

ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ,
ТЕРРИТОРИЙ И СИСТЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО
И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

МАТЕРИАЛЫ XV МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ

24-25 мая 2020 года

Курск 2020

УДК 338 (470+571)
ББК 65.04
А 43 ПС-82

Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы XV международной научно-практической конференции (24-25 мая 2020 года)/ под ред. Ю.В. Вертаковой. - Вып.3 – Юго-Запад. гос. ун-т, Курск: Юго-Запад. гос. ун-т, 2020. - 446 с.

ISBN 978-5-00044-407-0

В сборнике представлены материалы XV международной научно-практической конференции, состоявшейся в г. Курске (Юго-Западный государственный университет) 24-25 июня 2020 г. Ее организаторами выступили кафедра региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета и кафедра региональной экономики и территориального управления Воронежского государственного университета.

Основные цели конференции: анализ имеющегося теоретического задела, связанного с обоснованием стратегий, концепций, программ, механизмов развития территорий; оценка опыта субъектов РФ, муниципальных образований в области совершенствования регионального и муниципального управления; оценка хода реформы местного самоуправления и проблем ее реализации; оценка зарубежного опыта разработки и реализации региональной и местной политики, организации государственного управления территориальным развитием, местного самоуправления.

Материалы в сборнике публикуются по результатам докладов и выступлений на конференции. Редакционная коллегия не во всем согласна с авторами статей, тем не менее, считает их позиции достойными внимания.

Редакторы постарались в максимальной степени сохранить индивидуальный стиль авторов статей.

УДК 338 (470+571)
ББК 65.04

© Юго-Западный государственный
университет
© Воронежский государственный
университет
© ЗАО «Университетская книга», 2020
© Авторы статей, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Абдулова О.С.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ.....	8
<i>Алмаксудова А.Б.</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	11
<i>Антошкина А.В.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	14
<i>Антошкина А.В., Иващенко О.Э.</i> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	24
<i>Антошкина А.В., Хрустель И.А.</i> ОЦЕНКА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА.....	29
<i>Бабич Т.Н., Выхрибенцева Т.Н.</i> НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.....	35
<i>Бабич Т.Н., Брагина А.В., Мотренко Д.В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	41
<i>Багазиев Т.А., Головин А.А.</i> СТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	45
<i>Белостоцкий А.А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ.....	48
<i>Белостоцкий А.А.</i> ПРАКТИКА ИСПОЛНЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ БЮДЖЕТОВ И СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РФ.....	51
<i>Белостоцкий А.А.</i> РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ.....	54
<i>Белущенко А.В.</i> РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ.....	59
<i>Бондаренко В.А., Езангина И.А.</i> ПУТИ ПРИРАЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ.....	62
<i>Бондарюк Я.Н., Талхадова З.О., Недбайло Е.И.</i> ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ В РОССИИ: СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	67
<i>Боташева С.С.</i> АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	76
<i>Бурик М.В., Паршикова М.А.</i> ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....	80
<i>Валяхметова Л.В., Зайнуллина С.Ф.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛУКОЙЛ -ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ».....	84
<i>Варванин Е.Г., Клевцова М.Г.</i> АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ.....	87
<i>Васильева Л.Ф., Маничкина М.В., Кунина В.В.</i> ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	93
<i>Васина Д.М.</i> ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ.....	99

<i>Вербицкий А.Ю., Вербицкий В.Ю., Ариничева И.В.</i> ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....	103
<i>Вертакова Ю.В., Бабич Т.Н., Грезина Л.А.</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	107
<i>Виноградская О.В., Немытых А.С.</i> РОЛЬ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	111
<i>Елина К.</i> АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В МИРЕ.....	115
<i>Гагарина А.В., Зайнуллина С.Ф.</i> УЧЕТ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ.....	118
<i>Гарипова Г.Р., Багазиев А.Т.</i> ЗАДАЧИ И ИСТОЧНИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....	121
<i>Гафуров Р.Г., Симоненко Е.С.</i> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В РОССИИ.....	125
<i>Герсонская И.В.</i> ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	128
<i>Евсенина М.В., Горячкина И.Н.</i> АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ И ЭФФЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА.....	132
<i>Егорочкина А.А., Королева А.А.</i> ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ВАЛЮТНОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ.....	136
<i>Зайнуллина С.Ф., Хасаева Л.Р.</i> ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ.....	141
<i>Зайнуллина С. Ф., Галеева К.А.</i> ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	146
<i>Зайнуллина С.Ф., Галеева К.А.</i> РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ В РОССИИ.....	150
<i>Звягина А.В.</i> РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	153
<i>Звягина А.В., Маляжнина Т.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ К ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ УИС.....	157
<i>Зубкова А.А.</i> ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	160
<i>Карасев Н.И.</i> РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ИЗНОСОСТОЙКОСТИ ДЕТАЛИ – ФЛАНЦА ВЕДОМОГО КОРОБКИ ПЕРЕДАЧ АВТОМОБИЛЯ ГАЗ.....	163
<i>Ковалева А.С., Константинов А.М.</i> К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ АКТУАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	166
<i>Кондрашов П.В.</i> БЕЗРАБОТИЦА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ.....	172
<i>Копица В.Н.</i> МЕТОДЫ АКТИВИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ГРУППАХ СПО (УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «ВИЗИТ ИНОСТРАННОГО ГОСТЯ В РЕСТОРАН РУССКОЙ КУХНИ»). 175	

Корхов А.В., Вискрибенева Т.Н. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	184
Котова А.К. ВЗАИМОСВЯЗЬ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....	188
Кочкин Т.Н. АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РЕЙТИНГОВ ПО РЕГИОНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	193
Крылов В.Е., Логунов П.В. МЕСТО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЩЕЙ СТАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	197
Крылов В.Е., Грошиков Д.Ю. ОРГАНИЗАЦИЯ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	200
Лапина И.А. ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПЕДАГОГИЧЕСКОМУ ПРОЦЕССУ	205
Лапина И.А. ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ	207
Лапина И.А. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	210
Логина М.М. К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В НЕДВИЖИМОСТЬ	213
Максимова К.А., Барабина И.Е., Лапина И.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	217
Максимова К.А., Барабина И.Е., Лапина И.А. АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ	220
Мартинова Е.М., Полторак Е.А., Саакян Д.А. РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	222
Маслова О.Л., Мазнева О.А. НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	230
Маслова О.Л., Мошало И.Г. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	235
Муковнин М.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЛОКЧЕЙН-СИСТЕМ ОРГАНАМИ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	238
Менькова Д.В. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ	244
Митрофанов С.А. НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	248
Михайлов Д.А., Симоненко Е.С. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ.....	251
Морозова Т.О. МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	255
Некрасова Т.А., Наролина Т.С. ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РОССИИ	259
Окунькова А.В. НЕУСТОЙКА КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	263
Онопа Е.В. СЛИЯНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	267

Патова А.Г., Плахотникова М.А. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	271
Пилипенко Е.Р., Шалдашвили К.Н., Акибиров С.С. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ, ФАКТОРЫ И ИЗДЕРЖКИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	276
Плахотникова М.А. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА.....	283
Поконцева А.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ	291
Поланко Д., Клевцова М.Г. Вертакова А.Ю. ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ	295
Положенцева Ю.С., Алтунина Л.Н., Слободин В.Н. АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....	300
Положенцева Ю.С., Шаламов Л.С. МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	306
Ревзин С.Р. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ ДО 2020 ГОДА	310
Рустямова А.Ю., Зайнуллина С.Ф. АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ УФА»	315
Рязанцев С.К., Романова Н.В. ФОРМИРОВАНИЕ, НАКОПЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОСНОВА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	318
Самаана Мохаммад Ю.А. АНАЛИЗ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	324
Скибин А.А. ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	327
Скорюкина А.В., Уланов Б.М. СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ	331
Скочко А.Ю., Мальцева И.Ф. КАКОЙ ХАРАКТЕР НЕСЕТ ВОЗМОЖНЫЙ ЗАКОН О ПОЛНОЙ ОТМЕНЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТАКОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, КАК ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА ВМЕНЁННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕНВД)	334
Смирнова Л.И., Богославцева В.В. МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ БЕЗУБЫТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА, КОНКУРЕНТНАЯ ВЕЛИЧИНА	338
Строганов Д.Н. ИСТОРИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ	343
Строганов Д.Н. РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	346
Суворов В.В., Созачева О.В. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	349
Суханов Ф.А. СУЩНОСТЬ И ИНСТРУМЕНТЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	354
Сучков М.А. ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА	358
Сучков М.А. РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ДРАЙВЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	361
Тойминцева Н.С., Гарипова Г.Р. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ	

ИННОВАЦИЯМИ.....	365
<i>Тропынина Н.Е., Янютина В.Ю.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ.....	368
<i>Тучин С. О., Согачева О.В.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ.....	372
<i>Уварова Е.С., Финогенова Ю.И., Войлова М.В.</i> ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ.....	377
<i>Федорова У.М.</i> ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ И ВИДОВ ДЕНЕГ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ.....	386
<i>Федотова Ю.Ю., Левченко В.А.</i> ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЕЙ.....	390
<i>Федотьева Д.Р., Согачева О.В., Чарочкина Е.Ю.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ.....	394
<i>Худур Д., Бурковский П.В.</i> АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОГО РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	399
<i>Худур Д., Бурковский П.В.</i> ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	402
<i>Худур Д., Бурковский П.В.</i> АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	406
<i>Цавель Н.С.</i> ЭЛЕКТРОННЫЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС - СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ.....	409
<i>Чарочкина Е.Ю., Бартенева А.А., Шишкова О.Н.</i> ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА.....	412
<i>Шайкин Н.Д.</i> ИП КАК СТОРОНА ПРАВООТНОШЕНИЙ С УЧАСТИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.....	415
<i>Шаймиева Э.Ш., Хитуценко Р.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ: АКТУАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ.....	418
<i>Шатров А.Н.</i> БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	425
<i>Щербакова Т.С.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	428
<i>Щетинина Н.А., Попова А.А., Приходько Т.П.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ.....	434
<i>Ярошенко А.А., Согачева О.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ.....	438
<i>Яхья Д.М.</i> АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ООО «ПЯТИГОРСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ» НА РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ.....	442

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ

*Абдулова Орынтай Салтаевна, ст. преподаватель
Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева, Республика Казахстан*

В статье автором раскрываются различные взгляды на содержание экономической категории «корпоративная культура и описаны» базисные положения формирования корпоративной культуры на современном этапе. Отдельно рассмотрена классификация корпоративной культуры, в том числе: по степени взаимоадекватности доминирующей иерархии ценностей, по степени иерархии личных ценностей сотрудников и внутри-групповых ценностей, по содержанию в организации доминирующих ценностей, по степени влияния на результаты деятельности.

Ключевые слова: корпоративная культура, организация, ценности, структура, классификация корпоративной культуры

Корпоративная культура является неотъемлемой частью любой компании, она существует независимо от желания руководителей, так как проявляется даже в обычном взаимодействии сотрудников. Корпоративная культура или культура организации представляет собой совокупность взглядов и моделей поведения сотрудников в процессе внутренней и внешней интеграции.

Понятие «корпоративная культура» состоит из двух слов: культура и корпорация. Культура - это совокупность норм и ценностей, которые разделяются всеми членами организации. Корпорация - это сложный организм, в котором культура играет важную роль, является базисом для построения отношений между членами коллектива.

В связи с потребностью новых подходов к управлению, крупного и среднего бизнеса в 80-е годы XX века в США была разработана концепция корпоративной культуры. В дальнейшем многие организации переняли этот опыт и корпоративная культура прочно укоренилась в дисциплине управления.

Корпоративная культура - система духовных и материальных ценностей, взаимодействующих между собой, отражающих индивидуальность конкретной компании и восприятие себя и других сред, она проявляется во взаимодействии, в поведении и восприятии себя и среды управления персоналом.

Также существуют и другие определения: корпоративная культура - уникальная общая психология организации.

Корпоративная культура - уникальные характеристики особенностей организации, её отличительных черт от всех других в отрасли.

