структура самой экономики имеет весьма ограниченный потенциал для наращивания экспорта, тем более опережающими темпами по сравнению с импортом. Изменение ситуации в лучшую сторону невозможно без структурных преобразований экономики, которые бы способствовали снижению ее импортной зависимости и повышению эффективности использования ресурсов для формирования большего объема валовой добавленной стоимости.

Список литературы

1. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/foreigntrade> (Дата доступа: 23.10.2019).

2. Итоги внешней торговли за 2018 год. Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mfa.gov.by/export/foreign_policy (Дата доступа: 23.10.2019).

3. Итоги внешней торговли Республики Беларусь за январь-декабрь 2018 года Официальный сайт Таможенного комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.customs.gov.by/ru/2018_stat-ru/view/itogi-vneshnej-torgovli-respubliki-belarus-za-janvar-dekabr2018-goda-9849/ (Дата доступа : 23.10.2019).

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность, основным элементом финансового благополучия, является его платежеспособность, то есть возможность погашения своих финансовых обязательств в конкретный период времени. Важнейшими признаками платежеспособности считаются наличие средств на счетах в банке, отсутствие просроченной задолженности, способность покрывать текущие обязательства за счет мобилизации оборотных средств.

Платежеспособность представляет собой возможность предприятия вовремя оплачивать свои долги, что является основным показателем стабильности ее финансового состояния. В некоторых случаях вместо понятия «платежеспособность» употребляют понятие «ликвидность», которое подразумевает под собой возможность различных объектов, формирующих активную часть баланса предприятия, быть реализованными. Данное понятие является более широким определением платежеспособности. Однако, в более узком смысле, платежеспособность означает, что организация имеет в своем распоряжении достаточно денежных средств и их эквивалентов, чтобы оплатить счета кредиторской задолженности, которые требуют погашения в ближайшие сроки.

Платежеспособность показывает реальное состояние финансов предприятия, которое можно определить на конкретную дату или за анализируемый период времени [5, с. 15].

Однако существуют различные мнения относительно общего определения понятия платежеспособности, а также его тождественности с понятием ликвидности. Так, например, Л. Е. Басовский, считает, что под понятием платежеспособности следует понимать возможность предприятия вовремя и в сроки оплачивать свои текущие обязательства исходя из оборотных активов разной степени ликвидности [1, с. 256].

В соответствии с мнением О. В. Губина под ликвидностью и платежеспособностью понимают способность предприятия совершать денежные выплаты в полном размере и в сроки, установленные контрактами, предприятие можно считать платежеспособным, в случае если оно способно выплачивать заработную плату работникам в полном объеме и без задержек [2, с. 25].

Финансовое состояние предприятия следует рассматривать с точки зрения, как краткосрочной перспективы, так и долгосрочной. Однако управлению предприятия необходимо обозначить наиболее оптимальный уровень платежеспособности и ликвидности собственных активов, поскольку низкая ликвидность активов может привести к общей неплатежеспособности компании, в свою очередь высокая ликвидность может послужить причиной уменьшения рентабельности организации.

Анализ степени платежеспособности предприятия необходим с целью осуществления: прогнозирования финансового положения предприятия; своевременной оплаты задолженностей перед сотрудниками, государством, поставщиками, акционерами; увеличения степени доверия партнеров и инвесторов при осуществлении общей работы; оплаты в полном объеме кредитов и оценки эффективности их применения [4, с. 335].

Главной целью проведения анализа платежеспособности компании является своевременное установление и ликвидация недостатков и изъянов финансового состояния предприятия.

В качестве основных причин, приводящих предприятия в состояние неплатежеспособности, выделяют такие как: завышенные процентные ставки по кредитам и ссудам, повышенные ставки налогов, а также взаимная неоплата счетов между сотрудничающими компаниями.

Согласно высказываниям Е. Н. Гладковской, главным показателем приближающегося банкротства организации выступает приостановка всех имеющихся на данный момент

платежей, а также отсутствие возможности оплаты расчетов с кредиторами в течение последующих трех месяцев, начиная со дня наступления сроков оплаты, установленных договорами [3, с. 296].

В качестве причин неплатежеспособности можно выделить неисполнение плана производства и реализации товаров, увеличение себестоимости продукции, неисполнение плана прибыли, и как следствие этому, дефицит собственных оборотных средств организации.

В качестве главных причин неплатежеспособности можно выделить:

– невыполнение плана по производству и реализации продукции, повышение ее себестоимости, невыполнение плана прибыли и как результат недостаток собственных источников самофинансирования предприятия;

– неправильное использования оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложение в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования;

– высокий уровень налогообложения, штрафных санкций за несвоевременную уплату налогов также может стать одной из причин неплатежеспособности субъекта хозяйствования [6, с. 245].

Определение платежеспособности компании является расчет относительных показателей ликвидности, то есть анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

В качестве одного из основных методов нахождения и установления уровня платежеспособности предприятия выделяют коэффициентный анализ. При данном анализе полученные в итоге значения коэффициентов сопоставляют с установленными нормативными значениями, и далее сформировывают общее мнение о платежеспособности, или же наоборот неплатежеспособности компании. При данном анализе предприятия с позиций допущения непрерывности его деятельности в отечественной и мировой практике по данным бухгалтерского баланса исчисляют такие основные коэффициенты ликвидности, как:

– коэффициент текущей ликвидности;

– коэффициент критической ликвидности;

– коэффициент абсолютной ликвидности;

– коэффициент срочной (быстрой) ликвидности [7, с. 139].

На основе данных относительных коэффициентов ликвидности определяется степень и качество покрытия краткосрочных обязательств ликвидными активами. Коэффициенты ликвидности характеризуют наличие у предприятия оборотных средств в объеме, обеспечивающем способность оплачивать в срок обязательства и предъявляемые законные денежные требования даже при нарушении сроков погашения, которые предусмотрены контрактами.

Ключевой характеристикой ликвидности выступает преобладание стоимости оборотных средств компании над краткосрочными пассивами. Финансовое положение предприятия с точки зрения ликвидности

Источником сведений, необходимых для проведения анализа платежеспособности компании выступают бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении капитала и другие формы отчетности, информация первичного и аналитического бухгалтерского учета, расшифровывающая и детализирующая отдельные статьи баланса.

Основным проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность, предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты покрывают его краткосрочные обязательства. Анализ платежеспособности может своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия.

Список литературы

1. Басовский Л. Е. Современный стратегический анализ. М.: ИНФРА-М, 2015. 256 с.
2. Губина О. В., Иванеева Е. В. Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности организации // Вестник ОрелГИЭТ. 2016. № 4. С. 25–31.
3. Гладковская, Е. Н. Финансы: учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 296 с.

4. *Захарова Ю. Н.* Платежеспособность предприятия, ее анализ и пути укрепления // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2015. № 1. С. 335–338.
5. *Смирнов П. А., Трофимова М. Н.* Анализ платежеспособности предприятия // European research. 2015. № 4 (5). С. 15–16.
6. *Панкратов Ф. Г.* Стратегический анализ: учебник для вузов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков», 2017. 245 с.
7. *Фоломьев А. Н.* Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве // Экономика и организация рыночного хозяйства. М.: Прогресс, 2017. 139 с.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДОВ-МЕГАПОЛИСОВ

Современный этап развития общества характеризуется процессами глобализации и «цифровизации» мировой экономики, расширением рынков товаров и услуг [3]. В условиях активизации межрегиональных торговых отношений, создания новых и развития существующих международных транспортных коридоров, значительного усиления миграции населения, появления городов-мегаполисов, одним из факторов успешного развития территории любой страны является расширение и технологическое совершенствование транспортной инфраструктуры.

Сегодня в мире насчитывается 348 городов, численность населения которых составляет один миллион человек и более. На территории Российской Федерации немало городов, имеющих внушительную протяженность своих границ и большую численность населения, но 16 из них являются так называемыми «городами-миллионниками». И по территории, и по численности населения среди них лидирует наша столица. Сегодня Москва является крупнейшим городом России и одним из самых крупных городов мира с населением свыше 12,6 миллионов человек. С каждым годом численность населения столицы неуклонно растет.

Контекст развития транспортной системы Москвы обусловлен несколькими вызовами, среди которых:

- активный приток людей из других регионов России;
- быстрое увеличение пассажиропотока из пригородов Москвы, усугубляющее исторически неравномерное распределение населения и рабочих мест в агломерации. Очевидно, что перед жителями города остро встает проблема передвижения, как внутри мегаполиса, так и за его пределами. Чтобы добраться из одной части города в другую, приходится затрачивать значительное количество времени;

- сохраняющееся стремление жителей агломерации владеть собственным автомобилем, который для многих остается символом роскоши и успеха. Несмотря на активное развитие сети автодорог и внимание руководства города к данной проблеме, полностью решить ее пока не удастся, так как число автомобилей в столице неуклонно растет, увеличиваясь в среднем на 8–10 % в год. Таким образом, загруженность московских автомагистралей неуклонно повышается. К началу 2019 г. численность автомобилей в Москве составила порядка 6 миллионов единиц.

Таким образом, наземные виды транспорта становятся слишком проблематичными и затратными для жителей, так как на перемещение из одного конца города в другой может понадобиться несколько часов. В ответ на эти и другие вызовы в 2012 г. городские власти приняли стратегию развития транспорта, выделив в качестве приоритетных направлений развитие общественного и безмоторного транспорта. Стратегия призвана популяризировать общественный транспорт и значительно снизить загруженность дорог.

Значительно более доступным и экологичным видом транспорта для москвичей и гостей столицы остается метрополитен. Метро имеет ряд несомненных преимуществ перед наземным транспортом: это на сегодняшний день наиболее безопасный, надежный и, учитывая загруженность столичных автомагистралей, еще и самый быстрый способ передвижения, тем более что открываемые станции создают пешеходную доступность для москвичей в каждом районе города.

За 2018 г. средствами метро перевезено 2,5 млрд. пассажиров, а за первое полугодие 2019 г. метро и МЦК перевезли на 22,1 млн пассажиров больше, чем за соответствующий период прошлого года. Ежемесячно метрополитеном пользуются около 69 % населения города Москвы в возрасте от 16 лет, что составляет примерно 7 миллионов человек. В течение суток в метро спускается 48 % взрослых москвичей. Ежегодный прирост этих показателей составляет 2–3 %.

Такая востребованность московского метро делает его пятой в мире по загруженности после метрополитенов Токио, Шанхая, Пекина и Сеула – самых густонаселенных городов мира.

Более чем за 80 лет столичное метро сильно изменилось. Сейчас маршрутная сеть включает в себя 14 линий, монорельс и Московское центральное кольцо (МЦК), 232 станции, не считая 6 станций монорельса и 31 станцию МЦК. Протяженность линий – более 400 км (включая 4,7 км монорельса и 54 км МЦК). С 2011 г. открыто свыше 70 станции метро. До 2022 г. планируется открыть еще 60. В 2016 году запущено Московское центральное кольцо, как наземная часть метро, а в 2018 г. был запущен первый участок Большой кольцевой линии – самой протяженной линии, охватившей все радиальные ветки, строительство которой должна быть завершено к 2021 году. Также планируется проложить 220 км линий метро и открыть 131 станцию, включая МЦК. По своим масштабам Московский метрополитен на сегодняшний день занимает 9 место в мире после метрополитенов Нью-Йорка, Пекина и Лондона.

Еще одним амбициозным проектом Москвы и Московской области по развитию транспортной инфраструктуры региона является строительство Московских центральных диаметров – новое московское метро, призванное объединить формат пригородных электричек и столичного метро. Время запуска первых двух «пилотных» диаметров намечено на конец 2019 – начало 2020 г.

Транспортная инфраструктура любого мегаполиса имеет свои достоинства и недостатки. При этом, мнения жителей города имеют различные точки зрения на одни и те же показатели эффективности работы транспорта [1, 2]. В этой связи интересны результаты исследования, выполненные аналитиками McKinsey&Company, которые провели опрос жителей 24 мегаполисов мира по оценке эффективности транспортной системы (ТС) их города [4]. Общая оценка работы ТС (максимальное значение 100 %) определялась как сумма оценок по каждому из пяти равнозначных критериев, т.е. максимальная оценка по каждому из них составляет 20 %. Критерии конкретизировались одной или несколькими категориями рейтинга отдельно для общественного (ОТ) и личного транспорта (ЛТ): физическая доступность (ОТ: рельсовый транспорт; ЛТ: улично-дорожная сеть; финансовая доступность (ОТ: стоимость проезда; ЛТ: стоимость и барьеры использования; эффективность (ОТ: средняя скорость движения, время ожидания транспортного средства, число выделенных полос; ЛТ: средняя скорость движения, число выделенных полос); устойчивость (ОТ: интермодальность, график работы, комфорт в пути, билетная система, электронные сервисы; ЛТ: электронные сервисы, парковки, заправки); безопасность (ОТ: физическая; ЛТ: экологическая).

Каждый из городов-лидеров рейтинга имеет свои сильные и слабые стороны, и даже тем городам, которые продемонстрировали наиболее высокие совокупные результаты, удалось набрать не более 65 % из 100 % возможных, что означает, что у каждого города есть свои области для совершенствования. Если выводить формулу идеальной транспортной системы, то за эталон физической доступности транспортной инфраструктуры следовало бы взять Париж, финансовой доступности – Сингапур (тарифы на проезд в общественном транспорте относительно низкие, но есть серьезные ограничения на использование личных автомобилей), эффективности – Сеул, удобства и комфорта – Торонто, а физической и экологической безопасности – Гонконг (таблица 1).

Таблица 1 – Десять ведущих городов мира по общей оценке эффективности транспортных систем (округление – целых, в скобках – место) [4].

	Физическая доступность	Финансовая доступность	Эффективность	Удобство	Безопасность и устойчивое развитие	Общий индекс
Сингапур	11 % (11)	13 % (1)	13 % (3)	14 % (9)	13 % (3)	64,1 %
Париж	15 % (1)	11 % (8)	10 % (10)	13 % (13)	13 % (2)	62,1 %
Гонконг	11 % (13)	11 % (9)	9 % (12)	14 % (4)	14 % (1)	60,0 %
Лондон	15 % (2)	8 % (20)	12 % (4)	14 % (7)	9 % (4)	58,0 %
Мадрид	14 % (4)	12 % (7)	11 % (7)	13 % (11)	8 % (10)	57,2 %
Москва	11 % (12)	12 % (5)	14 % (2)	14 % (6)	6 % (17)	56,1 %
Чикаго	11 % (10)	13 % (4)	10 % (8)	14 % (3)	7 % (14)	55,6 %
Сеул	12 % (7)	10 % (18)	14 % (1)	13 % (15)	7 % (13)	54,7 %
Нью-Йорк	15 % (3)	10 % (15)	9 % (13)	14 % (5)	7 % (12)	54,6 %
Милан	11 % (14)	11 % (12)	12 % (5)	14 % (2)	6 % (15)	54,1 %

При оценке относительной важности различных аспектов функционирования транспортной системы города мнения жителей нередко кардинально отличаются. Ключевым аспектом в системе городского транспорта, значительно опережающим другие по степени важности, признана физическая безопасность (безопасность дорожного движения и безопасность общественного транспорта). Вторым по значимости аспектом является эффективность транспорта (личного – загруженность дорог, общественного – предсказуемость времени в пути). И наконец, жизненно важными факторами, определяющими качество функционирования транспортной системы, являются финансовая и физическая доступность, удобство и экологическая безопасность общественного транспорта.

В рейтинге городов с точки зрения использования общественного транспорта Москва занимает 4 место (таблица 2), а в рейтинге по личному транспорту – не вошла даже в первую десятку лидеров, заняв 17 место (первая тройка – Мадрид, Торонто и Сингапур).

Таблица 2 – Десять ведущих городов мира по эффективности общественного транспорта (округление – целых, в скобках – место) [4].

	Рельсовая инфраструктура	Финансовая доступность	Эффективность	Удобство	Безопасность	Общий индекс
Гонконг	18 % (5)	10 % (7)	9 % (10)	14 % (4)	20 % (1)	70,8 %
Сингапур	14 % (12)	15 % (1)	12 % (3)	13 % (9)	15 % (2)	69,2 %
Париж	18 % (6)	11 % (5)	10 % (7)	13 % (14)	9 % (3)	59,7 %
Москва	14 % (11)	10 % (9)	17 % (1)	13 % (6)	3 % (7)	56,8 %
Сеул	17 % (7)	9 % (13)	16 % (2)	12 % (15)	1 % (14)	54,2 %
Мадрид	20 % (1)	9 % (11)	9 % (8)	13 % (11)	2 % (10)	53,0 %
Нью-Йорк	18 % (3)	7 % (17)	11 % (5)	14 % (2)	0 % (18)	50,2 %
Пекин	15 % (10)	11 % (6)	9 % (9)	13 % (10)	3 % (6)	50,1 %
Лондон	18 % (4)	6 % (19)	12 % (4)	13 % (8)	1 % (15)	49,7 %
Милан	12 % (15)	10 % (8)	11 % (6)	14 % (3)	2 % (8)	49,5 %

Таким образом, Москва входит в десятку ведущих городов мира в следующих аспектах транспортной инфраструктуры: эффективность общественного транспорта (1 место), билетная система (1 место), внешняя связанность видов транспорта (5 место), электронные сервисы (6 место), стоимость и барьеры использования личного транспорта (7 место), финансовая доступность общественного транспорта (9 место).

На фоне многих других городов Москва выделяется одной из лучших систем общественного транспорта: она эффективна с точки зрения скорости перемещения пассажиров, удобна и относительно доступна с финансовой точки зрения. Доля общественного транспорта в общем числе поездок начиная с 2010 г. выросла на 10 %. За последние годы произошло существенное развитие инфраструктуры общественного транспорта. Одним из главных шагов в этом направлении стало масштабное расширение метрополитена и запуск движения по Московскому центральному кольцу. Эффективность наземного транспорта значительно повысилась в результате оптимизации маршрутной сети наземного транспорта, обустройства выделенных полос и обновления парка автобусов. Эти мероприятия обеспечивают высокую скорость и предсказуемость движения наземного транспорта.

Билетная система и электронные сервисы являются одними из самых сильных сторон Москвы. В городе действует универсальная электронная карта с возможностью дистанционного пополнения баланса и записи билетов, позволяющая оплачивать не только транспортные услуги. Кроме того, за последние годы московские власти перевели большинство услуг в цифровую форму и представили целый ряд транспортных приложений, которые завоевали широкую популярность.

Самый высокий уровень удовлетворенности жителей зафиксирован в категориях «физическая доступность» и «удобство». Особенно выделяются такие аспекты, как билетная система, электронные сервисы, транспорт совместного пользования и интермодальность. Положительная оценка аспекта интермодальность связана с организацией транспортно-

пересадочных узлов, созданием более 8 тыс. мест на перехватывающих парковках и запуском единой городской системы навигации.

Важными аспектами являются также финансовая доступность, эффективность и экологичность как городского, так и личного транспорта.

Список литературы

1. Гольшикова И. Н., Лобачев В. В., Метелкин П. В. Развитие транспортного сектора экономики России в условиях глобализации / E-Management. 2018. Т 1. № 2. С. 20–29.

2. Метелкин П. В., Лобачев В. В., Липатов А. Г. Проблемы транспортной отрасли в условиях глобализации экономики // Транспортное дело России. 2018. № 6 (139). С. 235–238.

3. Свистунов В. М., Лобачев В. В. Четыре вопроса о цифровой экономике // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2019. № 1 (40). С. 5–14.

4. Транспортные системы 24 городов мира: составляющие успеха. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/ru/our-insights> (Дата обращения: 25.09.2019).

STRATEGIC MANAGEMENT AS ONE OF THE FACTORS OF EFFECTIVE WORK OF AN ENTERPRISE

Every business enters the market for the simple reason of achieving a profit.

Keřkovský and Vykypěl state that business success is based on long-term predictions of opportunities and threats through strategic management [4, c. 25]. The same view is Sedláčková and Bun[2, c.58], who argues that it is the basis of the entire company management and helps the company to identify, build and maintain a competitive advantage, which is essential for ensuring prosperity. This statement suggests that a company with good strategic management will be different from its competitors and will have a unique market position. It is, therefore, a competition strategy, or negative, the negative link between two or more subjects [6, c. 42].

The business environment does not only involve competition. It must also take into account the customers it fights with the competition. This is a so-called strategic triangle where the company is in contact with both the competition and the customer. An enterprise should strive to attract customers by having a competitive advantage that it does not have. In this way, it creates a higher value for the customer than a competitor [7, c. 85].

In order for a business to gain a competitive advantage, the activity that the competition does differently and better. The competitive advantage can be very volatile. If an enterprise creates a product or provides a service that is made up of easy-to-reach resources, it can easily be imitated and removed by a competitor. According to Porter, there may be a long-term competitive advantage that lies in the good internal organization of the business and in organizing activities and links between them. The advantage that an enterprise has is therefore almost invisible to competitors. To maintain such an advantage, an enterprise should continually monitor changes in its external environment, adapt the company's internal activities, and develop new strategies to address these changes.

The business will also benefit if top management has strategic thinking, without which it is difficult to create strategic plans. Jakubíková and Mallya agree that strategic thinking is not innate and must be learned. Thus, every top management has the opportunity to think strategically. Strategic thinking means looking at your options in the future, analyzing all the factors of the external environment, taking into account the permanent changes, alternatively reacting to them and influencing them, re-planning resources and learning creatively overcoming problems using the potential of all workers[9, c.29]. To put it simply, business leadership with strategic thinking should constantly monitor and respond to changes in the environment so that all resources, threats, and opportunities are effectively used in the future. It is important that the company does not apply yesterday's strategic plans for tomorrow, although they have been successful in the past.

A business entity that wants to go ahead with a strategic plan that it will follow in the future should go through a process. There are several different definitions of the strategic management process. Mallya states that the management process consists of activities that go one after another and express phenomena that change over time [8, c. 83]. They were not a set of activities and activities through which the strategic plan of the company is created and its implementation. The continuous cycle of the control process has several stages. It begins with defining the mission and continues with strategic analysis (external and internal environment), setting specific vision and goals, formulation and selection of strategy, strategy implementation and, of course, subsequent evaluation and monitoring. According to Jakubíková, these activities are reflected in four basic stages of analysis, planning, implementation, and control.

Strategic management and the overall business of the business is therefore based on strategy formulation through vision, mission, and strategic goals. The vision illustrates a certain idea of where a business should be in the future. It must be formulated, realistic and communicable. The mission describes why an enterprise exists, what its purpose is, but also its relationships with stakeholders. Jakubíková argues that the company's mission is to satisfy the desires and wishes of its customers with

their products or services and that all stakeholders are satisfied with the generated profits. It is essential that visions and missions do not break down in certain claims and support each other [3, c. 42].

Together with vision and mission, the company sets strategic goals, which are the future values that the company seeks to achieve through strategy.

Strategic goals should be designed to meet 5 certain characteristics that are expressed by SMART: stimulating, measurable, acceptable, realistic, timed. Strategic goals under SMART meet the following conditions: they are stimulated to the best possible results, measurable, acceptable, realistic and limited in time [3, c. 21].

The planning phase is based on the definition of the terms above - vision, mission, goals. Planning evaluates the specific status of the business. Thus, the basic elements of the planning process is a strategic analysis that provides an evaluation of the turbulent business environment. The outcome of the environmental analysis is a strategic plan. The implementation of the plans lies primarily in the work of the company management. It must create an environment in which to implement its plans, but also to motivate all workers, to give them clear information and to delegate to them powers and responsibilities. At the inspection stage, the planned state is compared with the actual state. If these two states differ, it is necessary to find out the cause and take appropriate measures to review and change the strategic plan using feedback [1, c. 13].

There is a close link between strategic management and strategic marketing. Because strategic marketing management is the strategic management of strategic corporate management. Strategic marketing is considered one of the most important components of strategic management. Indeed, it provides important information for the preparation of a strategic business plan.

Marketing, in general, can now be understood as satisfying customer needs, and not merely as a term representing advertising and various advertising campaigns, as is often mistaken [5, c. 125]. Thus, a market-oriented enterprise whose highest value is customer satisfaction must understand what the customer is buying, why the customer buys the goods, how he consumes them, and how long the product is being used. Therefore, the company focuses more on the customer than on its product. Only after the company has found out all the necessary information about the customer can it begin to produce products that will meet its needs and wishes and will thus achieve maximum customer satisfaction.

Businesses have begun to apply these marketing strategies mainly because of the very turbulent environment, the globalization of the market and the increase in competition. Jakubíková believes that the whole world is changing permanently. It mentions, for example, a business environment that changes due to IT developments, new and faster communications, and traffic. Also, a customer who is more educated, more loyal, more demanding, but also companies are changing materially and organizationally.

Previously, companies have adapted production to the appropriate standards, assured the availability of goods, applied post-season discounts, and still sought new customers. While companies are now trying to produce high-value products for their customers, ensure timely delivery without any errors, create constant discounts on sales and maintain a stable customer. Businesses have begun to find out that the most important thing for them is the customer and it makes no sense to produce goods that the consumer does not want. The modern philosophy of the company is to identify and meet the needs and wishes of the customer. Because a satisfied customer is a loyal customer.

This is confirmed by the development of marketing concepts. It started with a manufacturing concept where customers preferred cheap and affordable products. This concept was successful when demand exceeded supply. She found employment with Henry Ford or Tomas Bata. Next was a product concept, where consumers bought quality, reliable, modern and innovative products. The sales concept is typical of companies trying to sell what they produced. In other words, companies were producing products that were not sufficiently interested. Sales had to be supported by various tools, such as doorstep sellers. Moreover, finally, the marketing concept, a business philosophy with which companies focus on the wishes and needs of customers.

Thus, it is necessary to use the methods and tools of strategic management for the effective operation of the enterprise.

References

1. *Horáková H*, 2003. Strategic Marketing. 2. Extended and Updated Edition. Prague: Grada.
2. *Jakubíková D.*, 2008. Strategic Marketing. Strategies and trends. 1st edition. Prague: Grada.
3. *Jakubíková D.*, 2013. Strategic Marketing. Strategies and trends. 2nd Extended Edition. Prague: Grada Publishing.
4. *Keřkovský M., Vykypěl O.*, 2002. Strategic Management. Theory for practice. 1st edition. Prague: C. H. Beck.
5. *Kotler P. K. Lane Keller*, 2013. Marketing Management. 14th Edition. Prague: Grada Publishing.
6. *Kovář F.*, 2008. Strategic Management. 1st edition. Prague: University of Economics and Management.
7. *Lhotský J*, 2010. Strategic Management. How to ensure future business success. 1st edition. Prague: Computer Press.
8. *Mallya T.*, 2007. Basics of Strategic Management and Decision Making. 1st edition. Prague: Grada Publishing.
9. *Sedláčková H., Buchta K.*, 2006. Strategic Analysis. 2nd edition. Prague: C. H. Beck.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, ПРИНИМАЕМЫХ В СФЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время остается значительной роль муниципального управления в государственном устройстве страны и в процессе повышения уровня жизни и благосостояния населения. В связи с чем возрастает потребность в более качественной оценке эффективности принимаемых органами местного самоуправления управленческих решений.

Муниципальное управление, как особый вид управленческой деятельности, в отличие от производственного менеджмента и менеджмента в сфере государственного управления, должно быть ориентировано на удовлетворение потребностей населения локальной территории в различных общественных благах, услугах, обустройстве территории, создание благоприятных условий для развития этого населения [2]. При этом органы местного самоуправления в первую очередь должны преследовать социальные, а не коммерческие цели. Помимо роста реальных доходов населения, необходимо заботиться об увеличении количества и качества общественных благ на вверенной территории, их доступности. Поэтому одной из особенностей муниципального управления является то, что критерием эффективности его деятельности не может быть оценка полученных бюджетных доходов. При муниципальном управлении решающее значение имеют показатели достижения социальных, а зачастую и духовных целей, например, уровень удовлетворенности населения теми или иными условиями.

Муниципальное управление, как и любой вид управленческой деятельности, нуждается в измерении и оценке его эффективности. Оценку необходимо производить в том числе с целью контроля за деятельностью органов местного самоуправления, получения дополнительной информации, выявления и анализа причин неэффективных управленческих решений, прогнозирования развития ситуации, разработки путей совершенствования процессов муниципального управления и качественного воздействия на развитие муниципального образования в целом [6].

В отличие от эффективности управленческих решений в бизнесе, под эффективностью управленческих решений в сфере муниципального управления понимают максимальное достижение целей развития муниципального образования (объекта управления) по отношению к используемым ресурсам и затратам. Эффективность может быть положительной или отрицательной [3].

При этом эффективность муниципального управления не может быть измерена каким-то одним показателем и определяется как результат сложного взаимодействия различных факторов: природных, человеческих, социально-экономических, экологических и других, оказывающих влияние на принятие и реализацию управленческих решений. Эффективность управленческих решений в сфере муниципального управления может быть измерена только системой показателей. Применяемые критерии должны оценивать «впечатление» от управленческого решения, которое может иметь организационную, экономическую, социальную, технологическую, психологическую, правовую, экологическую, политическую и иную окраску. Соответственно эффективность управленческого решения можно классифицировать на организационную, экономическую, социальную, технологическую, психологическую, правовую, экологическую, политическую и иную, каждая из которых определяется фактом достижения соответствующих целей для населения муниципального образования за более короткое время меньшим числом работников, с меньшими финансовыми затратами. Например, социальная эффективность управленческого решения – факт достижения социальных целей, которые реализуют потребности населения в здравоохранении, качественном отдыхе, получении образования, возможности заниматься спортом, творчеством, развиваться, самовыражаться и т. п., для большего количества жителей муниципального образования за более короткое время, меньшим числом работников, с меньшими финансовыми

затратами. Экономическая эффективность – учитывает финансовые последствия и размер финансовых поступлений в бюджет муниципального образования в соотношении к финансовым затратам на подготовку, принятие и реализацию управленческого решения.

Вместе с тем процесс муниципального управления подвержен так называемым «коррупционным рискам». Велика вероятность возникновения коррупционного поведения со стороны должностных лиц, участвующих в подготовке, принятии и контроле за исполнением управленческих решений. Часто в их действиях может просматриваться заинтересованность, а принятые управленческие решения не всегда приносят должный эффект для развития муниципального образования. Причем это может произойти и по вполне объективным причинам, например, под влиянием изменившихся внешних факторов и т.п. Однако недостаточное или поверхностное и в целом некачественное информационное сопровождение всего процесса принятия управленческого решения может создать у местного населения мнение о действиях должностных лиц в собственных корыстных интересах или в интересах третьих лиц. Это может снизить доверие населения к органам местного самоуправления. А с учетом того, что большинство населения отождествляет их с действующей региональной и федеральной властью, негативное мнение о работе чиновников, занятых в муниципальном управлении, отрицательно отразится на оценке деятельности высших должностных лиц региона и всего государства.

Поэтому важным при оценке эффективности управленческих решений, в том числе и особенно в сфере муниципального управления, представляется получение и анализ «обратной связи» в процессе реализации таких решений. То есть необходимо оценивать процесс подготовки, принятия и реализации управленческих решений, а также последствия, наступившие в результате принятия таких решений, учитывая морально-психологический, политический аспекты, а также некую «нравственную реакцию» населения муниципального образования. Для чего можно применить дополнительный критерий: нравственный или репутационный критерий – объединяет некоторые моменты этической, политической и психологической эффективности. Отражает изменение уровня доверия населения муниципального образования к органам местного самоуправления, а также «нравственную реакцию» населения, возникающую при реализации принятых управленческих решений по отношению к затратам на их информационное сопровождение.

Для количественной оценки эффективности в рамках нравственного критерия можно использовать следующие показатели, учитывающие результат принятия и исполнения управленческого решения:

- количество возбужденных уголовных дел и проведенных проверок правоохранительными и контролирующими органами;
- количество митингов, пикетов, шествий, проведенных населением и/или общественными организациями;
- количество обращений в администрацию или вышестоящие органы власти со стороны населения и/или общественных организаций;
- количество положительных и отрицательных публикаций в СМИ, соцсетях, иных открытых источниках информации;
- количество отзывов, оставленных на сайте администрации;
- изменение рейтинга органов муниципального управления.

Приведенные показатели при расчете нравственного критерия должны по-разному оцениваться, иметь различный весовой коэффициент. В качестве количественной оценки затрат для расчета этого критерия можно использовать число официальных публикаций, интервью, сюжетов и иных способов информационного сопровождения принимаемого решения и/или финансовые расходы на такое сопровождение.

Используя нравственный критерий в работе органов местного самоуправления должностные лица на этапе подготовки и принятия управленческих решений должны осуществлять прогнозирование его показателей и, в случае необходимости, принимать меры по их улучшению. Например, увеличить или качественно изменить информационное

сопровождение принимаемого решения, отказаться от действий, возможно имеющих коррупционные признаки и т. п.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

2. *Коробко В. И.* Теория управления [Электронный ресурс]: учебное пособие для магистрантов вузов, обучающихся по специальности «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент организации». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 383 с.

3. *Круталевиц М. Г.* Формирование управленческих решений на муниципальном уровне управления: учебно-методическое пособие. Оренбургский гос. ун-т. Оренбург: ОГУ, 2015. 158 с.

4. *Литвак Б. Г.* Управленческие решения [Электронный ресурс]: учебник. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. 512 с.

5. *Лушикова Т. Ю., Ахатова А. М.* Об оценке эффективности управления муниципальным имуществом // Вестник Челябинского государственного университета. 2015. № 1(356). Управление. Вып.10. С. 22–30.

6. *Наумов С. Ю.* Государственное и муниципальное управление [Электронный ресурс]: учебное пособие. М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016. 554 с.

Е. В. Мещерякова

Московское высшее общевойсковое командное училище, г. Москва

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В настоящее время, особенно часто приходится слышать об импортозамещении, развитии промышленности, различных отраслей. Постановка подобных целей встречается практически в каждом документе, громко именуемых стратегиями развития, правительственных и около правительственных кругов. К сожалению, после анализа подобных документов, кроме заманчивых целей, в них не удастся встретить ни четкой стратегической линии (к примеру, насколько нужно поднять производство продукции к определенной дате, сколько нужно пустить в строй предприятий к определенной дате, т.п.); ни тактических установок (каким образом могут быть выполнены поставленные задачи); ни оперативных рекомендаций (кто, где, когда и как будет выполнять задания).

Попытаемся рассмотреть проблематику импортозамещения, иными словами, наращивание темпов внутреннего выпуска продукции, применительно к автомобильной отрасли российской промышленности. Намеренно рассматривается только производство легковых автомобилей, как наиболее близкая простому человеку продукция. В производстве именно легковых автомобилей переплетается и массовое общественное мнение, т.е. маркетинговая составляющая для наиболее широкой аудитории, и относительно высокий технологический уровень конструирования и производства, не сравнимый конечно по сложности с некоторыми другими отраслями (тракторостроение, спец машиностроение, судостроение, космонавтика и др.), но превосходящий их в объемах и требованиях к скорости и бесперебойности работы всей технологической цепочки.

На рубеже XX и XXI вв. в российской автомобильной промышленности обозначился переход от плановой системы производства к капиталистической или т.н. рыночной. Для последней является характерным постоянное углублением разделения труда [1]. Если в 1990-х гг. в Российской Федерации функционировали производственные цепочки с системой управления, пусть и формально уже разделенной, но созданной и приспособленной для плановой организации труда, то в 2000-х данные предприятия уступают место чисто капиталистическим предприятиям. Для последних характерно разделение сборочного производства автомобилей и производства комплектующих, в рамках концепции, предложенной почти сто лет назад Генри Фордом старшим [7]. Вывод за пределы автозавода конструкторского бюро, а порой и предоставление выполнения НИОКР подрядным организациям. Избавление автозаводов от расходных статей, таких как социальные объекты, жилье для сотрудников и т.п. При определенных географических условиях создание, также самостоятельных, логистических центров. Принимая во внимание западный опыт и географическую специфику тех стран, откуда приходят автоконцерны (Западная Европа, Азия), основным видом грузового транспорта, обеспечивающим перевозки комплектующих, становится автомобильный, сменяя железнодорожный, не говоря уже о водном. Необходимость наличия минимальных складских запасов непосредственно на самом сборочном заводе диктует жесткие требования к обеспечению качества у поставщика комплектующих. Входной контроль на автосборочном предприятии теоретически не предусмотрен. Каждый участник цепочки, начиная от поставщика сырья, заканчивая автозаводом, должен обеспечить 100 % качество на выходе. Это характерные черты данной модели производства легковых автомобилей.