Эдгар Шейн говорит о том, что корпоративная культура - это комплекс базовых предположений, разработанный группой для борьбы с проблема-

ми внешней адаптации и внутренней интеграции. Данный комплекс функционирует достаточно долго, с целью подтверждения состоятельности, он передается и новым членам [1].

По мнению А.Я. Кибанова, корпоративная культура является набором важных положений, которые используются членами организации и выражаются в ценностях, заявляемых организацией, дающих людям ориентиры их действий и поведения [2].

Стеклова О. Е. утверждает, что корпоративная культура - сложный организационный феномен, сочетающий в себе экономическую, производственную и социальную стороны предпринимательства, а также отражающий механизм реализации инновационного потенциала, основанный на мотивации [3].

Василенко С. В. считает, что корпоративная культура - один из видов культур мира, выражающийся в совокупности правил внутренней и внешней деятельности организации. Данные ценности проявляются по-разному, в соответствии с целями деятельности [4].

В книге «Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом» Василенко С.В. выделяет два уровня корпоративной культуры: внутренний и внешний. Внутренний уровень автор подразделяет на осознанный и неосознанный.

Осознанный уровень проявляется в делах сотрудников, в том, что они говорят. Данный уровень является отражением главных ценностей организации.

Ценности на внутреннем неосознанном уровне являются наиболее значимыми. Данные ценности укореняются в подсознании сотрудников.

На внутреннем уровне для руководства базовые ценности могут представлять собой разный характер:

- 1) недоверие к сотрудникам, проявляющееся в тотальном контроле за их действиями, в ограничении свободы действий;
- 2) доверие между руководством и подчиненными, свобода в принятии решений, работа в команде.

Исследуя тему корпоративной культуры, актуальным является мнение Михаила Воронина, председателя совета директоров агентства стратегических событий, а также автора книги по созданию и управлению корпоративной культурой в организации «Winning the hearts. Достучаться до сердец сотрудников», который считает, что уровень лояльности сотрудников важнейший элемент корпоративной культуры, который состоит в определенном отношении нескольких факторов организации, некоторые из них должны применяться в большей, а другие в меньшей степени [4]. Так он составил диаграмму, которую назвал «Пирамида лояльности», изображенная на рисунке 1, где представлены основные составляющие корпоративной культуры в том процентном отношении, которое должно присутствовать в организации.

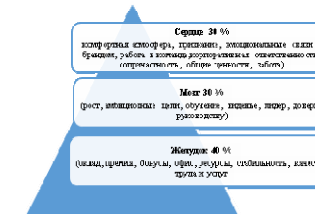


Рисунок 1- Пирамида лояльности персонала организации [5]

Корпоративная культура организации определяется сферой деятельности. Так, финансовые организации формируют ее более строгой и определенной, стиль общения здесь более формальный. Торговые организации формируют свою культуру весьма различно: менее определена, допускает свободу в стиле общения, в поведении, руководство здесь более демократично, в таких компаниях приветствуется общительность и энергичность.

На данный момент Абрамова С. И., Костенчук И. выделяют 4 классификатора, которые являются самыми популярными и применяемыми на практике [2].

Первый критерий классификации - по степени взаимоадекватности доминирующей иерархии ценностей, а также способов реализации:

- стабильная, характеризуется высокой степенью адекватности, четкими традициями и нормами поведения;
- нестабильная, характеризуется низкой степенью культурной адекватности, постоянным изменением социального статуса сотрудников, отсутствием представлений о допустимом и недопустимом поведении на предприятии.

Второй критерий классификации - по степени иерархии личных ценностей сотрудников и внутригрупповых ценностей. Здесь выделяется интегративная культура с высокой степенью соответствия и дезинтегративная с низкой. Интегративная культура - это общее мнение и сплоченность внутри группы, а дезинтегративная - отсутствие общего мнения, высокая степень конфликтности и разобщенность.

Третий критерий классификации - по содержанию в организации доминирующих ценностей: личностно-ориентированная культура и функционально-ориентированная. Первая содержит такие ценности, как самореализация и саморазвитие людей, осуществляющих трудовую деятельность, вторая придерживается функционально заданных механизмов осуществления профессионально-трудовой деятельности, а алгоритмов поведения сотрудника, исходя из его статуса.

Четвертый критерий классификации, выделенный учеными - в зависимости от того, как корпоративная культура влияет на деятельности предприятия и её результативность: позитивную корпоративная культура и негативная.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что только при изменении параметров культуры, организацию можно вывести на новый уровень. Но для того, чтобы в этой области организации возможно было бы проводить необходимые изменения, управленцу необходимо досконально изучить все составные элементы культуры ее организации, то, какие функции выполняет корпоративная культура и какие последствия ожидают организацию при изменении того или иного структурного элемента.

Список литературы

1. Агафонова Е. Корпоративная культура компании. [Электронный ресурс] / Е. Агафонова - Режим доступа: https://www.brainity.moscow/business/review/korporativnaya_kultura_kompanii/
2. Абрамова С.Г. О понятии «корпоративная культура» [Электронный ресурс] / С.Г. Абрамова, И.А. Костенчук - Режим доступа: <http://www.emcon.ru/420-087.html>
3. Виханский, О.С. Менеджмент [Текст]: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Инфра-М, 2014. - 656 с.
4. Исаев Д. В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент. Информационный аспект / Д.В. Исаев. - М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2015. - 220 с.
5. Кандария И.А. Формирование корпоративной культуры в организации. [Электронный ресурс] / И.А. Кандария - Режим доступа: <http://www.magistr-mba.ru>.
6. Корпоративная культура: Как живет сотрудник западных (и не только) ИТ-компаний [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/1cloud/blog/306286/>. Ульрих Дэйв HR в борьбе за конкурентное преимущество / Дэйв Ульрих, Уэйн Брокбэнк - Претекст, 2015. - 400 с

УДК 338.2

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Алмаксудова Анастасия Борисовна

*Научный руководитель: Коваленко Марина Георгиевна, к.э.н., доцент
Кубанский государственный университет
физической культуры, спорта и туризма*

В статье говорится о процессе стратегического планирования в спортивных организациях.

Ключевые слова: стратегическое планирование, эффективность деятельности, спортивная организация.

Стратегическое планирование - это процесс создания и реализации программ и планов действий, направленных на выполнение стратегических задач.

Процесс стратегического планирования играет ключевую роль в управлении любой организацией, так как от него зависит эффективность и экономическое развитие предприятия. Стратегическое планирование определяет направление деятельности организации, разрабатывает миссию (основная цель) и задачи, способствующие достижению цели.

Стратегическое планирование в сфере спорта подразумевает определение основных направлений ее будущего развития, сопоставительный анализ возможностей инвестирования и получения желаемого результата, учет мнений профессионального физкультурно-спортивного сообщества. Для любой организации также важно достигнуть эффективности. Эффективность в сфере спорта определяется по таким критериям как усвоение спортсменами этапов подготовки, стабильность состава команд, состояние здоровья спортсменов, качество выполнения спортивных задач и т.д. Стратегическое планирование в спортивных организациях помогает выстроить эффективно работающую систему физической культуры и спорта в стране.

Первым шагом в стратегическом управлении является формулировка цели, достижение которой приведет к желаемому состоянию организации.

Общественная значимость деятельности спортивной организации как органа управления физической культурой и спортом раскрывает миссию данной организации (Рис.1).



Рис.1. Миссия, цели и задачи государственного органа управления физической культурой и спортом

Следующим, более конкретным уровнем управления является формирование своих долгосрочных и среднесрочных целей государственным органом по физической культуре и спорту. И на нижнем управленческом уровне формируются подцели развития системы физической культуры и спорта, именуемые задачами.

После формулировки миссии, целей и задач органа управления физической культурой и спортом, начинается процесс сбора исходных данных для планирования будущей деятельности, – о состоянии дел в отрасли, об удовлетворенности или неудовлетворенности работников физкультурно-спортивной сферы своим материальным и социальным положением, о запросах потребителей физкультурно-спортивных услуг и профессиональных спортсменов.

Источниками сведений о состоянии сферы физической культуры и спорта могут быть данные службы государственной статистики, данные маркетинговых исследований, данные фокус-групп (подразумевает опрос тренеров, спортсменов, топ-менеджеров, болельщиков), экспертные оценки (мнения аналитиков, маркетологов и т.д.), данные служебной отчетности. Необходимо использовать несколько методов сразу, так как каждый из них может иметь не только достоинства, но и недостатки.

С помощью этих методов можно получить ответы на следующие вопросы: наиболее популярные виды спорта среди детей и юношества; распространенные виды спортивного досуга в зависимости от географического положения и т.д.

На основе всей полученной информации проводится анализ состояния сферы физической культуры и спорта исходя из категорий населения, отрасли физической культуры и спорта, а также целостный анализ. Таким образом, данное маркетинговое исследование проинформирует нас о проблемах в сфере спорта и о ресурсах, способных устранить слабые стороны.

Также данная информация может помочь определиться с основным направлением деятельности при открытии какой-либо спортивной организации. Собственнику необходимо знать, какие виды спорта популярны в регионе сегодня. Приведем пример маркетингового исследования с использованием метода фокус-группы.

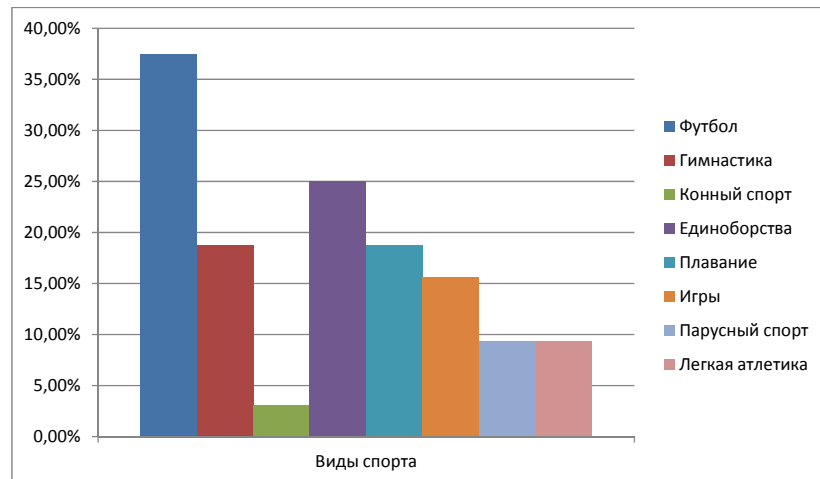


Рис. 2. Результаты опроса фокус-группы о предпочтении в выборе вида спорта

В ходе исследования опрошена группа родителей из г. Краснодар. Возраст их детей 3-12 лет, количество детей - 32. По ответам родителей из

всех детей 12 человек занимается в футбольной школе, по 6 человек гимнастикой и плаванием, 1 ребенок занимается в конноспортивной школе, 8 детей занимаются различными видами единоборств, 5 человек прочими спортивными играми (волейбол, баскетбол, гандбол и т.д.), по 3 человека парусным спортом и легкой атлетикой. Некоторые дети занимаются в нескольких секциях одновременно (Рис.2).

По полученным данным и рисунку видно, что в г. Краснодар наиболее популярными видами спорта среди детей возрастом 3-12 лет являются футбол и различные виды единоборств. Футбол значительно лидирует – на 12,5%. Также популярной является гимнастика и плавание – по 18,8%. Опираясь на эти данные при стратегическом управлении можно скорректировать план развития таким образом, чтоб спортивная организация работала эффективно.

Таким образом, процесс стратегического планирования исследует исходные данные (например, предпочтения общества), определяет основное направление деятельности, исходя из полученной информации, организует и контролирует деятельность спортивной организации и обеспечивает ей эффективность.

Список литературы

1. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес: учебное пособие /В.В. Галкин, 2010
2. Галкин В.В. Экономика и управление физической культурой и спортом, 2010
3. Зайцева Г. Организация спортивной подготовки в учреждениях: вопросы обеспечения деятельности (Г. Зайцева, «учреждения физической культуры и спорта: бухгалтерский учет и налогообложение», №12, декабрь 2012 г.). Журнал «Мудрый экономист».
4. Хлебников Д., Альперович М., Яцына А. «Стратегия своими силами», 2016

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Антошкина Анна Владимировна, к.э.н., доцент

Кубанский государственный технологический университет, Россия

Статья посвящена проблеме оценки системы управления на предприятии, рассмотрена методика оценки эффективности системы управления предприятия и ее реализация на примере конкретного предприятия, на основании которой предложены некоторые мероприятия по совершенствованию организационных связей в системе управления предприятия.

Ключевые слова: оценка эффективности, система управления, мероприятия, эффективность, управленческий процесс.

Актуальность данной темы заключается в том, что предприятия в настоящее время претерпевают серьезные изменения в форме собственности, методах управления и взаимоотношениях с конкурентами. В связи с этим

производственное предприятие имеет возможность вести полноценную деятельность, если оно будет успешно и рационально развивать свою систему управления, учитывая при этом происходящие изменения в экономической сфере. Таким образом, деятельность предприятия будет стабильна лишь в том случае, если оно организует гибкую, результативную и адаптивную систему управления.

В данном случае важное значение имеет возможность менеджеров своевременно дать оценку возможностям эффективно использовать систему управления, поскольку от нее в значительной степени зависят показатели функционирования компании, а также принятие верных решений.

Цель исследования – на примере производственного предприятия оценить эффективность управленческой системы, используя определенные методические подходы.

Известно, что система управления включает в себя множество элементов. Она предполагает реализацию соответствующих механизмов и способов управления, а также организационных связей между элементами [1, с. 66-69; 2, с. 6].

Организационные связи в компании в соответствии с классификацией бывают:

- детерминированными и вероятностными;
- вертикальными и горизонтальными;
- наиболее значимыми и необязательными;
- двусторонними информационными (сверху вниз и снизу вверх).

Традиционным является мнение о том, что предприятие представляет собой сложную систему, состоящую из производственных и территориально-хозяйственных формирований. Необходимо также отметить, что в состав этой системы входят две подсистемы, а именно, управляемая и управляющая [1, с. 67-68].

Таблица 1 – Система показателей, формализующих организационные связи в системе управления предприятия

Группа показателей	Наименование показателя	Методика расчета	Используемые обозначения
количественные показатели организационной структуры	коэффициент эффективности механизма управления	$K_{my} = \sum q_i \cdot A_i$	q_i – коэффициент весомости показателя (устанавливается экспертным путем, по характеру его влияния на результаты работы фирмы, при этом $\sum q = 1$); A_i – оценка в баллах по шкале от 1 до m;
	коэффициент актуализации связей	$K_{as} = C_p / C_o$	C_p – количество полезных (функциональных) связей; C_o – общее количество

Группа показателей	Наименование показателя	Методика расчета	Используемые обозначения
			связей в системе;
	коэффициент функционального воплощения (концентрации связей)	$K_{ks} = C_s / C_w$	C_s – количество внешних связей; C_w – количество внутренних связей;
	коэффициент совместимости связей	$K_{sm} = 1 - (C_k / C_o)$	C_k – количество связей, выполняющих функций согласования;
	коэффициент централизации управленческих решений	$K_{sy} = R_v / R_o$	R_v – количество принятых решений при выполнении основных функций управления на верхних уровнях управления; R_o – общее количество принятых решений при выполнении основных функций управления на всех уровнях управления;
	норма управляемости	$N_{max} = n \cdot ((2^n / 2) + n - 1)$	n – число подчиненных;
качественные показатели организационной структуры	прибыльность персонала управленческой деятельности	$P = NP / P_m$	NP – чистая прибыль; P_m – численность работников аппарата управления;
	затраты на содержание одного работника аппарата управления	$Z_m = Z / P_m$	Z – затраты на управление;
	удельный вес затрат на содержание аппарата управления в общей структуре расходов	$YZ = (Z / Z_r) \cdot 100$	Z_r – расходы на реализацию;
	эффективность функционирования организационной структуры (за расчетный период)	$E_{os} = \frac{NP - ZP}{OS + ObS + HA} \cdot 100$	ZP – заработная плата работников; OS – средняя стоимость основных средств; ObS – средний остаток оборотных средств; HA – средняя стоимость нематериальных активов

Управляемая подсистема, являющаяся объектом управления, включает в себя взаимосвязанные производственные комплексы, а управляющая (субъект управления) – линейные и функциональные органы.

В рамках системы управления проследить за тем, как формализуются связи, можно на примере организационной структуры. Данные связи описываются различными качественными и количественными показателями

[2, 10-12; 3, с. 123-124]. Классификация данных показателей сведена в таблицу 1.

Весьма эффективно анализировать данные показатели в разрезе нескольких периодов, поскольку благодаря этому могут быть выявлены и негативные, и позитивные тенденции. Подобный анализ способствует своевременно внесению изменений в стратегию развития предприятия.

Проведем оценку потенциала предприятия, т.е. определим степень использования внутренних возможностей организации, на примере крупной кондитерской фабрики, осуществляющей свою деятельность в масштабах региона.

Таблица 2 – Экспертная оценка показателей организации управленческих процессов кондитерской фабрики

Показатель	Оценка в баллах (от 1 до 10)				
	генеральный директор	специалист по рекламе	менеджер по продажам	специалист по логистике	средняя оценка
Уровень специализации подразделений	7	8	7	7	7,3
Степень централизации функций	9	8	9	7	8,2
Занятость персонала в аппарате управления	7	6	8	8	7,3
Оперативность принимаемых решений	5	6	6	7	6
Степень формализации труда работников	8	8	8	7	7,8
Уровень технической оснащенности работников аппарата управления	8	7	7	8	7,5
Уровень качества управленческих решений	8	8	9	9	8,5
Экономичность труда в организационной структуре управления	9	8	9	10	9

Для начала рассмотрим, каким потенциалом обладает организация. Данное исследование, в первую очередь, будет направлено на оценку степени эффективности ее организационной структуры. Это даст возможность понять, удастся ли предприятию достигать целей с минимальными издержками, и найдет отражение в виде показателя K_{mv} . Для его оценки будем использовать 12-балльную шкалу:

{1-4} – не соответствие целям предприятия;

{4-7} – структурные подразделения функционируют без должного взаимодействия;

{7-9} – предприятие функционирует нормально, однако не все его цели реализованы;

{9-12} – управленческая система работает эффективно [1, с. 174].

Для того, чтобы проанализировать работоспособность предприятия, воспользуемся экспертным методом. При этом за основу возьмем показатели, которые характеризуют управленческий процесс (таблица 2). Состав экспертов был представлен сотрудниками организации, а именно, генеральным директором, специалистом по рекламе, руководителем отдела продаж и специалистом по логистике.

В результате нам удалось получить средние оценки показателей эффективности процессов управления в организации. Воспользуемся ими для расчета коэффициента эффективности механизма управления K_{mv} по методике, рассмотренной в таблице 1. Полученный результат будет отражен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет коэффициента эффективности механизма управления кондитерской фабрики

Показатель	Коэффициент весомости (q_i)	Оценка в баллах (A_i)	Средневзвешенная оценка
Уровень специализации подразделений	0,1	7,3	0,73
Степень централизации функций	0,1	8,2	0,82
Занятость персонала в аппарате управления	0,13	7,3	0,94
Оперативность принимаемых решений	0,21	6	1,26
Степень формализации труда работников	0,13	7,8	1,01
Уровень технической оснащенности работников аппарата управления	0,07	7,5	0,53
Уровень качества управленческих решений	0,16	8,5	1,36
Экономичность труда в организационной структуре управления	0,1	9	0,9
Уровень специализации подразделений	1	-	7,55

Таким образом, кондитерская фабрика обладает коэффициентом эффективности управленческого механизма, равным 7,55. В данном случае показатель находится в диапазоне от 7 до 9, что свидетельствует о том, что за

счет правильно выстроенной организационной структуры ее элементы эффективно взаимодействуют между собой.

Однако, сложность в том, что структурные подразделения организации в недостаточной степени регулируются управленческим механизмом, что также требует больших расходов для реализации поставленных перед предприятием целей.

На следующем шаге проанализируем, насколько эффективным является управленческий аппарат кондитерской фабрики. В данном случае нам необходимо выявить, каковы затраты фабрики на управление персоналом, согласно методическим подходам к оценке эффективности управления персоналом в организации и контролю за рациональным использованием средств [4, с. 82-88; 5, с. 163-174].

Итак, с помощью показателей, рассмотренных в таблице 1, проанализируем, насколько эффективно предприятие использует трудовой потенциал управленческого аппарата в разрезе двух периодов (таблица 4).

Таблица 4 – Анализ показателей использования трудового потенциала аппарата управления кондитерской фабрики

Показатель	Предшеств. год	Отчетный год	Отклонение	
			абс., +/-	отн., %
Прибыльность персонала управленческой деятельности	139 / 272 = 0,51	1 200 / 288 = 4,2	3,69	823,5
Затраты на содержание одного работника управления	409 / 272 = 1,50	407 / 288 = 1,41	-0,09	94
Удельный вес затрат на содержание аппарата управления в общей структуре расходов, %	$409 / 11358 \cdot 100 = 3,6$	$407 / 10252 \cdot 100 = 3,9$	0,03	108,3

Динамика показателей таблицы 4 отражает рост эффективности труда управленческого персонала предприятия. В частности, на одного работника управленческого аппарата стало расходоваться меньше средств, да и к тому же в целом управленческая деятельность стала более прибыльной. Из негативных моментов необходимо отметить, что выросли коммерческие расходы.

На следующем этапе оценим, насколько эффективной является организационная управленческая структура. Для этого нам потребуется проанализировать организационные связи в ней.

В ходе исследования схемы организационной структуры кондитерской фабрики, было выяснено, что система в общей сложности имеет 6 связей (линейные и функциональные), полезными (двусторонними) являются 9 связей. В соответствии с этим, величина коэффициента актуализации функций – 1,5. Когда данный коэффициент больше единицы, то это свидетельствует о том, что многие полезные функций в структуре не реализуются.

В качестве внешних объектов связей кондитерской фабрики выступают: 1) правительство; 2) потребители; 3) поставщики; 4) рекламные агентства; 5) комитет по защите прав потребителей. Величина коэффициента концентрации связей K_{ks} составила 0,83 (5/6).

Предприятие имеет 3 организационных связи, которые отвечают за согласовательные функции (это связи с функциональными подразделениями – отделом продаж, транспортным цехом и складом готовой продукции). Таким образом, значение коэффициента совместимости связей – 0,5.

Управленческий процесс организован централизованно в том случае, если величина коэффициента централизации приближена к единице. О нормальности функциональных структур можно говорить в случае нахождения значения данного показателя в пределах от 0,3 до 0,4.

Для анализируемого предприятия значение показателя централизации располагается в диапазоне 0,5-0,8, это означает, что у кондитерской фабрики достаточно слабые горизонтальные связи.

В таблице 5 рассчитан показатель эффективности структуры связей кондитерской фабрики, по методике, представленной в таблице 1.

Таблица 5 – Процедура расчета коэффициента структуры связей кондитерской фабрики

Показатель	Значение коэффициента	Удельный вес	Экспертная оценка, в баллах (от 0 до 1)	Средне-взвешенная оценка
Коэффициент актуализации функций	1,5	0,25	0,9	0,22
Коэффициент концентрации связей	0,83	0,25	0,6	0,15
Коэффициент совместимости связей	0,50	0,20	0,7	0,14
Коэффициент централизации управленческих решений	0,55	0,30	0,6	0,18
Итого		1	-	0,69

По результатам расчетов удалось определить значение коэффициента структуры связей предприятия, который оказался равен 0,69. Однако нормальное его значение должно быть приближено к единице. В соответствии с этим можно говорить о недостаточной работоспособности управленческой структуры на предприятии.

Далее необходимо проанализировать норму управляемости, для чего воспользуемся методикой из таблицы 1. В норме управляемости отражено то, как руководить и подчиненные взаимодействуют друг с другом в условиях предприятия. Как правило, руководитель имеет в своем подчинении не более 8-10 сотрудников.