В 2005 г. вступает в силу Постановление Правительства РФ от 29 марта 2005г. № 166, призванное стимулировать иностранные инвестиции в пока еще российскую автомобильную отрасль. Также постановление определило понятие «промышленная сборка моторных транспортных средств, их узлов и агрегатов, и устанавливающее условия применения данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов и их частей». Основные требования следующие: обеспечение минимальной проектной мощности автозавода

в 25 000 автомобилей/год при двухсменной работе, и основных операций технологической цепочки таких как, сварка, окраска, сборка. Если предприятие, являющееся российским юридическим лицом, обеспечивает требования Постановления, то тарифы на ввоз автокомпонентов для промышленной сборки, для данного предприятия устанавливаются на уровне 1...2 % в течение 7 лет для организации производства на существующих мощностях и в течение 8 лет для вновь созданного предприятия. Тогда как тариф, по которому ввозится готовое транспортное средство, для продажи на территории РФ составляет 14,5 %. Не смотря на повышенную себестоимость производства автомобилей, по сравнению с западной Европой, при учете сокращения логистических затрат и сниженных тарифов, продавать автомобили выпущенные в РФ становится выгодно. Большая часть предприятий заключили соглашения с правительством РФ в 2006, соответственно срок этих соглашений истек в 2014 году. В 2012, для дальнейшей «стимуляции» отрасли, порядок промышленной сборки ужесточился. Вводится расширенное соглашение о промсборке. Требования к автопроизводителю дошли до обязательного (при льготных тарифов на импорт) обеспечения производственной мощности в 300...350 тыс. автомобилей в год; обязательного производства двигателей и коробок передач; создание конструкторских бюро и лабораторно-испытательной базы на территории РФ.

Кроме обязательных производственных мощностей, которые должен обеспечить автозавод, также вводится параметр «уровень локализации производства» (1).

$$L = \left(1 - \frac{V}{P}\right) \times 100\% , \quad (1)$$

где:

– среднегодовой уровень локализации производства;
 – таможенная стоимость всех автокомпонентов и их частей, ввезенных российским юридическим лицом для производства моторных транспортных средств их узлов и агрегатов в отчетном периоде;

– общая стоимость всех моторных транспортных средств, а также их узлов и агрегатов, за исключением утилизированных и (или) возвращенных поставщику бракованных автокомпонентов или их частей, произведенных российским юридическим лицом в соответствии с дополнительным соглашением при условии соблюдения условий, и реализованных покупателям (приобретателям) за отчетный период, учтенная в фактических отпускных (продажных) ценах без учета НДС и акцизов, предъявленных российским юридическим лицом в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах покупателям (приобретателям) или общая стоимость моторных транспортных средств товарных позиций, а также их узлов и агрегатов. Собственно термин «уровень локализации» стал на последующие годы основным, как сейчас принято говорить, трендом в общении специалистов.

Иными словами предполагалось, что производитель должен стремиться, не ввозить комплектующие из-за границы, а заниматься кооперацией с российскими предприятиями – поставщиками комплектующих, тем самым развивая всю автомобильную промышленность и оставляя часть добавленной стоимости в пределах РФ. Технически планировалось этого добиться за счет предоставления таможенных льгот на ввоз автокомпонентов из оставшейся «не локализованной» номенклатуры. Постановление и порядок не затрагивали запасные части в послепродажном обслуживании и касалось только производства автомобилей.

На сегодняшний день, на территории Российской Федерации работает ряд предприятий, производящих легковые автомобили, заключивших соглашение с правительством РФ. Некоторые из них заключили «расширенное соглашение о промсборке». Список предприятий, заводов, производимый модельный ряд и их проектные мощности представлены в таблице 1.

Данные предприятия можно разделить по государственной принадлежности на три типа: чисто, совместные предприятия (яркий пример – АВТОВАЗ) и Иностранные компании. Указанные автосборочные предприятия в основном имеют иностранных учредителей.

Каждое автосборочное предприятие должно иметь поставщиков комплектующих. Это полностью согласуется с теорией разделения труда. Зная, что поставщик комплектующих является контрактным партнером автозавода и, если нет противоречий технического характера (недоступность технологий, экономическая конъюнктура), является поставщиком для всех проектов своего заказчика, то диверсификацией производящихся моделей на каждом автосборочном предприятии можно пренебречь. Также нужно отметить, что поставщик производит типичную для себя номенклатуру для разных автозаводов, т.е. имеет договора с различными заказчиками, что позволяет поставщику оптимизировать загрузку производственных линий и минимизировать риски связанные с возможным закрытием одного автосборочного предприятия.

Поставщиков автозаводов на территории РФ также условно можно разделить на три типа: Российские производители компонентов, Совместные предприятия, Иностранные производители (локализованные), причем около $\frac{3}{4}$ из общего количества предприятий относятся к последнему типу [1, 3]. Распределение поставщиков по принадлежности собственности предприятий получено на основании данных с портала Контур-Фокус и представлено на рисунке 1.

Принимая во внимание несущественное количество поставщиков смешенного типа, долей совместных предприятий в распределении можно пренебречь, а учитывая их политическую и экономическую зависимость от иностранного капитала, для дальнейшего анализа совместные предприятия можно включить в общее число иностранных производителей или локализованных поставщиков.

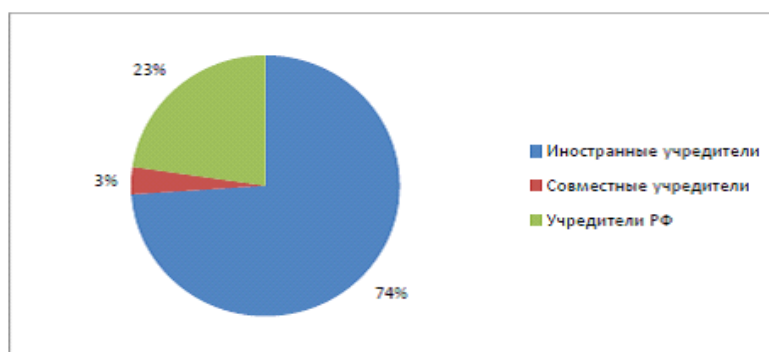


Рисунок 1 – Распределение учредителей предприятий-поставщиков автозаводов РФ

На сегодняшний день на территории РФ большинство автосборочных предприятий принадлежат иностранному капиталу. Из почти трех миллионов потенциально произведенных легковых автомобилей, изделия только двух компаний можно отнести к отечественной продукции, это порядка 8% от общего количества автомобилей.

Автосборочные предприятия ВАЗ, ГАЗ и УАЗ, можно рассматривать как частично отечественные. Таким образом, только 37 % легковых машин, которые заводы могут произвести за год, по принадлежности капитала (инвестиций) являются отечественным продуктом. Остальные же 63 % представляют собой чисто иностранные инвестиции, вся прибыль от вложения которых будет принадлежать кому угодно, только не РФ.

В контексте сегодняшней экономической модели, место России, как промышленной страны, определено. Это место «отверточной сборки». Но в некоторых случаях российские предприятия могут конкурировать с иностранными компаниями в ценовом аспекте. В таких ситуациях, учитывая олигополистический характер отрасли, вступают в силу «заслоны качества» иными словами, потенциальным партнерам намекают, что цена продукции не соответствует ее уровню качества.

Качество автокомпонентов от «локальных» поставщиков определяется производителем автомобилей.

Если производителю, по каким либо причинам, интересен тот или иной поставщик, то качество продукции этого поставщика будет соответствовать принятым критериям.

Список литературы

1. Востриков А. В. Проблемы и перспективы развития производства автокомпонентов на территории РФ как звена в производстве автомобилей // Вектор науки ТГУ. №3 (17). 2014. с. 158–163.
2. Проект. Научно-технологическое развитие России на долгосрочный период. Концепция. М.: РАН, 2016.
3. Приказ МИНПРОМТОРГА № 319 от 23.04.2010 «Об утверждении стратегии развития автомобильной промышленности РФ на период до 2020 года».
4. Сборка и локализация иномарок в России. Маркетинговый отчет. Автостат. Тольятти, 2017.
5. *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989. 206 с.

В. А. Мищенко, Л. В. Мищенко

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Республика Беларусь, г. Гомель

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Получение новых знаний и технологий и их эффективное применение в социально-экономическом развитии определяет роль и место страны в мировом сообществе, уровень жизни народа и обеспечение национальной безопасности.

Повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов является для современной Республики Беларусь центральной проблемой, решение которой играет ключевую роль в достижении устойчивого роста экономики.

Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. определено, что основой устойчивого развития и обеспечения социально-экономической безопасности является экономика, базирующаяся на инновациях, эффективном использовании национальных ресурсов и сравнительных конкурентных преимуществ страны [1].

В условиях обострения конкуренции между субъектами хозяйствования, когда значимость естественных конкурентных преимуществ утрачивается в пользу приобретаемых, и с переходом организаций на инновационный путь развития, необходим качественно новый подход к методам повышения конкурентоспособности организаций, характеризующийся ее готовностью и способностью к использованию инновационных возможностей.

Результаты инновационной деятельности в Республике Беларусь за прошедшие годы характеризуют как положительные тенденции, так и имеющиеся определенные проблемы.

Прежде всего, это сокращение количества инновационно активных организаций в промышленности за 2012–2017 гг. с 437 ед. до 347 ед. и уменьшение их удельного веса в общем числе обследованных организаций с 22,8 % до 21 %.

Сокращается также и численность персонала, занятого в исследованиях и разработках, что связано с оттоком профессиональных кадров из сферы исследований и разработок. Это негативно влияет на темпы роста экономики страны, снижает качество человеческого капитала в сфере инноваций, в высокотехнологичных отраслях.

Незначительной остается и доля малых и средних организаций, осуществляющих внутренние инновации (в 2017 г. – 3,55 %, в 2018 г. – 4,02 %). При этом, доля расходов государственного сектора (включая сектор высшего образования) на НИОКР в ВВП в 2019 г. составила 0,19 %, доля расходов на НИОКР в коммерческом секторе – 0,42 %. [3].

Практически не развит механизм венчурного инвестирования малых инновационных организаций, недостаточно эффективно используются бюджетные ресурсы для поддержки малого и среднего предпринимательства.

Необходимо также наличие определенных условий для реализации инновационного потенциала в стране. К рейтингам, наиболее полно оценивающим уровень развития страны по большому комплексу показателей, относятся Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума и Глобальный индекс инноваций бизнес-школы INSEAD (ГИИ). Так, в рейтинге ГИИ 2018 года Беларусь заняла 86-е место, что на две позиции выше, чем в 2017 г. [4].

В Республике Беларусь начата реализация национальной стратегии научно-технологического развития, основанной на разработке и внедрении базисных инноваций. При этом главная задача, которую должна решить Беларусь, развиваясь в этом направлении – добиться существенного расширения фундаментальных и прикладных исследований, в первую очередь, – за счет стимулирования участия в этом предпринимательского сектора.

Чтобы поднять уровень исследований и разработок необходимо проведение государственной политики стимулирования по следующим направлениям:

- целенаправленное формирование рынка для продукции инновационных организаций путем размещения на них государственного заказа;
- предоставление инновационным организациям, в том числе малым, производственных площадей, льготной инвестиционной поддержки, содействие в развитии бизнес – инновационных центров, технопарков, центров технологической поддержки, предоставления юридических, финансовых, маркетинговых, хозяйственных, и иных услуг; содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности;
- содействие формированию и расширению сети лизинговых компаний;
- проведение целенаправленной политики по разработке и производству малыми организациями новых видов продукции на основе наукоемких технологий;
- изменение структуры бюджетных ассигнований (инвестиций), в частности увеличение удельного веса средств, выделяемых на осуществление инновационных проектов;
- в целях снижения вероятности потери вложенных инвесторами средств в результате неудачной реализации инновационных проектов целесообразно осуществлять их страхование, в том числе за счет бюджетных инвестиций;
- льготное кредитование научно-технических разработок в долевое финансирование крупных проектов, создание институциональных условий для развития венчурного финансирования.

Повышение уровня притягательности Республики Беларусь для инвестиций и трансферта технологий возможно за счет создания современной и развитой научно-инновационной и производственной инфраструктуры. Эффективность роли государства во взаимодействии субъектов в национальной инновационной системе во многом зависит от решения следующих задач:

- формирование для организаций стимулов к инновациям, для чего должна быть создана конкурентная среда, вытесняющая неэффективного собственника;
- организация самого процесса производства знаний, создающего условия для долговременного развития в современном мире, а также разработка адекватной системы оплаты труда ученых в зависимости от качества получаемого ими научного результата;
- формирование инфраструктуры инновационного взаимодействия между наукой, бизнесом и государством; разработка институциональных инструментов этого взаимодействия;
- содействие трансферу технологий путем не только непосредственной передачи невещественных технологий (особенно важны вопросы передачи промышленной собственности) или создания новых технологических организаций, но и установления четкой и целенаправленной регламентации соответствующих процедур и финансовых взаиморасчетов;
- формирование мотивации и инфраструктуры для возникновения кооперативных отношений в исследованиях и разработках между частным сектором (производством) и государственным научно-техническим сектором, что является наиболее важной задачей для обеспечения технологического развития страны в перспективе;
- повышение образовательного уровня менеджмента и облегчение доступа к необходимой информации; формирование у производителя способности к имитации и адаптации чужих технологий (только за счет собственных новаций нельзя решить задачи перевооружения организаций и возникновения инноваций);
- освобождение от налогообложения прибыли, направляемой на внедрение новых технологий, финансирование исследований и разработок;
- применение методов ускоренной амортизации материальных и нематериальных активов, которые способствуют наращиванию объемов собственных и заказных исследований и разработок, приобретению новых объектов промышленной собственности и т.д.;
- создание системы государственного и частного страхования (хотя бы частичного) инвестиций в сфере инновационной деятельности; поддержка страховых компаний, принимающих на себя кредитные риски, связанные с освоением инновационной продукции.

Для развития рынков интеллектуальных активов, введения в коммерческий оборот результатов исследований и разработок необходимы следующие меры:

– усиление государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной собственности, включая подготовку производства и вывод на рынок инноваций;

– внесение изменений в законодательные акты, регламентирующие вопросы правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности, в части закрепления системообразующих правовых норм об интеллектуальной собственности и особенностей регулирования прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные с привлечением бюджетных средств и внебюджетных (в т.ч. частных) инвестиций;

– закрепление прав на интеллектуальную собственность за организациями-разработчиками (исследовательскими организациями) и стимулирование передачи прав на интеллектуальную собственность непосредственным потребителям интеллектуального продукта.

Список литературы

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf> (Дата доступа: 30.06.2019).

2. Наука и инновации инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/> (Дата доступа: 22.10.2019).

3. Отдельные показатели Европейского Инновационного Табло (EIS–2018) по Республике Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/nauka-i-innovatsii/godovye-dannye/otdelnye-pokazateli-evropeyskogo-innovatsionnogo-tablo-eis-2018-po-respublike-belarus/> (Дата доступа: 22.10.2019).

4. The Global Innovation Index 2017 Innovation Feeding the [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.scienceportal.org.by/upload/2018/Portal_%20news/Ranking/3_%20GI%20B_Y.pdf (Дата доступа: 22.10.2019).

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

В эпоху развития цифровой экономики и повсеместного применения финансовых инструментов роль экономической подготовки и финансовой грамотности населения стала важнейшей задачей, стоящей перед образовательной системой нашей страны, начиная с общеобразовательной школы и заканчивая системой дополнительного профессионального образования. Основным базис экономической подготовки и финансовой грамотности необходимо закладывать именно в школе, что ставит перед ними задачу обновления экономической составляющей образовательных программ.

В связи с этим, экономическая педагогика – это «средство, влияющее на развитие экономики, через обучение людей теории и практике ведения экономической деятельности (в профессии и быту), ее правилам, принципам» [2, с. 9].

Сформировать экономическое мышление, вырастить творческую, креативную и инициативную личность, способную принимать экономические, финансовые решения в цифровой среде и нести за них ответственность, вот что, на наш взгляд, должно давать современное экономическое образование.

Объектом современной экономической педагогики являются социально-экономические условия, механизмы и институты, которые оказывают влияние на экономическое поведение решения людей в конкретной системе социально-экономических отношений, а предметом уже будет являться само поведение индивида в данных условиях.

В процессе обучения экономике необходимо учитывать некоторые особенности современной экономики, многообразие инструментов и путей достижения результата, цифровую среду функционирования экономических агентов. Экономика учит субъектов рыночной экономики принимать решения с целью удовлетворения их различных интересов. Экономическая педагогика и образование позволяет привить институциональный характер взаимодействия экономических агентов, индивидуумов по определенным правилам, законам, принципам, нормам, принятым в экономическом пространстве страны и региона. Наконец, экономика дает представление о многообразии экономических ролей, каждой из которой соответствуют определенный набор правил в поведении, образе мыслей, характере принимаемых решений и выполняемых действий (собственник (учредитель), бизнесмен, работник, покупатель, продавец, инвестор, кредитор и т.п.). И, конечно, экономическая подготовка развивает такие качества, как креативность, ответственность, предприимчивость, гибкость, целеустремленность и т.п. [3].

В качестве основных задач, решаемых в процессе экономической подготовки школьников, выступают:

- социально-личностное развитие обучающихся, т.е. формирование ценностных установок, качеств, личностных ресурсов, выявление потребностей и мотивов, которые определяют поведение человека в ситуации выбора в дальнейшем;
- поведенческий и ценностно-смысловой аспекты будущей профессиональной деятельности человека, т.е. детерминирующие способы заработка и расходования денег;
- гражданское становление человека, т.е. осознание человеком, что он может (и должен) высказывать свое мнение и влиять на решение многих вопросов развития общества, включая экономические» [1, с. 133–134].

Что знают об экономике современные школьники? Для того, чтобы в этом разобраться, можно открыть федеральный государственный образовательный стандарт. В нем напрямую не упоминается большинство экономических и финансовых терминов, нет фамилий и фактов из истории экономических учений и развития экономики, но есть требование сформированности знаний о российской экономике. К рыночной экономике мы давно перешли, а дальше что? Если открыть учебник, то все слова в нем есть, но только в виде теории. В учебнике можно

прочитать много интересного и важного о спросе и предложении, о конкуренции и ценах, о валовом внутреннем продукте и банках, но без практики для обычного человека это все очень сложно понять.

Экономика в общеобразовательной школе изучается вместе с обществознанием, иногда еще и в виде отдельного курса. Экономика дает нам представление не только об обществе, но и о самом человеке, о его жизни в обществе с экономической, финансовой точки зрения. Она дает ответы на многие вопросы о ценах, о национальной валюте, о товарах из разных стран, почему они по таким ценам, качеству и количеству, от чего зависит цена на нефть и доходы бюджета страны, когда повысится заработная плата и пенсии. Важно, чтобы школьник имел об этом общее представление, чтобы в вузе (или в жизни) ему было легче в этом разобраться.

Важно еще понять, кому предмет «экономика» вообще преподавать: детям, средней школе, старшей? «Экономика – для старших классов. Обучение начинается в предпоследнем классе школы, когда перед тобой почти взрослый человек, который прекрасно мыслит, быстро развивается, не закостенелый, впитывает новое» [4].

Распределение карманных денег – тоже экономика. Вложить общие экономические понятия в голову ребенка необходимо: школа должна давать фундамент знаний, чтобы потом университет мог начать строить на нем здание науки.

Экономика в школе, конечно, нужна. Когда люди не могут спланировать свой бюджет, берут кредиты в банках, перекрывают эти кредиты, ну и, соответственно, со всеми этими долгами становятся банкротами. Школьники через год станут дееспособными, им будет 18, они выйдут во взрослую жизнь, смогут вести свободно свое домашнее хозяйство с точки зрения экономики. Они будут сами зарабатывать деньги, сами их тратить, и они должны понимать, как правильно это делать.

Как взаимодействует экономика и педагогика, какие условия этому способствуют? Дело в том, что в экономике и педагогике человек выступает и объектом, и субъектом воздействия. Результат педагогической и экономической деятельности сосредоточен в человеке, то, кем он станет зависит не только от его врожденных качеств, но и от знаний, компетенций, воспитания. И обучение, и экономика основаны на активном взаимодействии, отношениях, которые повышают результативность обоих процессов, а также они вместе ориентированы на будущее.

«Создание предметной области – экономической педагогики – есть инновационный процесс, определяемый новыми полем, предметом, содержанием и условиями деятельности. Субъектами этого инновационного процесса должны выступить педагоги, экономисты и все заинтересованные в высоком качестве экономической подготовки не только специалистов, но и рядовых граждан. Сегодня отчетливо видно, что недостаток знаний, отсутствие экономической культуры в целом сказывается на производительности и результатах труда, что в эпоху становления инновационной экономики, экономики, основанной на знаниях, становится недопустимым» [5].

Данная область знаний может быть интересна для педагогов, преподавателей экономики, работников школ, вузов, студентов педагогических вузов и колледжей, а также широкому кругу лиц, включая будущих предпринимателей и самозанятых граждан.

Содержание экономической педагогики должно быть направлено на то, чему учить, чему учиться, как учить, как учиться.

В заключении следует отметить, что в Московском городском педагогическом университете вопрос развития экономической подготовки и в целом экономической педагогики успешно решается путем введения двух профильной подготовки студентов «Обществознание и Экономика» по направлению «Педагогическое образование». Педагогическое образование, полученное путем сочетания таких профилей, на наш взгляд, является дополнительным перспективным конкурентным преимуществом на рынке труда, а также позитивно отразится на повышении качества экономической подготовки школьников, а впоследствии и студентов вузов.

Список литературы

1. Алижанова Х. А. Содержание профильной экономической подготовки в национальной системе образования // Вестник Бурятского государственного университета, 2012. № 1. С. 133–137.

2. *Калинина Н. Н., Прутченков А. С., Терюкова Т. С.* Инновационное образование для инновационной экономики // Гуманитарные науки и образование. 2010. № 2. С. 6–10.
3. *Канке А. А., Ковалева И. А.* Выбери профессию: менеджер. Практическое руководство / Канке А. А., Ковалева И. А. Монография. М.: Издательство КноРус, 2013. 78 с.
4. *Мицкевич А. А.* Экономика, предпринимательство – знания, которые нужны детям // Бизнес России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://businessofrussia.com/oct-2014/item/858-mitskevich.html> (Дата обращения: 13.10.2019).
5. *Терюкова Т. С.* Экономическая педагогика как процесс интеграции экономики и педагогики // Порталус – Научная цифровая библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://portalus.ru/modules/economics/rus_readme.php?archive=&category=48&id=1409220893&start_from=&subaction=showfull&ucat= (Дата обращения: 13.10.2019).

А. С. Мустафина

Западно-Казахстанский государственный университет им. М. Утемисова, Республика Казахстан, г. Уральск

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В условиях, когда на деятельность компании влияет множество опасных факторов, как внешних, так и внутренних, требуются определенные меры, которые позволят обезопасить информацию о деятельности компании. Мероприятий по ограничению доступа к информации и ее защите представляют собой информационную безопасность.

Информационная безопасность стала актуальной проблемой в связи с темпами технологического развития. В любой точке мира можно влиять на ситуацию находясь в другом месте.

Информационная безопасность является одним из главных приоритетов в современном бизнесе, так как нарушения в этой сфере могут привести бизнес любой компании к краху. Высокоразвитые современные информационные технологии, которые используются для того, чтобы улучшить и облегчить работу компаний, создают предпосылки для утечки, хищения, утраты, искажения, подделки, уничтожения, копирования и блокирования информации. Все это наносит экономический, социальный и т.д. ущерб.

Целью информационной безопасности является выявление возможных угроз безопасности информации, определение их последствия и размер возможного ущерба, обеспечение необходимых мер и средств защиты, а также оценка их эффективности [1, 111].

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнений необходимость управленческого учета. Инструменты управленческого учета, такие как, например планирование и контроль используются в любом бизнесе. Уровень внедрения управленческого учета зависит от размера компании, ее отраслевой специфики, уровня подготовленности менеджеров и бухгалтеров, информационных потребностей менеджеров и собственников и т.д. Эффективность управленческого учета зависит от четкой организации информационной базы и, конечно же, важную роль при этом имеет знание бухгалтером основ управленческого учета и навыков анализа. Информация управленческого учета должна быть представлена таким образом, чтобы менеджеры компании могли оценить ее деятельность и принять решение в современных условиях, когда компании работают в быстро меняющейся внешней среде, когда растет конкуренция и т.д. [2, 1]. Так как управленческий учет ориентирован на внутренних пользователей, он по следующим параметрам отличается от финансового учета, который направлен на внешних пользователей:

- ведение управленческого учета не регулируется законодательно;
- не применяется основное балансовое уравнение;
- отсутствует строгая периодичность;
- нет определенной требуемой формы представления;
- нет привязки во времени;
- управленческая информация может формироваться относительно конкретных объектов учета;
- применяются все виды измерителей, такие как натуральные, трудовые, денежные.

В современном управленческом учете широко используются сложные математические методы и разнообразное прикладное программное обеспечение, достаточно глубоко разработаны методы и приемы управленческого учета. Все это показывает то, что управленческий учет является динамично развивающейся областью менеджмента.

Управленческий учет, в настоящих условиях ведения бизнеса, охватывает практически все сферы деятельности компании, поэтому использование инструментов управленческого учета и его внедрение в менеджмент компании является важной задачей для компаний, желающих дальнейшего функционирования и развития.

Как было сказано выше, управленческий учет представляет руководству информацию, позволяющую принимать управленческие решения, он через свои функции выступает в качестве главного информационного фундамента управления внутренней деятельностью компании, ее стратегией и тактикой.

Система управленческого учета может не соприкасаться с бухгалтерией и не оперировать финансовыми показателями. Это скорее подход к организации информационной системы компании, направленной на пользователя, нежели какая-либо универсальная методика.

Решение о конфигурации системы управленческого учета должен принимать руководитель предприятия, исходя из имеющихся потребностей в информации для нужд управления и имеющихся ресурсов, которые могут быть использованы для построения внутренней информационной системы [3, 83].

Таким образом, можно сказать что управленческий учет занимает особое место в финансовой системе предприятия и его ведение требует совершенно других подходов, в отличии от финансового и налогового учета.

Управленческий учет, являясь информационной системой компании, представляет собой структуру, которая обеспечивает оперативность сбора и обработки информации, производит текущее планирование деятельности структурных подразделений, проводит оперативный контроль за расходом материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В нем детально прорабатываются формы и методы коммуникационной связи между подразделениями.

В рамках управленческого учета строится информация, которая необходима для эффективного управления компанией. Эта информация представляет собой коммерческую тайну, поэтому должна быть обеспечена безопасность этой информации. Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что информация управленческого учета является важным аспектом учетной информации и требует конфиденциальности.

Список литературы

1. *Гейзер Г. К., Гейзер А. А.* Информационная безопасность внутрифирменного учета // Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property ` 2014 Issue 1(10), Volume 1.
2. Кошелева Татьяна, аудитор РК, CIPA, DipIFR-рус (ACCA). Кому и зачем нужен управленческий учет? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://online.zakon.kz>
3. *Медведко К. А.* Система управленческого учета как стратегический ресурс в конкурентной борьбе // Финансовый менеджмент. № 4. 2005. С. 83–92.

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Одним из направлений государственной политики в Республике Беларусь является эффективное реформирование и распоряжение государственным имуществом, которое является действенным инструментом для привлечения отечественных и иностранных инвестиций. С расширением объема функций, выполняемых государственными органами, появлением проблем в области управления государственным земельно-имущественным комплексом возникла необходимость решения с помощью процессов информатизации и других управленческих задач. Поиск рациональных решений в управлении государственным имуществом, характеризующихся многокритериальностью, наличием неопределенных (неконтролируемых) факторов, обуславливает необходимость разработки такого механизма сбора и обработки информации, который автоматически позволял бы осуществлять поиск необходимых данных, отсеивать недостоверную информацию, агрегировать и актуализировать обработанную в соответствующих базах данных. Сложности регистрации и кадастрового учета многоуровневых комплексов, принадлежащие различным собственникам, отсутствие точных сведений о вертикальном их делении объясняет актуальность выбранной темы.

В результате проведенного исследования роли государственного имущества в условиях развития информационного общества были сделаны следующие выводы:

– государственная собственность занимает важное место в национальной экономике, и еще долгое время государственному сектору будут принадлежать значительные позиции в народном хозяйстве;

– основная цель управления государственным имуществом в Республике Беларусь заключается в том, чтобы добиться наиболее полного и эффективного его использования, получить наибольшую выгоду (отдачу, доходность) от использования и распоряжения, обеспечить его целостность, сохранность, надлежащее применение, развитие и улучшение;

– по результатам исследования опыта зарубежных стран в управлении имуществом нами сделан вывод о необходимости широкого использования в национальной практике эффективных инструментов менеджмента, в частности фасилити и проперти;

– в Республике Беларусь процесс становления оптимальной системы и модели управления государственными пакетами акций в акционерных обществах еще не закончен. В условиях экономической нестабильности методологически неверно принижать роль государства, которое способно отстаивать стратегические интересы страны, в том числе и по становлению новой социо-хозяйственной системы. Поэтому в доле акционерного капитала жизненно важных предприятий в условиях нестабильного развития нашей экономики необходимо сохранение значимой доли государства как объединяющего начала, противодействующего тенденциям разрушения сложившихся производственных систем;

– в связи с широким применением информационных технологий во всех сферах экономики и управления, активным развитием сети передачи данных и методов автоматизации менеджмента проведен анализ современных систем поддержки принятия решений (СППР) в области управления государственным имуществом. Определено, что необходимо использовать в отечественной практике более мощные средства преобразования и синтеза данных для задач управления государственным имуществом, в частности построение современных ГИС-СППР, работающих на основе пространственных данных, а также переход от 2D к 3D кадастру.

По результатам анализа управления государственным имуществом в Республике Беларусь нами выявлены недостатки, применяемой в отечественной практике системы 2 D кадастра: сложности регистрации и кадастрового учета многоуровневых комплексов, включающих объекты недвижимости, принадлежащие различным собственникам; регистрация и отображение в кадастре подземных (надземных) зданий и сооружений и т.д. Для устранения

выявленных недостатков предлагается схема перехода к учету не плоских участков земли, а трехмерных частей пространства, а в будущем 4 D и 5D кадастрам.

По результатам проведенного исследования определены основные направления совершенствования управления государственным имуществом в Республике Беларусь на основе использования современных информационных технологий. В частности предлагается:

- основываясь на опыте одного из регионов Российской Федерации в создании эффективного инструмента анализа и контроля использования государственного имущества, использовать в отечественной практике прототип решения SAP Real Estate Management для государственных организаций который позволяет значительно повысить доходы бюджета страны, упростить и сделать более эффективной работу с дебиторской задолженностью, построить совершенную систему учета в различных разрезах (по договорам, контрагентам и объектам имущества);

- в качестве переходного этапа по внедрению прототипа решения SAP Real Estate Management предлагается создание автоматизированной системы управления государственным имуществом, под названием «УГИ 2», объект внедрения для апробации - территориальный комитет «Могилевоблимушество». Такой механизм позволит в среднесрочной перспективе обеспечить комплексный подход к учету имущества, позволит решать задачи, направленные непосредственно на повышение эффективности управления имуществом как ресурсом ведомства так и предприятия:

- повышение качества планирования расходов на содержание имущества, государственных и ведомственных целевых программ, смет расходов и субсидий территориальных органов;

- расчет нормативов затрат на содержание, ремонты и эксплуатацию объектов собственности, а также нормативов обеспеченности учреждений в имущественном оснащении для выполнения целевых программ, государственных заданий и оказания государственных услуг надлежащего качества;

- полноценный и достоверный учет фактических расходов на содержание имущества, состояния и стоимости объектов;

- выявление непрофильных объектов недвижимости и неиспользуемого имущества;

- анализ эффективности использования имущества и финансовых средств, направляемых балансодержателями на приобретение и содержание имущества.

Для практической реализации перехода отечественной системы кадастрового учета в систему 3D формата нами разработаны методические рекомендации по созданию архитектуры прототипа и формата данных.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА БРОННИЦЫ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В условиях современной действительности, вопросы, связанные с обеспечением общественной безопасности, приобретают особое значение, поскольку способы совершения преступлений трансформируются, обретают новые очертания и формы, развиваются виды преступности, совершаемые при помощи современных технических средств. Такое положение дел требует выработки новых методов в обеспечении безопасности личности, общества, государства.

Целью статьи является изучение методов обеспечения общественной безопасности, реализуемых на территории Московской области, а также некоторых аспектов возможного совершенствования работы по обеспечению общественной безопасности на уровне муниципалитетов Московской области на примере городского округа Бронницы.

В общепринятой практике под общественной безопасностью принято понимать состояние защищенности населения, а также материальных и культурных ценностей от противоправных посягательств, различного рода конфликтов и чрезвычайных ситуаций [4].

Двадцать девятого января 2019 г., во время выступления с ежегодным обращением к жителям региона, Губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьев заявил: «Наша цель – сделать Подмосковье безопасным регионом» [5]. На современном этапе, в результате реализации политики, проводимой Правительством Московской области, в муниципальных образованиях на территории Подмосковья созданы и продолжают развиваться технические средства и системы, позволяющие совершенствовать деятельность в области обеспечения общественной безопасности.

Одним из таких технических ресурсов является «Система технологического обеспечения региональной общественной безопасности и оперативного управления «Безопасный регион».

Система «Безопасный регион» – единая система видеонаблюдения Московской области, включающая в себя тысячи камер видеонаблюдения, расположенных на социальных и коммерческих объектах, в местах массового скопления людей, на крупных дорожных развязках и транспортных узлах, перекрестках, пешеходных переходах и подъездах многоквартирных домов, предназначенная для обеспечения общественной безопасности [5].

Доступ к системе «Безопасный регион» имеют сотрудники правоохранительных органов и силовых структур (ГУ МВД России по Московской области, УФСБ России по г. Москве и Московской области, ГУ МЧС России по Московской области) в целях оперативного доступа к видеозаписям, содержащим информацию о совершенных правонарушениях, а также органы местного самоуправления [5].

По состоянию на 1 октября 2019 г. система «Безопасный регион» насчитывает более 33 тысяч камер видеонаблюдения. В соответствии с планами Правительства Московской области к концу 2019 года их количество достигнет значения 45 тысяч, и это не предел – работа по развитию системы будет продолжена. При этом, увеличивается не только количество камер видеонаблюдения – наращиваются и функциональные возможности системы: проводится работа по внедрению системы распознавания лиц и видеоаналитики.

Система распознавания лиц обеспечивает возможность не только эффективного поиска преступников, но и помогает найти потерявшихся детей, а также пожилых людей, которые в силу состояния здоровья или иных причин дезориентированы и не могут самостоятельно найти дорогу домой.

Камеры видеонаблюдения системы «Безопасный регион» установлены во всех муниципальных образованиях Московской области. Круглосуточно ведется запись

видеоизображения. Архив видеоданных, глубиной хранения 30 суток является эффективным инструментом при расследовании правонарушений.