Произведем расчет того, сколько контактов может иметь коммерческий директор предприятия. Для этого воспользуемся схемой организационной управленческой структуры:

$$N_{\max} = 2 \cdot ((2^2 / 2) + 2 - 1) = 6.$$

По результатам расчета можно сказать, что коммерческий директор предприятия имеет 6 контактов с сотрудниками и коммуникативный процесс развит в недостаточной мере, из-за чего может пострадать деятельность компании.

В соответствии с произведенным анализом можно сделать вывод, что управленческая структура на предприятии не является гибкой, и это не позволяет ей своевременно реагировать на меняющуюся внешнюю среду. Поскольку компания обладает слабыми горизонтальными связями, то это препятствует ей производить новую продукцию и внедрять новые технологии. К тому же, исходя из принципов выбора, обоснования и совершенствования организационных структур [6, с. 314; 7, 144], можно сделать вывод, что подсистемы фабрики в недостаточной степени взаимодействуют между собой, поэтому предприятию приходится выделять больше финансовых средств на реализацию собственных целей.

Следовательно, организационная структура страдает по следующим причинам:

- неэффективное взаимодействие структурных подразделений, а также высокие затраты на достижение целей;
- подсистемы фабрики в недостаточной степени взаимодействуют между собой;
- коммерческий директор не в полной мере взаимодействует с сотрудниками.

Таким образом, чтобы организационная структура кондитерской фабрики эффективно функционировала, предлагается осуществить наем менеджера-интегратора по логистике. В измененной организационной структуре управления он будет находиться в составе коммерческой части кондитерской фабрики, в подчинении коммерческого директора. Согласно нашим прогнозам должность менеджера-интегратора предполагает ежегодные затраты в размере 644,16 тыс. руб.

Аналитическое агентство «Кадры 2000» провело исследование, согласно которому удалось определить, что если управленческая система на кондитерской фабрике будет усовершенствована, то это отразится на выручке в виде 5%-ого ее роста [8, с. 192].

Чтобы понять, насколько эффективными оказались предложенные мероприятия, необходимо спрогнозировать финансовые результаты. Подобный расчет представлен в таблице 6.

Воспользуемся данными таблицы 6, чтобы выяснить, насколько организационная структура является эффективной. Произведем расчет с помощью методики из таблицы 1.

Таблица 6 – Прогнозирование финансовых результатов кондитерской фабрики

Наименование показателя	Отчетный год	Прогнозные показатели	Отклонение, +/-	Темп роста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	12 414	13 034,7	+620,7	105
Численность персонала предприятия, чел.	3 017	3 018	+1	100
Годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.	881	881,64	+0,64	100,07
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 200	1 260	+60	105
Основные средства, тыс. руб.	1 623	1 623	-	-
Оборотные средства, тыс. руб.	2 345	2 345	-	-
Нематериальные активы, тыс. руб.	38 633	38 633	-	-

Эффективность управления предприятием отчетном году до внедрения мероприятий:

$$E_{os} = \frac{1200-881}{1623+2345+38633} \cdot 100 = 0,75 \, \%.$$

Эффективность управления предприятием на основе прогнозных показателей после внедрения мероприятий:

$$E_{os} = \frac{1260-881,64}{1623+2345+36633} \cdot 100 = 0,89 \, \%.$$

В соответствии с полученными данными можно сказать, что ожидается рост эффективности управления организацией на 0,14 %. Результатом положительного эффекта от реализуемых мероприятий станет рост управляемости кондитерской фабрики, а именно, ожидается, что каждое подразделение будет эффективно взаимодействовать между собой, в результате чего прирост чистой прибыли составит 60 млн. руб.

Таким образом, если будет постоянно анализироваться эффективность функционирования управленческой системы, то это позволит контролировать показатели функционирования кондитерской фабрики, а также принимать качественные управленческие решения, учитывающие меняющуюся внешнюю среду.

Список литературы

1. Попов Р.А. Современные системы управления деятельностью: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 309 с.
2. Антошкина А.В., Басюк А.С., Кобозева Е.М. Организация и экономика предприятия: методические указания по выполнению раздела выпускной квалификационной работы для студентов всех форм обучения направлений подготовки: 19.04.04 Технология продукции и организация общественного питания, 43.04.01 Сервис, 23.04.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов. – Краснодар, 2019. – 35 с.
3. Белова Е.О. Методы оценки успешности развития организации // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – № 5-1. – С. 121-125.
4. Басюк А.С., Антошкина А.В. Conceptual approach to assessing the effectiveness of personnel management in the organization // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 11. – № 2. – С. 82-88.

5. Kovaleva V.D., Rusetskiy M.G., Okorokova O.A., Frantsisko O.Yu., Antoshkina A.V. Historical and cultural aspects of controlling // Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları. – 2018. – Т. 7. – № 3. – С. 163-174.

6. Бурко Р.А., Соколкова В.Д. Выбор и обоснование организационной структуры предприятия // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 313-315.

7. Мачихин А.А., Антошкина А.В. Совершенствование организационной структуры предприятия общественного питания: сборник научных трудов «Социально-экономические проблемы развития Южного макрорегиона» / Под редакцией Е.В. Горшениной, З.М. Хашевой. – Краснодар, 2018. – С. 139-146.

8. Шумахова Л.О., Кобозева Е.М. Роль человеческого фактора в антикризисном управлении организацией / Материалы XVI Межвузовской научно-практической конференции «Наука и знание: инновационные подходы к решению практических профессиональных задач по формированию конкурентоспособных специалистов». – Новороссийск, 2014. – С. 191-195.

9. Historical and cultural aspects of controlling/ Kovaleva V.D., Rusetskiy M.G., Okorokova O.A., Frantsisko O.Yu., Antoshkina A.V.// Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları. 2018. Т. 7. № 3. С. 163-174.

10. Компетентностный подход в системе управления персоналом нефтегазовых компаний России/ Антошкина А.В.// В сборнике: Природные ресурсы в XXI веке: экономика, управление и инновации, Сборник трудов Международной научно-практической конференции. 2010. С. 179-183.

11. Оценка финансовой устойчивости региона в условиях модернизации экономики (на примере Краснодарского края)/ Антошкина А.В., Воронова В.В.// В сборнике: Глобальные проблемы модернизации национальной экономики, материалы VI Международной научно-практической конференции (очно-заочной): в 2 частях. 2017. С. 25-35.

12. Внедрение ERP-систем в практику управления оборотными активами предприятий по сборке сельскохозяйственной техники/ Авдеева Р.А., Антошкина А.В., Кондрашова А.Д.// В сборнике: Экономическая политика России в условиях нестабильности мировой экономики Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией М.Б. Щепаккина. 2016. С. 191-196.

13. Обеспечение экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия в условиях санкционных ограничений/ Антошкина А.В., Авдеева Р.А., Уколова А.С.// Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 5. № 11. С. 44-54.

14. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности нефтегазовых предприятий/ Антошкина А.В.// Учебное пособие / Томск, 2011.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Антошкина Анна Владимировна, к.э.н., доцент

Иващенко Оксана Эдуардовна, студент

Кубанский государственный технологический университет, Россия

В статье рассмотрены основные принципы системы управления качеством, на примере машиностроительного завода проведен анализ и дана оценка динамики изменения основных показателей в системе управления качеством продукции предприятия, даны некоторые рекомендации по мониторингу и планированию проверки качества продукции.

Ключевые слова: качество продукции, политика в области качества, машиностроительный завод, конкурентоспособность, затраты на качество, мониторинг.

Актуальность выполненного исследования обусловлена тем, что система управления качеством, как один из инструментов менеджмента, дает уверенность высшему руководству самого предприятия и её потребителям, что предприятие способно поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям, и, следовательно, быть конкурентоспособным.

Цель исследования – на примере машиностроительного завода (г. Кропоткин, Краснодарский край) провести исследование системы управления качеством его продукции и предложить некоторые мероприятия по ее совершенствованию.

Деятельность исследуемого машиностроительного завода нацелена на создание качественной продукции для строительства и ремонта нефтегазопроводов. В настоящее время предприятие сертифицировано по стандарту ISO 9001:2011, который был получен еще в 2016 году. Получение международного сертификата способствовало повышению конкурентоспособности предприятия.

Следует предварительно отметить, что система управления качеством основанная на международных стандартах ISO 9001 представляет собой совокупность отлаженной работы процессов, ресурсов, методов и организации в целом [1, с. 123]. Это наиболее важные аспекты для построения эффективной системы управления качеством, но эта система не может функционировать должным образом без системы планирования и обеспечения качества.

Под качеством продукции понимается такой показатель, который характеризует совокупность свойств продукции, позволяющих удовлетворять потребности общества в соответствии с назначением, обеспечивая при этом экономию ресурсов предприятия [1, с. 125].

Качество продукции является важным показателем деятельности машиностроительного завода, от него во многом зависит уровень конкурентоспособности предприятия, его финансовое положение [2, с. 14-19].

Система управления качеством, принятая на исследуемом машиностроительном заводе, разрабатывалась с учетом следующих принципов:

- ориентация на потребителя;
- выпуск качественной продукции;
- охват всех стадий жизненного цикла продукции;
- сочетание обеспечения управления и улучшения качества;
- предупреждение проблем и др.

Такая система создается на предприятии как средство, обеспечивающее проведение определенной политики, и достижение поставленной цели в области качества.

Благодаря политике завода в области качества, направленной на удовлетворение запросов потребителей и постоянному повышению качества продукции, строгой технологической дисциплине, отработанной технологии и достигнутым успехам в области качества, его продукция высоко ценится на рынке.

Показатели работ подразделений машиностроительного завода за 2019 год представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели работ подразделений машиностроительного завода (г. Крпоткин) за 2019 год

Наименование	Выпуск товарной продукции		
	План, тыс. руб	Отчет, тыс. руб	Выполнение плана, %
Цех №1	59 300	60 420	101,9
Цех №2	74 800	75 600	101,1
Цех №3	36 400	38 200	104,9
Итого	170 500	174 220	102,2

Как видно из таблицы 1 показатели выпуска товарной продукции по подразделениям общим итогом превышают запланированные показатели на 2,2 %. Увеличение значения показателей выпуска товарной продукции свыше 100 % объясняется запуском в производство, изготовлением и выпуском продукции с короткоцикловым периодом изготовления, не попавшим в план выпуска продукции.

В подразделениях машиностроительного завода периодически производятся работы по выполнению одноразовых заказов, не включённых в план выпуска, т.к. такие заказы носят эпизодический характер, что не представляет возможным заранее запланировать их появление.

Далее проведем анализ обобщающих показателей качества, представленный в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что практически вся продукция завода сертифицирована, в 2019 году удельный вес сертифицированной продукции составил 96,5 %, что дает предприятию конкурентное преимущество. Таким образом, можно отметить, что наиболее высокие показатели наблюдаются по сертифицированной продукции, а самые низкие – по новой.

Таблица 2 – Обобщающие показатели качества продукции машиностроительного завода (г. Крпоткин) за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение 2019/2017, +/-	Темп роста 2019/2017, %
Объем продукции, тыс. руб.	133 750	160 800	174 220	+13 450	108,3
Сертифицированная продукция:					
- стоимость, тыс. руб.	121 900	152 700	168 100	+15 400	110,1
- удельный вес, %	91,1	95,0	96,5	+1,5	101,6
Новая продукция					
- стоимость, тыс. руб.	2 300	3 800	4 750	+950	125
- удельный вес, %	1,7	2,4	2,7	+0,3	112,5

В связи со сложившейся ситуацией можно сказать следующее. На предприятии особое внимание уделяется сертификации продукции, как гарантии ее качества. На предприятии активно занимаются разработкой и внедрением новых видов продукции.

Далее проведем анализ по видам несоответствий требованиям стандартов, представленный в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ по видам несоответствий качества продукции машиностроительного завода (г. Крпоткин) требованиям стандартов

Вид несоответствия	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение 2019/2017, +/-	Темп роста 2019/2017, %
Объем продукции, тыс. руб.	133 750	160 800	174 220	+13 420	108,3
Всего несоответствий, тыс. руб.	15 133	13 700	11 150	-2 550	81,4
Удельный вес несоответствий, %	11,3	8,5	6,4	-2,1	75,3

Таким образом, в течение 2017 г. удельный вес несоответствий составил 11,3 %, 2016 г. – 8,5 %, а в 2017 г. – 6,4 %. Удельный вес несоответствий постепенно снижается: если в 2018 г. по сравнению с 2017 г. он упал на 2,8 %, то в 2019 г. по сравнению с 2018 г. он снизился на 2,1 %. Тенденция к снижению уровня несоответствий по продукции говорит об эффективной работе предприятия.

Управление качеством продукции требует соответственных затрат на качество. С целью определения эффективности работ по управлению качеством следует проводить анализ затрат на качество в сравнении с экономическими результатами деятельности предприятия [3, с. 314-315].

Анализ затрат на качество позволит определить в финансовых показателях влияние системы управления качеством на формирование прибыли

предприятия и тем самым оценить эффективность этой системы на производстве [4, с. 89-99].

Анализ затрат на качество представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ затрат на качество машиностроительного завода (г. Кропоткин) за 2019 год

Затраты	План, тыс. руб.	Отчет, тыс. руб.	Выполнение плана, %
Предупредительные затраты:			
- затраты на управление качеством	8 340	10 648	127,7
- затраты на контрольное и измерительное оборудование	49 390	61 640	124,8
- затраты на подтверждение качества	22 200	32 700	147,3
- затраты на обучение и аттестацию персонала	11 890	13 728	115,5
Затраты на контроль качества:			
- затраты на входной контроль	3 760	3 800	101,1
- затраты на контроль в процессе изготовления	110 600	115 300	104,2
- затраты на сертификацию продукции	3 094	250	8,1
Внутренние потери от несоответствующей продукции:			
- затраты на устранение несоответствий	22 200	7 450	33,6
- дополнительное исследование продукции	6 300	3 350	53,2
Внешние потери от несоответствующей продукции			
- затраты на устранение несоответствий	2 700	930	34,4
Полные затраты на качество	240 474	249 796	103,9

Как видно из показателей таблицы 4 затраты на качество в 2019 году увеличились за счёт затрат на управление качеством, на контрольное и измерительное оборудование, затраты на подтверждение качества, затрат на обучение и аттестацию персонала, на входной контроль и контроль в процессе изготовления. При этом существенно уменьшились затраты на сертификацию продукции, внутренние затраты на устранение несоответствий, внешние потери от несоответствующей продукции.

Итак, проведенный анализ показал, что система менеджмента качества на машиностроительном заводе соответствует требованиям ISO 9001. Несмотря на то, что проведенный анализ по видам несоответствий продукции требованиям стандартов имеет положительную тенденцию, удельный вес несоответствий за три рассматриваемых года снизился. Продукция предприятия практически вся сертифицирована, все же необходимо повышать качество продукции и совершенствовать систему управления качеством на данном предприятии.

Чтобы продукция обладала определенными свойствами, производство нуждается в системе мониторинга качества, постоянном её проведении и совершенствовании в системе распределения предприятия [5, с. 61-63].

Внедрение мониторинга выгодно для предприятия. Во-первых, мониторинг качества продукции направлен не только на контроль итогового продукта, но и на предупреждение появления технического брака. Во-вторых, создание положительной репутации, имидж важен не только для потребителей, но и для партнеров и инвесторов, а качественный товар создает репутацию проверенного и надежного предприятия [6, с. 163-174].

Для этого должен быть разработан определенный план проверки качества:

- составление плана мониторинга, в котором содержится основная информация о проверке;
- определения фиксированных критериев контроля;
- нахождение закономерности в несоответствиях;
- подведение итогов;
- оформление результатов в письменном виде;
- общая проверка мониторинга качества продукции;
- отчет перед ответственным лицом;
- принятие мер по устранению недочетов.

Таким образом, любые улучшения по контролю качества продукции позитивно влияют на имидж предприятия и увеличивают шансы завода на выигрыш при участии в тендерах на получение заказов, что, в свою очередь, формирует достаточно объёмный портфель заказов и, как следствие, приводит к увеличению рабочих мест и обеспечению конкурентоспособности работ.

Список литературы

1. Басюк А.С. Содержательный анализ особенностей в толковании понятия и термина "качество" // Электронный сетевой политематический журнал "Научные труды КубГТУ". – 2017. – № 1. – С. 122-134.
2. Басюк А.С., Черненко Д.И. Роль системы управления качеством в обеспечении конкурентоспособности предприятия / Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции «Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы». Под научной редакцией А.А. Тамова. – 2017. – С. 14-19.
3. Денисова Я.В., Александрова В.С. Использование процессного подхода для повышения эффективности системы управления качеством в машиностроительной компании ПАО «Кузнецов» // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2019. – № 3 (81). – С. 313-319.
4. Антошкина А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности нефтегазовых предприятий: учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2011. – 174 с.
5. Антошкина А.В., Вершкова Е.М. Практикум по логистике: учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2013. – 124 с.
6. Kovaleva V.D., Rusetskiy M.G., Okorokova O.A., Frantsisko O.Yu., Antoshkina A.V. Historical and cultural aspects of controlling // Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları. – 2018. – Т. 7. – № 3. – С. 163-174.

ОЦЕНКА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Антошкина Анна Владимировна, к.э.н., доцент

Хрустель Ирина Анатольевна, магистрант

Кубанский государственный технологический университет, Россия

В статье рассмотрено понятие корпоративная культура, на примере предприятия гостиничного бизнеса, с применением различных методик и опросников, произведена оценка удовлетворенности работников отеля, степени их интеграции и в конечном итоге определен наиболее предпочтительный ими тип организационной культуры в организации, выделены положительные и отрицательные факторы ее формирования.

Ключевые слова: корпоративная культура, коэффициент удовлетворенности работников, степень интеграции работников, тип организационной культуры, гостиничный бизнес.

Одним из главных условий достижения поставленных целей предприятия является формирование и совершенствование корпоративной культуры и здорового корпоративного климата в коллективе. Грамотно разработанная и реализованная корпоративная культура способствует повышению конкурентоспособности организации, отсюда вытекает важность и актуальность проведенного исследования.

Цель исследования – на примере предприятия гостиничного бизнеса (г. Краснодар) оценить ценности его корпоративной культуры и определить ее социальную эффективность.

Анализируемый в работе отель существует с 2006 года, когда такое понятие как «корпоративная культура» еще не было так распространено. Нами под корпоративной культурой будет пониматься, в узком смысле, система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данному предприятию, отражающих его индивидуальность, восприятие себя и других в социальной и вещественной средах.

Поскольку отель небольшой и работает в нем небольшое количество сотрудников, то это позволяет при найме на работу проводить собеседования лично с руководителем, во время которого и происходит разъяснение всей специфики работы тем, кто, по мнению руководителя, подходит для работы в отеле. Таким образом, складывается единая культура, где преобладают схожие интересы у сотрудников организации.

По мнению руководства, коллектив должен признавать следующие ценности в организации:

1. Ответственность, т.е. сотрудники понимают, что от их поступков и исполнения принятых обязательств зависят результаты деятельности коллег и компании в целом.

2. Работа в команде – это хорошее отношение сотрудников к своим коллегам. Руководитель организации приветствует предложения идей ради повышения эффективности организации, но предложения не поощряются. Коллеги поддерживают друг друга.

3. Здоровье – это один из самых главных ресурсов человека, позволяющий быть эффективным в своей деятельности. Сотрудники отеля заботятся о своем здоровье и здоровье близких, приветствует здоровый образ жизни. Большинство сотрудников без вредных привычек.

Немаловажным фактором для оценки эффективности корпоративной культуры является так называемый коэффициент удовлетворенности работников организацией. Для расчета коэффициента удовлетворенности было проведено анкетирование работников отеля.

За основу была взята методика расчета индекса удовлетворенности трудом персонала компании, предложенная Павловой О.Н., Скриптуновой Е.А. [1, с. 138-140]. Данная методика может применяться в любой компании, в независимости от профиля ее деятельности и численности работников. Она показывает действительный уровень удовлетворенности персонала в целом и по каждому фактору трудовой жизни. Для достоверности результатов опрос проходили как работающие, так и уволившиеся в течение предшествующего опросу года.

Результаты анкетирования работников отеля по разработанному опроснику удовлетворенности основными факторами трудовой жизни (по шкале от «удовлетворен» до «не удовлетворен») приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты оценки удовлетворенности работников отеля (методика Павловой О.Н., Скриптуновой Е.А.)

Факторы удовлетворенности трудовой жизнью	Число ответов «удовлетворен», % от общего числа ответов
Условия труда	58,43
График работы	63,53
Содержание труда, сама работа	60,3
Уровень заработной платы	30,4
Зависимость оплаты труда от результатов работы	53,83
Признание заслуг, устные и письменные благодарности	46,96
Соблюдение работодателем социальных гарантий, предусмотренных законодательством	67,37
Отношение непосредственного руководства	55,8
Атмосфера в коллективе, отношение с коллегами	75,9
Возможность карьерного роста	24,43
Корпоративная культура в компании	38,26
Политика, идеология, стратегия компании	29,78
Общий коэффициент удовлетворенности работников, %	50,80

В результате проведенного опроса можно сделать вывод, что по таким факторам как: «уровень заработной платы», «возможность карьерного роста», «корпоративная культура в компании» и «политика, идеология, стратегия компании» наблюдаются самые низкие значения показателей – это свидетельствует о том, что в организации существуют слабые места, на которые можно, и нужно влиять в целях улучшения трудовой среды.

Помимо этого, при сопоставлении уровня влияния фактора и степени удовлетворенности этим фактором можно выявить узкие места или конкурентные преимущества компании. Составленная таким образом матрица удовлетворенности приведена на рисунке 1.

Степень влияния на удовлетворенность	Узкие места – уровень заработной платы; – возможность карьерного роста.	Конкурентные преимущества – график работы; – соблюдение работодателем социальных гарантий, предусмотренных законодательством; – атмосфера в коллективе, отношение с коллегами.
	Потенциально опасные – корпоративная культура в компании; – политика, идеология, стратегия компании.	Нормативные – условия труда; – содержание работы; – зависимость оплаты труда от результатов работы; – признание заслуг, устные и письменные благодарности; – отношение непосредственного руководства.

Удовлетворенность

Рис. 1. Матрица удовлетворенности работников отеля (г. Краснодар)

Исходя из того, в какую группу попадает фактор удовлетворенности, можно дать конкретные рекомендации по данному фактору, указать на какое направление, прежде всего, необходимо направить управленческое воздействие.

К «потенциально опасным» факторам относятся те, которые одновременно и не важны и не удовлетворяют сотрудником [2, с. 125]. В нашем случае это такие факторы как «корпоративная культура в компании» и «политика, идеология, стратегия компании» – это свидетельствует о недостаточной информированности персонала, а также плохо разработанной стратегии компании и низком уровне корпоративной культуры.

К «нормативным» фактором относятся те, которые достаточно удовлетворяют работника, но в то же время не очень для него важны, чаще всего они воспринимаются как само собой разумеющиеся, и при недостаточном уровне их качества могут значительно ухудшить ситуацию [3, с. 82-88].

В категорию «узкие места» попадают факторы, которые вызывают наибольшую неудовлетворенность сотрудника, поскольку они очень важны, но в реальной ситуации не удовлетворяют. В данном случае наиболее проблемными факторами в организации являются «уровень заработной пла-

ты» и «возможность карьерного роста», именно эти факторы, согласно проведенному исследованию, являются главными причинами ухода сотрудников: 44 % уходят из-за низкого уровня заработной платы и 27 % из-за отсутствия карьерного роста [4, с. 144-147].

На основании результатов проведенного анализа можно сделать вывод, что коэффициент удовлетворенности работников достаточно низкий, что объясняет высокую текучесть кадров. Необходимо принять управленческие решения, которые позволят увеличить уровень удовлетворенности сотрудников, уменьшить текучесть кадров, определится с приоритетами в социальной политике, повысить производительность.