Например, в 2017 г. при помощи камер видеонаблюдения системы «Безопасный регион» на территории Московской области было раскрыто – 226 преступлений, а в 2018 г. уже 585 преступлений, что свидетельствует о повышении раскрываемости за указанный период более чем в два раза. При этом отмечается и снижение общего количества совершенных преступлений – уровень уличной преступности на территории Московской области по отношению к 2017 г. в 2018 г. снизился на 9 %.

Во многом это связано с развитием систем видеонаблюдения.

Система «Безопасный регион» обеспечивает возможность просмотра видеоизображения не только из архива, который размещен на удаленных серверах и недоступен для третьих лиц, но и в режиме реального времени.

Вместе с тем, во всех городских округах и муниципальных районах Московской области созданы единые дежурно-диспетчерские службы системы 112 (далее – ЕДДС-112), в некоторых из них осуществляется мониторинг объектов и территорий, посредством камер видеонаблюдения системы «Безопасный регион». Однако, такая работа не проводится на системной основе в масштабах всего региона.

Учитывая, что все ЕДДС-112 Московской области осуществляют деятельность по единому алгоритму, а система «Безопасный регион» функционирует в единой аппаратно-программной среде, представляется целесообразным рассмотреть возможность системной организации мониторинга на базе ЕДДС-112, где силами дежурной смены будет осуществляться контроль за объектами и территориями, посредством просмотра в режиме реального времени видеоизображения системы «Безопасный регион». При этом совместно с правоохранительными органами должны быть определены объекты и участки повышенной криминогенной опасности, подлежащие мониторингу в приоритетном порядке.

Наблюдение в режиме реального времени за объектами повышенной и (или) потенциальной опасности будет способствовать своевременному обнаружению угроз и пресечению противоправных действий.

Однако, на сегодняшний день возможности повышения эффективности работы в области общественной безопасности в муниципальных образованиях Московской области используются не в полном объеме, имеется существенный потенциал для развития и совершенствования [1].

Рассмотрим некоторые современные аспекты обеспечения общественной безопасности в части реализации полномочий органов местного самоуправления на примере городского округа Бронницы Московской области, где с января 2019 года реализуется проект «Центр общественной безопасности».

Центр расположен в отдельном здании, оснащено средствами интерактивного представления информации, предназначенными для контроля и мониторинга объектов и территории городского округа с целью сбора и обработки информации для принятия оперативных решений по вопросам обеспечения общественной безопасности.

Деятельность Центра осуществляется в интересах муниципального образования «городской округ Бронницы Московской области».

Общее руководство деятельностью Центра осуществляет Глава городского округа Бронницы, оперативное руководство осуществляется руководителями подразделений и структур, входящих в состав Центра, а именно:

- Отдел безопасности, ГО и ЧС Администрации городского округа Бронницы;
- муниципальное учреждение «ЕДДС-112» городского округа Бронницы;
- ООО Охранная группа «Дубровник».

Работа по созданию и развитию Центра проводится в тесном взаимодействии с правоохранительными органами. Силами Центра решаются комплекс задач по предупреждению и ликвидации угроз общественной безопасности.

Основной инструмент Центра – система «Безопасный регион». Основная идея концепции проекта – обеспечить контроль состояния территории и объектов городского округа в режиме реального времени.

При этом можно выделить 5 ключевых функций Центра:

Мониторинг: круглосуточный прием видеосигналов, визуализация текущих событий, видеоменеджмент.

Аналитика: оперативный анализ и оценка поступающей информации, обработка событий и инцидентов.

Прогнозирование: моделирование развития ситуации, оценка вероятности возможных рисков.

Решение: выработка и оптимизация решений по ликвидации угроз.

Реагирование: организация и координация действий сил, привлекаемых к обеспечению общественной безопасности [3].

Проект «Центр общественной безопасности» функционирует с января 2019 г. – 10 месяцев на момент подготовки этой статьи, при этом положительная динамика в повышении уровня общественной безопасности свидетельствует о полезности и эффективности проводимой работы – в первом полугодии 2019 г. при помощи камер видеонаблюдения в городском округе Бронницы раскрыто 25 преступлений (за аналогичный период 2018 г. раскрыто 6 преступлений). Безусловно, каждая единица в этой статистике обеспечена эффективной работой правоохранительных органов, но вместе с тем, необходимо отметить прямую связь повышения уровня общественной безопасности в городском округе Бронницы с развитием системы «Безопасный регион» и проекта «Центр общественной безопасности».

Большое значение в развитии Центра имеет информационная поддержка проекта. В средствах массовой информации городского округа регулярно размещаются материалы о результатах работы Центра, раскрытых при помощи камер видеонаблюдения противоправных действиях и развитии системы «Безопасный регион», которая сегодня насчитывает 259 камер видеонаблюдения.

Работа по информированию населения способствует профилактике правонарушений, ведь ничто так не останавливает потенциальных преступников, как понимание неотвратимости наказания.

Кроме того, в «Центре общественной безопасности» проводятся встречи с учащимися средних и старших классов, в ходе которых детям рассказывают о возможностях современных систем видеонаблюдения, знакомят с назначением и инфраструктурой Центра, проводят беседы по вопросам личной и общественной безопасности, показывают тематические видеосюжеты. Таким образом достигается социальный эффект, направленный на профилактику подростковой преступности и привитие культуры безопасности подрастающему поколению.

Общее количество преступлений, совершенных на территории городского округа Бронницы по отношению к 2017 в 2018 г. снизилось почти на 14 %. Безусловно, такой опыт можно считать положительным и полезным для других муниципальных образований Московской области.

С одной стороны, специфика каждого муниципального образования требует выработки индивидуальных решений в области обеспечения безопасности, с учетом существующих (уникальных) особенностей и возможностей, но вместе с тем, очевидна и необходимость в реализации единого системного подхода, унифицированного для применения во всех муниципальных образованиях Московской области. Одним из направлений совершенствования деятельности органов местного самоуправления в части реализации полномочий в целях повышения уровня общественной безопасности может быть создание и развитие «Центров общественной безопасности» на базе муниципальных ЕДДС-112.

Одной из ключевых задач, поставленных на сегодняшний день перед органами власти всех уровней, является обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике, социальной сфере, безопасности.

На VI Всероссийском форуме «Взгляд в цифровое будущее», состоявшемся в г. Сочи 25–26 октября 2018 г. заместитель руководителя Главного управления региональной безопасности Московской области Владимир Юрьевич Герасименко заявил: «Наша цель – создать условия для максимальной эффективности деятельности правоохранительных органов. Для этого мы проводим работу по созданию в их интересах самых современных технологических решений» [5].

Сегодня Подмосковье в числе лидеров по внедрению цифровых систем, повышающих общественную безопасность. Дальнейшее совершенствование существующих методов и подходов в области обеспечения общественной безопасности на муниципальном уровне является объективной необходимостью, обусловленной уровнем современных угроз. Такая необходимость подтверждает востребованность более глубокого, детального изучения данной проблематики с целью выработки соответствующих современным угрозам и имеющимся техническим возможностям подходов к обеспечению общественной безопасности как в отдельно взятых муниципальных образованиях, так и на территории Московской области в целом.

Список литературы

1. Концепция построения и развития аппаратно-программного комплекса «Безопасный город» (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2014 г. № 2446-р).

2. Постановление Правительства Московской области от 27.03.2018 №195/12 «Об утверждении Плана мероприятий по созданию, развитию и эксплуатации системы технологического обеспечения региональной общественной безопасности и оперативного управления «Безопасный регион» и внесении изменений в постановление Правительства Московской области от 27.01.2015 №23/3 «О создании в Московской области системы технологического обеспечения региональной общественной безопасности и оперативного управления «Безопасный регион».

3. Протокол № 1 от 28 декабря 2018 г. совместного заседания Антитеррористической комиссии и Комиссии по профилактике преступлений и иных правонарушений городского округа Бронницы Московской области.

4. *Горохова С. С.* Общественная безопасность в системе национальной безопасности России // Современный юрист. 2017. № 1 (18).

5. Официальный портал Главного управления региональной безопасности Московской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gurb.mosreg.ru/deyatelnost/sistema-vidonablyudeniya-bezopasnyy-region> (дата обращения: 15.06.2019).

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ОРГАНАМИ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

Развитие малого и среднего бизнеса в современной России – комплексная задача, которая должна быть направлена на решение проблем экономического, социального и политического характера. Сектор малого предпринимательства характеризуют высокая динамичность, гибкость, инновационная активность, способность к быстрому созданию новых производств и рабочих мест. Поэтому он должен находиться в фокусе социально-экономической стратегии любого административного уровня. В России для поддержки и развития предприятий малого и среднего бизнеса (МСП) создана информационная инфраструктура, разрабатываются целевые и комплексные программы.

Главной целью статьи является изучение и обоснование процесса взаимодействия малого и среднего бизнеса с органами власти. Основные задачи: рассмотреть основные категории, связанные с темой статьи; обосновать взаимосвязь между необходимостью формирования современных систем управления по взаимодействию бизнеса и органов власти в современных условиях.

Главной задачей взаимодействия малого и среднего бизнеса с органами власти является социально-экономическое развитие государства, которое стимулирует высокопроизводительный труд и обеспечит наивысшую эффективность использования производственных ресурсов, повышает качество и уровень жизни населения на основе инновационной деятельности.

Особую роль в процессе развития экономики сегодня отводят малому предпринимательству, которое является не только рычагом повышения эффективности работы крупного и среднего бизнеса, а также решает социально экономические задачи путем создания новых рабочих мест, повышения конкурентоспособности, внедрения инновационных технологий. Взаимодействие власти с бизнесом приводит к решению ряда задач в обществе, в частности, вопроса социальной напряженности, так как ведет к росту доходов бюджета государства. Такое сотрудничество для бизнеса – это, прежде всего, рост инвестиционной привлекательности и налоговые льготы. При этом успешное развитие малого предпринимательства возможно при определенных экономических, социальных и правовых условиях, а также должно учитывать правовые, инновационные основы подобного развития.

Вопросами по взаимодействию малого и среднего бизнеса с органами власти на основе инновационной деятельности рассматривают большинство специалистов. Например, О. В. Горохова, В. Гуревич, М. М. Ахметзянова, К. С. Уварова и другие ученые считают, что инновационное предпринимательство влияет на необходимость формирования современных систем управления; создание механизма обеспечения перераспределения ресурсов и развивает разные грани подобного взаимодействия.

По их мнению основой инновационной деятельности, является поиск новых идей и их всесторонняя объективная оценка; формирование из устаревших производств в производства современного уклада; стимулирование кооперации и интеграции, устойчиво развивающихся в условиях международной конкуренции; благоприятствование экономическому развитию каждого региона; стимулирование не расширения уже существующего производства, а освоения новых прогрессивных технологий и продуктов; гарантированность прямых инвестиций в человеческий капитал, в сотни научно-технических программ и проектов.

Государственный аппарат Российского государства обладает всеми признаками, характеризующими его как целостную систему. Он состоит из нескольких элементов (определенной совокупности органов государственной власти, иных органов государства), которые в свою очередь, сами являются самостоятельными системами. Кроме того, государственному аппарату присуще: единство, внутренняя согласованность структурных

элементов (подразделений). Эти свойства придают ему стройность структуры, организованность и упорядоченность.

Система органов власти – это обусловленная функциями государства и национальными традициями совокупность органов государственной власти и их подразделение на отдельные виды. Принципы системы органов государственной власти: единство системы, разделение властей, демократизм. Эти принципы закреплены в Конституции РФ.

Органы местного самоуправления, организуя реализацию мероприятий государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на подведомственных территориях, в то же время формируют собственную программу поддержки малого и среднего бизнеса, исходя из приоритетов социально-экономического развития муниципального образования, исходя из приоритетов социально-экономического развития муниципального образования и финансовых возможностей. Основной задачей органов местного самоуправления является создание благоприятного климата и оказание всемерного содействия развитию предпринимательства. При этом существует обширный перечень механизмов, через которые муниципалитеты обеспечивают процесс содействия развитию предпринимательской деятельности.

В обязанности органов местного самоуправления входят разработка и участие в реализации муниципальных целевых программ развития и поддержки малого среднего бизнеса, привлекая муниципальные средства и ресурсы. Также органы государственной власти на местах вправе предоставлять субъектам малого и среднего предпринимательства дополнительные льготы и преференции за счет собственного имущества.

Анализ взаимоотношений муниципальных служащих и представителей малого и среднего бизнеса в процессе осуществления ими предпринимательской деятельности (75 опрошенных сотрудников организаций МСП) выявили факторы, которые оказывают отрицательное влияние на развитие предпринимательской деятельности:

1) противоречия в нормативно-правовых актах различных уровней рассматриваются муниципальными служащими (72 % опрошенных), как основание для отказа на обращение субъектов малого и среднего предпринимательства, связанное с разрешением такого противоречия;

2) практически полная незаинтересованность в положительной динамике развития малого и среднего предпринимательства муниципальных служащих, принимающих участие в решении вопросов, связанных с данными обращениями (58 % опрошенных).

Основными мерами поддержки малого и среднего бизнеса должны стать, в первую очередь развитие инфраструктуры, финансовая и налоговая поддержка бизнеса, устранение административных барьеров в сфере малого и среднего предпринимательства [1].

Непосредственно поддержка субъектов малого и среднего бизнеса – деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и функционирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, направленные на реализацию мероприятий, предусмотренных федеральными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства и муниципальными программами развития субъектов малого и среднего бизнеса [2].

Таким образом, важнейшим инструментом поддержки малых предприятий является: разработка муниципальных программ поддержки малого предпринимательства, перспективные направления его развития; меры, принимаемые для реализации основных направлений и форм поддержки малого предпринимательства; объем и источники финансирования программных мероприятий; исполнители программы [3].

Государственная поддержка малого и среднего бизнеса направлена на снижение рискованности малого и среднего бизнеса. Неуверенность ресурсов вынуждает государство поддерживать малый бизнес в следующих областях: финансовая поддержка (формирование государственных программ обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий,

субсидии налоговые и амортизационные отчисления). Материально-техническое обеспечение (различные формы технологии и оборудования для аренды малого и среднего бизнеса, создание технопарков и т.д.). Консультативная и информационная поддержка (обеспечение доступа к техническим библиотекам, базам данных, консультационных и юридических услуг, особенно на создание, управление, налогообложение).

Так, Министерство экономического развития реализует комплекс мер по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, в том числе по следующим направлениям: создание и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса (бизнес-инкубаторы); поддержка малого бизнеса по производству и реализации товаров (работ, услуг) на экспорт; разработка кредитования малого и среднего бизнеса и др. Основная часть налоговых поступлений от малого и среднего предпринимательства идет в местные городские бюджеты. И естественно очевиден тот факт, что развитие и рост предпринимательства входит в круг задач любого муниципалитета, а также органов власти на региональном и федеральном уровне [2].

Федеральная налоговая служба ведет единый реестр МСП с августа 2016 г. По состоянию на 10 января 2019 г. в нем было зафиксировано 6,04 млн. организаций – лишь на 0,03 % больше, чем годом ранее. К 10 февраля их число увеличилось до 6,058 млн организаций, но это меньше, чем в феврале 2018 г., когда в реестре было 6,059 млн. организаций. Положительные темпы годового роста обеспечены исключительно увеличением числа микропредприятий (+0,3 % в годовом выражении). Микропредприятия – компании с годовым доходом не более 120 млн рублей и среднесписочной численностью сотрудников до 15 человек, они составляют 95,5 % сегмента МСП. Число малых (до 100 работников с доходом до 800 млн рублей) и средних (до 250 человек с доходом до 2 млрд. рублей) предприятий за год сократилось на 6,1 % и 7,3 % соответственно [2].

Следовательно, в настоящее время одним из препятствий оказанию действенной поддержки малым предприятиям является отсутствие или недостаток эффективных объектов инфраструктуры, обеспечивающих деятельность малых и средних предприятий. Крупные предприятия создают себе инфраструктуру сами: учебные центры, маркетинговые и юридические подразделения, коммуникационную инфраструктуру – подъездные пути, инженерные сети и прочее, открывают представительства и магазины, создают собственные банки социальные объекты для своих служащих. Малое предприятие так действовать не может.

Для повышения уровня конкурентоспособности, руководитель малого предприятия должен иметь возможность проконсультироваться у опытного юриста, провести маркетинговые исследования, реализовать товар с помощью сети сбыта. С помощью методов государственной активности можно добиться повышения инновационного потенциала субъектов малого и среднего бизнеса в регионе и на общественном уровне. Это возможность привлечения дополнительных инвестиций, создание дополнительных рабочих мест, как следствие – снижение уровня безработицы и социальной нестабильности, увеличение налоговых поступлений в региональный бюджет. Повышение социально-экономического роста и повышения конкурентоспособности страны в международных экономических процессах [3].

По данным Всемирного банка, «малое предпринимательство» должно отвечать широкому спектру показателей, приоритетное значение среди которых имеют: численность работников, ежегодный денежный оборот, величина активов. В США, например, «к числу малых предприятий можно отнести свыше 6 млн. компаний, каждая из которых генерирует выручку до 10 млн. долл. ежегодно. В данных организациях занята примерно треть всего трудоспособного населения, имеющего постоянную или временную работу. Здесь формируется «средний класс», составляющий костяк хозяйственного благополучия страны». Малый бизнес создает половину рабочих мест для трудоспособного населения государства и производит 50 % валового продукта. Аналогичная обстановка наблюдается и в других странах (Великобритании, Германии, Канаде, Нидерландах). Так, по мнению экспертного сообщества, «доля малых и средних фирм в промышленном экспорте составляет: Германии и Нидерландов – 40 %, Италии – 20–25 %, США и Японии – 15 %. Их доля в продукции крупных фирм приближается к 60 % в

Италии, 50 % – во Франции, 40 % – в Японии». Таким образом, базовым критерием для признания предприятия «малым бизнесом» является численность работников.

В результате исследования, следует, что важной функцией для развития взаимодействия малого и среднего бизнеса с органами государственной власти является координация деятельности контролирующих органов. Большую роль имеет разработка в каждом муниципальном образовании перспективных программ и текущих планов развития малого и среднего бизнеса. В муниципальных программах поддержки малого предпринимательства необходимо также предусмотреть действенные механизмы обратной связи по фактам нарушения порядка проведения государственного контроля (надзора). В итоге, для повышения ответственности местных органов самоуправления необходимо введение оценочного показателя их деятельности, который связан с данными вопросами и результатами их деятельности в целом.

Список литературы

1. *Маркварт Э.* Формы, условия и порядок поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства органами местного самоуправления муниципальных образований. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.aop-rb.ru/>
2. *Горохова О. В.* Особенности регулирования малого предпринимательства в условиях поддержки региона // Молодой ученый. 2014. № 11. С. 202–204.
3. Сведения Единого Реестра субъектов МСП по состоянию на 10 мая 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/>
4. *Веселовский М. Я., Барковская В. Е.* Организационно-экономические аспекты развития малого инновационного производства. Вестник НГТЭИ. 2018. № 6(86). С. 109–119.
5. Информация к докладу ОАО «РВК»: Рынок венчурных инвестиций: мировые тенденции и российская практика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rusventure.ru>

ФАКТОРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективное функционирование предприятия представляется возможным при достаточной его прибыльности, потому как прибыль есть главный источник последующего развития, а так же дает возможность адаптации к непрерывно изменяющимся условиям, увеличивает финансовую устойчивость и привлекательность для инвесторов. При большей прибыли реальнее достижение целей, поставленных предприятием. Прибыль призвана обеспечить непрерывность деятельности, что в современных условиях есть одна из наиболее приоритетных направленностей стратегического и оперативного управления. Проблема повышения прибыльности является особенно актуальной в условиях экономической нестабильности рыночных отношений. Затяжной экономической кризис, значительно обесценивают получаемые суммы прибыли, в связи с этим, задача максимизации прибыли – есть важнейшая цель для каждого предприятия.

В связи с непрерывными изменениями условий в развитии экономики и функционировании бизнеса, возникают новые проблемы и возможности, которые нуждаются в дополнительном исследовании для выявления факторов, которые оказывают влияние на прибыль предприятия, а так же подходы к управлению данными факторами.

Прибыль есть основной результат предпринимательской деятельности, что обеспечивает потребность самого предприятия, а так же его работников и государства в целом [1, с. 119]. Прибыль несет дальнейшие виды функциональной нагрузки: воспроизводственную – в качестве источника финансовых ресурсов предприятия и государства, и расширенного воспроизводства; стимулирующую – в качестве источника собственного капитала и социального развития; контрольную – в качестве итогового показателя результата деятельности предприятия.

В процессе формирования прибыль подвергается влиянию различных факторов. Потому как в современной экономике присущи динамизм, неопределенность, риск и многофакторность, усиливаются требования к системе управления предприятием и прибылью, требуя новейших подходов к ее организации, методам и инструментам [2]. В связи с этим изменения в динамике прибыли дает сигнал о необходимости принятия управленческих мер, направленных на выявление фактора воздействия и его устранение, когда он имеет негативный характер, либо использование его в качестве резерва увеличения прибыли, когда фактор позитивный. Ради эффективного управления факторы требуется классифицировать.

Виды факторов разделяются на внешние и внутренние.

Внешние виды факторов включают: социально-экономические условия; конъюнктура рынка; уровень цен на сырье и ресурсы; уровень цен на продукцию; уровень развития внешнеэкономических связей; транспортные условия; природные условия; прочие.

Внутренние виды разделяют на основные и второстепенные.

Основные виды факторов включают: объем продаж; себестоимость продукции; цена и конкурентоспособность продукции; структура продукции; скорость воздействия факторов.

Второстепенные виды факторов включают: ценовые нарушения; нарушения условий труда; снижение качества; организационные нарушения, ведущие к штрафам; корпоративная социальная ответственность.

С точки зрения управляемости внутренние факторы, как отражающие результаты деятельности предприятия, поддаются управленческому воздействию и позволяют моделировать хозяйственные процессы с целью повышения прибыльности. При этом часть внутренних факторов объединяют в подгруппу основных, к которым относят:

– рост объемов продаж, на прямую зависит от конкурентоспособности продукции, как быстро происходит ее обновление, ее ассортимент, наличие послепродажного либо сервисного обслуживания, способного удовлетворить потребителя качеством продукции и уровнем цен и др. [4];

– себестоимость продукции, оказывает прямое влияние на размер прибыли, потому как прибыль формируется в процессе производства. В себестоимости требуется искать резервы ее увеличения. Инструментом управления затратами и прибылью служит управленческий учет, который в недостаточной мере реализуется предприятиями;

– воздействие фактора цены на прибыль, определена удельным весом валовых расходов в структуре цены. Чем меньше воздействие фактора, тем больше прибыль и прямо пропорционально обратно, рост удельного веса валовых расходов значительно уменьшает прибыль;

– влияние структуры продукции определено соотношением высокорентабельной, низкорентабельной и убыточной продукции. При высокой доле высокорентабельной продукции, выше прибыль, в связи с этим важно провести оптимизацию портфеля заказов, увеличивая в нем долю высокорентабельной и снижая долю низкорентабельной продукции;

– темпы воздействия цены и объемов продаж на прибыль, требуется учитывать. Наиболее быстрое и эффективное воздействие оказывает цена, поскольку она вносит изменения, немедленно отражающиеся на объеме продаж, доходах, потоке денежных средств и прибыли [3].

Подгруппа второстепенных факторов оказывает куда менее серьезное влияние, не сразу заметное, но требуется учитывать его, потому как роль основных факторов, которые рассматривают как резервы, может быть исчерпана, и тогда они получают совершенно иной уровень значимости. Требуется устранить нарушения: ценовые; организации производства и условия труда; качества продукции; в поставках ресурсов и прочее. В текущей ситуации значимость приобретает фактор корпоративной социальной ответственности, говорящий о том, что чем больше ее уровень, тем больше имидж и уровень конкурентоспособности предприятия, и повышает его прибыльность [4].

Внешние факторы расположены вне зоны управляемости предприятия, но требуется осуществлять их контроль с целью выработки адекватных и своевременных шагов при изменении факторов, что должно обеспечить возможность избежать ситуаций, способных привести к убыточной деятельности либо к банкротству предприятия.

Анализ внутренних факторов, которые вызывают изменения размера прибыли, выявляет резервы, реализация которых увеличит прибыль. К ним относятся:

– рост объема производства продукции за счет улучшения технологического процесса и технического перевооружения;

– увеличение объема продаж продукции, за счет создания благоприятных условий продажи и мотивации клиентов, выхода на новые рынки, совершенствования расчетно-платежных отношений и различных маркетинговых приемов;

– адаптация цен к чувствительности рынка, на основе использования гибких цен;

– оптимизация структуры производимой и реализуемой продукции за счет диверсификации производства и увеличения доли рентабельных продаж;

– снижение себестоимости производства и реализации продукции за счет повышения эффективности использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов;

– повышение качества и конкурентоспособности продукции;

– увеличение доходов от прочей деятельности предприятия (продажи основных фондов и прочего имущества, ценных бумаг и т.д.).

Резервы повышения прибыли можно разделить на тактические (поэлементные) и стратегические (комплексные):

Тактические резервы по большей части поэлементны. Они включают:

– увеличение объема продаж продукции;

– сокращение затрат на производство;

– оптимизация структуры производства и продажи продукции.

Контроль над ними производят менеджеры высшего и среднего звена и несут ответственность за осуществление мер по их реализации.

Комплексные резервы есть стратегические. Реализация стратегических резервов имеет тесную связь с перспективой существования предприятия.

Они включают:

- увеличение разрыва между ценой и затратами на производство;
- увеличение произведения объема производства продукции и единичной прибыли;
- повышение качества и выход на более выгодные рынки.

Управление прибылью напрямую зависит от действующих факторов и их последствий, зеркальное отображение которых есть изменение информации на параметрическом уровне. Успешнее всего контролировать реализацию резервов, а так же предупреждать негативное воздействие факторов внедрением концепции управления на основе «центров финансовой ответственности», то есть структурных подразделений, руководители которых имеют полномочия на принятие управленческих решений самостоятельно и полную ответственность в том числе и по прибыли.

В заключении хочу сказать, что управленческому персоналу необходимо руководствоваться информацией обо всех факторах, скорости их воздействия, для повышения прибыльности предприятия.

Список литературы

1. *Грузинов В. П., Грибов В. Д.* Экономика предприятия: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2011. 208 с.
2. *Кириллова Л. Н.* Мониторинг издержек как инструмент антикризисного управления // «Экономический журнал». 2012. № 1(25). [Электронный ресурс] URL: <http://economicarggu.ru/> (Дата обращения 10.04.2016).
3. *Херман С.* Продажи в кризис. Как повысить объем продаж, снизить издержки и увеличить прибыль [Электронный ресурс]. URL: <http://delovoy-mir.biz/ru/> (дата обращения 05.04.2016).
4. Международный центр инновационных исследований «ОМЕГА САЙНС» № 4/2016. В 4-х ч. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.new.pdfm.ru/35ekonomika/160379-2-innovacionnih-issledovaniy-omega-sayns-issn-2410-700x-4-2016-chastyah-chast-issn-2.php>

О. Я. Пупо

Российский университет дружбы народов, г. Москва

EVOLUCIÓN DEL SISTEMA DE SALUD CUBANO, RETOS PARA EL FUTURO

En este artículo se ofrece una caracterización a grandes rasgos del Sistema Nacional de Salud (SNS) de la República de Cuba. El objetivo de la investigación es describir el sistema sanitario cubano partiendo de una descripción de las transformaciones fundamentales que han tenido lugar en el sector desde los años prerevolucionarios hasta la actualidad. Con base en el método histórico se analizan cuestiones como su evolución, el financiamiento, actualización del modelo económico y social que implementa la isla y problemáticas que aún persisten en el sector. Se realizó una revisión de artículos publicados fundamentalmente en la Biblioteca Científica Electrónica Scielo-Cuba y a partir de ahí la autora recomienda perfeccionar el proceso de gestión de los servicios en las instituciones sanitarias cubanas. El resultado de este trabajo puede ser utilizado como punto de partida para futuras investigaciones. Especialmente aquellos estudios de diagnóstico y evaluación del estado actual de la satisfacción con los servicios sanitarios, los que sirven de herramienta a la gerencia de salud para elevar los niveles de calidad de los servicios.

La república de Cuba es una isla ubicada en el mar Caribe, cerca de las costas de México y Estados Unidos. Su idioma oficial es el español y es una nación socialista en vías de desarrollo con una economía planificada, donde la educación y la salud constituyen derechos de sus ciudadanos. Si bien la salud es un elemento clave para el desarrollo y bienestar social, también constituye un sector creciente de la economía. Precisamente a la salud, los gobiernos también le conceden gran atención debido al rol que desempeña una sociedad sana. Según la definición brindada por la Organización Mundial de la Salud (OMS), la salud es un estado completo de bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades. De esta manera queda claro que más allá de cualquier patología, la salud vincula diferentes factores que influyen en la calidad de vida del ser humano.

Precisamente para mantener y mejorar el estado de salud de la población, es que se organizan los Sistemas de Salud. Por Sistema de Salud se entiende la suma de todas las organizaciones, instituciones y recursos cuyo objetivo principal consiste en mejorar la salud [6]. Tal sistema requiere de capital humano, financiero, materias primas entre otros, además de una correcta gestión y dirección, capaz de brindar servicios de salud acorde a las necesidades de la población.

Según la clasificación ofrecida por autores rusos [8. p. 38] el modelo de sistema de salud que posee Cuba guarda mucha relación con el Sistema Presupuestado (Beveridge), aunque no en su totalidad pues no existe una prestación privada de servicios de carácter complementario u opcional.

En los años precedentes al triunfo de la Revolución (1 de enero de 1959) en Cuba existía un sistema sanitario mixto: el Sistema de Salud Privado, El Sistema Mutualista y el Sistema Estatal. Cada uno de ellos estaba orientado a satisfacer las demandas de las diferentes capas sociales. Para 1959 el gobierno revolucionario encabezado por Fidel Castro Ruz, iniciaría profundas transformaciones al sector.

En la década de 1960 - 1970 nace el Ministerio de Salud Pública y se crea también el Servicio Médico Social Rural quien es el encargado de llevar la sanidad a los lugares más intrínsecos de la isla. Quedando conformado en estos años el SNS, primero de su tipo en Cuba y en el continente americano. Sistema que adoptaría los principios de la Salud Pública Socialista como rectores de la política sanitaria del Gobierno Revolucionario, donde la planificación constituye hasta la actualidad un componente elemental del sistema de dirección del desarrollo económico y social.

Una situación que conllevó a cambios radicales en el área de las ciencias médicas fue la emigración hacia Estados Unidos de alrededor del 50 % de los médicos. En estos años se precisaba de personal calificado para hacer frente a la situación epidemiológica heredada de los gobiernos anteriores. Además se requería cubrir las plazas de los hospitales recién creados para incidir en la calidad de vida de la población. Esto conllevó a reformas en la educación e investigación de las ciencias médicas, pero sin afectar la calidad de los estudios, ni el contenido de las materias.

Por otro lado, se llevaron a cabo diversas campañas, entre ellas la de la poliomelitis y el paludismo, el Programa de Atención Materno Infantil en 1970, el programa de Atención al Adulto Mayor en 1974 etc y se amplió la infraestructura a lo largo de la isla con la construcción de policlínicos y hospitales.

Ya para la década de los años 80 nace el modelo del médico y la enfermera de la familia con una fuerte orientación preventiva y se mantiene hasta la actualidad por la efectividad demostrada. Tal modelo permitió distribuir médicos en todo el archipiélago, incluyendo escuelas, círculos infantiles y principales fábricas. Durante estos años la salud pública cubana avanza progresivamente y alcanza niveles de cobertura sin precedentes. Más tarde en los años 90 el país se vió inmerso en un período especial en tiempos de paz el cual interrumpe el desarrollo normal del SNS. La causa de tal situación se debió al derrumbe del campo socialista, donde Cuba perdió la mayor parte de sus mercados. De esta forma se inicia una profunda crisis económica acentuada por las leyes norteamericanas Torricelli y Helms-Burton las que agudizaron el bloqueo económico y financiero impuesto desde febrero de 1962. En el año 1997 Suárez [7] mostró la magnitud de los desafíos que el país afrontó para mantener los logros y los niveles de calidad de los servicios, con una población acostumbrada a hacer uso extensivo de ellos, desde la atención primaria hasta los servicios especializados. Esta década estuvo caracterizada básicamente por la preservación de las conquistas alcanzadas en el área de la salud pública. El programa del médico y la enfermera de la familia jugó un papel esencial pues logró una cobertura de la población superior al 90 %.

En los primeros años del siglo XXI hasta la actualidad numerosos son los cambios que siguieron teniendo lugar en el sector sanitario. En sentido general todos han mantenido al individuo en su centro, así como los principios de gratuidad, accesibilidad, amplia cobertura, intersectorialidad y fuerte concepción internacionalista. La transformación más significativa en este período fue la iniciada en 2011, la cual se llevó a cabo en tres etapas [5]. La primera (2011–2012) estuvo dirigida a reorganizar los consultorios médicos, procesos docentes, programas de cooperación médica internacional y a redefinir la plantilla de recursos humanos. La segunda etapa (2013–2014) mantiene los propósitos de la primera etapa y promueve el desarrollo de competencias laborales, éticas y sociales de los trabajadores del sector. En la tercera etapa (2015–2016) se pretendió fortalecer el programa del médico y la enfermera de la familia con el objetivo de satisfacer alrededor del 70 % de las necesidades de salud en el nivel primario de atención. También los servicios de higiene y epidemiología fueron objetos de reformas.

Ya para el año 2018 la isla contó con una fuerza laboral que ascendió a 95 487 médicos, para un total de 84,8 médicos por cada 10 000 habitantes; con 18 910 estomatólogos, para un total de 16,8 por cada 10 000 habitantes y con 85 732 enfermeras, para un total de 76,2 por cada 10 000 habitantes [4. p.120]. En cuanto a su financiamiento sigue siendo el Estado y solo él, quien financie en su totalidad los servicios sanitarios prestados en la isla. De hecho el porcentaje del Producto Interno Bruto que se destinó a la salud mostró aumentos sustanciales en muchos años, pero en general es uno de los países del orbe que más invierte en sanidad. Precisamente un elemento que incide en tal situación es la avanzada transición demográfica que caracteriza la isla. En Cuba, existe una pirámide poblacional que tiende a aplanarse en la cúspide, producto de una marcada disminución en la fecundidad y un incremento de la esperanza de vida al nacer. En cuanto a la red de unidades asistenciales, hay que agregar que el país realizó inversiones en su mantenimiento, pues las mismas resultaron afectadas de alguna manera en el período de los años 90. Todavía hoy las diferentes instancias de gobierno dedican parte de su presupuesto al mantenimiento y ampliación de dichas instituciones. Según el Anuario Estadístico de Cuba para el año 2018 en la isla se ubicaron 150 hospitales, 12 institutos de investigación 449 policlínicos, 111 clínicas estomatológicas.

En la actualidad el SNS continúa estructurado en tres niveles: primer, segundo y tercer nivel de atención, apoyado por diversos programas de salud. Hoy tal sistema trabaja por desarrollar el modelo económico del país, el cual se basa en los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución aprobados en el VII Congreso del Partido Comunista de Cuba. De manera general pese a las limitaciones económicas y financieras y al bloqueo al que ha estado sometida la isla durante más de 60 años, la salud cubana ha logrado ocupar en el mundo un lugar privilegiado. Hoy se

producen medicamentos exclusivos contra la diabetes, el cáncer de pulmón, el VIH y enfermedades dermatológicas. Todos ellos de producción nacional y de fácil acceso. Aunque se han planteado varios objetivos, todavía queda por hacer, se aspira a mayores logros en materia de salud. No basta con plantear metas, es necesario implementar estrategias bien definidas para lograr mayores resultados.