При оценке социально-психологического климата в отеле основываясь на личном наблюдении, были отмечены следующие негативные моменты:

- в коллективе часто выделяют «старых» и «новых» работников;
- в случае неудачи идет активный поиск виновных и, зачастую, первыми о допущенном промахе узнают руководство и коллеги, а не сам работник;
- доступ к информации зачастую зависит от положения работника в глазах руководства;
- большинство работников считают, что оценка их труда происходит на основе поверхностных наблюдений, а многие отметили, что не знают, по каким критериям оценивается их работа.

Особенности психологического климата в коллективе влияют на социально-психологические процессы во всей организации. Социально-психологический климат определяет основные достижения организации и ее положение на рынке. Поэтому необходимо изучить состояние социально-психологического климата в отеле. За основу была взята методика выявления степени интеграции, «СПСК» – социально-психологическая самооценка коллектива (методика О. Немова), которая позволит исследовать основные показатели социально-психологического климата в организации [2, с. 132-135].

Таблица 2 – Результаты опроса по выявлению степени интеграции работников отеля (методика О. Немова)

Показатель	Количество ответов, % от общего числа ответов
Стремление к сохранению целостности группы	12,3
Сплоченность (единство отношений)	9,8
Контактность (личные взаимоотношения)	17,7
Открытость	16,4
Организованность	15,4
Информированность	11,6
Ответственность	16,8

Методика достаточно проста в проведении и обработке результатов, экономна по времени, однако позволит эффективно диагностировать осо-

бенности психологического климата и предпринимать соответствующие мероприятия по его оптимизации.

Итоговые результаты опроса по выявлению степени интеграции приведены в таблице 2.

Итак, можно сделать вывод, что слабыми показателями у коллектива являются: сплоченность и информированность, а также стремление к целостности группы.

Сплоченность коллектива, как правило, зависит от его размера, так как в отеле коллектив небольшой, то он должен быть способен вместе преодолевать трудности. Низкий уровень информированности работников будет непосредственно влиять на результаты их труда.

Для определения типа корпоративной культуры была проведена оценка шести ключевых измерений на основании опросника Куинна и Камерона, которая позволяет выявить тип организационной культуры: клановая, адхократическая, рыночная или бюрократическая, причем как преобладающей сейчас, так и предпочтительной в будущем [2, с. 138-142].

Результаты проведенного опроса приведены на рисунке 2.

Как видно из рисунка 2 в отеле преобладающим типом корпоративной культуры, на основании оценки работников, является бюрократическая культура. В желаемом образе корпоративной культуры преобладают ценности клановой культуры. Ценностями, характерными для клановой культуры являются: взаимовыручка, восприятие руководителя как заботливого, справедливого и одновременно требовательного. Понимание руководителем этих особенностей позволит значительно увеличить эффективность управления работниками.

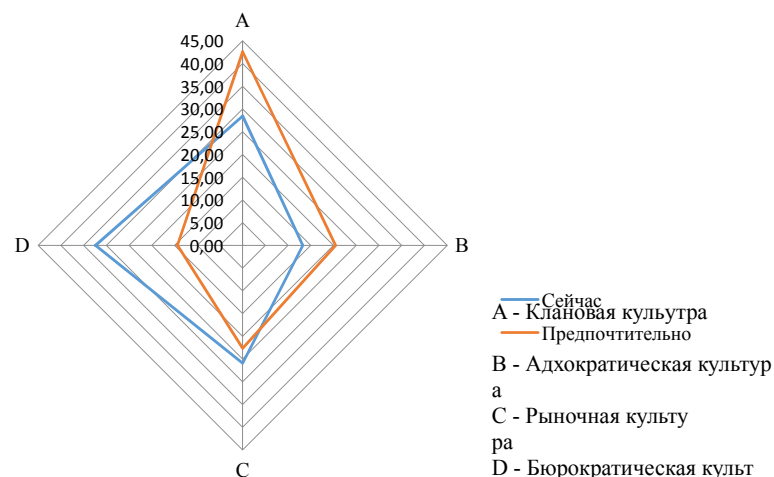


Рис. 2. Определение типа корпоративной культуры отеля (по опроснику Куинна и Камерона)

Таким образом, проанализировав корпоративную культуру отеля (г. Краснодар), можно сделать вывод, что в организации существуют, как положительные моменты, так и отрицательные.

Важными положительными факторами выступают:

- доброжелательная атмосфера между коллегами.
- сотрудники ответственно относятся к своей работе;

К негативным моментам можно отнести:

- нет разработанной и рационально реализуемой системы обучения персонала и повышения их квалификации.
- отсутствие в организации фирменной униформы для персонала,
- отсутствующие мероприятия, которые могли бы сближать коллектив;
- отсутствуют документально закреплённые правила и нормы, касающиеся корпоративной культуры;
- слабая информированность в организации;

Совершенствование корпоративной культуры – это длительный и сложный процесс. Для того чтобы организация могла достичь поставленных целей, необходимо последовательно выполнять задачи по управлению персоналом [5, с. 179-183]. Поэтому предприятию необходимо начать решать сложившиеся проблемы в настоящее время, и продолжать решать их и в дальнейшем для достижения наибольших успехов в деятельности организации.

Список литературы

1. Павлова О.Н., Скриптунова Е.А. Методика расчета индекса удовлетворенности трудом персонала компании // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2. № 3 (3). С. 138-140.
2. Прохорова В.В., Кобозева Е.М., Коломыц О.Н. Практикум по теории менеджмента. – Краснодар, 2018. – 227 с.
3. Басюк А.С., Антошкина А.В. Conceptual approach to assessing the effectiveness of personnel management in the organization // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 11. – № 2. – С. 82-88.
4. Кобозева Е.М., Кравченко Д.Б. Мотивация труда работников как фактор эффективного управления предприятием / Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы развития современного общества». – 2016. – С. 144-147.
5. Антошкина А.В. Компетентностный подход в системе управления персоналом нефтегазовых компаний России / Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Природные ресурсы в XXI веке: экономика, управление и инновации». – 2010. – С. 179-183.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ¹

Бабич Татьяна Николаевна, к.э.н., доцент

Выскрибенева Татьяна Николаевна, магистр

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье рассмотрена необходимость технологической трансформации промышленности России для обеспечения глобального технологического лидерства. Изучена динамика основных показателей, характеризующих технологические инновации в России. Выявлены некоторые проблемы обеспечения технологической трансформации промышленности России, одной из которых является нехватка финансовых ресурсов на предприятии для проведения технического перевооружения и модернизации. Также изучена динамика сальдированного финансового результата в России и Курской области, а также динамика доли инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал в данных субъектах.

Ключевые слова: технологическая трансформация, модернизация промышленности, технологические инновации, технологические инвестиции, финансовые результаты деятельности предприятия.

Современные мировые тенденции развития производительных сил диктуют промышленным предприятиям необходимость на переход новый технологический уклад в рамках четвертой технологической революции. Данные обстоятельства продиктованы стремлением руководства страны к устранению сформировавшегося технологического разрыва и технологического отставания. В результате перед современной российской промышленностью ставится государственная приоритетная цель, направленная на качественный прорыв в организации процессов ее функционирования, переход к шестому технологическому укладу. Эти цели ставятся руководством Российской Федерации перед исполнительными органами власти и профильными министерствами и ведомствами, они отражаются в приоритетных направлениях развития науки и техники, а также в основных стратегических программных документах.

Практика показывает, что состояние отечественной промышленности характеризуется невысокой конкурентоспособностью из-за сложившихся за последние десятилетия различных системных проблем (износ основных фондов, технологическая отсталость многих производств, несовершенство инфраструктуры и т.п.) (рис. 1).

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШП-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации»

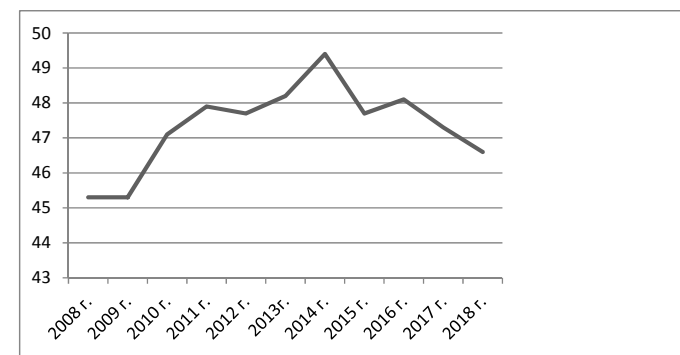


Рис.1. Степень износа основных фондов в Российской Федерации на конец года, в процентах

Источник: составлено авторами на основе данных Росстат [4]

Как видно из рисунка 1, степень износа основных фондов в РФ с 2008 года до настоящего времени находится на достаточно высоком уровне. Что также подтверждается средним возрастом оборудования в промышленном секторе в целом по России – он составляет за последние годы 11,5 лет. Имеющиеся проблемы, как показывает анализ эмпирических данных, не разрешаются в полной мере, что влечет за собой потерю конкурентоспособности отечественных хозяйствующих субъектов, в частности – промышленных предприятий, как на мировых, так и на внутренних рынках. Поэтому необходима технологическая трансформация экономики России.

Для этого в стране запущены различные механизмы для реализации принятых в России национальных проектов и программ, определяющих направления технологической и социально-экономической трансформации экономики: национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», Национальной технологической инициативы (НТИ) и национального проекта «Наука» (по реализации Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации) и др. Результаты реализации данных механизмов представлены на рисунке 2.

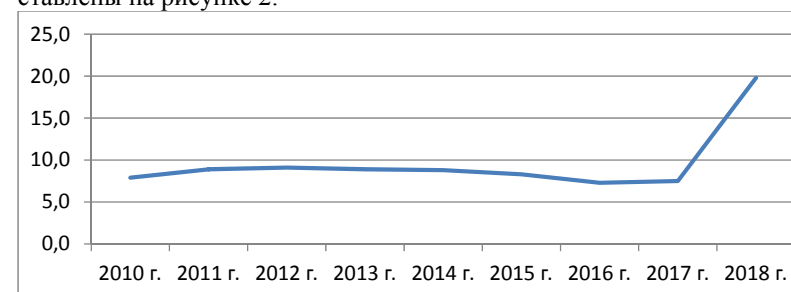


Рис. 2. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в России

Источник: составлено авторами по данным официальной статистики [4]

Согласно рисунку 2 в России наблюдается рост организаций, осуществляющих технологические инновации, что влечет за собой также рост числа принципиально новых разработанных передовых производственных технологий в целом по РФ (рис. 3).

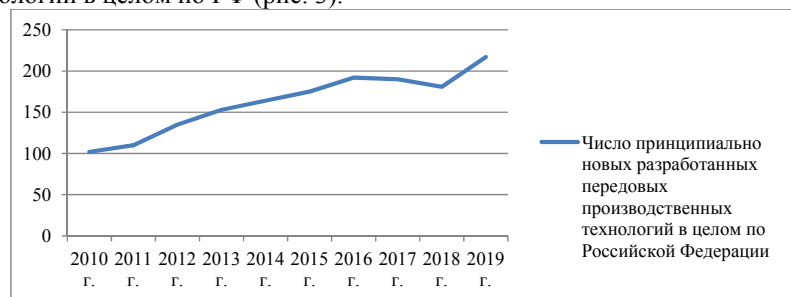


Рис. 3. Динамика числа принципиально новых разработанных передовых производственных технологий в целом по РФ (составлено авторами по данным официальной статистики [4])

Несмотря на рост данных показателей, в России по-прежнему высока доля инноваций, результаты которых не воздействовали на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам (рис. 4).