Para dar un salto cualitativo en materia de calidad en la prestación de los servicios, el Ministerio de Salud Pública deberá analizar las causas que generan insatisfacción en la población, que según el portal Cuba Sí, radican en los procesos vinculados a los servicios más que a la atención médica[3]. Refiriéndose al presupuesto asignado a este sector, el periódico Granma confirmó que tal voluntad no significa la plena satisfacción de la población con los servicios, y esta es la principal causa de insatisfacción tanto para la población como dentro del SNS [1]. Desde hace algunos años y hasta la actualidad se habla de aparición de largas listas de espera quirúrgicas, el uso irracional e ineficiente de recursos disponibles, desempeño profesional y técnico en ocasiones deficiente y estrategias de control epidemiológicas poco efectivas [2]. Tales cuestiones demuestran que en ocasiones la insatisfacción de los pacientes con los servicios de salud están justificadas. Se precisa entonces del constante perfeccionamiento del proceso de gestión, donde se fortalezca la actividad de planificación. Entonces el Sistema Nacional de Salud de Cuba tendrá mayor capacidad de respuesta a los problemas sanitarios de la sociedad de hoy.

Según la clasificación de los sistemas de salud propuesta por Lyudmila Valerievna Maksimova y otros, Cuba se identifica en gran parte con el Sistema Presupuestado (Beveridge) aunque sin dar lugar a una prestación privada de servicios de carácter complementario u opcional. A partir del año 1959 hasta la actualidad numerosas reformas sucedieron en el sector con el objetivo de mejorar los niveles de salud de la población. Hoy el 100 por ciento de su financiamiento corre a cargo del Estado y muestra cada año tendencia a incrementarse. A pesar del bloqueo al que ha estado sometida la isla, ha logrado indicadores favorables en materia de salud comparables con países desarrollados, pero hoy no siempre se logra en las instituciones que los servicios se correspondan con los recursos que se invierten, dando lugar a situaciones de insatisfacción de los pacientes. Tal situación confirma la búsqueda constante de la excelencia en la gestión de los servicios de salud cubanos.

Bibliografía

1. Fariñas Acosta, L. (11 de abril de 2019). *En los servicios de salud no puede faltar calidad ni sensibilidad*. Granma. Disponible en: <http://www.granma.cu/cuba/2019-04-11/en-los-servicios-de-salud-no-puede-faltar-calidad-ni-sensibilidad-11-04-2019-22-04-25> (fecha de acceso: 08.09.2019).
2. López, P., Segredo, A., & García, A. Estrategia de renovación de la atención primaria de salud de Cuba. *Revista cubana de Salud Pública*, 2014, vol. 40, N. 1, Cuba. Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662014000100009 (fecha de acceso: 08.09.2019).
3. Lotti, A. *Salud Pública Cubana: garantía de felicidad y bienestar*. 2019. Cuba sí. Disponible en: <http://cubasi.cu/cubasi-noticias-cuba-mundo-ultima-hora/item/86980-salud-publica-cubana-garantia-de-felicidad-y-bienestar> (fecha de acceso: 16.09.2019).
4. Ministerio de Salud Pública. Dirección de registros médicos y estadísticas de salud. *Anuario Estadístico de Salud 2018*. 2019. Disponible en: <http://files.sld.cu/bvscuba/files/2019/04/Anuario-Electr%C3%B3nico-Espa%C3%B1ol-2018-ed-2019-compressed.pdf> (fecha de acceso: 05.09.2019).
5. Morales R., Mas P., Castell-Florit P., Arocha C., Valdivia N.C., Druyet D., et al. Transformaciones en el sistema de salud en Cuba y estrategias actuales para su consolidación y sostenibilidad. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 2018, vol. 42, N. 25. p-3-4. Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6385798/> (fecha de acceso: 29.08.2019) (fecha de acceso: 05.09.2019).
6. Organización Mundial de la Salud. Preguntas más frecuentes. 2019. Disponible en: <https://www.who.int/es/about/who-we-are/frequently-asked-questions> (fecha de acceso: 28.08.2019).
7. Suárez J.J. El sistema de salud en Cuba. Desafíos hacia el año 2000. *Revista Cubana Salud Pública*, 1997, v. 23, N. 1-2. Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34661997000100001 (fecha de acceso: 05.08.2019).
8. Valerievna, M.L., Vladimirovich, O.V., y Vladimirovna, S. M. Análisis de los sistemas de salud de los países extranjeros. *Tecnologías médicas evaluación y elección*, 2014. vol. 15. N. 1. p. 37-45. Disponible en: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-sistem-zdravooohraneniya-veduschih-zarubezhnyh-stran> (fecha de acceso: 02.09.2019).

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Развитие механизмов и возможностей государственно-частного партнерства (ГЧП) в субъектах РФ представляют собой важный фактор, влияющий на деятельность многих отраслей народного хозяйства, так как необходимость в инвестициях в экономику государства существенно превышает средства правительства, государственных органов, органов местного самоуправления, общественных организаций. В современных условиях экономики ГЧП позволяет отдать предпочтение наиболее эффективным моделям хозяйствования и повысить рентабельность предприятий в конкретной рыночной ситуации.

Цель исследования – рассмотреть теоретические положения государственно-частного партнерства, его достоинства в сфере развития, как предпринимательства и частного бизнеса, так и в государственной сфере, а также провести диагностику состояния государственно-частного предпринимательства в разных регионах России.

Особенности развития государственно-частного партнерства рассматривают такие научные деятели как В. Г. Варнавский, К. А. Антонова, Н. А. Игнатюк, А. В. Клименко, В. А. Королев и другие специалисты [1; 6].

Согласно юридической трактовке, государственно-частное партнерство или ГЧП – это юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [8].

Представленная ниже таблица 1 составлена с учетом мнения руководителя Maxima Legal, партнера института развития государственно-частного партнерства Владимира Килинкарлова [2].

Любое партнерство основывается на взаимовыгодных условиях, которые являются необходимым механизмом для эффективного сотрудничества и государства. Для экономического роста России выгоды для бизнеса и государства, так и для экономики в целом, способствуют к повышению заинтересованности ГЧП (таблица 2).

Наиболее привлекательными отраслями для реализации ГЧП в России являются отрасли транспортной инфраструктуры, экология, а также сфера ЖКХ. Это объясняется тем, что присутствует большой спрос на частного партнера в данной отрасли и возможность получения стабильной прибыли.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки ФЗ № 224

Преимущества/Возможности	Недостатки/ограничения
Право собственности принадлежит частому партнеру	Ограниченный спектр моделей, предусмотренным законом
Возможность залога объекта ГЧП в целях финансирования проекта	Обязанность муниципалитетов согласовывать реализацию проектов ГЧП с властями РФ
Возможность совместной реализации проекта с участием нескольких публичных образований	Жесткие сроки заключения соглашений

Таблица 2 – Преимущества государственно-частного партнерства

Для государства	Для частного бизнеса	Для экономики
Привлечение частного капитала	Политическое и административное содействие органов власти в реализации проекта	Развитие инфраструктуры
Положительный социально-экономический и бюджетный эффект	Частный или полный возврат средств инвестора органами власти при неудачной реализации проекта	Расширение доступа к рынкам частного капитала

эффект	реализации проекта	
Отсутствие бюджетных затрат на эксплуатацию объекта	Возможность привлечения долгового финансирования	Снижение бюджетной нагрузки
Перевод части рисков на частных инвесторов	Предоставление гарантий со стороны государства	Повышения показателей социальной сферы

Аналогично можно пронаблюдать непривлекательность социальной сферы, потому что большинство проектов не позволяет получить доход в короткие сроки в связи с тем, что большое количество услуг являются бесплатными для населения.

Количество проектов ГЧП на 2019 г. составляет 1285, если рассматривать в разрезе по отраслям реализации, то на энергетическую сферу приходится 505 проектов; 482 проекта на коммунальную отрасль; 203 проекта на социальную и 95 обеспечивают транспортную отрасль [3].

Регионы, представленные в первой шестерке, обладают наибольшим опытом при реализации ГЧП проектов. В эту шестерку входят такие регионы, как Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Республика Башкортостан, Самарская область, Ханты-Мансийский автономный округ. Также стоит отметить регионы, которые активно внедряют практику реализации проектов ГЧП и обладают уже опытом в данной сфере – это Новосибирская область, Пермский край, Тамбовская область, Нижегородская область [4].

Из данных InfraOne и Национального центра ГЧП следует, что рынок вырос благодаря нескольким крупным проектам, которые готовились много лет. Наиболее значительные инвестиции направляются в строительство железных дорог, а также в инфраструктуру аэропортов.

В список крупных проектов попало несколько школ. В Ханты-Мансийском автономном округе подписаны соглашения на строительство сразу четырех школ: на 1056 и 1725 мест в Ханты-Мансийске, еще две школы по 1100 мест будут построены в поселках Нижнесортымском и Солнечном, перечисляют аналитики InfraOne [5].

Первое в России законодательство о ГЧП появилось в Санкт-Петербурге и федеральное законодательство сейчас базируется на этом законе и опыте города, рассказывает партнер компании You & Partners Евгения Зусман [6].

Правительство города столкнулась с необходимостью реконструировать аэропорт в Санкт-Петербурге, и были вынуждены передать эту обязанность частному инвестору – ООО «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС). За 2010–2015 гг. ВВСС инвестировали в аэропорт 1,2 млрд. евро. В 2017 г. пассажиропоток «Пулково» вырос на 21,6 %, до рекордных 16,1 млн. человек. К 2019 г. пропускная способность аэропорта увеличится до 35 млн пассажиров в год, а сам объект вернется в распоряжение города.

Исследования показывают, что по данным национального центра ГЧП, у городских властей более 60 инфраструктурных проектов, в отношении половины которых соглашения уже подписаны. Всего в Санкт-Петербурге 27 проектов ГЧП на сумму в 589 млрд. руб., из которых уже освоенные вложения на 263 млрд. руб.

Если сравнить с Москвой, то власти города делают многое, чтобы заинтересовать частных партнеров. В 2017 г. доходы Москвы впервые превысили 2 трлн. руб., профицит бюджета – 1,8 млрд. руб., в то время как у Санкт-Петербурга 0,5 трлн. руб., дефицит на 43 млрд. руб. К 2020 г. власти Санкт-Петербурга планируют его сократить до 25 млрд. руб.

По состоянию на начало 2017 г. в Московской области на разных стадиях реализации находится 66 инфраструктурных проектов, из них 18 проектов уже реализуются, а еще 48 проектов находятся на стадии подготовки или проведения конкурсных процедур. Всего инвестиций затрачено 69,3 млрд. руб., из которых частных – 68,1 млрд. руб. (98,3 %) [7]. В последнее время на государственном уровне принят план мероприятий в рамках данного вопроса [8], что улучшает процессы взаимодействия между заинтересованными сторонами.

В результате исследования на основании ряда примеров делаем выводы.

ГЧП в России – это значимый элемент экономического прогресса. Лидирующими сферами при реализации ГЧП являются: коммунально-энергетическая, транспортная инфраструктура.

Необходимо обратить внимание на медицину, образование, культуру, которые менее привлекательны для частных партнеров в отличие от других стран.

Дальнейшее развитие ГЧП возможно только при условии инвестиционного климата в российских регионах, с учетом наличия государственных гарантий, обеспечивающих «экономическую безопасность» частных партнеров.

Список литературы

1. Антонова К. А. Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития России. М., 2012.
2. Юридическая фирма «Максима Лигал» [Электронный ресурс]. URL: <http://maximalegal.ru/ru/materials/law-reviews/prinyat-zakon-o-gosudarstvenno-chastnompartnerstve#sthash.gxmjDsBS.LF28UoGj.dpbs>
3. Закон о государственно-частном партнерстве: руководство по применению. Центр развития ГЧП. М., 2015.
4. РОСИНФРА. Просто и честно об инвестициях в инфраструктуру и государственно-частном партнерстве в России. Аналитический обзор. М., 2019.
5. ВЕДОМОСТИ. Инфраструктурные инвестиции побили рекорд. Самые дорогие проекты – железнодорожные. М., 2019.
6. ВЕДОМОСТИ. Как Санкт-Петербург привлекает инвесторов в государственно-частное партнерство. Через ГЧП город получил для развития инфраструктуры 263 млрд. рублей. СПб, 2018.
7. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
8. Об утверждении плана мероприятий по развитию инструментария государственно-частного партнерства («инфраструктурная ипотека») (18.03.2018). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/news/31625/>

З. И. Рузиев

Каршинский государственный университет, Республика Узбекистан, г. Карши

Ю. М. Хасанова

Каршинский инженерно-экономический институт, Республика Узбекистан, г. Карши

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В экономике Узбекистана происходят стремительные, качественно новые структурные и рыночные преобразования, кардинальным образом переосмысливаются приоритеты социально-экономического развития. Обеспечение устойчивого экономического развития регионов нашей страны является одним из важных направлений экономической политики, проводимой в Узбекистане. Экономика страны, представляет собой целостную систему, состоящую из совокупности отдельных регионов, поэтому обеспечение развития каждого региона формирует фундамент непрерывного развития нашей страны. Таким образом, при привлечении иностранных инвестиций важное место занимают созданные в стране и ее регионах инвестиционная привлекательность и относительные преимущества. Именно эти факторы принимаются во внимание инвесторами [2].

В Государственной программе по реализации Стратегии действий в «Год активных инвестиций и социального развития» сформулированы приоритетные направления развития страны на долгосрочную перспективу это: создание новых высокотехнологичных производств, осуществление технологического и технического переоснащения действующих, ввод новых мощностей для переработки местных сырьевых ресурсов и расширение выпуска конкурентоспособной готовой продукции, существенное увеличение объемов экспорта наряду с насыщением внутреннего рынка за счет продукции с высокой добавленной стоимостью.

Кроме этого, в республике создан благоприятный инвестиционный климат: были приняты основные законодательные акты, изданы указы Президента и правительственные решения, заложившие правовые основы расширения внешних связей, либерализации всей внешнеэкономической деятельности, стимулирующие развитие экспортного потенциала республики. Это, прежде всего законы и другие законодательные, нормативные акты, которые позволили сформировать основные рамочные условия для осуществления внешнеэкономических связей, заключения и исполнения международных договоров для деятельности иностранных инвесторов на территории республики. По его словам, инвестиции – это драйвер экономики, образно говоря, ее сердце. Во все отрасли и сферы, во все регионы с инвестициями приходят новые технологии, передовой опыт, высококвалифицированные специалисты, ускоренно развивается предпринимательство.

Глава государства обозначил масштабные планы и важные задачи в этом направлении. Так, будут приняты конкретные меры по созданию открытой экономики, коренному улучшению деловой среды и инвестиционного климата, сокращению государственного присутствия в экономике, на новом уровне будет продолжена работа по укреплению здоровья населения. «Только активно привлекая инвестиции, вводя новые производственные мощности, мы добьемся ускоренного развития нашей экономики. А положительные результаты в экономике позволят последовательно решать накопившиеся проблемы в социальной сфере», – сказал глава государства [1].

Уровень производственной инфраструктуры в Узбекистане, согласно данным Всемирного банка, по многим показателям выше среднего уровня и соседей по региону, и других стран мира. В контексте развития промышленных зон и зон свободной торговли это расценивается как сравнительное преимущество, так как формирование производственных комплексов не потребует значительных затрат на создание обеспечивающей инфраструктуры. Внешнеэкономическая инфраструктура в Узбекистане стимулируется процессами региональной интеграции в рамках ЕврАзЭС и других региональных инициатив.

Создание сбалансированной транспортной, транзитной, коммуникационной и финансовой инфраструктуры, снятие обременительных для экспортеров ограничений по внешней торговле смогут обеспечить значительные ресурсы и рынки для развития новых отраслей. Сотрудничество во внешнеэкономической сфере позволит наладить крупные производства, внутрирегиональную специализацию и возможность использования эффекта масштаба. Очевидно, что прозрачность рынка – это условие повышения доверия потенциальных инвесторов к стране, а также возможность оценить выгоды от инвестирования.

Инвестиционная привлекательность Узбекистана обусловлена обширным рынком сбыта и развитой транспортной инфраструктурой, интегрированной в мультимодальную систему коммуникаций Евразии, предопределяющей перспективность инвестиционного и торгово-экономического сотрудничества. Иностранные компании, инвестируя в Узбекистан, получают возможность выхода на 5 крупнейших и наиболее динамично растущих рынков – это страны СНГ с рынком более 300 миллионов человек, Центральной и Восточной Европы, Южной и Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока. Еще один индикатор инвестиционной активности – количество предприятий с иностранными инвестициями.

Ключевые факторы, привлекающие иностранные инвестиции в страну: богатые и диверсифицированные природные ресурсы (газ, золото, хлопок, гидроэнергетическая ресурсная база); социально-политическая, макроэкономическая и финансовая стабильность; сравнительно низкий уровень госдолга и комфортные валютные резервы; амбициозная государственная инвестиционная программа; масштаб емкости внутреннего рынка с населением в 33 млн; стратегическое географическое положение между Китаем и Европой [4].

В целом Узбекистан обладает преимуществом макроэкономической стабильности, которая в сочетании с текущими реформами открывает возможности в различных секторах экономики, будь то финансовые услуги, строительство или туризм. Так, на конец первого полугодия таких предприятий 9014. За полугодие их стало больше на 19,2 % при том, что за весь 2018 г. рост составил 37 % [5].

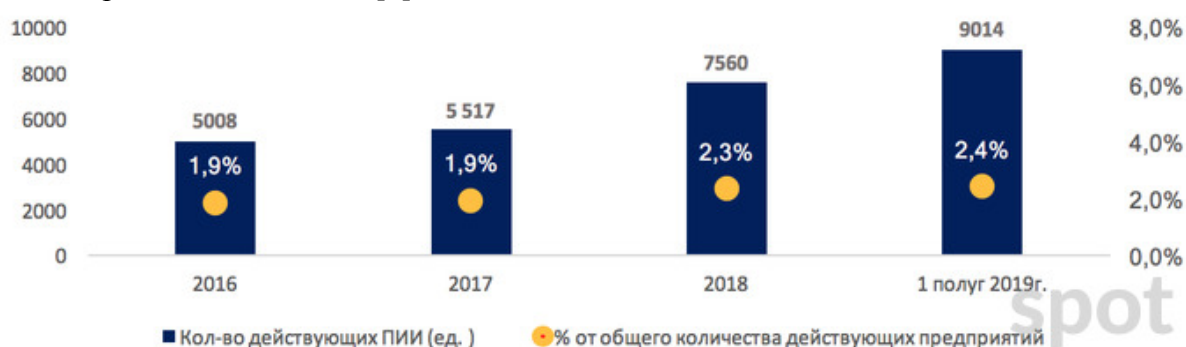


Рисунок 1 – Динамика прямых иностранных инвестиций [5].

В стране работают свыше 4,9 тыс. предприятий, созданных с участием иностранного капитала более чем из 90 стран. Увеличение присутствия частного сектора в отраслях экономики за счет продажи государственной собственности достигается только за счет привлечения профессиональных и стратегических иностранных инвесторов. Для этого в Узбекистане в последние годы реализуется программа по передаче убыточных, низкорентабельных и экономически несостоятельных предприятий по нулевой стоимости инвесторам, которые готовы взять на себя обязательства по восстановлению и созданию на их базе новых современных производственных мощностей. Среди самых активных инвесторов выделяются резиденты Российской Федерации, Турции, КНР, Казахстана и Кореи [5].

Таблица 1 – Параметры инвестиционной программы Республики Узбекистан на 2017–2018 годы (млн сум)

№	Источник финансирования	2017	2018
	Капитальные вложения, из них:	60719,2	107333,0
1	Централизованные инвестиции	14975,0	34448,0
1.1.	Бюджетные средства	3367,9	4124,1
1.2.	Государственные централизованные фонды	2333,2	5468,7

1.3.	Фонд развития детского спорта	184,4	271,2
1.4.	Фонд «Реконструкции и развития» Республики Узбекистан (сумовой эквивалент)	5175,7	7894,8
1.5.	Кредиты и зарубежные инвестиции в рамках государственной гарантии	3913,8	16689,6
2	Нецентрализованные инвестиции	45744,	72884,6
2.1.	Средства предприятий	17882,7	30062,9
2.2.	Кредиты Коммерческого банка и другие виды долга	6675,5	16033,5
2.3.	Прямые зарубежные инвестиции (в сумовом эквиваленте)	12395,2	14660,4
2.4	Средства населения	8790,8	12127,8

За счет централизованных источников финансирования по отношению к 2017 г. это 159,9 % или 34448,4 млрд. сум. (от общего объема инвестиций 32,1 %, или на 8,6 % пунктов больше, чем в предыдущем году) были освоены инвестиции в основной капитал, за счет нецентрализованных источников финансирования на 72884,6 млрд. сумов или на 105,3 % (67,9 %).

Вместе с национальными природными, производственными и трудовыми ресурсами иностранные инвестиции создают высокий совокупный эффект при внедрении прогрессивных технологий, современных методов организации и управления производством. Это позволяет поднять их производственную и финансово-хозяйственную деятельность до мировых стандартов.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод: осуществление рыночных реформ в Узбекистане, включая углубление процессов приватизации, достижение макроэкономической стабилизации и обеспечение устойчивого экономического роста, коренные структурные преобразования в национальном народнохозяйственном комплексе неразрывно связаны с проведением активной инвестиционной политики.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Узбекистан Олий Мажлису. 28 декабря 2018 г.
2. Рузиева Д. И., Иргашев А. Ф. Пути привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Узбекистана // Молодой ученый. 2016. № 13. С. 502–506. URL <https://moluch.ru/archive/117/32289/> (Дата обращения: 16.10.2019).
3. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [//www.lex.uz](http://www.lex.uz)
- Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [//www.lex.uz/](http://www.lex.uz/)
4. Рахимова Д. Н., Мухитдинова С. А. Инвестиционная деятельность и ее роль в экономическом развитии // Россия и мир: экономические, правовые и социальные аспекты развития: материалы X Междунар. заочной науч.практ. конф. (Липецк, 21 апреля 2016 г.). Воронеж: НАУКА-ЮНИПРЕСС. С. 216–223. Стаття надійшла до редакції 13.02.2017 Прийнято до друку 22.03.2017.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В связи с тем, что ситуация на кадровом рынке меняется с каждым годом, стратегии управления персоналом в компаниях меняются, в той или иной степени. Ежегодно появляются многочисленные тенденции в развитии более совершенной системы управления персоналом.

Ежегодно эксперты в области кадров публикуют тренды в данной сфере, прогнозируя основные изменения, как на текущий, так и на будущий год. По сравнению с 2018 г., кадровый менеджмент и ситуация на кадровом рынке будет меняться.

Во-первых, работодатели должны быть готовы к тому, что на собеседования все чаще будут приходить представители молодого поколения [1], так называемого «поколения Y». Многие менеджеры по кадрам приветствуют политику набора сотрудников без опыта [2], так как работник, который был выращен внутри компании, становится более лояльным. Согласно характеристике Рево [3], молодые люди отличаются амбициозным, свободолюбивым и напористым нравом.

Таблица 1 – Сравнительный анализ подходов к УЧР

Подход	Особенности
Функциональный	Бизнес, как процесс, состоящий из ряда функций. Значительная часть процессов предназначена для правильного функционирования подразделений предприятия. Деятельность ради деятельности
Системный	Элементы систем и сами системы обладают набором функций, отличающихся друг о друга. Сложные системы стремятся к осуществлению нескольких целей. Организация – набор взаимосвязанных элементов
Ситуационный	Различные методы управления должны использоваться исходя из текущей ситуации. Система управления «точно в срок»
Процессный	Кадровый менеджмент – непрерывная последовательность взаимосвязанных управленческих функций (планирование, организация, мотивация и контроль). Управленческие функции рассматриваются как процессы

Молодое поколение склонно к частой смене рабочих мест, а, следовательно, менеджерам сложно добиться их лояльности. С сотрудниками данного типа необходимо поддерживать постоянную связь и обеспечить возможность их самореализации. Для того чтобы заинтересовать молодого специалиста необходимо ставить перед ним интересные и сложные задачи.

На следующей диаграмме (рисунок 1), представляющей основные позиции, на которые принимают кандидатов без опыта работы, приведены результаты опроса, проведенного порталом Superjob в июне 2018 г. среди 1000 работников кадровых служб [4].



Рисунок 1 – Наиболее перспективные позиции для сотрудников без опыта работы

Таким образом, анализируя приведенную статистику можно сказать, что на такие позиции, как менеджер по продажам, а также ассистент или помощник, работодатели охотнее берут начинающих специалистов, чем на вакансии программиста, бухгалтера и пр. В связи с тем, что все больше молодых сотрудников приходит работать на предприятия, появляется следующая тенденция, связанная с процессом поиска и подбора кандидатов на вакантную позицию. Согласно данным рекрутингового агентства Kelly Services [5], количество россиян, склонных искать вакансии через социальные сети увеличилось до 29 %. (рисунок 2). Таким образом, все больше компаний стало размещать информацию о вакантных должностях в соц. сетях, так как это становится востребованным среди соискателей. Руководитель отдела по кадрам Булычева [6] утверждает, что наибольшее количество резюме приходило от кандидатов, заметивших вакансии на сайтах LinkedIn и Facebook.

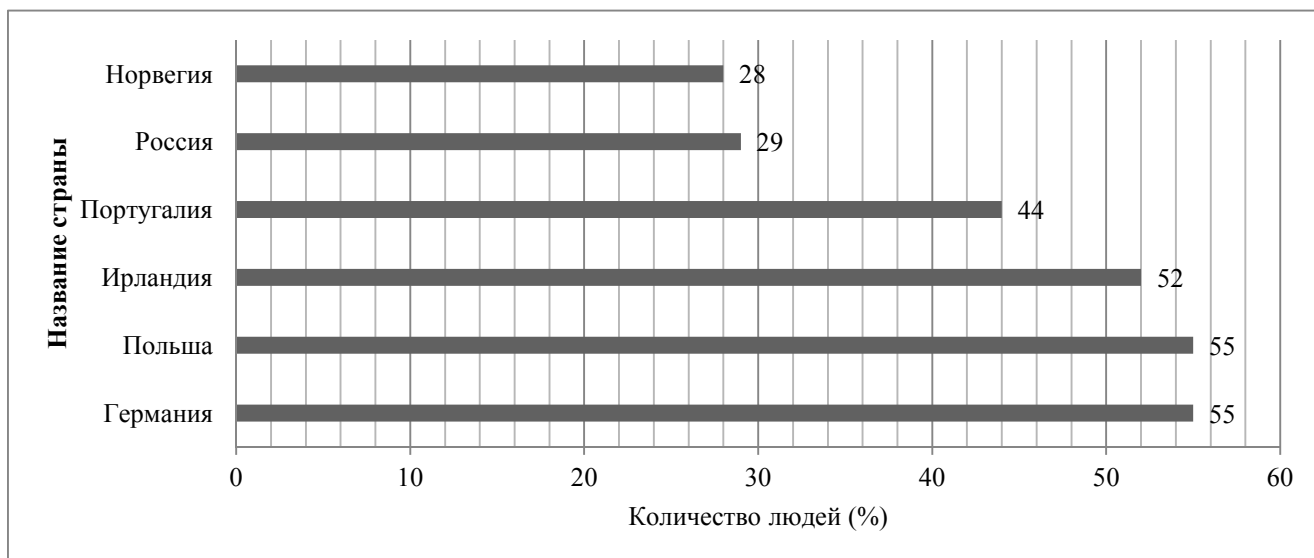


Рисунок 2 – Количество людей, нашедших работу через социальные сети

Несмотря на то, что многие сотрудники стараются удержать свою позицию, согласно прогнозам экспертов компании, NauGroup текучесть кадров в текущем году достигнет наиболее высоких значений за последнее время. Так, аналитики [7] утверждают, что уровень текучести персонала будет стремиться к 28 %. Более того, такая тенденция характерна не только для Российских компаний, увеличение уровня текучести кадров будет расти во всем мире [7], вплоть до 24 % к 2018 году. Эксперты утверждают [8], что около 200 миллионов человек в течение трех лет сменит свое место работы.

Основной причиной, по которой происходит возрастание уровня текучести кадров, которую выделяют аналитики компании Nau Group [7], является неумение линейных руководителей мотивировать, а также адекватно оценивать результаты работы своих подчиненных. Около половины сотрудников недовольно своей зарплатой [8], более того они жалуются на то, что не видят связь между количеством и качеством проделанной работы и полученным вознаграждением. Поэтому, эксперты пришли к выводу [7], что наиболее вероятной причиной смены рабочего места является непосредственный руководитель.

Чернозубова [7] подтверждает, что уход лучших сотрудников в большинстве случаев связан не с низкой зарплатой, а с некомпетентным руководством. Для того чтобы руководству добиться успеха, необходимо поддерживать коммуникацию с каждым сотрудником, поощрять и направлять его, что редко практикуют менеджеры современных компаний.

По данным кадрового агентства «КПМГ» [9], для поддержания эффективности работы компании в период неопределенности, а также для повышения конкурентоспособности, одним из приоритетных направлений в работе с персоналом стало развитие и обучение кадров внутри предприятия, что позволяет значительно сократить расходы в период кризиса. Такая тенденция наблюдалась в 73 % иностранных и 48 % российских компаниях. Главной задачей было повышение производительности персонала. По словам половины опрошенных компаний [40],

затраты на подбор и поиск нового персонала во второй половине 2016 года значительно сократились. При этом расходы на обучение и на развитие сотрудников уменьшились лишь в 15 % фирм [8]. К таким же результатам пришли эксперты организации SEB SHL TMS [7], которые утверждают, что в настоящее время российский и зарубежный бизнес будет в большей степени ориентирован на сохранение, поддержание и развитие существующего персонала, а не на поиск, найм и обучение новых кадров.

Так, эксперты утверждают [7], что подъем морального духа и одновременное сокращение затрат – непростая задача, стоящая перед кадровыми менеджерами. По словам Варзар [9], в период экономической рецессии и экономического кризиса необходимо поддерживать и усиливать лояльность сотрудников. Компании должны делать как можно больше посредством меньшего количества ресурсов. С одной стороны компании вынуждены оптимизировать затраты, что ведет к сокращению числа персонала, а, с другой стороны должна обеспечиваться вовлеченность персонала в работу компании.

В связи с тем, что многие компании прибегнут к оптимизации кадрового состава предприятия, рост спроса на персонал широкого профиля также становится значимой тенденцией текущего года считает HR-менеджер Гафурова [10]. Компании нуждаются в сотрудниках, которые смогут выполнять ряд функций, зачастую превышающих требования к конкретной специальности и вакансии. При анализе объявлений на рекрутинговых сайтах перечень обязанностей растет по сравнению с 2016 годом, равно как и число пожеланий к кандидату. Компаниям требуются специалисты, способные повысить эффективность организации.

Что касается уровня дохода, он, скорее всего, будет зависеть от выполнения плана каждым сотрудником лично [11]. То есть уровень дохода будет строиться согласно выбранному способу мотивации персонала. Многие компании увеличивают размер бонусной части зарплаты, но, в то же время, растут и требования к подчиненным. На рост премии, по словам аналитика компании «КПМГ» [12], могут рассчитывать только профессионалы высокого уровня, которые смогут достичь максимальных результатов.

Такие нововведения помогут оценить эффективность работы всех сотрудников на предприятии. Однако не все компании будут способны повышать бонусную часть зарплаты [13], некоторые предприятия, наоборот, будут стремиться к оптимизации расходов. В условиях текущей экономической ситуации некоторые работодатели вынуждены сокращать размер премиального фонда оплаты труда, а также размеры льгот. Сокращения не касаются добровольного медицинского страхования, однако, сотрудники больше не рассчитывают на компенсацию питания, повышение фиксированной части зарплаты, 100 % компенсацию больничных отпусков и пр. [14].

В связи со сложившейся экономической ситуацией и с введением ограничений со стороны зарубежных государств, одной из ожидаемых тенденций 2016 года станет увеличение доли российских работодателей [14]. Согласно руководителю кадрового агентства «Юнити», в последние месяцы число заказов от российских компаний по сравнению с зарубежными выросло. Крупные компании имеют большой «запас прочности» и в случае затяжного кризиса у них есть большие шансы выжить и продолжать развивать свою деятельность.

На данный момент доля российских компаний в клиентском портфеле «Юнити» составляет 80 % [7] и их число продолжает расти. Однако не следует опираться на результаты одного агентства, так как, доля иностранных компаний в других рекрутинговых агентствах превышает долю российских компаний [7] (рисунок 3).

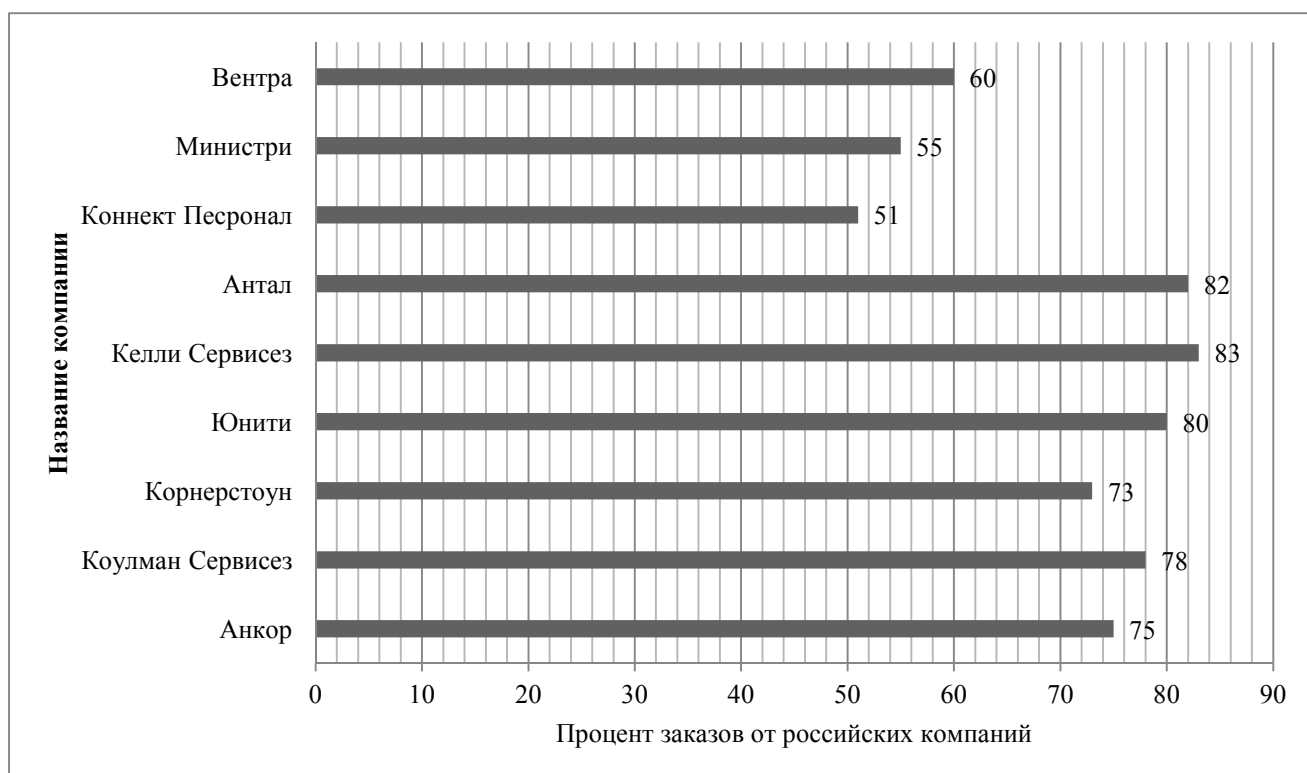


Рисунок 3 – Процент заказов от российских компаний

При анализе приведенной диаграммы [7] можно утверждать, что такие крупные компании, как «Келли Сервисез», «Антал» и «Юнити» получают более 80% заказов от отечественных компаний, в то время как процент российских компаний в некоторых агентствах не превышает 50%. Однако эксперты утверждают [8], что число заказов от российских компаний в рекрутинговых агентствах будет увеличиваться повсеместно.

В первой половине 2018 года не было известно, насколько долгим и затяжным будет данная экономическая ситуация, в то время как сейчас многие организации понимают необходимость мириться с новыми условиями.

В связи с возникшими тенденциями появляется ряд способов [15] по борьбе с негативными последствиями грядущих изменений. Во-первых, необходимо оценить систему мотивации и поощрения персонала. В связи с тем, что на предприятия устраиваются все больше сотрудников поколения Y, менеджерам по кадрам следует делать акцент на том, что молодых специалистов нужно стимулировать особым образом.

Постановка сложных задач, требующих полной вовлеченности персонала поможет повысить уровень лояльности сотрудников. Также система бонусов должна быть построена таким образом, что высокие зарплаты будут получать только те сотрудники, которые будут максимально эффективно распределять свои силы и справляться с поставленными задачами. Помимо этого, молодое поколение должно чувствовать, что компания предоставляет возможности для дальнейшего карьерного роста, а также является стабильной в экономическом плане.

Компаниям необходимо изменить процесс взаимодействия управленческого сектора с подчиненными. Линейно-личностная система управления персоналом предпочтительнее иерархической системы [16]. В случае линейно-личностной системы сотрудники ощущают себя вовлеченными в процесс принятия решений, а также появляется ощущение того, что мнение каждого сотрудника будет услышано и рассмотрено руководством.

При использовании социальных сетей компании следует создать сообщество от имени компании, так, кандидаты смогут получать информацию сразу обо всех свободных вакансиях, а также будут иметь возможность ознакомиться с информацией о компании и задать

интересующие вопросы. Также публикация историй успеха сотрудников сможет стать стимулом для кандидатов, которые стремятся развиваться внутри компании.

Список литературы

1. *Маслова В. М.* Управление персоналом: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2015. 492 с.
2. Сайт «HeadHunter» [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.headhunter.ru>
3. *Полякова О. Н., Дуракова И. Б., Волкова Л. П., Кобцева Е. Н.* Управление персоналом: учебник. М.: ИНФРА-М, 2015. 570 с.
4. Деловой журнал «Управление персоналом» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.top-personal.ru>
5. *Кибанов А. Я., Дуракова И. Б.* Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 368 с.
6. *Ивановская Л. В.* Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2013. 64 с.
7. Организация собеседования при приеме на работу // «IPinform.ru» – информационный портал для индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс]. URL: <https://ipinform.ru/kadry/priem-na-rabotu/organizaciya-sobesedovaniya-pri-prieme-na-rabotu.html>
8. Консультации по праву и налогам // [Электронный ресурс]. URL: <http://sovetsnik.consultant.ru/>
9. Etaja.ru – За рубежом, последние события [Электронный ресурс]. URL: <http://www.myvdele.ru>
10. Онлайн-журнал «Свой бизнес» // [Электронный ресурс]. URL: <http://svoiy-business.com/>
11. *Лукичева Л. И.* Управление персоналом: учебное пособие / Под ред. Ю. П. Анискин. М.: Омега-Л, 2015. 263 с.
12. *Ивановская Л. В.* Управление персоналом: теория и практика. Социально-трудовые отношения, рынок труда и занятость персонала: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2016. 64 с.
13. *Кибанов А. Я., Дмитриева Ю. А.* Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда: монография. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 229 с.
14. *Ивановская Л. В.* Управление персоналом: теория и практика. Социально-трудовые отношения, рынок труда и занятость персонала: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2016. 64 с.
15. *Кибанов А. Я.* Управление персоналом: теория и практика. Организация профориентации и адаптации персонала: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2016. 56 с.
16. *Кричевский Р. Л.* Если Вы – руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. М.: Дело, 2015.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПЕНСИОННОГО ФОНДА В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ

В Пенсионный фонд России ежедневно обращаются сотни тысяч граждан. Чтобы предоставлять им государственные услуги быстро и в удобной форме, Фонд работает над улучшением качества обслуживания и расширением числа способов оказания услуг.

Большинство государственных услуг Пенсионного фонда связано с обязательным пенсионным страхованием, в первую очередь – с формированием, назначением и выплатой пенсий. Однако, неверно думать, что клиентами Пенсионного фонда являются люди лишь пенсионного и предпенсионного возраста. Клиентами ПФР, так или иначе, являются практически все граждане России и работающие в стране иностранные граждане. ПФР сопровождает человека всю жизнь: от получения новорожденным СНИЛСа, до выплаты пособия на погребение родственникам умершего неработающего пенсионера.

Предоставление госуслуг Пенсионного фонда осуществляется через территориальную сеть управлений и клиентских служб, которые есть во всех крупных населенных пунктах страны. Сегодня эта сеть включает в себя 2 589 подразделений.

Услуги в клиентских службах предоставляются специалистами ПФР. Вместе с тем, часть услуг граждане могут получать самостоятельно, используя установленные в клиентских службах терминалы, инфоматы и компьютеры. Программы и справочно-правовые системы позволяют получать необходимую информацию, некоторые виды справок о формировании пенсии или назначенных выплатах, не обращаясь к специалистам.

Развитие интернет-технологий для повышения качества оказания государственных услуг – одно из главных достижений ПФР. Практически все

услуги Фонда – от информирования граждан об их пенсионных правах до назначения пенсии и социальных выплат – теперь можно получить, не покидая дома, через Личный кабинет на сайте ПФР (pfrf.ru) или Портал государственных услуг. Это очень удобно, и не удивительно, что около 100 млн. наших сограждан уже воспользовались услугами ПФР в электронном виде.

В 2019 году была расширена практика назначения различных видов пенсий без личного обращения граждан в клиентские службы ПФР через интернет – дистанционно. В Личном кабинете гражданина на сайте Пенсионного Фонда и на Портале госуслуг работают сервисы подачи заявлений о назначении всех видов пенсии и ряда социальных выплат.

Более 1 млн. пенсий было назначено удаленно, без личного визита в ПФР. Это стало возможно благодаря информационной системе персонифицированного учета пенсионных прав граждан, которую Пенсионный фонд ведет многие годы. В базах данных ПФР фиксируются все ключевые показатели формирования пенсии (стаж, заработок, сумма начисленных страховых взносов, характер работы), и к моменту достижения гражданином пенсионного возраста Фонд располагает необходимыми для назначения пенсии данными в соответствии с его пенсионными правами.

В Пенсионный фонд человек обращается только в том случае, если есть необходимость в предоставлении дополнительных сведений и документов, которые могут повлиять на размер пенсии.

Количество услуг Пенсионного фонда, предоставляемых в электронном виде, постоянно увеличивается. Так, кроме услуг, связанных с назначением и выплатой пенсий, появились возможности по управлению распоряжению средствами пенсионных накоплений, включая востребованную услугу по переводу средств между пенсионными фондами и/или управляющими компаниями. Также открыты сервисы по материнскому капиталу, позволяющие подавать электронные заявления на оформление сертификата материнского капитала и распоряжение его средствами на выбранные цели.

Помимо этого, для владельцев сертификата материнского капитала в Личный кабинет также был добавлен сервис, отражающий актуальную информацию о сумме не

израсходованных средств материнского (семейного) капитала. Ранее узнать эти данные можно было только при личном обращении в клиентскую службу Пенсионного фонда.

Также через Личный кабинет на сайте ПФР можно подать заявление о назначении ежемесячной денежной выплаты и выбрать способ получения набора социальных услуг.

Помимо этого, открылись сервисы, с помощью которых гражданин может изменить способ доставки пенсии и социальных выплат, заказать справочные документы о получаемых выплатах, подать обращение в Пенсионный фонд или задать вопрос специалисту Фонда через сервис онлайн-консультанта. Также на сайте действует сервис предварительной записи, через который можно выбрать конкретную клиентскую службу Фонда и время для визита, чтобы получить услугу ПФР без очередей и ожидания.

Личный кабинет гражданина на сайте ПФР расширил диапазон услуг для российских пенсионеров, проживающих за рубежом. Им доступны электронные сервисы, позволяющие узнавать о назначении пенсии, произведенных социальных выплатах, заказывать соответствующие справки, которые могут предоставляться в другие учреждения, включая зарубежные, а также отслеживать статус прохождения отправленных в Пенсионный фонд документов.

Развитие электронных услуг Пенсионного фонда способствовало увеличению активности их использования, что видно по количеству обращений к сервисам.

Одним из наиболее востребованных сервисов стало получение информации о состоянии индивидуального лицевого счета гражданина. Высокий интерес также отмечен к пенсионному калькулятору.

Залогом качества электронных сервисов ПФР стало развитие информационной системы Фонда. Необходимость обработки почти 30 млн запросов в месяц стимулирует ПФР внедрять лучшее, что есть сегодня в IT-технологиях.

Приоритетом остается сокращение сроков оказания госуслуг, в том числе за счет обеспечения доступа к федеральным базам данных всех территориальных органов ПФР при высоком уровне надежности защиты информации.

В последние годы были заложены основы двух новейших федеральных информационных проектов, которые ПФР уже начал активно реализовывать – Единой государственной информационной системы социального обеспечения (ЕГИССО) и Федерального реестра инвалидов (ФРИ). Разработчиком и оператором обеих систем выступает Пенсионный фонд. Они объединены общей идеей – обеспечить улучшение качества оказания государственных услуг социально уязвимым категориям сограждан при повышении эффективности расходования бюджетных средств.

С развитием IT-технологий ПФР готовится сделать следующий шаг – создание виртуальной клиентской службы. Обращаясь через интернет или по телефону, граждане смогут без визита в ПФР и представления документов получать все основные государственные услуги ПФР. Предпосылки для этого уже есть. ПФР начал практиковать предоставление государственных услуг без истребования документов личного хранения.

Кроме того, территориальные Управления Пенсионного фонда постоянно улучшают каналы обратной связи с гражданами и организациями, чтобы оперативно реагировать на их потребности и предоставлять участникам системы обязательного пенсионного страхования необходимые услуги и сервисы в полном объеме. И хотя по опросам, проводим среди потребителей услуг ПФР, абсолютное большинство обратившихся граждан удовлетворены качеством оказанных услуг, останавливаться на достигнутом не стоит. Необходимо сделать все возможное для того, чтобы количество таких граждан продолжало только увеличиваться, а, следовательно, улучшалось бы и в целом качество жизни населения нашей страны.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка финансовых результатов предприятия является одним из особых разделов финансового анализа. Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной [1, с. 181].

Обеспечить эффективное функционирование организации можно только, экономически грамотно управляя доходами и расходами организации, которые являются основными элементами, определяющими конечный финансовый результат (прибыль) [1, с. 186].

В итоге полученный финансовый результат является финансово-экономической базой для приращения собственного капитала предприятия. Это приращение обеспечивает дальнейшее развитие организации. Рост прибыли дает возможность улучшать самофинансирование, расширять производство, решать проблемы социального и материального поощрения персонала предприятия. Прибыль является источником формирования доходов бюджета государства и погашения долговых обязательств предприятия перед банками другими кредиторами и инвесторами.

Целью оценки финансовых результатов является выявление факторов, влияющих на доходность (прибыльность) предприятия, и определение путей повышения финансовых результатов.

Существуют различные методы и подходы к оценке финансовых результатов, одним из которых является факторный анализ прибыли. На размер полученной прибыли влияет изменения, как доходов, так и расходов, т.е. множество факторов, вызывающих рост или снижение прибыли.

Сумма прибыли от продаж зависит от изменения выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, т.е. изменение названных факторов будет влиять на абсолютное изменение прибыли от продаж.

Факторная модель прибыли от продаж (ПП):

$$ПП = В - С - КР - УР, \quad (1)$$

где В – выручка;

С – себестоимость проданных товаров, работ, услуг;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности организации, проведем поданным бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2016–2018 гг. строительной организации ООО «Континент» (ИНН 7730122318), которая зарегистрирована в г. Москва и осуществляет свою деятельность с марта 2015 г. Основной вид деятельности организации – строительство жилых и нежилых помещений.

Цель деятельности исследуемой организации – извлечение прибыли, основу которой составляет прибыль от продаж и от нее зависит конечный финансовый результат деятельности ООО «Континент».

На основе данных таблицы 1 проанализируем динамику доходов и расходов, которые влияют на формирование финансовых результатов деятельности организации ООО «Континент».

Таблица 1 – Динамика показателей формирования финансового результата ООО «Континент» за 2016–2018 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение (±), тыс. руб.	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 к 2016	2018 к 2017
Выручка	747 229	898 408	991 120	151 179	92 712
Себестоимость продаж	737 152	884 848	974 480	147 696	89 632
Валовая прибыль	10 077	13 560	16 640	3 483	3 080
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	7 807	12 095	13 560	4 288	1 465
Прибыль (убыток) от продаж	2 270	1 465	3 080	-805	1 615
Прочие доходы	28 443	24 130	26 885	-4 313	2 755
Прочие расходы	27 670	17 904	20 200	-9 766	2 296
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 043	7 691	9 765	4 648	2 074
Текущий налог на прибыль	656	1 596	1 953	940	357
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2 387	6 095	7 812	3 708	1 717

Анализ данных таблицы 1 показывает рост всех показателей формирования прибыли ООО «Континент» за 2018 г. по сравнению с 2017 г.

Положительным результатом деятельности организации в 2018 г. является то, что рост выручки (92 712 тыс. руб.) выше роста себестоимости (89 712 тыс. руб.), а отрицательным – рост управленческих расходов (1 465 тыс. руб.). Данные положительные и отрицательные факторы повлияли на формирование прибыли от продаж, т.е. прибыль от продаж зависит от изменения выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

Далее проведем факторный анализ прибыли ООО «Континент» за 2017-2018 гг.

Отметим, что в нашем случае за все анализируемые периоды коммерческие расходы равны 0 (см. табл. 1), тогда прибыль от продаж (ПП) для ООО «Континент» за 2017–2018 гг. равна:

$$ПП_{2017} = 898\,408 - 884\,848 - 12\,095 = 1\,465 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$ПП_{2018} = 991\,120 - 898\,408 - 13\,560 = 3\,080 \text{ (тыс. руб.)}$$

Абсолютный прирост прибыли от продаж в 2018 г. будет равен:

$$\Delta ПП_{2018} = ПП_{2018} - ПП_{2017} \quad (2)$$

$$\Delta ПП_{2018} = 3\,080 - 1\,465 = 1\,615 \text{ (тыс. руб.)}$$

Определим, какие факторы повлияли на формирование прибыли ООО «Континент» в 2018 г. по сравнению с 2017 г.

Проанализируем влияние изменения выручки на сумму прибыли:

$$\Delta ПП(в) = (В_{факт} - В_{баз}) * (ПП_{баз} / В_{баз}), \quad (3)$$

где: $\Delta ПП(в)$ – сумма изменения выручки на сумму прибыли;

$В_{факт}$ – выручка отчетного периода;

$В_{баз}$ – выручка предыдущего периода;

$ПП_{баз}$ – прибыль продаж предыдущего периода;

$В_{баз}$ – прибыль продаж предыдущего периода.

Тогда в 2018 г. сумма изменения выручки на изменение суммы прибыли будет равна:

$$\Delta ПП(в)_{2018} = (991\,120 - 898\,408) * (1\,465 / 898\,408) \approx 151 \text{ (тыс. руб.)}$$

Влияние изменения себестоимости на изменение прибыли от продаж определяется следующим образом:

$$\Delta ПП(с) = (С_{факт} / В_{факт} - С_{баз} / В_{баз}) * В_{факт}, \quad (4)$$

где: $\Delta ПП(с)$ – сумма изменения себестоимости на сумму прибыли;

$С_{факт}$ – себестоимость отчетного периода;

$C_{\text{баз}}$ – себестоимость предыдущего периода.

Тогда сумма изменения себестоимости на изменение суммы прибыли будет равна:

$$\Delta\text{ПП}(с)_{2018} = (974\,480 / 991\,120 - 884\,848 / 898\,408) * 991\,120 \approx -1\,681 \text{ (тыс. руб.)}$$

Влияние изменения коммерческих расходов на изменение прибыли от продаж, не определяем, ввиду их отсутствия.

Влияние изменения управленческих расходов на изменение прибыли от продаж определяется следующим образом:

$$\Delta\text{ПП}(ур) = (УР_{\text{факт}}/В_{\text{факт}} - УР_{\text{баз}}/В_{\text{баз}}) * В_{\text{факт}}, \quad (5)$$

Тогда в 2018 г. сумма изменения управленческих расходов на изменение суммы прибыли будет равна:

$$\Delta\text{ПП}(ур)_{2018} = (13\,560 / 991\,120 - 12\,095 / 898\,408) * 991\,120 \approx 217 \text{ (тыс. руб.)}$$

Совокупное влияние факторов должно соответствовать абсолютному изменению прибыли от продаж, но необходимо отметить, что изменение расходов (себестоимости, коммерческих и управленческих расходов) берется с противоположным знаком в формуле (6):

$$\Delta\text{ПП}_{2018} = \Delta\text{ПП}(в)_{2018} + \Delta\text{ПП}(с)_{2018} + \Delta\text{ПП}(ур)_{2018} + \Delta\text{ПП}(кр)_{2018} \quad (6)$$

Тогда совокупное влияние факторов на изменение прибыли продаж в 2018 г. будет равно:

$$\Delta\text{ПП}_{2018} = 151 + 1\,681 - 217 = 1\,615 \text{ (тыс. руб.)}$$

Этот результат соответствует значению относительного отклонения прибыли от продаж организации ООО «Континент» в 2018 г., рассчитанного ранее по формуле (1).

Для наглядности полученные данные отображены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Факторный анализ прибыли продаж ООО «Континент» за 2018 г.

Согласно данным рисунка 1 в 2018 г. на изменение прибыли от продаж ООО «Континент» повлияли два положительных фактора:

– изменение (рост) выручки незначительно увеличило прибыль от продаж на 151 тыс. рублей;

– изменение (снижение) себестоимости значительно увеличило прибыль продаж на 1 681 тыс. рублей.

На прибыль от продаж ООО «Континент» в 2018 г. повлиял также один отрицательный фактор: изменение (рост) управленческих расходов снизило прибыль от продаж и составило 217 тыс. рублей. Значит, при формировании финансовых результатов (прибыли) в исследуемой организации ООО «Континент», прежде всего, необходимо направить усилия на повышение выручки, так как ее изменение незначительно повлияло на рост прибыли от продаж. Также и в дальнейшей своей деятельности необходимо продолжать находить пути снижения себестоимости продаж, так как именно снижение себестоимости значительно увеличило прибыль от продаж в 2018 г. Кроме этого, особое внимание должно быть уделено снижению

управленческих расходов, изменение которых снизило рост прибыли от продаж. Итак, для повышения эффективности деятельности любой организации очень важно, чтобы при формировании, распределении и использовании прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников.

Список литературы

1. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и сервис, 2016. 368 с.
2. *Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф.* Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 639 с.
3. *Турманидзе Т. У.* Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 288 с.
4. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 208 с.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ

Оценка финансовых результатов предприятия является одним из особых разделов финансового анализа. Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной [1, с. 181].

Эффект – это результат, который достигается за счет осуществления различных видов деятельности и выражается в полученной сумме дополнительного валового или чистого дохода.

Эффективность – соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), используемых для его достижения. Наиболее обобщенную оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия дает система показателей рентабельности.

Обеспечить эффективное функционирование предприятия можно только, экономически грамотного управляя доходами и расходами предприятия, которые являются основными элементами, определяющими конечный финансовый результат (прибыль) [1, с. 186].

Прибыль (убыток) – это разница между всеми доходами и всеми расходами предприятия.

Прибыль – это положительный финансовый результат деятельности предприятия. Отрицательный результат называется убытком.

В итоге, полученный финансовый результат является финансово-экономической базой для приращения собственного капитала предприятия. Это приращение обеспечивает дальнейшее развитие организации. Рост прибыли дает возможность улучшать самофинансирование, расширять производство, решать проблемы социального и материального поощрения персонала предприятия. Прибыль является источником формирования доходов бюджета государства и погашения долговых обязательств предприятия перед банками другими кредиторами и инвесторами.

Целью оценки финансовых результатов является выявление факторов, влияющих на доходность (прибыльность) предприятия, и определение путей повышения финансовых результатов.

Под понятием «финансовый результат» в целом понимают экономический смысл, состоящий в следующем [1, с. 186]:

– в превышении (снижении) стоимости произведенной продукции над затратами на ее производство;

– в превышении стоимости реализованной продукции над полными затратами, понесенными в связи с ее производством и реализацией;

– в превышении чистой (нераспределенной) прибыли над понесенными убытками.

Доходы предприятия – это доходы или экономические выгоды, полученные в результате поступления активов или погашения обязательств, которые приводят к увеличению капитала организации. Исключением являются вклады участников (собственников имущества). Доходы в зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности предприятия подразделяются на доходы от обычных видов деятельности, операционные доходы и прочие доходы.

Расходы предприятия – это те расходы, издержки, которые уменьшают экономическую выгоду в результате выбытия активов или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации. Исключением является уменьшение вкладов по решению участников (собственников имущества). Расходы организации подразделяются на: расходы по обычным видам деятельности, операционные расходы и прочие расходы [1, с. 45].

Существуют различные методы и подходы к оценке финансовых результатов. Изучив и систематизировав теоретический материал, отмечаем, что последовательность анализа прибыли

у таких авторов, как Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой [1], Н. Н. Селезневой и А. Ф. Ионовой [2], А. Д. Шеремета [4] по своему принципу не различаются и проводятся с общей целью выявления:

- путей и возможностей повышения выручки и других доходов;
- рационального и оптимального использования ресурсов;
- факторов, влияющих на размер полученной прибыли и рентабельности.

Остановимся на том, что общий методологический подход к оценке финансовых результатов заключается в следующем.

Необходимо дать оценку обобщающим показателям, характеризующим финансовые результаты, в динамике по отношению к предыдущим периодам или к базисному периоду, рассмотреть их структуру.

Далее провести детальный анализ формирования финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей, одними из которых могут быть доходы и расходы предприятия.

Выявить факторы, действие которых привело к увеличению или снижению прибыли с целью определения резервов ее роста.

При большом количестве показателей рентабельности необходимо выбрать основные из них и рассчитать рентабельность продаж, продукции, активов, собственного капитала.

Выделим те приемы, которые используются при оценке финансовых результатов предприятия:

- структурно-динамический анализ;
- факторный анализ;
- анализ рентабельности.

Структурно-динамический анализ. Данный анализ включает в себя горизонтальный и вертикальный анализ показателей отчета о финансовых результатах. Горизонтальный анализ позволяет проследить динамику показателей за определенный период в абсолютном и относительном выражении (в %). Вертикальный анализ позволяет изучить структуру доходов и расходов (в %) процентном выражении к выручке от продаж.

В процессе оценки динамики и структуры следует выделить анализ наиболее значимой статьи формирования чистой прибыли - это прибыль (убыток) от продажи товаров, продукции, выполненных работ, оказанных услуг как важнейшую составляющую экономической (чистой) прибыли. Важным в анализе финансовых результатов, показателями которых является выручка, расходы и доходы, прибыль, исследовать динамику, структуру доходов и расходов, а также их уровень к выручке.

Факторный анализ прибыли. Данный анализ позволяет с помощью формул определять зависимость изменения прибыли от продажи от изменения выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов. Положительное или отрицательное изменение данных показателей – это и есть те факторы, которые влияют на изменения прибыли от продаж.

Анализ рентабельности. Рассматривая прибыль с позиции определения экономической категории, необходимо отметить, что этого недостаточно. Для более полной характеристики прибыли следует представить ее не только, как количественный показатель, но и как результативный.

Результативный показатель – когда прибыль отражает эффективность (рентабельность) использования имеющихся ресурсов, результаты деятельности организации.

Основные направления и возможные пути повышения доходности предприятия в первую очередь должны быть направлены на рост прибыли от продаж, для чего необходимо:

- найти способы повышения выручки с помощью рациональной ценовой и маркетинговой политики;
- особое внимание должно быть уделено снижению расходов (себестоимости, коммерческих и управленческих расходов).

Для роста эффективности и прибыльности хозяйственной деятельности предприятия необходимо проводить следующее:

- постоянное и регулярное изучение состояния рынка сбыта продукции;
- изучение потребительского спроса с целью определения возможного объема реализации продукции;
- повышать качество и культуру обслуживания клиентов;
- добиваться оптимального использования всех имеющихся ресурсов.

Финансовые службы предприятия обязательно должны составлять финансовый план, финансовый бюджет предприятия, в том числе прогнозный отчет о финансовых результатах, основанием которых могут быть результаты проведенных анализов и других экономических расчетов. Виды документов и их содержание могут определяться предприятием самостоятельно.

В деятельность финансового менеджмента должны быть включены следующие задачи:

- учитывая допустимый уровень финансового риска, своевременно определять и поддерживать рациональную структуру пассивов, т.е. соотношение между заемными и собственными средствами, обосновывать решение об изменении собственного капитала и заимствований;
- оперативно выполнять комплексное управление оборотными активами и краткосрочными обязательствами: денежными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью, запасами сырья и готовой продукции, а также краткосрочными кредитами;
- определять основные направления расходования средств, которые должны соответствовать стратегическим и тактическим целям предприятия;
- регулировать массу и динамику финансовых результатов, учитывая приемлемый уровень предпринимательского риска;
- принимать ценовые и прочие маркетинговые решения, положительно влияющие на финансовые результаты;
- с помощью финансового прогнозирования и планирования определять финансовые перспективы развития предприятия, предпринимать надлежащие решения для обеспечения каждодневной деятельности и для предупреждения неблагоприятных финансовых тенденций;
- материалом для оценки результатов деятельности предприятия или его подразделений, а также как информационная база для принятия финансовых решений должны быть результаты анализа бухгалтерского и операционного учета, проводимые финансистами предприятия регулярно.

На предприятии необходимо проводить разработку прибыльной политики предприятия, связанной с распределением чистой прибыли, включающей:

- проведение инвестиционной и дивидендной политики;
- формирование оптимального фонда потребления;
- формирование рационального резервного фонда;
- проведение взвешенных оценок прочих выплат из чистой прибыли.

Итак, оценка прибыли и ее составляющих позволяет изучать тенденции развития, глубоко и системно исследовать факторы изменения финансовых результатов деятельности, выявлять резервы и возможные пути их повышения. Увеличивая прибыль, предприятие должно, кроме этого, следить за рентабельностью, т.е. за эффективностью вложенных средств и затрат в производство. В данной статье были рассмотрены, сгруппированы и представлены основные теоретические аспекты оценки финансовых результатов деятельности предприятия. Полученные результаты должны быть учтены и применены при разработке дальнейших мер по повышению прибыльности и рентабельности предприятия.

Список литературы

1. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и сервис, 2016. 368 с.
2. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 639 с.
3. Турманидзе Т. У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 288 с.
4. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. 208 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Глобализация мировой экономической системы, характеризующаяся процессом формирования единого хозяйственного пространства, требует эффективного использования человеческих, информационных, экологических, институциональных, технических факторов с целью повышения общей эффективности производства, в том числе и в сельском хозяйстве. При этом эффективность мы рассматриваем как основополагающую экономическую категорию, присущую различным общественно-экономическим формациям и характеризующую в широком смысле производительность, результативность производственного процесса, производственной системы или определенной формы хозяйствования. Она определяется путем сопоставления результатов хозяйственной деятельности (эффекта) и вызвавших их производственных затрат (причин).

Таблица 1 – Индекс промышленного производства в июле 2019 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил 102,8 %, в январе – июле 2019г. – 102,6 %.

Индекс производства по виду деятельности в июле 2019 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года			
	Январь	Июль	Абсолютное отклонение
Добыча полезных ископаемых	103,0 %	103,9 %	+0,9
Обрабатывающие производства	102,8 %	102,0 %	-0,8
Производство пищевых продуктов	106,7 %	104,2 %	+2,5
Производство текстильных изделий	95,0 %	96,5 %	+1,5
Производство кожи и изделий из кожи	102,9 %	98,3 %	-0,95
Производство бумаги и бумажных изделий	97,4 %	103,9 %	+6,5
Производство химических веществ и химических продуктов	103,5 %	102,9 %	-0,6
Производство резиновых и пластмассовых изделий	101,6 %	101,3 %	-0,3
Оборот розничной торговли в июле	101 %	101,6%	+0,6

Проблема эффективности производства, в том числе и сельскохозяйственного, за последние десятилетия была под пристальным вниманием науки и практики. Это свидетельствует о том, что она продолжает оставаться актуальной и в настоящее время, особенно ее экономические и социальные аспекты. Значимость эта повышается в связи с переходом народного хозяйства страны на рыночные отношения. Эффективность предпринимательства характеризуется полным и грамотным использованием ресурсов для достижения поставленных целей. Проблема эффективности предпринимательства существует как на уровне отдельно взятого предприятия, так и в рамках всей хозяйственной системы, когда можно говорить и об эффективности экономики в целом. Здесь речь идет о снижении издержек производства и максимальной в таких условиях прибыли. Следует отметить то, что увеличение эффективности всегда обостряет противоречия между экономическими и социальными структурами, так как разрыв между доходами разных социальных слоев увеличивается, однако в долгосрочной перспективе в целом ведет к повышению ВВП на душу населения. Таким образом, развивая производство и наращивая в него инвестиции, общество создает платформу для улучшения впоследствии жизненного уровня людей. По данным Росстата можно сделать ряд выводов. Официальная статистическая информация о социальном и экономическом положении Московской области [2].

Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения в расчете на месяц в среднем по России в конце июля 2019 г. составила 16121,9 рубля и за месяц выросла на 0,4 % (с начала года – на 3,6 %). Стоимость фиксированного набора в Москве в конце июля 2019 г. составила 23130,1 рубля и за месяц увеличилась на 0,2 % (с начала года – на 3,9%), в Санкт-Петербурге – 17625,2 рубля и за месяц выросла на 0,3 % (с начала года – на 3,3 %). Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в расчете на месяц в среднем по России в конце июля 2019 г. составила 4311,7 рубля и по сравнению с предыдущим месяцем снизилась на 1,3 % (с начала года – увеличилась на 8,0 %). Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций в июле 2019 г., по оценке, составила 45900 рублей и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года выросла на 8,2 %, в январе – июле 2019 г. – на 7,2 %. Численность рабочей силы, по предварительным итогам выборочного обследования рабочей силы в возрасте 15 лет и старше, в июле 2019 г. составила 75,6 млн человек, или 51 % от общей численности населения страны.

При оценке эффективности рыночной экономики важную специфику ей придает инфляция, которая приводит предприятия к кризисным ситуациям, искажая все данные об их состоянии, что грозит неверными управленческими решениями. Поэтому правильными и объективными показателями эффективности являются только те, которые очищены от инфляционной составляющей. В итоге повышение эффективности сводится к максимизации прибыли при снижении издержек на фоне повышения производительности труда с использованием достижений научно-технического прогресса (использование новейшей техники, передовых технологий, современные формы управления производством и т. д.). Важную роль в повышении эффективности предпринимательства играет исследование рынка. Подобные данные принимаются за основу при выборе стратегии и деятельности предпринимателей. От качества и объективности этих данных во многом зависят устойчивость предприятия на рынке и объемы прибыли. Даже при незначительных неточностях информации предприятие могут постигнуть неудача и кризис впоследствии.

Пути повышения эффективности производства – комплекс конкретных мероприятий по росту эффективности производства в заданных направлениях. Основные пути повышения эффективности производства: снижение трудоемкости и повышение производительности труда, снижение материалоемкости продукции и рациональное использование природных ресурсов, снижение фондоемкости продукции и активизация инвестиционной деятельности предприятий.

Важным фактором повышения эффективности деятельности предприятия является научно-технический прогресс. В современных условиях нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений, коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создадут предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечивать внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка и дисциплины [1, ст. 73].

Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности производства предприятий является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущей потребности в топливе, энергии, сырье и материалах. Повышение эффективности производства зависит от лучшего использования основных фондов. Необходимо интенсивнее использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать объем продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади. Результатом организации интенсивного использования производственных мощностей является ускорение темпов прироста продукции без дополнительных капитальных вложений [1, ст. 102].

Многогранность категории «эффективность» как комплекса природных, экономических, социальных, научно-технических условий взаимодействия производительных сил и производственных отношений пока не позволяет выявить один критерий для ее измерения [1, ст. 107]. Возникает необходимость выделить несколько видов эффективности, с тем, чтобы понять сущность каждого из них. Например, под производственно-экономической эффективностью понимается понятие максимального эффекта на единицу материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Уровень удовлетворения потребностей общества в материальных и культурных ценностях раскрывает социально-экономическая эффективность. Разнообразие видов эффективности свидетельствует не только о сложной структуре материального производства, но и неоднозначности понимания категории эффективности производства, незавершенности ее понятия. Если исходить из диалектики, развивая экономическую мысль, углубляя теорию и практику понятия эффективности, ее виды могут изменяться как по качеству, так и по количественным параметрам. Экономический и социальный эффект в функциональном и качественном плане принципиально различны, таким образом требуют отдельного анализа. В этой связи наиболее четкое разграничение этих понятий трактует М. В. Свободина: «Экономическая эффективность – отражает степень реализации экономических интересов и измеряется системой показателей, характеризующих эффективность производства и реализации продукции. Социальная эффективность – характеризует социальное состояние, степень достижения нормативного уровня развития сельской социально-территориальной общности, которая представляет собой совокупность сельского населения, обладающего единством отношения к определенной освоенной территории».

В российской практике все еще встречается пассивная форма стратегии выживания, которая характеризуется сокращением производственных затрат путем сворачивания производства, сокращения занятости, снижение технологического уровня производства, задержка платежей как кредиторам, так и в государственный бюджет и внебюджетные фонды. Очевидно, что подобная «стратегия выживания» способна лишь отдалить банкротство предпринимательской структуры за счет замедления темпов экономического и финансового падения. Предотвратить банкротство эта стратегия не в силах, поскольку она нарушает все принципы настоящей стратегии выживания: укрепление платежеспособности, повышение доходности за счет более точного соответствия продукции запросам потребителей, снижение издержек.

Вместе с тем, все большее число российских предпринимательских структур применяет стратегию активного выживания, которая характеризуется активной маркетинговой политикой, включающей поиск новых рыночных сегментов, обновление продукции в соответствии с запросами потребителей.

Список литературы

1. *Щиборц К. В.* Деятельность промышленных предприятий. М.: Дело и сервис, 2012. 591 с.
2. *Бондин И. А.* Повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства на основе совершенствования финансового механизма [Электронный ресурс]. URL: https://fictionbook.ru/author/i_a_bondin/povyishenie_yekonomicheskoyi_yeffektivno/read_online.html

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Как показывают статистические данные, последствия экономических санкций не оказали существенного негативного влияния на показатели финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий.

Исходя из статистических данных, можно отметить положительную тенденцию увеличения доли производственных отраслей в общем объеме валовой добавленной стоимости экономики, в том числе наибольший рост показала доля обрабатывающих производств.

Анализ показателей прироста объема производства также подтверждает достаточно стабильный уровень темпов увеличения объемов отгруженных товаров, работ, услуг собственного производства обрабатывающей промышленности в целом в сравнении со значительными колебаниями изменений темпов роста объемов производств других промышленных отраслей России. Так, в 2014 г. производство и распределение электроэнергии, газа и воды в России упало, аналогичная динамика свойственна добывающим отраслям по итогам работы в 2016 г. Как показал анализ изменения объема отгруженных товаров собственного производства по видам экономической деятельности, самый высокий темп прироста объема производства в 2017 г. показала обрабатывающая промышленность – 16,1 %. Тем не менее, уже длительный период времени наблюдается тенденция роста величины затрат промышленного предприятия, что связано, прежде всего, с ростом стоимости материалов, полуфабрикатов, электроэнергии и топлива (инфляция издержек), а также с повышением процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам, наблюдается и рост прочих расходов. Таким образом, решение проблем, связанных с управлением затратами, на сегодняшний день, является наиболее актуальным в развитии российской промышленности.