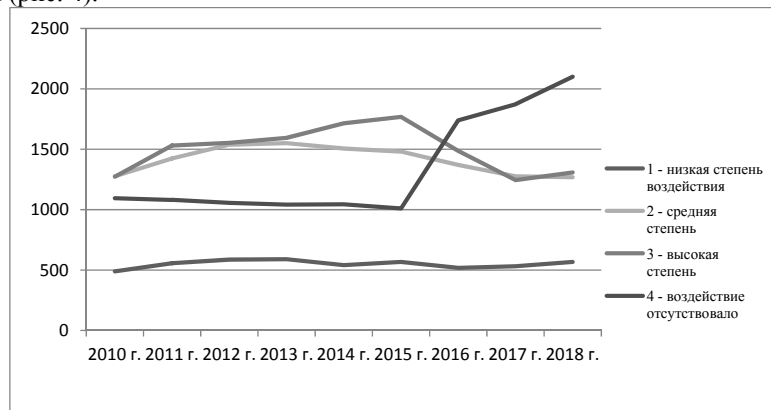


Рис.4. Степень влияния результатов инноваций на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам в целом по Российской Федерации

Источник: составлено авторами по данным официальной статистики [4]

Таким образом, для промышленности РФ потребуются еще немалые усилия для того, чтобы она осуществила технологический прорыв и стала мировым лидером. Для этого необходимы и определенные финансовые возможности у предприятия. Но, в то же время, не всем предприятиям уда-

ется получить высокий финансовый результат, так как наблюдается отсутствие современного оборудования, высоких технологий, а также нехватка высококвалифицированных специалистов.

Согласно статистическим данным в таблице 1 представлена динамика сальдированного финансового результата предприятий в России и в Курской области. За период с 2010 – 2018 гг. наблюдается положительная динамика роста сальдированного финансового результата предприятий в Курской области. Если в 2010 году сальдо прибылей и убытков составляло 15307 млн. руб., то уже в 2018 году 78665 млн. руб. (рост за 8 лет на 63358 млн. руб. или в 5,1 р.). в целом по России в 2010 году финансовый результат составлял 6330589 млн. руб., а к 2012 году 7139536 млн. руб. (увеличение на 12,8%). Затем наблюдается спад сальдированного финансового результата вследствие увеличения величины убытков предприятий. В 2018 году финансовый результат предприятий составил 12400336 млн. руб., что практически в 2 раза больше по сравнению с 2010 годом.

Таблица 1- Динамика сальдированного финансового результата предприятий по Курской области (без субъектов малого предпринимательства)

Год	Курская область			Российская Федерация		
	Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %	Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2010	15307	120,49	20,49	6330589	196,24	96,24
2011	42996	280,89	180,89	7139536	112,78	12,78
2012	39362	91,55	-8,45	7824538	109,59	9,59
2013	42169	107,13	7,13	6853753	87,59	-12,41
2014	33877	80,34	-19,66	4346793	63,42	-36,58
2015	50683	149,61	49,61	7502736	172,60	72,60
2016	49785	98,23	-1,77	12801581	170,63	70,63
2017	56532	113,55	13,55	9036848	70,59	-29,41
2018	78665	139,15	39,15	12400336	137,22	37,22

Источник: составлено авторами с использованием статистических данных [4]

Прибыль, которую организация получила по итогам отчетного периода, распределяется в соответствии с установленным законодательством, которое отражено в учредительных документах компании.

Рассмотрим возможность реализации модернизации оборудования на

примере конкретного предприятия Курской области и его основные проблемы в обеспечении этих мероприятий финансовыми ресурсами. Показатели динамики и оценки чистой прибыли рассматриваемого предприятия 2017– 2019 гг. представлены в таблице 2. За 2017 - 2019 гг. темп снижения чистой прибыли составили - 62,3%, а в абсолютном выражении чистая прибыль сократилась на 34410 тыс. руб. Сальдо прочих расходов имеет отрицательное значение на протяжении всего анализируемого периода, но при этом оно значительно сокращается на 57,9%, что отрицательно влияет на чистую прибыль.

Таблица 2 – Показатели динамики и оценки чистой прибыли рассматриваемого предприятия 2017– 2019 гг., тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Прибыль от продаж	73249	42611	48282	-24967	65,9
Сальдо прочих доходов и расходов	-3610	-17045	-21231	-17621	588,1
Налог на прибыль	14793	9216	6234	-8559	42,1
Чистая (нераспределенная) прибыль	55277	20159	20867	-34410	37,7

Источник: составлено авторами с использованием статистических данных [4]

Распределение прибыли предприятия в данный период шло по следующим направлениям (табл. 3).

Таблица 3 – Направления использования чистой прибыли анализируемого предприятия в 2017-2019 гг., тыс. руб.

Наименование	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Изменение +/-
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Чистая прибыль	55277	100	20159	100	20867	100	-34410
Фонд накопления	52513	95	19151	95	19824	95	-32689
Фонд распределения (5%)	2764	5	1008	5	1043	5	-1721

Источник: составлено авторами с использованием статистических данных [4]

Согласно данным таблицы видим, что основная часть чистой прибыли предприятия направляется в фонд накопления и показывает, на сколько увеличилась величина собственного капитала предприятия за счет результатов его деятельности. Лишь 5% чистой прибыли направляется в фонд распределения (это 1043 тыс. руб. в 2019 году). В результате предприятию для реализации проекта по модернизации своего оборудования необходимо привлечение инвестиций. При этом следует отметить на уменьшение инвестиций на данные мероприятия как в целом по России, так и в Курской области (рис. 5).

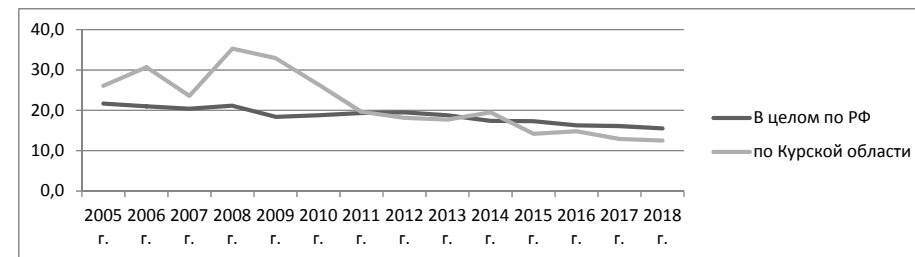


Рис.5. Динамика доли инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал
Источник: составлено авторами с использованием статистических данных [4]

Таким образом, отечественной промышленности для обеспечения технологического лидерства в мировой экономике необходимо осуществление технологической трансформации. Поэтому в настоящее время мероприятия государственной экономической политики направлены на обеспечение технологического прорыва с целью формирования устойчивого положения на рынках и увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Для этого необходимо обеспечить стратегическую технологическую конкурентоспособность промышленных предприятий России, в том числе и за счет их технического перевооружения. С целью успешной реализации данных мероприятий предприятию помимо собственных средств также необходимы и определенные инвестиционные вложения, что должно учитываться в направлениях технической политики как на уровне региона, так и страны в целом.

Список литературы

1. Агеева Д. С. Совершенствование управления прибылью предприятия // Бизнес и общество [Электронный ресурс]: электронный журн. / Д. С. Агеева – 2019. – № 1 (21). – Режим доступа: http://business-society.ru/2019/num-1-21/19_ageeva.pdf (дата обращения 20.03.2020).
2. Мантуленко В. В. Управление прибылью предприятия / В. В. Мантуленко, А. А. Керженцева // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф.: Бук, 2017. – С. 48-50.
3. Слемзина К.Б. Теоритические основы анализа и формирования прибыли / К.Б. Слемзина, М.И. Шепелев // Научные исследования: векторы развития : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., 2019. – С. 83-85.
4. Федеральная служба государственной статистики: Российская Федерация [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ²

Бабич Татьяна Николаевна, к.э.н., доцент

Брагина Анастасия Викторовна, аспирант

Мотренко Дарья Витальевна, магистр

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье обоснованы концептуальные основы технологической модернизации промышленных предприятий, направленные на достижение технологического лидерства. Проанализированы современные тенденции реализации технологических инноваций в России. Обозначена цель создания программы адаптивной и инновационно-ориентированной модернизации развития промышленного предприятия, позволяющая оптимизировать выпуск продукции для обеспечения стабильно безубыточного функционирования на основе сквозного планирования.

Ключевые слова. Модернизация промышленных предприятий, технологические инновации, стратегическая технологическая конкурентоспособность, концепция технологической модернизации, механизм реализации.

Модернизация промышленных предприятий является основной задачей технологической трансформации экономики, стоящей в повестке дня государственной экономической политики различных стран, а также отечественного бизнеса и инновационной сферы его развития в условиях реализации четвертой технологической революции. Модернизация российских предприятий и их техническое перевооружение является реальной основой обеспечения технологического лидерства.

Следует отметить, что застойность в обновлении основного капитала привела к крайней изношенности оборудования и отсталости технологий (рис. 1).

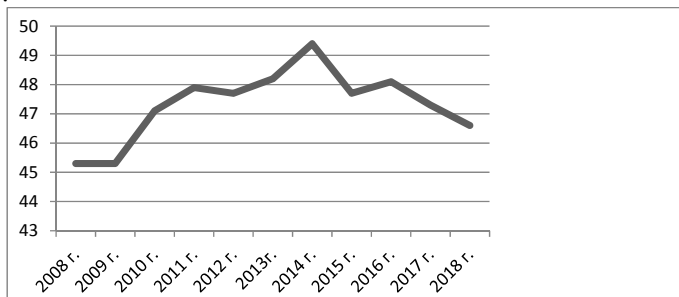


Рис. 1. Динамика износа основных фондов в России в процентах

Источник: составлено авторами на основе данных Росстат [5]

² Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации»

Как видно из рисунка 1 в России наблюдается достаточно высокий уровень износа основных фондов в промышленности. А доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП России не превышает 22% (рис. 2).

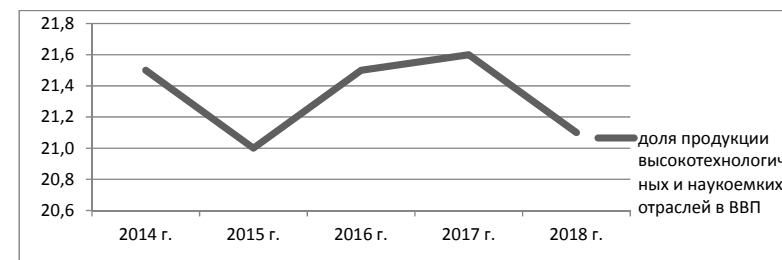


Рис. 2. Динамика доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП России

Источник: составлено авторами на основе данных Росстат [5]

Также в России наблюдается резкое снижение внутренних затрат на исследования и разработки с 1,13% в 2010 г. до 1% в 2018 году (рис. 3).

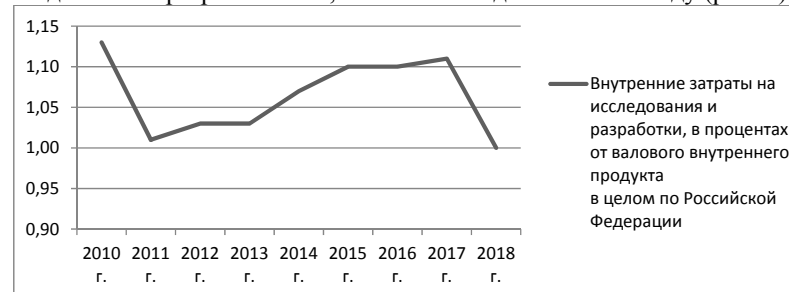


Рис. 3. Динамика внутренних затрат на исследования и разработки, в процентах от валового внутреннего продукта в целом по Российской Федерации

Источник: составлено авторами на основе данных Росстат [5]

Следует также отметить, что наиболее существенными проблемами большинства промышленных предприятий также остаются слабая инновационная деятельность в области технологий, качества и конкурентоспособности продукции, кризис кадрового потенциала, «моральное» устаревание систем управления, что отражается на технологической конкурентоспособности продукции и самого предприятия.

Согласно статистическим данным в настоящее время происходит сокращение количества предприятий, осуществляющих технологические инновации с 7,9% в 2010 году до уровня 7,1% в 2018 году.

В результате сокращается инновационная активность промышленных

предприятий в Российской Федерации с 9,5% в 2010 году до 7,3% в 2018 году (рис. 4).