Формирование теоретических и практических основ управления затратами и необходимость повышения эффективности деятельности промышленных предприятий привели к созданию систем контроллинга, определяемого как целостная концепция организационно-экономического управления хозяйствующим субъектом, способствующая выявлению и устранению всевозможных рисков, связанных с производственными и предпринимательскими особенностями деятельности предприятий.

Обобщая основные положения теории систем, можно предложить следующие принципы формирования и развития системы контроллинга промышленного предприятия.

1. Функции и свойства элементов системы контроллинга должны определяться их значением в рамках функционирования предприятия в целом, причем эти функции и свойства должны быть взаимоувязаны с целями и свойствами экономического субъекта.

2. Четкая определенность в системообразующих связях внутри системы контроллинга, а также самой системы контроллинга с системой управления промышленным предприятием в целом.

3. Совершенствование структуры, организации и функций системы контроллинга.

4. Наличие цели создания и развития системы контроллинга и целесообразность проведения контроллинговых мероприятий.

5. Создание условий для возможности применения инновационных методов и инструментов в системе контроллинга.

6. Необходимость развития системы контроллинга промышленного предприятия в процессе ее функционирования.

Что касается инструментария контроллинга, то к ним, прежде всего, относят применяемые в практической деятельности модели и методы. При этом следует отметить, что к инструментам контроллинга в практической деятельности принято относить и ряд других составляющих, например, формирование бюджетов и планов, постановка процессного учета

затрат, управление по центрам ответственности, а также создание системы различных видов управленческого учета. Все эти практические аспекты напрямую связаны с особенностями управления именно затратами на промышленном предприятии. Поэтому их рассмотрение требует особого внимания при создании системы контроллинга в части формирования себестоимости продукции.

При этом следует учитывать основные задачи, которые ставятся при создании системы контроллинга затрат. К ним, в частности, относятся: оценка факторов повышения эффективности и рентабельности производства; определение оптимальных заказов и этапов изготовления продукции, стратегическое планирование затрат; оценка материально-производственных запасов, а также методика их калькуляции; минимизация и перераспределение издержек производства и т.д.

Исходя из этого, методы контроллинга должны быть направлены, прежде всего, на:

- определение издержек по конкретным функциям управления промышленного предприятия;
- формирование расчетных показателей издержек показателей или издержек по структурным подразделениям предприятия;
- определение алгоритмов расчетов минимизации затрат на единицу выпускаемой продукции;
- подготовку и создание информационной базы и графика документооборота, способствующих анализу и контролю издержек производства, в целях выбора определенных хозяйственных решений;
- поиск резервов снижения издержек производства на этапах жизненного цикла продукции;
- определение и принятие конкретных способов нормирования затрат и др.

Рассмотрение инструментария и, в частности, методов контроллинга определяет необходимость обобщения возможных вариантов самой системы контроллинга и выявление ее основных элементов, анализируемых по следующим направлениям: цели и принципы контроллинга; функции контроллинга; формы организации контроллинга; ресурсное и правовое обеспечение; организационная система; внутренний контроль качества и эффективности данной системы.

Контроллинг, как и любая другая система, имеет определенное окружение или среду, в которой она функционирует. В данном случае рассматривается подобное окружение с точки зрения финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Поэтому средой системы контроллинга являются, с одной стороны, организационно-экономические особенности предприятия, с другой – внешние условия его деятельности: место предприятия на рынке, конкуренция, возможные рынки сбыта, налоговая политика и др.

Исходя из теорий систем, можно отметить, что центральной характеристикой системы контроллинга является организация, которая представляет собой взаимосвязь элементов и функций, направленных на достижение общей цели промышленного предприятия и совершенствование самой системы. В данном случае под организацией системы контроллинга можно понимать единство функций и структуры. Первые определяют направленность системы контроллинга, а вторая – упорядоченность организации.

Таким образом, логично будет осуществление процесса управления затратами проводить в рамках отдельного подразделения. По сути, таким подразделением может стать подразделение контроллинга. Контроллинг может рассматриваться не только с точки зрения проведения контрольных мероприятий, но и с позиций помощи в обеспечении и совершенствовании всех функций управления затратами. При этом следует учитывать, что система контроллинга должна как обеспечивать стратегическое развитие, так и решать оперативные задачи финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности, проблемы, связанные с управлением затратами.

Платформой для создания методического обеспечения системы контроллинга должно быть правильное определение центров ответственности затрат и уже непосредственно по

определенным центрам ответственности могут осуществляться управленческие мероприятия, направленные на оптимизацию отдельно взятых элементов затрат предприятия (материальные ресурсы, оплата труда, амортизационные отчисления и прочие затраты).

Список литературы

1. Промышленность России. 2018: Статистический сборник / Росстат. М., 2018.
2. Россия в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник / Росстат. М., 2018.

ЗНАЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В современном обществе наблюдается быстрое увеличение информационных потоков и объемов информации, используемых в подсистемах.

Наряду с кадровыми, финансовыми, материальными ресурсами обеспечивающими функционирование этих систем добавляется еще один вид ресурсов – информационный. Возрастающая сложность управления всеми ресурсами способствует тому, что информация становится одним из основных ресурсов функционирования и управления предприятием.

От управления информационными ресурсами в любом производстве конечном итоге от качества управления информационными ресурсами и информационным производством зависит эффективность использования и развития других ресурсов организации.

Для эффективного управления бизнесом необходим сбор и анализ информации о хозяйственной деятельности организации, а также об изменении внешней среды влияющих на организацию и ведение бизнеса. Необходима полная, достоверная, своевременная и объективная информация чтобы принимать обоснованные решения по управлению хозяйственной и финансовой деятельностью предприятия и устанавливать договорные и инвестиционные отношения с партнерами.

Руководители преуспевающих предприятий стараются применять новые методы управления маркетингом и производством, направленные на сохранение и расширение деятельности предприятия на рынке, повышение его рентабельности. Большую роль в этом играют информационные технологии, реализующие все прогрессивные нововведения менеджмента. Перспективные подходы к управлению предприятием изначально ориентируются на возможности современных информационных технологий и практически неосуществимы без использования компьютерных систем.

В настоящее время информационные системы становятся действенными инструментами управления организации, важной частью бизнеса и основой информационных систем управления предприятием.

Создание и использование информационного потенциала организации является перспективным направлением в развитии организации.

Успешную работу любого предприятия определяют решения руководства, которые основываются на аналитической информации, отражающей реальные условия и ресурсные возможности в организации производственного процесса. Результативный менеджмент соединяет ресурсы организации, направляет бизнес-процесс организации на удовлетворение рыночных запросов и создает условие для стабильного развития организации.

Для достижения конкурентоспособности предприятия и устранения неблагоприятной зависимости организации от изменяющихся условий среды необходимо применение информационного обеспечения в разработке и внедрении управленческой идеи, метода повышения эффективности предприятия на этапах организации и развития. В ходе решения проблем сбыта продукции, при создании и финансирования делового процесса для принятия управленческих решений необходимы четкие информационные ориентиры.

Информационное обеспечение один из факторов эффективности предприятия, обязательное условие формирования коллективных и индивидуальных стратегий, обеспечивающих конструктивные изменения на предприятии. Эффективное использование информационных технологий, новейшего оборудования раскрывает принципиально новые возможности в решении проблем предприятия и становления качественно новых трудовых отношений в его организации.

Также одним из основных направлений концепции управления информационными ресурсами является вопрос подготовки информации для управляющих, которая отличается

своей комплексностью и динамичностью. При этом информационное обеспечение или информационное обслуживание рассматривается как элемент единого информационного производства.

С этой целью на предприятиях создаются автоматизированные информационные системы управления, которые интегрируют внутреннюю и внешнюю информацию. Единая система дает возможность осуществлять информационный мониторинг внутренней и внешней сферы, тем самым содействует обоснованному принятию управленческих решений. Новые информационно-управленческие системы создаются в рамках единой интегральной системы организации, среди которых, прежде всего, следует назвать системы стратегической информации. Информационный менеджмент позволяет принимать решения на основе комплексного использования всех видов информации: научно-исследовательской, технико-экономической, материально-технической, технологической, финансовой, кадровой и т.д., которая циркулирует внутри управляемой системы и поступает в нее извне.

Вместо производственных технологий, ориентированных на отдельные рабочие места со своими функциональными обязанностями, формируются новые технологии, направленные на процессы деятельности (бизнес-процессы). Информационная инфраструктура тесно связана с информационными системами, которые являются основной средой ИТ. Актуальные информационные ресурсы и правильно спроектированные автоматизированные информационные системы являются сегодня базой для продуктивной работы менеджера любого уровня и во всех предметных областях.

Из общего понятия «технологии» можно выделить, по меньшей мере, три дополняющих друг друга группы технологий:

- 1) ресурсные (отличающиеся друг от друга тем, какие ресурсы используются для производства конкретного продукта);
- 2) инструментальные (отличающиеся набором используемых орудий труда);
- 3) управленческие (отличающиеся способами организации производственного процесса).

В круг задач информационного менеджмента входят также разработка, внедрение, эксплуатация и развитие автоматизированных информационных систем и сетей, обеспечивающих деятельность предприятия (организации). В этих сетях должно быть обеспечено управление информационными ресурсами. Большое значение имеют организация и обеспечение взаимодействия с внешним информационным миром: сетями, базами данных, издательствами, типографиями и т.д.

Важность информационного менеджмента привела к появлению специалистов (информационных менеджеров), занимающихся его задачами. Эти специалисты должны преобразовывать пассивную корпоративную информацию в источники правдивых, так называемых рафинированных, сведений, определяющих успехи фирмы.

Специалист, который может проектировать информационные технологии, видеть информационные решения, управлять построением информационных систем получил уже устоявшееся определение – ИТ-менеджер. Такая узкая специализация менеджмента тоже обусловлена требованиями современного общества.

На сегодняшний день развитие научно-технического прогресса характеризуется ускорением его темпов и существенным возрастанием интенсивности информационных потоков. Проблема информационного обеспечения хозяйственной деятельности и, в частности, принятия управленческих решений, во многом обусловлена лавинообразным ростом информационных потоков. Необходимость непрерывного учета состояния рынка, складывающегося в результате взаимодействия различных факторов, увеличивает значимость оперативной информации для своевременного принятия управленческих решений.

Для обеспечения конкурентных преимуществ предприятиям необходимо быстро и максимально эффективно решать проблемы, а также реагировать на изменения, находить новые рыночные ниши. Кроме того необходимо обучать сотрудников, то есть, необходимо знать многое о многом, иметь массу информации о себе, о реальных и потенциальных клиентах, партнерах и конкурентах, о том, куда движется рынок и т.д. Это определяет актуальность не

только использования информационных технологий и информационных систем, но и организацию эффективного управления информационными ресурсами на предприятии.

Информационный менеджмент превращается в одну из основных технологий организации управленческой деятельности во всех сферах информационного общества. Главный постулат информационного менеджмента – информация есть важнейший ресурс предпринимательства. Поэтому информация как важный экономический фактор продуктивности, конкурентоспособности требует сознательной, целенаправленной координации. Информационный менеджмент является главной и важнейшей задачей предпринимательства и условием его успеха.

Информация один из главных факторов, влияющих на поведение экономических агентов на рынке. Ее ценность определяется уровнем снижения рисков в деятельности предприятия и степенью ее использования для достижения конкурентных преимуществ.

Информационные потребности менеджмента определяются следующими факторами:

- уровень организации и масштаб бизнеса;
- особенности выпускаемой продукции и оказываемых услуг (технология производства, трудоемкость, ресурсоемкость и т.п.);
- характер зависимости от внешних факторов, к которым относятся колебания спроса и предложения, поведение поставщиков, потребителей, конкурентов;
- использованием новых технологий.

Посредством информации осуществляются все функции менеджмента. Обеспечивая согласованное выполнение задач, информация становится производственным фактором.

Создание нового информационного общества возможно сегодня только на базе технологий информационного менеджмента, включая автоматизированные информационные системы как базовый компонент информационного менеджмента и информационного общества.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА В РОССИИ

Сегодня на территории России действует достаточно большое количество девелоперских компаний, хотя многие из них даже и не представляют, что их так можно назвать. Тем не менее, многие фирмы сегодня успешно совмещают в себе функции и заказчика, и подрядчика, и застройщика.

В отечественной литературе понятие «девелопмент» часто ассоциируется с процессами строительства, что отчасти имеет право на существование, однако лишь в том смысле, что строительство связано с качественными преобразованиями недвижимости. Однако такое понимание девелопмента является слишком узким.

Девелопмент — to develop (англ.) означает развивать. Применительно к недвижимости в мировой практике градостроительства существует термин «property project development» — проект развития объекта недвижимости.

Толковый словарь по недвижимости, выпущенный в 1993 г. в Лондоне, дает следующее толкование термина «девелопмент»: «Девелопмент, как это определено в Законе о городском и сельском планировании 1971 г. (Великобритания), — выполнение строительных, инженерных, земляных и иных работ на поверхности, над или под землей или осуществление каких-либо материальных изменений в использовании зданий или участков земли. Определение через эти операции является исключительным для определения понятия «девелопмент», не включающего работы по улучшению внутреннего интерьера, не изменяющие внешний вид здания» [1].

Таким образом, девелопмент связывается с осуществлением материальных изменений в объектах недвижимости, с трансформацией одного объекта недвижимости («неразвитого») в другой («развитый»). Необходимо добавить, что девелопмент помимо материальных преобразований объекта недвижимости имеет своей целью повышение ценности объекта, это умение не просто создать объект недвижимости, но создать объект, который востребован рынком - удовлетворяет спрос на рынке в нужное время в нужном месте.

Развитие девелопмента как индустрии в России развивается как в количественном, так и в качественном направлении. Увеличивается число строящихся объектов недвижимости, расширяется площадь, охваченная строительством, все больший перечень регионов попадает в поле зрения девелоперов.

Как правило, девелоперская компания приобретает в собственность или оформляет в долгосрочную аренду земельные участки или другие объекты недвижимости. Девелопер привлекает инвестиции для создания (строительства) или воссоздания на этом земельном участке объектов недвижимости на основании полученного разрешения на строительство. Это могут быть многоквартирные дома, коттеджные поселки, офисные центры, торговые центры, гаражи, объекты здравоохранения, общественного питания, предпринимательской деятельности, торговли, культуры и иные объекты недвижимости.

В этом случае цель девелопера:

– создание объекта недвижимости с нуля и «под ключ» либо реконструкция «под ключ»; получение прибыли от использования объекта или от его продажи.

– Создание недвижимости требует значительных долгосрочных инвестиций. В одном случае девелопер проводит работы за свой счет. Тогда девелопер выступает как единоличный организатор проекта. При этом девелопер вкладывает в проект собственные средства, именно он привлекает различные кредитные инструменты под свою ответственность.

В другом случае работы ведутся частично или полностью – за счет средств инвестора, заказчика. И в первом и во втором случае девелопер проектирует объект, занимается расчетом финансирования строительства, создает его. Впоследствии осуществляет сдачу помещений в аренду или продажу площадей.

Как правило собственных средств для реализации крупного проекта скорее всего будет не достаточно. В течение всего периода выполнения проекта девелоперы привлекают финансирование в форме банковских кредитов, депозитов от арендаторов, инвестиций от третьих лиц.

Конечно, финансовым фундаментом проекта является собственный капитал, вложенный в проект девелопером. В настоящее время мы видим многочисленные подтверждения этому. Во время финансового кризиса 2008–2010 гг. только те девелоперы, которые опирались в основном на собственный капитал, смогли продолжить и завершить свои проекты, выполнить взятые на себя обязательства, тем самым обеспечивая себе будущие проекты.

Иногда девелопер выступает в качестве управляющего крупным проектом. В этом случае проект осуществляется силами заказчика или инвестора, а девелопер осуществляет руководство данным проектом.

Основная задача любого девелоперского проекта – повышение ценности объекта недвижимости, связанное с произведенными в нем физическими изменениями. Как таковые физические изменения еще не влекут увеличения ценности объекта. Повышение ценности объекта недвижимости может быть достигнуто только такими его преобразованиями, которые отвечают требованиям рынка, запросам будущих потребителей. Чем больший рост ценности объекта недвижимости достигнут, тем успешнее девелопмент, тем выше его эффективность. Любой девелоперский проект продолжается достаточно значительный период времени. Понять, как отреагирует рынок на конкретные изменения объекта недвижимости в будущем – в этом искусство девелопера. Существенно то, что успех, эффективность девелопмента обеспечивается не столько на стадии выполнения строительных работ, сколько тогда, когда выбирается вариант девелопмента [2].

Основное внимание российских девелоперов сосредоточено на таких направлениях, как торговая и складская недвижимость. Строительство качественных торговых центров в городах России идет крайне неравномерно. В таких крупных городах, как Санкт-Петербург, Самара, Екатеринбург, Нижний Новгород, Краснодар, уровень обеспеченности качественным ритейлом на 1000 жителей превысил 500 кв. м., что характерно для развитых рынков. В других городах-миллионниках средний показатель обеспеченности торговыми площадями составляет 360 кв. м.

В целом же по России уровень обеспеченности качественным ритейлом остается низким и составляет 167 кв. м. на 1000 жителей. Малое количество торговых площадей в некоторых регионах и городах объясняется низким уровнем доходов и, соответственно, малой востребованностью крупных торговых центров. Но есть города, где ощущается реальный дефицит качественных торговых площадей.

Анализ статистических данных свидетельствуют, что с 2016 г. наблюдается общее снижения объемов строительства. В 2016 г. наибольший объем ввода новых торговых площадей пришелся на города-миллионники: 276 тыс.кв.м. или 32% общего объема ввода. Анализ торговых новостроек 2016 г. можно начать с открытия самарского ТРЦ «Гудок» (115 тыс. кв.м. GLA) крупнейшей компанией-девелопером в Самаре – «Виктор и Ко».

Среди других заметных событий – открытие «МегаГринн» в Курске (129 тыс.кв.м GLA), «Макси» в Архангельске (49,2 тыс.кв.м. GLA), «Седанка-Сити» во Владивостоке (45 тыс. кв.м. GLA).

В 2017 г. наблюдается снижение объема ввода в миллионниках – до 169 тыс.кв.м. А общий объем строительства торговых центров в региональных городах составляет всего 542 тыс.кв.м, что на 37 % меньше уровня 2016 г. Совокупная арендопригодная площадь торговых центров, открытых в России в 2017 г., по данным Colliers International, составила 780 тыс. кв.м, что на 51 % меньше показателя предыдущего года. Это рекордно низкий показатель за последние 13 лет. Антирекорд связан с тем, что в 2014–2015 гг. в условиях кризиса сократилось количество новых проектов, а часть была заморожена либо перенесена на более поздний срок. Но инвесторы все-таки продолжали вкладывать деньги в строительство новых торговых комплексов в России. Основная доля проектов реализовывалась в городах с меньшим населением и более низкой обеспеченностью торговыми площадями. Так в 2017 г. на 50 %

увеличился ввод торговых площадей в городах с численностью населения 100–300 тыс. человек [3].

Согласно данным исследования «Крупнейшие строящиеся гипермаркеты и торговые центры РФ. Проекты 2018–2021 годов», подготовленного специалистами INFOline, несмотря на снижение в 2017 г. ввода в эксплуатацию торговых объектов, в 2018–2021 гг. следует ожидать увеличения объемов торгового строительства. Уже ведется или начинается реализация многих новых крупных инвестиционных проектов [4].

У некоторых девелоперов есть масштабные планы развития на ближайшие годы. Так, компания ADG Group реализует проект реконструкции сразу 39 московских районных кинотеатров в многофункциональные общественные центры шаговой доступности. Общий объем инвестиций в данный проект превысит 50 млрд. рублей. «Группа компаний Ташир» продолжает развивать сеть торгово-развлекательных центров «Рио», инвестиции в ближайшие 2 года составят не менее 20 млрд. рублей. Наибольший объем вложений в торговую недвижимость запланирован у компании ИКЕА. Более 100 млрд. рублей намечено инвестировать в строительство и реконструкцию 6 торговых комплексов «МЕГА». Гендиректор Ikea Centres Russia (управляет недвижимостью в России) Милен Генчев в конце 2017 г. заявил, что компания планирует в ближайшие пять лет построить еще три торговых центра в Московском регионе, рассматриваются площадки как в пределах Москвы, так и в границах Московской области [5].

Самые дорогие строящиеся торговые комплексы России представлены в таблице [4].

Таблица 1 – Самые дорогие строящиеся торговые комплексы России

Место в рейтинге	Комплекс	Инвестиции, млрд рублей	Город/область	Девелопер	Вид работ	Срок сдачи
1	МЕГА Теплый Стан	27,5	Москва	ИКЕА МОС	реконструкция	2019
2	Мега Новоселье	23	Ленобласть	ИКЕА МОС	строительство	2021
3	Vegas Киевское	15	Москва	Крокус	строительство	2020
4	РИО в Мытищах	15	Московская область	ГК «Ташир»	строительство	2018
5	МЕГА Адыгея	14	Адыгея	ИКЕЯ МОС	реконструкция	2021
6	Акварель	11	Московская область	ИММОША Н	строительство	2019
7	ТРК в Арсенале	10	Пермь	Сатурн-Р	строительство	2020
8	Заневский каскад-4	10	Петербург	Адамант	строительство	2018
9	Балтия Молл	10	Калининград	GI Group	строительство	2019
10	Планета	10	Пермь	MALLTECH	строительство	2020

Очевидно, что девелоперы ищут новые рынки, и их интерес к относительно небольшим городам растет. Регионы обладают достаточно высоким потенциалом. Здесь активно развиваются федеральные ритейлеры «Лента», «Магнит», «Пятерочка» и др. Среди перспективных с точки зрения девелопмента городов с относительно низкой обеспеченностью качественными торговыми площадями и достаточным уровнем доходов населения можно выделить Пермь, Хабаровск, Читу, Киров, Ноябрьск (Ямало-Ненецкий АО), Махачкалу, Якутск и некоторые другие [3].

Список литературы

1. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Девелопмент: учебн. Пособие. М.: Экономика, 2004.
2. Максимов С. Н. Девелопмент (развитие недвижимости). Организация, управление, финансирование. СПб.: Питер, 2003 г.
3. Рогожин М. В деревню, в глушь // Строительная газета. № 5. 2017.
4. Информационное агентство “INFOline” – [маркетинговые исследования](https://infoline.spb.ru/). [Электронный ресурс]. URL: <https://infoline.spb.ru/>
5. Онлайн СМИ для бизнеса о торговой и коммерческой недвижимости – Marketmedia. [Электронный ресурс]. URL: <https://marketmedia.ru/media-content/top-10-most-expensive-malls-under-construction/#4>

ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

В настоящее время нередки случаи, когда при употреблении словосочетания «акционерное общество с государственным участием» возникает путаница в понятийном аппарате, поскольку не ясно, что подразумевается под участием государства в деятельности общества – участие государства, как собственника в капитале или участие государства, как акционера в управлении акционерным обществом. Данная статья как раз и посвящена определению роли участия государства в акционерном обществе.

Изначально рассмотрим определение акционерного общества, которое вытекает из Федерального закона от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах»:

«Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу» [1].

Причем, в качестве участника общества (акционера) выступает либо Российская Федерация либо субъект Российской Федерации. Данное положение закреплено в ст. 214 Гражданского кодекса Российской Федерации [2] и изложен подход к определению государственной собственности.

«Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации)».

Определим возможности государственного акционера по управлению акционерным обществом исходя из различных объемов пакета акций и специального права «золотой акции», и наиболее значимые тезисы приведем в таблице 1.

Таблица 1 – Практическое значение пакета акций

Количество акций	Описание прав	Основание [3]
1 акция	право на голосование на общем собрании акционеров; право на участие в общем собрании акционеров; право на получение дивидендов; право на получении части имущества в случае ликвидации	ст. 59 п. 2 ст. 31
1 %	право на ознакомление со списком лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров; право на доступ к реестру акционеров; право на доступ к иной информации; право на обращении в суд с иском к Совету директоров	п. 4 ст. 51 п. 3 ст. 8 [4] п. 2 ст. 91 п. 5 ст. 71
2 %	право вносить вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров; право выдвинуть кандидатов в совет директоров (наблюдательный совет) общества, коллегиальный исполнительный орган, ревизионную комиссию	ст. 53
10 %	право инициировать внеочередное общее собрание акционеров право проведения внеплановых проверок финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества	п. 1 ст. 55 п. 3 ст. 85
20%	признание акционера аффилированным лицом по отношению к обществу; немедленная публикация сведений об этом	п. 4 ст. 6
<25 %	возможно применение специального права («золотой акции») для тех акционерных обществ, в отношении которых принято решение об использовании специального права. При использовании права «золотой акции» от имени Государства: назначается представитель в совет директоров с правом вето; назначается представитель в ревизионную комиссию	ст. 38 [5]

25 %	право на доступ к протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции); право на доступ к документам бухгалтерского учета	п. 4 ст. 91 п. 5 ст. 91
25 %+1 акция	«блокирующий пакет акций»	п. 4 ст. 49
30 %	право на принятие всех решений по всем вопросам повестки дня при проведении повторного собрания акционеров	п. 3 ст. 58
50 %+1 акция	контрольный пакет акций; кворум общего собрания акционеров	п. 1 ст. 58
75 %+1 акция	всегда имеется кворум для проведения общего собрания акционеров, может быть принято любое решение вплоть до ликвидации общества	общая практика п. 4 ст. 49
95 %+1 акция	право направить в публичное общество требования о выкупе ценных бумаг	п. 9 ст. 84.7

Классифицируем данные пакеты акций исходя из возможности реального управления акционерным обществом и результаты приведем в таблице 2.

Таблица 2 – Сводная классификация пакетов акций

Пакет акций	Описание
100 %	Общество с 100% участием государства <i>Полное управление и контроль общества со стороны государственного акционера</i>
100 % –1 акция 50 % +1 акция (контрольный пакет)	Общество с превалярующим участием государства <i>Государственный акционер принимает ключевые решения по управлению обществом</i> <i>Одновременно обладает и контрольным и блокирующим пакетом акций</i>
Менее 50 %	Общество с номинальным участием государства <i>Государственный акционер номинально участвует в принятии решений по управлению обществом, в значительной степени осуществляет контроль за деятельностью общества</i>

Таким образом под участием государственного акционера в акционерном обществе будем понимать его участие в капитале и одновременно в управлении акционерным обществом, последнее которое реализуется с помощью права на участие и голосование на общем собрании акционеров.

Сформулируем определение акционерного общества с государственным участием.

Акционерным обществом с государственным участием признается коммерческая организация, созданная в организационно – правовой форме акционерного общества, акционером, которой является Российская Федерация или субъект Российской Федерации.

Проанализировав роли государства в акционерном обществе можно заключить следующее.

1. Вне зависимости от объема пакета акций государственный акционер участвует в управлении акционерным обществом посредством голосования на общем собрании акционеров и в капитале, в том числе получении дивидендов в случае их выплаты.

2. При пакете акций меньшем контрольного пакета (50 % + 1 акция) государственный акционер осуществляет контролирующие функции за деятельностью акционерного общества.

3. При пакете акций большим или равным значению контрольного пакета (50% + 1 акция) государственный акционер осуществляет управленческую функцию в области принятия ключевых решений по деятельности общества и стратегического развития.

Список литературы

1. Ст. 2 Федерального закона от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (Дата обращения 24.10.2019).
2. Ст. 214 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (Дата обращения 24.10.2019).
3. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (Дата обращения 24.10.2019).
4. Федеральный закон от 22.04.1996 №39-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (Дата обращения 24.10.2019).
5. Федеральный закон от 21.12.2001 №178-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «О приватизации государственного и муниципального имущества» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (Дата обращения 24.10.2019).

ПРЕИМУЩЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНЫХ И НЕПУБЛИЧНЫХ ОБЩЕСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Задача определения оптимального размера акционерного общества с государственным участием является актуальной и значимой в целях дальнейшего повышения эффективности его функционирования.

В современной экономической теории существуют разные концепции к определению оптимального размера. Среди них можно выделить технологический, институциональный и стратегический [4].

Применительно к акционерным обществам, основной целью функционирования которых является получение прибыли, будем рассматривать подход, при котором в долгосрочном периоде средние издержки будут минимальны или оптимальны [3].

Под акционерным обществом с государственным участием будем понимать коммерческую организацию, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, одна из которых (или более одной) находится в собственности Российской Федерации или субъекта Российской Федерации [1, 2].

Акционерное общество может быть публичным и непубличным. Исходя из этого приведем в таблице 1 сравнительный анализ публичного и непубличного общества исходя из финансовых затрат:

Таблица 1 – Основные различия между публичными и непубличными акционерными обществами

Финансовые затраты	Публичное АО	Непубличное АО
Размещение и обращение акций	Открытая подписка Публично обращаются	Публично не обращаются
Совет директоров	Обязателен	Не обязателен
Раскрытие информации	Обязательно в полном объеме	Не обязательно, либо не в полном объеме
Ведение реестра акционеров	Депозитарий	Самостоятельно
Ревизионная комиссия общества	Обязательна	Не обязательна Присутствие определяется уставом

Исходя из таблицы 1 можно заключить, что в публичном акционерном обществе возникают значительные финансовые издержки, которые могут быть минимизированы в непубличном обществе. Рассмотрим более подробно виды издержек, которые могут быть минимизированы в непубличном акционерном обществе по сравнению с публичным:

1. Издержки, вызванные раскрытием информации, такой как:

- консолидированная финансовая отчетность;
- ежеквартальная отчетность;
- годовая бухгалтерская отчетность;
- годовая отчетность акционерного общества;
- различная ситуативная информация:

- устав;
- сведения о проведении собраний держателей акций;
- проспект выпущенных акций;
- список аффилированных субъектов акционерного общества и т.д.

Для создания такой отчетности требуется внушительный штат управленцев, бухгалтеров и аудиторов, что в свою очередь порождает значительную величину издержек.

В силу Федерального закона «Об акционерных обществах» требование к полному раскрытию информации обязательно для публичных и не обязательно для непубличных обществ.

2. Издержки, вызванные выплатами вознаграждений депозитариям для ведения реестра акционеров.

В публичном акционерном обществе ведение реестра акционеров должен выполнять специализированный субъект – депозитарий, в непубличном допускается обществу вести реестр акционеров самостоятельно.

3. Издержки, вызванные проведением собраний акционеров.

4. Издержки, связанные с присутствием акций на бирже.

5. Издержки, вызванные выплатами совету директоров или наблюдательному совету.

В публичном акционерном обществе совет директоров или наблюдательный совет, является обязательным, в отличие от непубличного, где его наличие определяется Уставом общества.

6. Издержки, вызванные выплатами вознаграждений ревизионной комиссии.

В публичном акционерном обществе наличие ревизионной комиссии является обязательным, в отличие от непубличного, где ее присутствие, также определяется Уставом общества.

Таким образом для сокращения рассмотренных выше издержек необходимо провести реорганизацию акционерного общества из публичного в непубличное.

При таком подходе основная деятельность акционерного общества (производство) не претерпевает изменений и, следовательно, в долгосрочном периоде происходит минимизация средних издержек при неизменном объеме выпуска продукции (оказания услуг). Что является одним из подходов к процессу оптимизации общества, повышению его эффективности и нахождению определенного размера по штату сотрудников и получаемой прибыли.

Покажем соответствующий подход на практике.

По данным Федеральной службы государственной статистики, за последние четыре года наблюдается процесс реорганизации публичных акционерных обществ в непубличные в целях минимизации издержек, повышении прибыли. В таблице 2 отражены соответствующие сведения и для иллюстрации, на рисунке 1 приведены графики.

Таблица 2 – Динамика изменения акционерных обществ с государственным участием за 2016–2019 гг.

Акционерное общество с государственным участием	Количество			
	2016	2017	2018	2019
Публичное	2254	1777	1327	1076
Непубличное	932	1071	1232	1294
ИТОГО	3186	2848	2559	2370

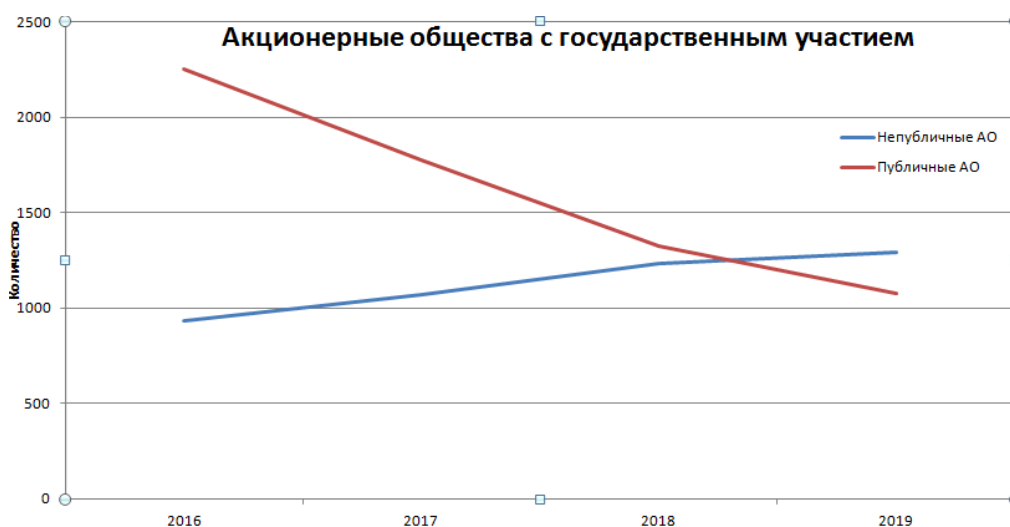


Рисунок 1 – Динамика изменения акционерных обществ в РФ с государственным участием за 2016–2019 гг.

Так на рисунке 1 видим динамику того, что число публичных акционерных обществ с государственным участием сокращается, а непубличных возрастает, особенно за последние два года.

Таким образом, в настоящее время проблема нахождения оптимального размера акционерного общества с государственным участием, достаточно актуальна ввиду максимизации его прибыли.

В данной статье был рассмотрен подход нахождения оптимального размера акционерного общества посредством его реорганизации из публичного в непубличное.

Данный подход является одним из способов минимизации издержек в долгосрочном периоде при неизменном объеме производства, именно тех издержек, которые не связаны с производственной деятельностью общества, а возникают скорее из организационно-правой структуры общества.

При таком подходе основная деятельность акционерного общества (производство) не претерпевает изменений и в долгосрочном периоде происходит минимизация издержек за счет проведенной реорганизации при неизменном объеме выпуска продукции (оказания услуг). Что является одним из методов определения оптимального размера акционерного общества.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018), ст. 66 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения 24.10.2019).

2. Федерального закона от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» ст.2, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения 24.10.2019).

3. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2003. с. 497.

4. Турсунбаева А. К. Об оптимальных размерах предприятия // Вестник ПГУ. 2010. №2. с. 6–9.

5. Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/12/08/2019/5d4c347c9a7947a615e02b77> (Дата обращения 24.10.2019).

ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях современного развития российской и мировой экономики наиболее важным фактором повышения конкурентоспособности предприятия является наличие квалифицированных кадров. Согласно современной системы управления, именно кадры являются важнейшим ресурсом организации, оказывающим воздействие на его прибыль, конкурентоспособность и устойчивое, стабильное развитие. На многих организациях этот фактор является слаборазвитым и недоработанным.

Система мотивации представляет собой одну из важнейших функций управления, успешное осуществление которой обеспечивает достижение организацией ее целей [2, с. 111].

подавляющее большинство организаций страдает из-за неумения правильно и целесообразно осуществлять процесс мотивации работников из-за слаборазвитой организации механизма осуществления этого процесса.

Для того чтобы выяснить, какие именно меры мотивации труда работников и стимулы различных организаций действительно принесут положительный результат, важно понимать значения терминов «мотив» и «мотивация».

Мотив – побудительная причина, довод в пользу чего-либо, повод к какому-нибудь действию.

Мотивация – это совокупность внешних и внутренних побудительных сил, которые подвигают человека к деятельности, и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей и результатов [1, с. 98].

Очень велика роль системы мотивации для организации и развития системы ценностей внутри организации, а также для построения корпоративной культуры.

Характер взаимоотношений работников и руководства, степень доверия в коллективе, риск возникновения конфликтных ситуаций – все это показывают методы управления мотивацией.

Можно выявить следующие группы факторов стимулирования на предприятии, на основе зарубежных и отечественных публикаций, связанных с мотивацией и стимулированием:

- 1) материальное стимулирование;
- 2) косвенно-материальное стимулирование;
- 3) мотивация, или организационные моральные побудительные силы.

Таблица 1 – Материальное и нематериальное стимулирование труда

Материальное стимулирование	Косвенно-материальное стимулирование
Заработная плата	1. Оплата транспортных расходов или обслуживание собственным транспортом
Бонусы	2. Сберегательные фонды
Участие в акционерном капитале	3. Организация питания
Участие в прибылях	4. Отчисления в пенсионный фонд
Планы дополнительных выплат	5. Медицинское страхование
	6. Страхование жизни

Можно выявить и иные аспекты их классификации, если углубиться в анализ разнообразных методов и средств стимулирования.

Прежде всего, это основная и дополнительная заработные платы. Основная заработная плата – это плата, которую начисляют сотруднику организации за отработанное им время с учетом количества и качества выполненной им работы, доплат за отработку в ночное и сверхурочное время, а также оплата простоя, произошедшего по вине работодателя или иных причин не по вине работника. Данный вид оплаты за труд производится по окладам, сдельным расценкам, премиям и тарифным ставкам [5, с. 15].

В России с очень разными климатическими и другими природными условиями работы значительное место занимают доплаты за тяжелые условия труда, некоторые планы дополнительных выплат.

Виды выплат дополнительной заработной платы представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Дополнительные виды заработной платы

Дополнительная оплата труда:
по очередным календарным отпускам
по перерывам в работе для кормящих матерей
выплаты выходного пособия при увольнении
иные выплаты за не отработанное время, предусмотренные трудовым законодательством

Ключевую роль в системе материального денежного стимулирования труда играет заработная плата работника. В настоящее время для подавляющего большинства работников основным источником доходов остается именно заработная плата, а значит, именно она и в перспективе будет наиболее значимым стимулом повышения результатов труда и производства в целом.

Премию считают нестандартным вознаграждением (исследования показали, что премия является стимулом большим, чем ежегодное повышение ставки работника), так как она выплачивается лишь в особых случаях.

К косвенным материальным видам мотивации относятся также денежные затраты в пользу работников. При этом, в отличие от материальных, они носят частный характера, то есть возможна выдача финансовых средств при возникновении потребности. Помимо этого, довольно часто они призваны влиять на общественную сторону вопроса в решении проблемных ситуаций в коллективе организации.

По пути воздействия на структуру мотивации личности выделяют следующие виды стимулов: вознаграждение, побуждения и принуждение. Сформировавшиеся типы мотивации в организации, соответственно, это инструментальная, внутренняя и вынужденная мотивация. Принуждение создает вынужденную мотивацию, это вид стимулов к труду, созданный на использовании негативных воздействий в условиях лимитированной свободы выбора объектом стимулирования линии поведения. Вынужденная мотивация – достаточно малоисследованное явление, широко распространенное в современной России [3, с. 55].

Исследования показали наибольшее распространение вынужденной мотивации среди многочисленных групп наемного рабочего персонала в современной России. Полностью справиться с вынужденной мотивацией невозможно, но нужно ставить задачу уменьшения степени ее распределения. При уменьшении принуждения к работе, появляется возможность для развития внутренней мотивации наемного работника, образования у него стремления к творчеству, к повышению им своего профессионального и образовательного статуса. Благодаря этому повышается конкурентоспособность работника. Более того, развитие внутренней мотивации, интереса к значению трудовой деятельности и возможности творчества, является исключительной предпосылкой повышения конкурентоспособности самого предприятия, производимых им товаров и услуг. Сокращение принуждения к труду призывает также развития системы инструментальных стимулов, применения различных способов вознаграждения. Это трудная задача, требующая огромных затрат, но удержать и заинтересовать в повышении трудовой отдачи профессионала высокого уровня иначе невозможно.

Чрезвычайно важно уменьшение принуждения на институциональном уровне. Установление социальных благ в сфере трудовой деятельности (определение размера минимальной оплаты труда, размеров соц. пособий), законодательно закрепленные права наемных работников ослабляют принуждение к труду, что положительно влияет на мотивацию наемного работника и, вследствие чего, повышает его конкурентоспособность.

Развитие положительной трудовой мотивации и высокой степени конкурентоспособности наемных работников соответствует стратегическим целям разных субъектов: государства, работодателя и самого наемного работника [2, с. 79].

При помощи повышения конкурентоспособности наемных работников происходит сокращение уровня безработицы, снижается социальная напряженность в социуме, повышается благосостояние населения. В итоге, конкурентоспособные наемные работники являются основой конкурентоспособности основных отраслей хозяйства и страны в целом. Высокий уровень стимулирования к труду позволяет полное использование способностей и квалификации наемных работников, увеличению темпов экономического роста.

Для наемного работника повышение уровня его конкурентоспособности означает улучшение его материального положения, общего психологического здоровья (достижение уверенности в завтрашнем дне, чувства социальной безопасности и т.д.). Уменьшение уровня вынужденной мотивации и рост интереса к работе позволяют улучшить качество трудовой жизни наемного работника. Повышение уровня конкурентоспособности наемного работника развивает для него перспективы выбора сферы приложения его труда. Так что, если выросший уровень конкурентоспособности не создает позитивные для работника изменения в фирме, он может сменить место своей работы. Для фирмы потеря конкурентоспособного наемного работника (более того, если в его развитие организация инвестировала материальные средства) крайне неблагоприятна [3, с. 36].

Следовательно, проблема мотивации наемных работников и их конкурентоспособности на уровне предприятия видится более глубокой. Повышение уровня конкурентоспособности работников для фирмы не самоцель, а путь достижения ее стратегических целей. В условиях увеличивающегося уровня конкуренции наличие конкурентоспособных работников – обязательное условие развития предприятия. Но в то же время такие работники – непростой объект управления, требующий минимизирования принудительных стимулов, использования разных форм мотивации и способов побуждения к труду (обогащения в содержание труда, участия наемных работников в принятии решений и пр.). Важно не только принимать конкурентоспособных работников, но и постоянно поддерживать уровень конкурентоспособности остального персонала.

Конкурентоспособных работников необходимо держать в организации и мотивировать их к максимальному использованию своего трудового потенциала. Это требует грамотного, качественного и осознанного применения разных стимулов в отношении отдельных групп работников [1, с. 100].

По мнению Б. Ф. Кваша, наличие нравственно-ценностных мотивов указывает на то, что сотрудник соотносит свою активность с нормами морали, совести, мировоззрением, этическими и нравственными ценностями [4, с. 83].

В России и за рубежом подходы к мотивации труда сильно отличаются, несмотря на использование одинаковых моделей мотивации труда, которые были созданы в основном зарубежными учеными. Наибольшие успехи в управлении мотивацией труда достигнуты в Японии и США.

Список литературы

1. Аллин О. Н., Сальникова Н. И. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала. М.: Генезис, 2017. 248 с.
2. Варенов А. В., Исаев С. Ю. Мотивация персонала. Игра или работа. М.: Речь, 2017. 160 с.
3. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика. М.: Альпина Паблишер, 2018. 152.
4. Кваша Б. Ф., Витольник Ш. А. Воспитание личности сотрудника ОВД. СПб., 2017. 180 с.
5. Мотивация и стимулирование персонала. CD-ROM. Москва: Наука, 2017. 438 с.

А. А. Турченко

Западно-Казахстанский государственный университет им. М. Утемисова, Республика Казахстан, г. Уральск

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ С ПОЗИЦИЙ ЛОГИСТИКИ

Проявление транзакционных издержек может осуществляться в рамках логистической деятельности различного вида. Причем, в данном процессе сами транзакционные издержки влияют на изменение структуры материального потока предприятия, а также трансформируют финансовые и информационные потоки. Поэтому адекватное и эффективное их отражение является насущной задачей любого экономического субъекта.

В связи с этим постановка логистических задач тесным образом взаимосвязана с отражением самих транзакционных издержек. С данной позиции к транзакционным затратам можно отнести затраты, возникающие при совершении сделки и сопутствующие ей (сделке). Это могут быть, например, издержки на проведение партнерских переговоров с контрагентами и, как следствие, издержки на заключение контракта, информационные издержки предконтрактного, контрактного и постконтрактного периода экономического субъекта, а также издержки обеспечения контроля и гарантий выполнения максимального количества условий контрактации [1, с. 61].

Очень часто в экономической литературе распространенной выступает следующая точка зрения на транзакционные издержки: для осуществления расчетов денежными средствами реально на практике возникает и проявляется меньшее количество транзакционных издержек, чем в случае с бартерным обменом, если в конкретной экономической ситуации таковой объективно может иметь место. Тем не менее, изучая и анализируя отдельные элементы транзакционных издержек, можно прийти к выводу о недостаточной определенности и целесообразности подобного заключения. В данном случае речь идет о возможности разделения соответствующих совокупных транзакционных затрат следующим образом:

1) затраты, направленные на привлечение поставщиков, покупателей, посредников и прочих контрагентов, возникающих на всех этапах контрактации;

2) затраты на осуществление переговоров с контрагентами и посредниками и затраты, обеспечивающие должное урегулирование и гарантии выполнения условий заключаемых транзакций;

3) затраты, направленные на минимизацию оппортунистических настроений и проявлений партнеров;

4) затраты, направленные на обеспечение и поддержание факта защиты пучка правомочий и прав собственности экономических субъектов [1, с. 75].

Рассмотрим транзакционные издержки с точки зрения проявления в экономике механизмов логистики. С позиций своей сути большая часть транзакционных издержек на практике содержит логистический характер и может рассматриваться как элемент логистических процессов деятельности субъектов экономики. К ним можно отнести следующие затраты.

1. При осуществлении процессов контрактации, находясь на разных этапах логистической цепочки взаимоотношений, субъекты используют различные ресурсы для поиска деловых партнеров, для осуществления информационного потока и проведения переговоров на предмет детализации условий поставок и оплаты, по условиям обеспечения гарантий поставок и оплаты, по условиям безопасности контрактных отношений с конкретным контрагентом. При этом, несомненно, учитываются и затраты ресурсов, связанные с расходом или экономией ресурсов времени на предмет получения обоюдного соглашения по договору.

2. В процессах реализации контрактов имеет место оплата за посреднические услуги агентам, а также определенные рекламные расходы на продвижение торговой марки и позиционирование бренда субъекта.

3. Немаловажными по величине выступают и расходы на создание и поддержание экономической безопасности предприятия, а также на обеспечение гарантии этой безопасности для контрагентов.

4. В логистической цепи деятельности субъекта значительное место отводится таким трансакционным издержкам как стоимость ресурсов, используемых на транспортировку товаров в рамках соглашения между партнерами: от пункта приобретения к пункту назначения, обеспечение страхования груза и пр. [1, с. 89].

В рамках изучения взаимосвязи логистических и трансакционных издержек обратимся к известной теореме Р. Коуза. Так, суть трансакционных издержек и их проявление Р. Коуз излагает так: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т.д.» [2, с. 77]. При этом Р. Коуз подчеркивает, что невозможно широко и наглядно изучить механизмы функционирования экономической системы, эффективно использовать ее экономический инструментарий, если категории трансакционных издержек не будет уделяться должного внимания.

Заметим, что опираясь на теорему Р. Коуза и оперируя «внутренними законами» логистики, несовершенства и рыночные проблемы в процессах контрактации потенциально могут возникать в тех случаях, когда имеют место отсутствие ясности и несовпадения между контрагентами по поводу перераспределения пучка прав собственности на владение, использование и управление ресурсами. Если же ситуация объективно ясна, т.е. четко определено, кто из контрагентов имеет право на тот или иной пучок прав собственности (определенная комбинация правомочий) по поводу владения и использования ресурса (кто платит за ресурсы, кто получает ресурсы, в отношении кого и кем осуществляется перераспределение правомочий), то подобные проблемные ситуации минимизируются за счет использования каналов хозяйственного взаимодействия между контрагентами и осуществления целесообразных деловых переговоров. В результате, обоюдным образом можно сократить трансакционные издержки деловых сторон. Однако, такое возможно лишь в том случае, если возможная выгода от применения конкретных логистических каналов взаимодействия контрагентов значительно превышает затраты на их создание. В логистике подобные трансакционные издержки уже определяются не спецификой и технологией производственного процесса субъекта, а характером и особенностями хозяйственных связей логистической цепи в рамках взаимодействий различных предприятий [3, с. 56].

В настоящее время в рыночной экономике имеет место высокоразвитое разделение труда. Это, в свою очередь, приводит к тому, что товародвижение между товаропроизводителями может осуществляться в виде многократного перехода ресурса (продукта). Рассматривая это теоретически, такое многократное взаимное товародвижение может создать очень значительные размеры трансакционных издержек, в связи с чем, большинство рыночных субъектов примет решение не участвовать в подобном рыночном перераспределении прав собственности на данный продукт (ресурс). Поэтому потенциально возможный факт возникновения больших размеров трансакционных издержек способствует изысканию дополнительных реальных технических средств организации по их максимальному сокращению. В связи с этим центральным способом сокращения трансакционных издержек является инструментарий логистического менеджмента и создание логистических структурных образований [4, с. 401].

Оценивая с экономической точки зрения организационный процесс принятия решения относительно возможного факта заключения (не заключения) конкретной трансакции, логистический аспект подобной экономической сделки проявляется так – субъектам необходимо определить, какова и где находится выгода от осуществления сделки: в рамках предприятия (то есть внутри организационной структуры без использования рыночных способов и инструментов) или субъекту целесообразнее воспользоваться рыночным

инструментарием и рассматривать рынок как посреднический элемент в своей экономической деятельности [4, 399].

В той или иной степени управление администрации координирует и оптимизирует величину транзакционных издержек предприятия, в связи с чем, организационно-административное управление экономического субъекта доминирует над использованием рынка как посредника. Например, если контракты заключаются внутри фирмы, тогда потенциально может иметь место уменьшение информационных затрат по обеспечению связи с желательными партнерами, сокращаются затраты по заключению и расторжению контрактов с недобросовестными контрагентами, а также обеспечению стабильной гарантии устойчивости экономических взаимоотношений в рамках заключаемых контрактов.

Поэтому можно заключить, что экономически целесообразный размер организации (предприятия, фирмы) определяется тем потенциально возможным размером транзакционных издержек, который может проявиться в конкретных экономических условиях рынка и, тем самым, именно сами транзакционные издержки могут рассматриваться в виде существенного качественного и количественного критерия оптимальных организационных границ субъекта. Так, Р. Коуз указывает: «При прочих равных условиях фирма будет тем больше, чем:

а) меньше издержки организации и чем медленнее растут эти издержки с умножением организуемых трансакций;

б) меньше ошибок делает предприниматель и чем медленнее растет число ошибок с умножением организуемых трансакций;

в) больше понижается (или меньше растет) цена предложения факторов производства с ростом размера фирмы» [4, с. 400].

С другой стороны, фирма (предприятие, организация) не могут безгранично расширять свои организационные масштабы. Это связано с тем, что от количества осуществляемых фирмой трансакций зависит сама политика их проведения: при значительном объеме трансакций, вероятнее всего, сделки будут являться очень различными по существу и месту проведения, что послужит еще одной причиной снижения их экономической отдачи посредством увеличения организационных размеров субъекта хозяйствования.

В случае полного отсутствия транзакционных издержек возникает положение, когда не требуется создания фирм как организационных структур. При этом, если достичь такого положения, при котором «...предельные издержки на рыночные трансакции становятся равными предельным издержкам на внутрифирменные трансакции, что определяет границы предпочтительности административной внутрифирменной организации или рыночных отношений с прочими самостоятельными субъектами экономики», будет достигнут оптимальный организационный размер предприятия (рисунок 1) [1, с. 136].



Рисунок 1 – Транзакционные издержки и оптимальный размер фирмы

Таким образом, изучая и анализируя трансакционные издержки в процессе их возникновения по логистической цепи товародвижения, следует заметить, что в основе экономических и управленческих процессов при централизованной экономической системе и процессов управления в рамках логистики в условиях рыночной конъюнктуры находятся отличные друг от друга виды собственности на ресурсы.

Список литературы

1. *Григорьев М. Н., Уваров С. А.* Логистика. Краткий курс лекций. М.: Юрайт, 2016. 200 с.
2. *Коуз Р.* Природа фирмы: влияние // Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 93.
3. Введение в институциональный анализ: учеб. пособие / Под. ред. В. Л. Тамбовцева. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. С. 56–57.
4. *Степанова Т. Е.* Трансакционные институты: содержание и роль в развитии мировой экономики // Экономические науки. 2010. № 12. С. 397–404.

К. А. Финогенова

Гжельский государственный университет, Московская обл., пос. Электроизолятор

Научный руководитель: Е. Г. Карелин

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЛУЖБ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

На сегодняшний день все большее количество людей понимает важность организации связей с общественностью в муниципальных органах. Во многом это связано с огромным значением имиджа организации. От того, какая информация будет доходить до общественности, какие положительные качества муниципальной политики, какими чертами обладает руководитель организации; от всего этого зависит имидж организации в целом. Именно специалисты по связям с общественностью в организации становятся ответственными за все вышеперечисленные критерии. При всем при этом, важность наличия внутри Администрации муниципального образования отдела по связям с общественностью, пресс-службы, департамента или управления одинаково важно.

Уже сейчас имеются большие проблемы в области использования, изменения и транслирования информации. В связи с этим, особенное значение приобретают субъекты и структуры, которые являются производителями и передатчиками информации от источника к потребителю. По своему функциональному содержанию государственные и муниципальные связи с общественностью выходят сегодня за рамки простого информирования и целенаправленного взаимодействия с общественностью. Связи с общественностью обеспечивают власть информацией об общественном мнении и оказывают ей помощь в выработке ответных или опережающих мер, поддерживают власть в состоянии готовности к различным переменам путем своевременного зондирования общественного мнения [1].

Особенностями государственных и муниципальных связей с общественностью являются: работа в рамках соответствующих территориальных единиц, обеспечение системы контактов и связей органов власти с представителями всех слоев общества; информирование граждан о содержании политики и практике ее реализации; обеспечение доверия и поддержки действий органов власти, повышение авторитета в глазах общественности [2].

Представляется, что связи с общественностью в сфере муниципальной власти есть не что иное, как управление со стороны местной власти той частью социальных коммуникаций (социального общения) на своей территории, от которых зависит успех муниципальной политики. Управление с целью гармонизации общественных отношений на данной территории посредством достижения и поддержания партнерского взаимоотношения, доверия и сотрудничества муниципальной власти и населения, основанных на честной, достоверной и полной информации. Тем самым во многом решаются задачи укрепления социальной стабильности, становления демократии и местного самоуправления граждан, продвижения государственной и муниципальной политики [3].

В качестве специфических и основных направлений связей с общественностью в системе местной власти выделяют следующие.

1. Постоянно информировать общественность о повседневной деятельности муниципальных органов.
2. Предоставлять общественности возможность высказать свое мнение о новых важных проектах и планах до принятия окончательных решений.
3. Просвещать общественность о сути и практике работы системы местного самоуправления, информировать людей об их правах и обязанностях, о сути реформирования местного самоуправления.
4. Развивать у людей чувство гражданской инициативы и ответственности.

Администрация муниципального образования зависит от отношения к ней населения в большей степени, чем от отношения к ней со стороны вышестоящих властей. Политики, лидеры регионального и федерального уровня тоже ощущают свою зависимость от избирателя. Но эта

зависимость у них заметно ослабевает, как только завершаются выборы. Другая ситуация с руководителем органа местного самоуправления. Он всегда на виду, с него за все спрос. Администрация города «обречена» на постоянный контакт с населением. Поэтому на уровне местного самоуправления ситуация объективно созрела к тому, чтобы в ней был востребован механизм связей с общественностью [4].

На сегодняшний день наибольший ресурс повышения эффективности связей с общественностью органов местной власти лежит в сфере их растущей институционализации, включающей организационное и правовое оформление. Являясь равноправным участником выработки, принятия и реализации оптимальных управленческих решений и обладая способностью «брать на себя» упреждение конфликтных ситуаций, структуры, занимающиеся связями с общественностью, должны иметь адекватный статус и обладать совокупностью необходимых прав и обязанностей.

Уровень институционального развития структур по связям с общественностью является показателем уровня их зрелости, и одновременно уровень зрелости зависит как от совершенства и профессионализма данных структур и занятых в них специалистов, так и от запросов общества и тех возможностей (информационных и иных), которыми оно располагает для установления постоянных, динамичных, многосторонних коммуникативных связей между институтами власти и обществом.

Важнейшим элементом институционализации служб по связям с общественностью является их нормативно-правовое и организационное оформление как социального института. Институционализация служб по связям с общественностью в местных органах власти России характеризуется сегодня складыванием определенной системы организации работы, включающей разработку нормативных актов, системы норм и правил построения взаимоотношений внутри службы, а также с внешней средой (заинтересованной общественностью), постановку работы со СМИ, общественностью, осуществление ежедневного мониторинга прессы, создание, ведение и информационное наполнение Интернет-сайтов, сайтов органов власти и т. д.

Деятельность связей с общественностью в органах муниципальной власти во многом сходна с работой PR института органов государственной власти, что вытекает из общего понятия – власть. Власть в обоих случаях является основополагающим фактором организации самого органа управления, но все же, есть ряд определенных различий.

Эти различия связаны в первую очередь с масштабностью самого подразделения. Если орган государственной власти основной акцент ставит на информационное взаимоотношение с населением, то для администраций муниципалитетов необходимо налаживать более тесную связь с обществом, и строить работу отделов по связям с общественностью таким образом, чтобы все участники коммуникативного процесса ощущали собственное участие в работе властного органа. Во всем мире руководители 2/3 своего рабочего времени тратят на связи с общественностью. Нельзя допускать информационного голода, а тем более формирования слухов и мифов. Люди должны получать информацию своевременно, по существу и из первых рук. Только так можно продвигать муниципальную политику власти в социальной среде.

С помощью служб по связям с общественностью органы муниципальной власти и управления становятся и механизмом формирования гражданского общества. Особое значение служб по связям с общественностью в реализации социальной роли муниципального управления связано и с коммуникативным аспектом функционирования муниципальных органов власти и управления, которые представляют собой целостную коммуникационную систему. Функциональные отношения внутри этой системы с другими органами муниципальной и государственной власти и управления, общественными организациями и гражданами осуществляется через коммуникативное воздействие и выражается в структуре администрации. Решение социально-политических задач, которые стоят перед органами муниципального управления сегодня во многом строится на понимании необходимости построения продуктивной коммуникации на всех уровнях.

Выделяют четыре основные цели PR для местной власти и управления:

1. Постоянно информировать людей о политике, проводимой местной властью.
2. Дать общественности возможность выразить свое мнение относительно новых важных проектов до принятия окончательных решений.
3. Просвещать людей относительно системы, по которой работает местное правительство, и информировать их о правах и обязанностях.
4. Пропагандировать чувство гражданской гордости.

Таким образом, PR-коммуникации муниципального управления с общественностью представляет собой субъект-объектную деятельность, в которой органы управления, общественность, организации и граждане осуществляют сложную многоканальную, многоуровневую коммуникацию, нацеленную на оптимизацию управленческой деятельности муниципальных органов власти и управления в интересах повышения эффективности их взаимодействия с населением [5].

Марков А. А. выделяет в своей работе следующие направления PR деятельности органов местного самоуправления:

- 1) установление, налаживание, поддержание, развитие контактов с гражданами, социальными группами и организациями;
- 2) информирование местной общественности о существе совершаемых действий и принимаемых решений;
- 3) социально-политический мониторинг общественного мнения;
- 4) формирование и коррекция общественного мнения в интересах субъекта власти;
- 5) оперативный анализ и прогнозирование общественной реакции на действия должностных лиц и органа местной власти в целом;
- 6) разработка и осуществление аналитических исследований в пределах своей компетенции по социально-политической проблематике;
- 7) представительская деятельность;
- 8) организация и проведение специальных событий;
- 9) программирование и реализация PR-проектов [6].

Выделенные Марковым направления деятельности дают некую матрицу, по которой должны строить работу органы муниципальной власти, разумеется, нужно брать во внимание различия, которые могут возникать по причине отличия территориального устройства.

Как отмечает ряд исследователей, налаживание коммуникативных связей средствами PR является достаточно важной задачей в системе местного управления. Постоянное информирование о состоянии дел в тех отраслях, которыми занимается тот или иной сотрудник является залогом эффективности управления [7]. Для того чтобы эффективно управлять общественными процессами, необходимо располагать объективными сведениями о состоянии общества. Для этого необходимо проводить социологические исследования, массовые и выборочные опросы, создать мониторинговую базу данных. PR-мониторинг в системе управления характеризуется как регулярное, систематическое наблюдение за состоянием общественных настроений и ожиданий, социальных процессов и явлений, с целью их оценки, прогноза, корректирования с помощью обратной связи.

Существенным является и то обстоятельство, что чем дальше, тем больше надо работать с вполне определенными PR-аудиториями (молодежь, пенсионеры, бизнес-сообщество, общественные организации и т. д.) и дифференцированно. У власти должны быть к каждой целевой аудитории свои PR-послания, особые каналы и методы общения. Особое значение в осуществлении PR-деятельности имеет привлечение общественности к участию в процессе обсуждения и принятия решений, связанных с интересами различных социальных групп. Выработка системы двусторонней коммуникации в администрации муниципального образования необходимо для создания атмосферы доверия и согласия. Службы по связям с общественностью в органах МСУ становятся опосредованной специальной структурой, призванной профессионально и грамотно осуществить взаимодействие с целевыми группами.

Список литературы

1. Гнетнев А. И., Филь М. С. Современная пресс-служба: учебное пособие. Ростов н/Д., 2014. С. 4.

2. *Шилина М. Г.* Генезис российских связей с общественностью: актуальные аспекты // Медиаскоп: электрон. науч. жур. 2011. Выпуск 2. С. 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mediascope.ru/node/819>
3. *Долгополов А.* Пресс-службы органов местного самоуправления в Российской Федерации: попытка функционального подхода // Электронная Россия: пути развития. М., 2013. № 5. С. 13.
4. *Марков А. А.* Связи с общественностью в органах власти. М., 2014. С. 93.
5. *Алешина И. В.* Паблик рилейшнз для менеджеров., М. 2018. С. 388.
6. *Марков А. А.* Связи с общественностью в органах власти. М., 2014. С. 95.
7. *Пищулин Н. П. Пищулин С. Н. Бетуганов А. А.* PR в системе управления общественно-политическими процессами // Социальное управление: теория и практика. Том 2. М., 2013. С. 206.

В. В. Хамалинская

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

И. В. Хамалинский

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Важной и значимой сферой финансовой системы Российской Федерации являются государственные и муниципальные финансы. От состояния финансов данной сферы зависят перераспределительные процессы в экономике страны, пропорции которых будут влиять на развитие производственных, инвестиционных, социальных, демографических процессов [4, с. 184].

Наибольшее влияние на социально-экономическое развитие страны оказывают финансы федерального уровня. Показатели доходов федерального бюджета за период 2014–2017 гг. представлены в таблице.

Таблица 1 – Показатели доходов федерального бюджета в 2014–2017 гг., млрд. рублей [3]

Статьи доходов	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Изменения	
					в млрд. руб.	в %
Всего, в т.ч.:	14496,9	13659,2	13460,0	15088,9	592	104,1
налог на прибыль организаций	411,3	491,4	491,0	762,4	351,1	185,4
налог на добавленную стоимость	3931,6	4333,5	4571	5137,1	1205,5	130,7
акцизы	592,4	581,9	694,3	987,8	395,4	166,73
налоги, сборы, платежи за пользование ресурсами природы	2884	3181,2	2883,0	4090,3	1206,3	141,8
перерасчет и задолженность по сборам, налогам, платежам	1,2	0,9	0,8	0,2	-1	16,7
доходы, полученные от внешнеэкономической деятельности	5463,4	3295,3	2606,0	2602,8	-2860,6	47,6
доходы от использования имущества в государственной (муниципальной) собственности	445,6	690,0	1283,4	485,4	39,8	108,9

Как видно из таблицы, в целом доходы федерального бюджета повысились, их рост составил 4,1 процента или 592 млрд. рублей. Наибольшее увеличение произошло по следующим видам доходов: налог на прибыль организаций – 85,4 процентных пункта, в денежном выражении это составило 351,1 млрд. рублей, акцизы - рост 66,73 процента, налога на добавленную стоимость - рост 30,7 процентов.

Расходы федерального бюджета за аналогичный период повысились, их рост составил 10,7 процентов. Повышение расходов отмечено на обслуживание государственного и муниципального долга на 70,6 процента; на социально-культурные мероприятия – рост 29,7 процентов; по расходам на общегосударственные вопросы – рост 24,2 процента, на национальную оборону – рост 15,1 процент [1].

Кроме этого можно выделить статьи расходов федерального бюджета, где произошло сокращение. Это национальная экономика (сокращение на 602,8 млрд. рублей, что составило 19,7 процентов), национальная безопасность и правоохранительная деятельность (сокращение на 168,2 млрд. рублей или 8,1 процент), межбюджетные трансферты (сокращение на 25,4 млрд. рублей или на 3,1 процент), незначительное снижение расходов на 0,1 процентный пункт отмечено по группе жилищно-коммунального хозяйства.

В 2019 году ожидалось увеличение доходов федерального бюджета по отношению к ВВП (см. рис.), что связано с предполагаемыми изменениями налогового законодательства и изменением макроэкономических показателей, что позволит компенсировать снижение

нефтегазовых доходов по сравнению с текущим годом из-за предполагаемого снижения цены на нефть [2].

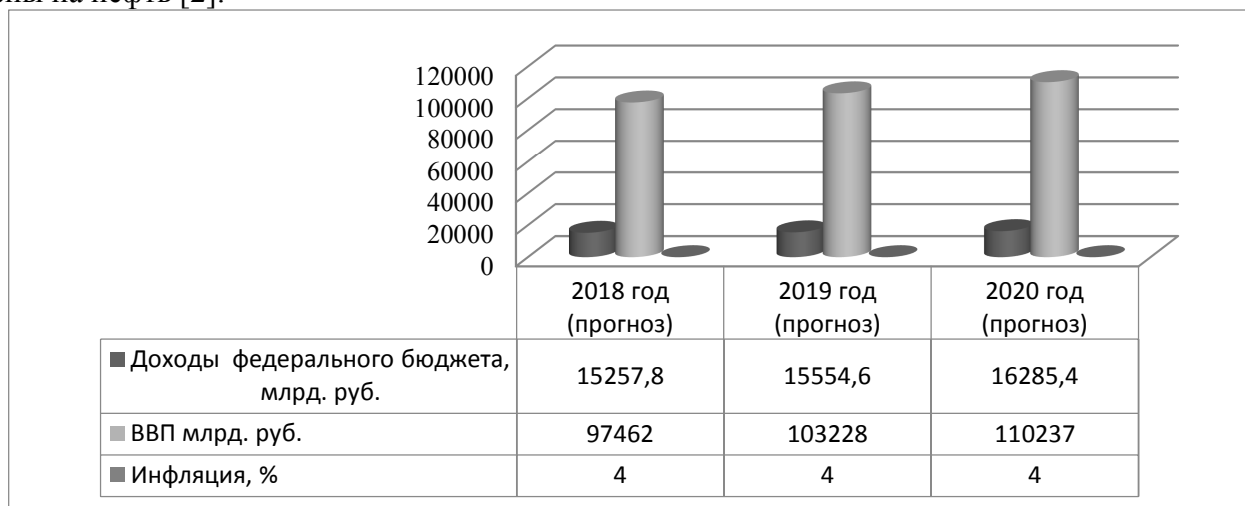


Рисунок 1 – Основные параметры федерального бюджета в 2018–2020 гг. [1]

Наибольший размер дефицита федерального бюджета отмечен в 2016 году, он составил 2956,4 млрд. рублей, по сравнению с 2015 годом дефицит федерального бюджета увеличился на 995,3 млн. рублей, что составило 50,7 процентов, в 2017 году дефицит федерального бюджета сократился на 55 процентов. Объем доходов федерального бюджета в 2017 году составил 102,5 процента от прогнозируемого на этот год объема, утвержденного ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» (с учетом Федерального закона от 14.11.2017 № 326–ФЗ) [1]. Дефицит федерального бюджета в 2017 году составил 1331,4 млрд. рублей.

Общее финансирование дефицита федерального бюджета в исследуемый период повысилось на 996,7 млрд. рублей, то есть рост составил 297,8 процентов, в том числе внутреннее финансирование повысилось на 202,8 процента, что составило 976,3 млрд. рублей.

В 2018 году доходы федерального бюджета составят 15 257,8 млрд. рублей, это больше на 537,5 млрд. рублей показателя 2017 года. В 2018 году было запланировано уменьшение расходов федерального бюджета, общий объем которых составит 16 529,2 млрд. рублей. При учете рассмотренных показателей федерального бюджета, его дефицит равен 1 271,4 млрд. рублей. В следующих годах рассматриваемого периода ожидается дальнейшее снижение дефицита бюджета.

Приведение параметров федерального бюджета в соответствие с новыми реалиями требует масштабной бюджетной консолидации. К 2020 году первичный нефтегазовый дефицит федерального бюджета должен снизиться на три процента от уровня ВВП по сравнению с 2016 года. При этом меры бюджетной консолидации преимущественно направлены на оптимизацию расходов и повышении эффективности их использования [5, с. 129].

К основным проблемам реализации бюджета России на современном этапе развития можно отнести следующие:

- последствия, которые возникают от геополитической напряженности;
- риски недополучения бюджетных доходов, из-за введения ряда санкций, направленных на отдельные отрасли экономики нашей страны;
- отток капитала, который способствует сокращению инвестиций, росту инфляции, снижению курса национальной валюты.

Отметим, что негативное влияние на развитие федерального бюджета имеет как завышение его доходов, так и их занижение. При этом, в ситуации, связанной с занижением доходов необходима корректировка бюджета уже в процессе его исполнения, это создает опасность для снижения эффективности расходов и их увеличения в следующем периоде.

В современных условиях происходит увеличение требований к объективности макроэкономических прогнозов и планов в бюджетной политике и уровню их надежности.

Традиционно в России качество планов и прогнозов доходов бюджета имеет низкий уровень, что свидетельствует о наличии проблемы в обеспечении эффективного баланса расходов и доходов нашего государства в следующих (будущих) периодах.

При сохранении дефицита федерального бюджета в объеме, который существенно превышает один процент ВВП, возникнут следующие негативные последствия:

1. Произойдет быстрый рост объемов государственного долга, инвесторы потеряют доверие к вложению денежных средств в экономику страны, что будет сопровождаться ростом государственных займов и займов субъектов хозяйствования [6, с. 40].

2. Возможно значительное снижение дюрации внутренних государственных долговых обязательств, что приведет к последующему быстрому увеличению потребностей к рефинансированию и вызовет переход к наиболее рискованной модели в долговом финансировании дефицита бюджета.

В результате произойдет значительный рост объемов процентных расходов, увеличится общий объем дефицита, произойдет снижение темпов экономического роста.

Для стабилизации ситуации и снижения влияния негативных тенденций необходимо создание условий для роста налоговых доходов федерального бюджета. К основным резервам увеличения налоговых доходов федерального бюджета можно отнести: совершенствование законодательства о налогах; сокращение льгот, которые не связаны с системой стимулирования предпринимательской деятельности и инвестиционной активностью; усиленное взаимодействие с наиболее крупными плательщиками налогов; непрерывный мониторинг отчислений налогов на прибыль и НДС организациями, которые наиболее зависимы от кризисных явлений в российской экономике; закрепление персональной ответственности за реализацию мер, направленных на увеличение поступления отдельных видов налогов.

Потенциальный резерв роста доходов бюджета состоит в повышении качества прогнозирования в отношении неналоговых доходов, за счет проведения инвентаризации основных фондов, которые не используются (свободные земли, нежилые помещения, здания, сооружения) для сдачи их в арендное пользование и др.

Список литературы

1. Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ (ред. от 14.11.2017) «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» // СЗ РФ. 26.12.2016. № 52. Ст. 7464.
2. Федеральный закон от 05.12.2017 № 362-ФЗ (ред. от 03.07.2018) «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» // Собрание законодательства РФ. 11.12.2017. № 50. Ст. 7533.
3. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации // Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: [http : // minfin.ru](http://minfin.ru) (дата обращения 17.10.2019).
4. *Ишина И. В., Завгородняя В. В.* Теория и методология изучения финансовой системы // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 2. С. 183–188.
5. *Завгородняя В. В.* Практические аспекты формирования и исполнения бюджетов органов государственной власти и органов местного самоуправления // Евразийское Научное Объединение. 2018. № 1–2 (35). С. 129–134.
6. *Хамалинский И. В.* Государственный долг Российской Федерации: современное состояние // Вестник Международного института экономики и права. 2017. № 1 (26). С. 32–45.

Ю. М. Хасанова

Каршинский инженерно-экономический институт, Республика Узбекистан, г. Карши

З. И. Рузиев

Каршинский государственный университет, Республика Узбекистан, г. Карши

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

На данный момент одним из самых эффективных инструментов привлечения инвестиций в национальную экономику является создание свободных экономических зон, которые занимают значительную роль в мировой экономике. В условиях глобализации экономики, свободные экономические зоны (СЭЗ) прочно вошли в мировую хозяйственную практику и действуют в различных странах как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов, иностранного капитала, прогрессивной технологии и управленческого опыта для ускоренного социально-экономического развития зоны.

Узбекистан, расположенный в самом центре Средней Азии и, следовательно, находящийся на пересечении многих международных транспортных путей, обладающий широким сырьевым и кадровым потенциалом и нацеленный на привлечение иностранных инвестиций, имеет все предпосылки для создания новых СЭЗ и привлечения инвестиций. Инновационные проекты, креативные идеи, престижные рабочие места и квалифицированные кадры, новая жизнь территорий, атмосфера финансового доверия – специальные индустриальные зоны, созданные на территории Узбекистана, сегодня во многом стали олицетворением надежности и больших перспектив национальной экономики.

Как показывает мировая практика, свободные экономические зоны являются отличным инструментом для совершенствования экономики отдельных регионов и государства в целом. Создание СЭЗ позволяет насытить внутренний рынок высококачественной продукцией, создать новые рабочие места, внедрить инновации в отечественное производство, увеличить валютные поступления, расширить экспорт страны [1].

Одним из приоритетных направлений Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах, утвержденной Указом Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП–4947, является развитие и либерализации экономики, которой предусмотрено создание новых и повышение эффективности действующих свободных экономических зон, технопарков, малых промышленных зон [2].

Деятельность СЭЗ регулируется Законом «О свободных экономических зонах». Создание и развитие свободных экономических зон в Узбекистане является довольно приоритетным событием, особенно в свете принимаемых в последние годы правительством республики мер по улучшению деловой среды и инвестиционного климата в стране.

В Узбекистане первая СЭЗ была создана в 2008 году, на данный момент в 13 регионах республики создана 22 свободная экономическая зона, включающая 670 проектов с участием прямых иностранных инвестиций. Реализован 191 проект, в результате чего создано 14,5 тысячи рабочих мест. Произведено 185 видов промышленной продукции. Инвесторы уделяют внимание двум основным вопросам: обеспечение свободных экономических зон необходимой инженерно-коммуникационной и производственной инфраструктурой и наличие правовой базы отрасли.

В свободных экономических зонах и малых промышленных зонах Республики Узбекистан по состоянию на 1 января 2019 года введены 159 инвестиционных проектов, на общую сумму 1045.9 млн. \$ США. Правительством Республики Узбекистан, в целях создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в СЭЗ, предоставлены ряд льгот, которые установлены в Указе Президента Республики Узбекистан 26 октября 2016 г. № УП–4853 «О

дополнительных мерах по активизации и расширению деятельности свободных экономических зон».

Так, согласно Указу, участники свободных экономических зон освобождены от уплаты некоторых видов таможенных платежей, земельного налога, налога на прибыль, налога на имущество юридических лиц, единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий, а также обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд и внебюджетный Фонд развития материально-технической базы образовательных и медицинских учреждений при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Указанные льготы предоставляются на срок от 3 до 10 лет в зависимости от объема внесенных инвестиций. Кроме того, 21 декабря 2018 года было принято постановление Президента Республики Узбекистан № УП–5600 «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы координации и управления деятельностью свободных экономических зон», целью которого является кардинальное совершенствование деятельности СЭЗ [3].

В течение срока функционирования СЭЗ на их территории действуют особый таможенный, валютный и налоговый режимы, упрощенный порядок въезда, пребывания и выезда, а также получения разрешения на осуществление трудовой деятельности гражданами – нерезидентами Республики Узбекистан. За годы функционирования СЭЗ было построено множество предприятий и организаций в основном с помощью иностранных инвестиций и произведено огромное количество продукции способствующий росту промышленности страны. Количество новых предприятий и зарубежных инвестиций только увеличивается.

Стоит отметить, что в Узбекистане на данный момент принимается большое количество нормативно-правовых актов, которые последовательно решают проблемы эффективного функционирования СЭЗ, а также задачи их перспективного развития. В данном кратком обзоре мы выделили лишь наиболее явные и глобальные, тем самым раскрыв в общих чертах картину функционирования СЭЗ в Узбекистане, которые не уступают по качеству СЭЗ в других странах. Что при дальнейшей грамотной политике государства по отношению к СЭЗ, совершенствовании нормативно-правовой базы, гарантированной правовой защиты инвесторов, СЭЗ станет одним из локомотивов развития экономики Республики Узбекистана.

Кроме этого в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан № УП-5495 от 01.08.2018г. «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан», предусмотрено следующее: добросовестно действующему инвестору и субъекту предпринимательства возмещается имущественный ущерб, возникший по причине доверия законной силе принятого в отношении них административного акта государственного органа (должностного лица), полагаясь на законную силу которого, использовали имущество, совершили сделку или иным образом воспользовались предоставленными выгодами и преимуществами, в случае последующего признания данного акта недействительным или его отмены; отменены экспортные таможенные пошлины на продукцию собственного производства; предоставлено право экспортировать собственную продукцию без предоплаты и открытия аккредитива, при наличии гарантий уполномоченных банков, обслуживающих покупателей, и соблюдении сроков поступления валютной выручки, предусмотренных действующим законодательством [4].

Одобрено снижение минимального размера доли иностранных инвестиций в уставном фонде предприятия с иностранными инвестициями с 30 до 15 процентов; отменены требования по обязательному участию иностранного юридического лица в качестве участника предприятия с иностранными инвестициями; снижение минимального размера уставного фонда предприятия с иностранными инвестициями с 600 миллионов сум до 400 миллионов сум; снижен размер государственной пошлины за государственную регистрацию предприятий с иностранными инвестициями в три раза; определен минимальный размер уставного фонда акционерного общества в 400 миллионов сум. [5].

Таблица 1 – Механизм использования налоговых льгот предоставляемых инвесторам в созданных свободно экономических зонах страны [5].

Сумма инвестиций	Льготные сроки
От 300 тыс. долл США – до 3 млн долл США	3 года
От 3 млн.долл США – до 5 млн долл.США	5 лет
От 5 млн.долл США – до 10 млн долл США	7 лет
От 10 млн долл США и свыше	10 лет

Анализируя выше приведенные определения можно сделать следующий вывод: свободная экономическая зона – это относительно обособленная часть территории страны, на которой устанавливается особый правовой режим для бизнеса, включающий налоговые, таможенные, административные и гражданско-правовые льготы и гарантии. При этом данная часть территории страны должна иметь определенные условия для ведения бизнеса и комфортного проживания.

Список литературы

1. Кудратов З. Г, Тошбоев Б. Б, Йўлдошев Ш. Т. Роль свободных экономических зон в развитии экономики Узбекистана // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 552–557.
2. Указ Президента Республики Узбекистан о «Стратегии действий развития Республики Узбекистан на 2017–2021 годы» от 7 февраля 2017 года № УП–4947.
3. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы координации и управления деятельностью свободных экономических зон». № УП–5600 от 21.12.2018.
4. Указ Президента Республики Узбекистан. «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан» №УП-5495 от 01.08.2018.
5. Указ Президента Республики Узбекистан «О предприятиях-участниках свободных экономических зон освобождающихся от уплаты некоторых видов налогов» №УП-4853 от 26.10.2016.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Механизм привлечения иностранного капитала в национальную экономику страны с целью обеспечения ее устойчивого социально-экономического развития в себя включает: формирование стабильной и «прозрачной» законодательной базы для деятельности иностранных инвесторов; улучшение институциональной структуры управления иностранным капиталом (организация системы гарантий, защиты и страхования иностранных инвестиций, реорганизация различных институтов, регулирующих привлечение и использование иностранных инвестиций); интенсификация участия национальной экономики в двусторонних и многосторонних международных конвенциях и соглашениях.

Важным элементом механизма привлечения иностранных инвестиций является введение системы льготного налогообложения. Система налоговых и таможенных льгот содержит: «налоговые каникулы», скидки ставок налогообложения при реинвестициях полученной прибыли или инвестициях в определенные регионы и отрасли, защита от двойного налогообложения, освобождение или снижение таможенных пошлин на импорт новейших машин и оборудования, технологий, ноу-хау, экспорта продукции собственного производства для покрытия валютных затрат и т.д.

Вторым элементом, способствующим привлечению иностранных инвестиций, является формирование и развитие специальных экономических зон. Специальные экономические зоны предусматривают еще большую систему налоговых и таможенных льгот, упрощение административных процедур и т.п.

Третьим элементом можно считать совершенствование финансового механизма. Финансовый механизм охватывает: укрепление позиций национальной валюты, ее конвертируемость; возможность для предприятий, созданных с участием иностранных инвесторов, без труда конвертировать полученные доходы; пользование банковской системой страны; предоставление государственных кредитов для инвестиционных проектов в приоритетные сферы.

Особое внимание необходимо уделить информационному обеспечению привлечения иностранных инвестиций как наиболее слабом звене в действующем механизме регулирования этого процесса. Информационное обеспечение и центры помощи иностранным бизнесменам должны информировать инвесторов о различных проектах и условиях их осуществления за рубежом, систему налогообложения, административно-правовые процедуры хозяйственной деятельности и т.п.

Существенное значение в механизме привлечения инвестиций принадлежит созданию единой целостной системы государственного управления инвестиционными процессами, которая бы охватывала соответствующие структуры по работе с иностранными инвестициями, механизмы реализации государственной политики привлечения капитала, координации деятельности с международными организациями, проведение экспертиз важнейших проектов и их конкурсный отбор.

Целесообразной является поддержка инвестиционных проектов, которые направлены на развитие частного сектора (в первую очередь малых и средних предприятий), которые должны получить доступ к инвестиционным кредитам, создание контрактных бирж.

Перечень приоритетов инвестиционной деятельности в Республике Беларусь определен постановлением Совета Министров от 12 мая 2016 года № 372 (в ред от 16.11.2018) Приоритетами для инвестиционной активности являются металлургия; машиностроение; производство электротехнической, оптико-механической, приборостроительной продукции, бытовой техники и электроники; информационно-коммуникационные технологии; создание и развитие логистической системы; железнодорожный и воздушный транспорт.

В перечень также включены текстильная и кожевенно-обувная промышленность; зерноперерабатывающая промышленность; сахарная и кондитерская отрасли; консервная и масложировая отрасли; деятельность в сфере оказания услуг населению; деятельность по переработке вторичных материальных ресурсов; культура. К приоритетным для инвестиций направлениям отнесено также строительство, реконструкция и оснащение пунктов пропуска через Государственную границу; а также строительство, реконструкция и оснащение объектов органов пограничной службы Республики Беларусь.

На сегодняшний день существуют некоторые факторы, сдерживающие приток иностранных инвестиций в Беларусь: правовая нестабильность, сопровождающаяся частыми изменениями действующих законодательных актов; неопределенность политики приватизации: в большинстве акционерных предприятий контрольный пакет акций (свыше 51 %) принадлежит государству, т. е. самым крупным собственником акционерных субъектов хозяйствования является государство; сложные для понимания иностранных инвесторов налоговые и административные положения; высокая доля государственной собственности.

Несмотря на ряд привлекательных составляющих инвестиционного климата, попрежнему сохраняется достаточно низкая заинтересованность со стороны иностранных инвесторов в отношении Беларуси. Основными причинами, которые сдерживают приток иностранного капитала на внутренний рынок страны, выступают институциональные, связанные с государственным регулированием, а также состоянием правовой среды. Очевидно, что бюрократизированность, жесткое регулирование предпринимательской деятельности, нестабильная экономическая ситуация делают принимающую страну менее привлекательной.

Белорусская экономика имеет следующую проблему – отток капитала из страны. Наиболее негативное влияние на развитие экономики Республики Беларусь оказывает рост внешнего государственного долга и платежей по его обслуживанию.

Рост внешней задолженности Республики Беларусь усугубляется сложностями в управлении долгом. К основным недостаткам сложившейся системы управления долгом можно отнести: не сформирована единая система учета долговых обязательств, предполагающая наличие единой учетной методологии, интегрированной базы данных и учетного центра. На практике это означает невозможность оперативного получения достоверных сведений о состоянии валового внешнего долга и в конечном итоге является одним из факторов, снижающих качество управленческих решений; по сути, не сформирована система анализа и учета долговых рисков, что повышает вероятность возникновения кризисной ситуации; механизмы управления долгом не позволяют в должной мере обеспечить предупреждение возможных финансовых кризисов; не отработана система долгосрочной взаимосвязи политики управления внешним долгом с денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политикой; информация о состоянии внешнего долга Республики Беларусь раскрывается не в полной мере; управление государственными гарантиями неэффективно, что выражается в отсутствии правил проведения конкурсного отбора, а также единых подходов к разработке методологии анализа кредитоспособности заемщика и оценки риска наступления гарантийного случая.

Для интенсификации притока качественных прямых иностранных инвестиций и стимулирования связанного роста конкурентоспособности национальной экономики считаем целесообразным принятие следующих мер.

1. По отобраным приоритетным направлениям необходимо создать недискриминационную систему стимулов для привлечения иностранных инвесторов. Данная схема должна быть интегрирована в общую программу развития белорусской промышленности, гибко реагировать на все изменения в экономике страны. В качестве оснований для использования стимулирующих мер следует использовать наиболее простые и прозрачные показатели, например, уровень расходов на НИОКР в себестоимости продукции предприятия прямого инвестирования.

2. Дополнительно для предприятий с иностранным капиталом следует разработать систему фискальных стимулов, увязанных с динамикой экспорта.

3. Предложенные системы финансовых и фискальных стимулов не должны использоваться для «вала» – бездумного увеличения объемов привлекаемых иностранных инвестиций. В случае если иностранные инвесторы перестают отвечать требованиям мирового рынка либо снижают уровень технологичности, все программы адресной поддержки следует сворачивать и перенаправлять высвободившиеся денежные потоки на более перспективные направления.

4. Дополнительные, сверхльготные условия (освобождение от таможенных и налоговых платежей и сборов при ввозе на территорию Республики Беларусь специального оборудования, льготный режим налогообложения, увязанный уровнем технологичности предприятия) следует предоставить иностранным компаниям в случае открытия ими на территории страны научно-исследовательских центров.

5. В рамках интегрированной концепции развития промышленности и с целью стимулирования косвенных ПИИ-эффектов необходимо создать агентство, которое бы функционировало в качестве консультанта, предоставляющего малому и среднему бизнесу услуги в сферах обучения и управления, финансирования и грантов, получения доступа к новым технологиям и проникновения на зарубежные рынки.

6. С целью активизации косвенных ПИИ эффектов следует разработать и внедрить программу стимулирования закупки крупными промышленными предприятиями и компаниями с иностранными инвестициями комплектующих и компонентов у малого и среднего бизнеса.

ЕДИНАЯ СИСТЕМА ОБСЛУЖИВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ЖКХ – ООО «МОСОБЛЕИРЦ»

Цель деятельности ООО «МосОблЕИРЦ» состоит в создании на территории Московской области единой системы начислений, сбора платы за жилые помещения, коммунальные и иные услуги, а также предоставление жителям Подмоскovie принципиально нового качественного уровня обслуживания в сфере Жилищно-коммунального хозяйства.

Задачи, которые выполняет ООО «МосОблЕИРЦ»:

- внедрение единого платежного документа (ЕПД), в который включены все услуги, связанные с проживанием в жилом помещении, на территории Московской области;
- стандартизация процессов начислений, сбора платы за жилые помещения, коммунальные и иные услуги;
- создание в сфере жилищно-коммунального хозяйства качественной системы обслуживания жителей, включая внедрение единых стандартов обслуживания клиентов:
- расположение офисов в шаговой доступности с современным оснащением;
- дистанционное обслуживание через контактный центр (КЦ), интернет сайт мосobleirc.ru, в личном кабинете клиента (ЛКК);
- предоставление широкой возможности передачи показаний приборов учета: через ЛКК, КЦ, в офисах, терминалы передачи данных, при приеме платежей;
- рассылка электронных квитанций (e-mail-рассылка);
- обслуживание удаленных поселений мобильным офисом;
- упрощение и доступность оплаты ЕПД в кассах ООО «МосОблЕИРЦ», через терминалы, банкоматы и отделения известных банков, в отделениях Почты России, а также online оплаты ЕПД в ЛКК;
- сокращение объемов задолженности по оплате за жилищно-коммунальные услуги жителями и управляющими компаниями перед поставщиками коммунальных ресурсов.

ООО «МосОблЕИРЦ» образовано 26 июня 2013 года для решения задач в сфере жилищно-коммунального хозяйства Подмоскovie. ООО «МосОблЕИРЦ» ежемесячно осуществляет формирование начислений за коммунальные услуги и выставление счетов через единый платежный документ (ЕПД), его адресную доставку клиентам, сбор и учет денежных средств за услуги, и перечисление их в адрес поставщиков и управляющих компаний (УК).

ООО «МосОблЕИРЦ» является дочерней компанией ОАО «Мосэнергосбыт» (50,1 % уставного капитала). 25,1 % принадлежит Правительству Московской области. Еще 24,8 % – компании Региональный информационно-расчетный центр (ОАО «РИРЦ»), которая предоставила информационную технологию для ведения расчетов.

ООО «МосОблЕИРЦ» выполняет следующие функции для всех субъектов жилищно-коммунальной сферы.

Для населения:

- удобство оплаты за все жилищно-коммунальные услуги и связь по единому платежному документу (ЕПД), по принципу «одного окна»;
- большое разнообразие способов оплаты ЕПД без комиссии, включая привычные для жителей каждого населенного пункта;
- расположение офисов и точек приема платежей в шаговой доступности;
- использование интернет сервиса «Личный кабинет клиента» (ЛКК) для контроля начислений и on-line оплаты ЖКУ;
- ежедневные услуги контактного центра, операторы которого дают консультации и принимают показания приборов учета;
- сохранение льгот, предоставляемых государством;

– возможность произвести оплату, получить консультации по начислениям за ЖКУ или сделать перерасчет в одном месте.

Для управляющих компаний (УК):

– снижение издержек на абонентские отделы и организацию приема платежей;
– возможность сконцентрироваться на основной деятельности и направить высвобожденные ресурсы на хозяйственную деятельность;
– обеспечить контроль целевого использования средств, поступающих от населения за жилищно-коммунальные ресурсы.

Для ресурсоснабжающих организаций (РСО):

– неизменность системы взаиморасчетов и сохранность информационной базы по начислениям, потребителям и платежам при смене УК или РСО.

Для органов местного самоуправления:

– создание единой системы обслуживания жителей муниципального образования.

ООО «МосОблЕИРЦ» исключает прямые денежные отношения между управляющими организациями и потребителями и, как следствие, – нецелевое расходование средств и применение управляющими компаниями коррупционных схем.

ООО «МосОблЕИРЦ» осуществляет контроль за сохранностью и целевым использованием средств, поступающих от населения за коммунальные услуги, а также расчет ежемесячных начислений, контроль за сохранностью базы данных по начислениям, потребителям, платежам при смене управляющей/ресурсоснабжающей организации.

Кроме того, внедряемая компанией система расщепления платежей до составляющих тарифа, позволяет всем участникам процесса – ресурсоснабжающим организациям, банкам и пр. – ежедневно отслеживать поступающие платежи.

ООО «МосОблЕИРЦ» является гарантом того, что собранные с жителей деньги дойдут до конечного адресата – ресурсо-поставщиков, а не исчезнут в неизвестном направлении, как это зачастую бывает при осуществлении биллинга через другие каналы. Следовательно, дойдут по назначению и те деньги, которые заложены в тарифах на инвестиционную деятельность, модернизацию и развитие инженерной инфраструктуры.

Почему все УК должны заключить договоры с «МосОблЕИРЦ» и почему это происходит не по желанию конкретной УК: управляющие компании могут самостоятельно обеспечить погашение своих долгов и прозрачность платежей для населения. Однако если они не хотят этого делать или не могут по каким-то причинам, то «МосОблЕИРЦ» предлагает им свои услуги и механизм расщепления платежей. Это опять же необходимо для осуществления прозрачности платежей.

Какими законами регулируется деятельность ООО «МосОблЕИРЦ».

Деятельность расчетно-кассовых центров регулируется следующими законодательными актами: Гражданским кодексом РФ (Главы 49, 52) [1], Жилищным кодексом РФ, Федеральным законом от 03.06.2009 № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» [2], Федеральным законом от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» [3], Постановлением Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» [4], а также иными нормативно-правовыми актами.

ООО «МосОблЕИРЦ» выпускает квитанцию по оплате ЖКУ в форме Единого платежного документа. Единый платежный документ (ЕПД) – это форма квитанции для оплаты жилищно-коммунальных услуг и содержание жилого фонда. Такая форма платежного документа утверждена Постановлением Правительства Московской области от 27.12.2013 № 1161/57 «Об утверждении формы Единого платежного документа для внесения платы за содержание и ремонт жилого помещения и предоставление коммунальных услуг». Преимущество ЕПД состоит в том, что он включает все коммунальные услуги от всех поставщиков услуг и ресурсов. Это очень удобная форма: все расчеты в одной квитанции, оплата всех услуг в одной кассе. В перспективе ЕПД должен включить все платежи, которые связаны с проживанием в жилом помещении.

Формат единого платежного документа, утвержденный в Московской области, предусматривает даже более подробную детализацию информации, чем того требует федеральное законодательство. Это сделано по требованию Правительства Московской области для того, чтобы процесс взаиморасчетов между поставщиками ЖКУ и потребителями стал максимально прозрачным.

Основание ООО «МосОблЕИРЦ» для распределения платежей

Взаимоотношения УК и ООО «МосОблЕИРЦ» регулируются в соответствии с заключенным договором об организации расчетов за жилищно-коммунальные услуги. Расщепление (распределение) платежей, поступивших в счет оплаты ЖКУ от плательщиков, производится в соответствии с Приложением № 3 к договору. Форма Договора и Приложения № 3 представлена на сайте www.МОСОБЛЕИРЦ.рф. [5]

Для управляющих компаний ООО «МосОблЕИРЦ» является платежным агентом, действующим на основании заключенного договора и в рамках Федерального закона от 03.06.2009 № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» [2].

В настоящее время областной единый информационный расчетный центр обслуживает 520 тысяч лицевых счетов жителей Подмоскovie в 38 муниципальных образованиях (более 100 офисов «МосОблЕИРЦ» на территории Московской области). Заключены соглашения с ведущими банками, в первую очередь – со Сбербанком России, что позволяет оплачивать квитанции «МосОблЕИРЦ» без комиссии.

Основными направлениями деятельности ООО «МосОблЕИРЦ» в 2019 г. и в дальнейшем являются:

- внедрение Единого платежного документа за жилищно-коммунальные услуги и услуги связи на всей территории Московской области, обслуживаемой Обществом;
- реализация возможности различных способов оплаты ЕПД в максимально возможном количестве точек оплаты (терминалы, банки, кассовых пунктах, интернет-сервисы и т. д.);
- включение в состав ЕПД услуг, предоставляемых населению Московской области, всех участников рынка услуг ЖКХ, а также услуги связи, электроснабжения и т. п.;
- продолжение динамичного развития сети клиентских офисов ООО «МосОблЕИРЦ» на территории Московской области;
- активное развитие проекта «Мобильный офис» для лиц, проживающих в отдаленных сельских поселениях;
- совершенствование стандартов клиентского обслуживания ООО «МосОблЕИРЦ»;
- развитие сети бескомиссионных платежей путем привлечения платежных субагентов – собственников платежных систем, терминалов, кредитных организации, отделений связи Почты России;
- дальнейшее развитие онлайн-сервисов, предоставляющих возможность бескомиссионных платежей через ЛКК ЖКХ, Сбербанк-Онлайн;
- развитие дистанционных способов обслуживания плательщиков по различным вопросам путем предоставления возможности использования интернет-сервисов ЛКК ЖКХ, Контактный центр, и, как следствие, оптимизация затрат на обслуживание клиентов;
- дальнейшее развитие дистанционных способов обслуживания управляющих компаний, ресурсоснабжающих организаций, органов местного самоуправления, иных контрагентов путем предоставления сервиса Личный Кабинет УК/PCO, с целью ежедневного мониторинга объема начислений, процента собранных платежей, объема распределенных и перечисленных денежных средств;
- создание единой информационной базы о начислениях за жилищно-коммунальные услуги и услуги связи, платежей и распределения денежных средств поставщикам 1-го и 2-го уровней;
- повышение дохода Общества за счет расширения спектра реализуемых коммерческих услуг.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (Главы 49, 52) (ред. от 03.07.2019).
2. Федеральный закон от 03.06.2009 №103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» (ред. от 18.04.2018).
3. Федеральный закон от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» (ред. от 31.12.2017).
4. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 №354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (ред. от 13.07.2019).
5. Официальный сайт организации МОСОБЛЕИРЦ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.мосobleirc.ru>

Н. Г. Шамакова

Западно-Казахстанский государственный университет им. М. Утемисова, Республика Казахстан, г. Уральск

СОСТОЯНИЕ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Транспорт является одной из значимых составляющих производственной инфраструктуры государства. От его устойчивой и эффективной работы зависит стабильность экономики, обеспечение национальной безопасности, улучшение условий и уровня жизни населения.

В настоящее время во всем мировом пространстве логистика является одним из прибыльных сегментов экономики. Мировой рынок Транспортная логистика в масштабах мирового рынка составляет в пределах 3 триллионов долларов США, т.е. примерно 8 % мирового ВВП. В странах с развитой экономикой на долю транспортной логистики приходится около 15 % от уровня ВВП. К примеру в Ирландии данный показатель доходит 14,2 %, в Сингапуре – 14 %, Гонконге – 13,7 %, в Германии – 15 %. Это говорит о том, что перечисленные страны уделяют особое внимание на развитие транспортного сектора как одного из источников национального дохода страны. В Казахстане доля логистики приблизительно составляет незначительный процент, т.е. 8–9 %.

В современных условиях, когда РК стала активным участником Евразийского Экономического Сообщества, значительно возросла роль транспорта и транспортной инфраструктуры в целом, при которой дальнейшее развитие транспортной системы республики стала важным элементом в экономике Казахстана, что является мощным звеном для дальнейшего социально-экономического роста страны.

Республика Казахстан находится на стыке международных коридоров и имеет все предпосылки для становления основного логистического звена, соединяющего Европу и Азию и наличия соответствующей инфраструктуры невозможно развитие транзита через территорию Казахстана и развитие транспортной логистики в целом.

Транзитный потенциал РК в настоящее время необходимо рассматривать как отправную точку для экономического роста республики. Но есть реальная необходимость в обеспечении повышения привлекательности и создания самой современной эффективной транспортно-логистической системы в СНГ, совершенствовании транспортно-логистических операций на любом виде транспорта с учетом предоставления широкого спектра услуг, предложении конкурентоспособных тарифов, дальнейшем совершенствовании коридоров для транзитных грузопотоков.

Создание ЕАЭС дало дополнительные возможности для развития транспортной инфраструктуры, в т.ч. и для развития рынка логистических услуг в Казахстане, в результате чего внутрисоюзные границы стали официально открытыми, и сухопутная граница с Китаем теперь стала более доступна для стран – членов ЕАЭС.

В рамках Единого экономического пространства ключевым проектом является создание объединенной транспортно-логистической компании, деятельность которой заключается в предоставлении транспортными администрациями Казахстана, России, Беларуси, Армении и Кыргызстана интегрированных услуг, основанных на принципах «одного окна», единой технологии, стандартов качества и ценовой политики, и, как следствие, в координации технологических параметров развития магистральной терминальной инфраструктуры транспортных коридоров.

Удобное внутриконтинентальное географическое положение РК, экспортно-импортный потенциал отечественного рынка, а также деятельность по формированию благоприятного инвестиционного климата предоставляют большие возможности для развития в республике комбинированной транспортной инфраструктуры и ее дальнейшей интеграции в трансконтинентальные коридоры.

Правительства многих стран сегодня делают ставку на развитие логистики, которая является основным фактором для стимулирования экономического развития. В современных условиях Казахстана ей отводится ключевая роль для индустриального развития страны, так как все грузоперевозки в Казахстане и доставляемые товары из Казахстана зависят от правильных логистических схем.

Вместе с географическими соседями и рядом международных организаций РК ведется большая работа над программами по развитию транспортной инфраструктуры, по гармонизации и регулированию транспортных тарифов и транспортного законодательства, таможенных процедур, координации политик по развитию транспортных коридоров.

В Послании Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства», поставлена конкретная задача по увеличению в 2 раза транзитных перевозок через Казахстан к 2020 г. и в 10 раз – к 2050 г. Так же отмечено, что «...важно сосредоточить внимание на выходе за пределы страны для создания производственных транспортно-логистических объектов». Именно для практического воплощения указанных ключевых задач нацелена принята в стране Государственная программа по развитию транспортной инфраструктуры в РК до 2020 года [2].

Неотъемлемым условием успешного экономического развития страны является реализация на практике внутреннего компонента – Логистической карты Казахстана, который является инструментом планирования всей транспортно-логистической системы и дает возможность на долгосрочной основе многим промышленным предприятиям делать прогнозы доходов и расходов, реализовать долгосрочную маркетинговую политику и с финансовой стороны учитывать все положительные факторы. Его структура должна быть направлена как для бизнеса в целом, так и для отдельных компаний и государственных структур.

Актуальность логистической деятельности объясняется несколькими факторами: экономическим, т.к. основная цель любой компании заключается в поиске возможностей по сокращению производственных затрат и издержек обращения в целях обеспечения роста прибыли и повышение качества по оказанию комплекса услуг потребителю (принцип «расчет + выгода + потребитель»); информационным, что обеспечит связь рынка и логистики, т.к. информационные потоки являются предметом, средством и составляющей логистических процессов; техническим, т.к. объекты и субъекты логистики развиваются на основе технических достижений в складском хозяйстве и сфере управления (при автоматизации и компьютеризации управления).

Логистика призвана улучшать экономические показатели деятельности субъектов хозяйствования, что в сфере производства позволяет значительно снизить запасы на всем пути движения материального потока, сократить время прохождения товаров по логистической цепочке, снизить транспортные расходы, сократить затраты ручного труда и соответствующие расходы на операции с грузом.

В Республике Казахстан этот инструмент также может принести существенный экономический эффект для индустриального рывка:

- во-первых, это ускорение, упрощение и удешевление внутренних перевозок при снабжении производства сырьем, доставка готовой продукции до потребителя, транспортировка на дальние расстояния, в труднодоступные районы;

- во-вторых, это национальные экспертные услуги, т.е. логистика, стимулирующая привлечение транзита через территорию Казахстана;

- в-третьих, логистика, способствующая активизации инвестиционных процессов в экономике страны, т. е. внешние эффекты логистики, когда иностранный партнер принимает решение о реализации инвестиционных проектов на территории Казахстана благодаря развитой логистической системе.

По прогнозам экономический эффект от реализации программы развития транспортно-логистической системы на период до 2020 г. должен составить 15 миллиардов долларов при среднегодовом приросте ВВП на уровне 1 %. Для этого в развитие инфраструктуры должно быть привлечено около 5 триллионов тенге государственных и частных инвестиций.

В целях развития транспортно-логистической системы Республики Казахстан разработан Мастер-план ее развития с привлечением международных консультантов, основной целью которого является повышение качества транспортно-логистических услуг и доведение их до мирового уровня, доступность глобальных путей сообщения для казахстанского экспорта.

В Республике Казахстан взят старт по проведению системной работы по улучшению качества транспортных услуг, направленного на сокращение транспортного времени, снижение затрат на перевозки, оптимизация тарифов, сохранность грузов и подготовки качественного кадрового потенциала, призванного обеспечить нормальное функционирование всей логистической системы.

Поскольку в пределах 70 % всех транспортных перевозок в республике осуществляется по железной дороге, то поставлена задача по созданию транспортного логистического кластера. В настоящее время в доверительное управление национальной компании АО «Қазақстан Темір Жолы» передан морской порт Актау, решается вопрос о передаче компании ряда крупных терминалов в аэропортах и автомобильных терминальных комплексах.

Базой для формирования мультимодального логистического оператора транснационального масштаба с полным сектором активов и компетенций определено АО «НК КТЖ». Также в состав мультимодальной компании войдут морской порт Актау, СЭЗ «Жоргос-Восточные ворота», аэропорты, терминальная сеть Казахстана.

Это означает, что произошла интеграция транспортных активов в единую структуру, что позволит обеспечить необходимый уровень координации управления, формирования целостности мультимодальных услуг и реализацию принципа «одного окна». Этим создаются благоприятные условия для реализации экспортного и транзитного потенциала страны. Дальнейшее развитие транспортно-логистической системы в РК придаст в портовую и терминальную инфраструктуру Казахстана благоприятную инвестиционную привлекательность, привлечет транзитные грузопотоки через территорию Казахстана, и обеспечит интеграцию республики в мировую систему.

За пределами Казахстана также формируется сеть транспортно-логистических комплексов – центров консолидации и дистрибуции транзитных грузопотоков и центров продвижения казахстанского экспорта.

Таким образом, своевременная модернизация транспортной системы, как наиболее динамичной составляющей международной экономики, является залогом успешности развития всей экономики Республики Казахстан в целом. Реализация поставленных задач и планов поможет максимально использовать транзитный потенциал Республики Казахстан, которые могут способствовать значительному выигрышу для дальнейшего развития транспортной логистики, а также повлиять на экономическое развитие страны.

Список литературы

1. Базовый курс ЭСКАТО ООН «Транспорт и логистика»: учебное пособие ESCAP, 2014.
2. Назарбаев Н. А. Программа «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства [Электронный ресурс]. Режим доступа: online.zakon.kz
3. Савенкова Т. И. Логистика: учеб. пособие. М.: Омега, 2008. 225 с.
4. Хананская Е. Н. Логистика в современной компании, Алматы. 2009.