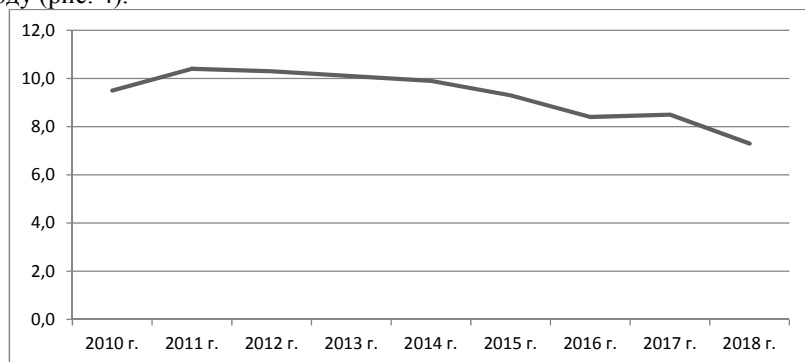


Рис.4. Динамика инновационной активности промышленных предприятий в России

Источник: составлено авторами на основе данных Росстат [5]

Данные тенденции также отражаются на динамике производства инновационной продукции (рис. 5).

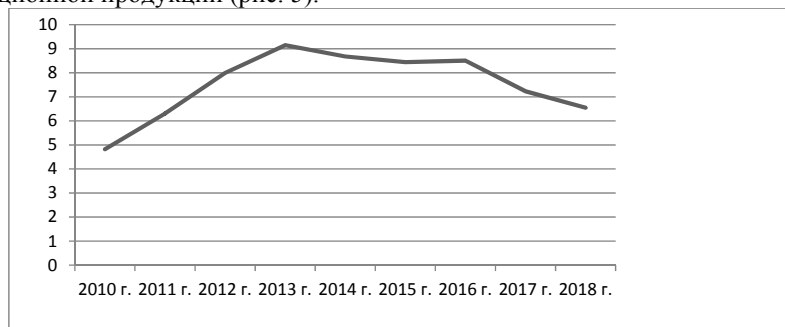


Рис.5. Динамика доли инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме производства

Источник: составлено авторами на основе данных Росстат [5]

Итак, доля инновационной продукции в общем объеме производства, не смотря на незначительный рост в 2018 году по сравнению с 2010 годом, имеет в последние годы тенденции к сокращению до уровня 6,5% и в целом остается в среднем за 9 лет на уровне 7,5%.

Таким образом, промышленным предприятиям для повышения конкурентоспособности необходима технологическая модернизация, концепция реализации которой представлена на рисунке 6.

В результате реализации представленных концептуальных основ можно оптимизировать последовательность осуществления процесса принятия стратегических инновационных решений, реализующих комплекс организационных мероприятий в части проведения модернизации производ-

венно-технологической структуры.



Рис. 6. Концептуальные основы обеспечения технологической модернизации промышленных предприятий

Источник: составлено авторами

Это позволит выработать варианты стратегий инновационного развития промышленных предприятий и определить степень их реализуемости.

Список литературы

1. Бабич, Т.Н., Вертакова Ю.В., Осипова И.В. Обоснование механизма осуществления технического перевооружения на промышленных предприятиях при реализации направлений государственной экономической политики [Текст] / Т.Н. Бабич, Ю.В. Вертакова, И.В. Осипова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент, 2017. - Т. 7. - №2 (23). - С. 24-34.
2. Бодрунов, С.Д. Инновационное развитие промышленности как основа технологического лидерства и национальной безопасности России [Текст]: научный доклад / С.Д. Бодрунов // Научные доклады Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С.Ю. Витте. - СПб.: ИНИР, 2015. - 55 с.
3. Вертакова, Ю.В. Условия развития рынков будущего: точки роста для промышленности [Текст] / Ю.В. Вертакова, Н.А. Плотнокова // Экономика и управление, 2018. - №4 (150). - С. 27-37.
4. Плотноков, В.А. Российская промышленность: текущее состояние и перспективы

развития [Текст] / В.А. Плотников, Ю.В. Вертакова // Экономика и управление, 2014. - №5 (103). - С. 39-44.

5. Федеральная служба государственной статистики: Российская Федерация [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

СТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Багазиев Турпал Абдулаевич, студент
(turpal4040@yandex.ru)*

*Головин Александр Андреевич, студент
(shura.fresh228@mail.ru)*

Финансовый университет при правительстве РФ, г.Калуга, Россия

В статье рассматриваются современные тенденции развития страхования в условиях цифровой экономики, выделены основные проблемы и пути решения совершенствования страховой сферы за счет применения цифровых решений.

Ключевые слова: страхование, цифровая экономика, блокчейн, искусственный интеллект, кибер-риски, big data.

Разработка и внедрение инновационных решений в страховании является актуальной задачей, решение которой позволит обеспечить устойчивое развитие данной сфере за счет создания новых товаров и услуг, что позволит повысить конкурентоспособность и выйти на новые рынки. Инновационное развитие позволит привлечь финансовые и человеческие ресурсы, повысив тем самым социально-экономический потенциал страхования [2]. Необходимо грамотно подходить к планированию и уметь ставить долгосрочные цели и прорабатывать четкий план их достижения.

Говоря о цифровом страховании, будем предполагать, что это способ удовлетворения традиционной или специфической (порожденной цифровизацией) потребности в страховой защите посредством цифровых технологий [1]. Современные тенденции развития экономики РФ заставляют подстраиваться и видоизменяться, в том числе и страхового бизнеса, прежде всего по части поиска новых решений и реализации в бизнес-процессах. К наиболее применяемым техническим решениям в страховании можно отнести чат-боты, облачные обработки данных, технологии с элементами искусственного интеллекта и другое. Применение этих технологий позволяет снижать финансовые потери на различного рода издержки. Так, по данным BI Intelligence, внедрение чат-бота позволяет страховой компании снизить издержки на клиентскую поддержку в среднем на 60% [2].

Широко развиваются технологии с искусственным интеллектом, внедрение которых в страховую отрасль позволяет решать различные пробле-

мы, связанные с систематизацией клиентской базы и со страховыми делами. Внедрение таких технологий позволяет повысить эффективность страховой организации на 35% по сравнению с классическими организациями, что позволяет повысить конкурентоспособность и привлекательность для клиентов данной организации.

В условиях динамически развивающейся жизни XXI века для современного клиента очень важно затрачивать минимум времени на реализацию своих потребностей – осуществлять покупки любых товаров и услуг «в один клик» [3]. Для реализации этой идеи страховой компании необходимо рекламировать свои товары и услуги в интернете, например в формате контекстной или адаптивной рекламы. Для быстрой оплаты клиентом нужно вкладываться в реализацию электронные средства оплаты. Для повышения конкурентоспособности страховой компании большое значение имеет разработка технических решений возможности автоматического оформления полисов страхования, особенно в таком типе страхования, как страхование здоровья. Наиболее ярким примером реализации такой идеи, является оформления страхового полиса в компании «Tinkoff», которое занимает порядка 5 минут [4].

В программе «Цифровая экономика Российской Федерации» к элементам цифровой экономики относят: большие данные; нейротехнологии и искусственный интеллект; системы распределенного реестра; квантовые технологии; новые производственные технологии; промышленный [3]. Все эти элементы в той или иной мере могут быть задействованы при страховании – в виде технологий страхования или страхуемых объектов.

Использование цифровых технологий в бизнес-процессах страховщика называется дигитализацией. В этом направлении зарекомендовали себя технологии блокчейна: решения на его базе позволяют проверять персональные данные страхователя и сверять параметры действий по страховым объектам – и при оформлении полисов, и при работе по страховым случаям [5]. Особое направление – страхование по ипотечным сделкам, когда реализуется порядок выдачи кредитов клиенту без визита в банк, следовательно, и страхование осуществляется в электронном формате [5].

Big Data и другие инструменты бизнес-аналитики дают возможность анализировать в режиме онлайн множество факторов, влияющих на риски и убыточность операции, поэтому использование этих технологий удешевляет и оптимизирует повседневные бизнес-процессы страховщиков, создает возможности индивидуализации условий договоров страхования [5].

Страховые продукты, построенные на базе мониторинга здоровья, будут не только более выгодными для клиентов и страховщиков, но и в целом позволят людям тщательнее следить за своим здоровьем, вести правильный образ жизни. Можно сказать, что распространение этой технологии выйдет за границы страхования и станет новым вектором социальной жизни людей.

В качестве основных вызовов рынка цифрового страхования в РФ стоит отнести возникающие риски кибер-мошенничества и кибер-атак. Необходимо с развитием таких технологий учитывать риски кибер-мошенничества и учитывать их при составлении страховых рисков.

При всех положительных эффектах реализации цифровых решений в страховой сфере есть определенные моменты, которые сдерживают их внедрение и появление инновационных компаний, которые полностью были бы сформированы на основе цифровых технологий. К основным таким сдерживающим факторам относятся сложное государственное регулирования сферы, а также относительно неконкурентный рынок страхования. Эти причины привели к сворачиванию проекта «Яндекс.Страхование» в 2018 году [4]. Государственным органам, регулирующим данную сферу, необходимо прорабатывать решения по снижению барьеров и избыточного регулирования, что способствовало бы выходу на рынок инновационных компаний. Решение вышеуказанных задач - важная составляющая процесса цифровизации рынка страхования.

В современных условиях развития рынка предоставления товаров и услуг страхования важным является, чтобы стремление компаний соответствовать общемировым тенденциям развития общества и экономики. Успешная деятельность страхования в условиях цифровой экономики возможно лишь за счет внедрения цифровых инструментов: применение контекстной рекламы для рекламы своей деятельности, построение бизнес-процессов «в один клик», применение технологий блокчейна и искусственного интеллекта. Необходимо совершенствовать научную базу, заниматься разработкой новых продуктов страхования, которые способствовали бы повышению конкурентоспособности, обеспечивали бы высокое качество предоставляемых услуг.

Список литературы

1. Брызгалов Д. В. Страхование через интернет: собственные и партнерские продажи, показатели, перспективы развития // Корпоративная экономика. – 2016. – № 2 (6). – С. 39–46.
2. Василенко Н. В., Линьков А. Я. Цифровая экономика: потребитель vs наемный работник / Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы: труды научно-практической конференции с международным участием. – СПб: РГПУ им. А. И. Герцена. – 2017. – С. 34–40.
3. Волкова В.С. Цифровизация рынка страхования в России // Экономика нового мира. – 2019. – Т. 4. № 2 (14). – С. 26–32.
4. Гончаренко Л.И., Малкова Ю.В., Адвокатова А.С. Актуальные проблемы налоговой системы в условиях цифровой экономики // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – Т. 11. – № 2. – С. 166–172.
5. Добрынин А. П., Черных К. Ю. Куприяновский В. П. и др. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и др.) // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – № 1. – С. 4–10.
6. Суслякова О.Н., Ткаченко А.Л., Пономарев С.В. Использование системы DEDUCTOR для интеллектуального анализа развития страхового рынка и построения прогноза // Финансовая экономика. 2019. №4. С.94-98

7. Karpunina E., Salikov Y., Suslyakova O., Gorbunova O., Avdeeva R. The Way to Perfection and Safety: About Motives of Business Development in The Digital Environment in «Digital Future: Economic Growth, Social Adaptation, and Technological Perspectives». Lecture Notes in Networks and Systems. Springer, 2020. С.95-104

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Белостоцкий Алексей Александрович, к.э.н., доцент

Курский государственный университет, Курск, Россия

В статье проводится анализ выполнения расходных обязательств государства, направляемых на реализацию государственных программ с целью получения максимального экономического эффекта и стратегического развития государства.

Ключевые слова: федеральный бюджет, государственные программы, национальные проекты, исполнение расходов, межбюджетные трансферты.

В целях единства системы государственного стратегического планирования, национальные проекты интегрированы с государственными программами Российской Федерации, что обеспечивается наличием у них общего структурного элемента - федерального проекта: национальный проект состоит из совокупности федеральных проектов, которые включаются в подпрограммы соответствующих государственных программ. При этом федеральные проекты одного и того же национального проекта, в зависимости от его специфики, могут быть включены как в одну, так и в несколько государственных программ.

Несмотря на такую интеграцию, особенностью национальных и входящих в их состав федеральных проектов является наличие особой системы управления, предусматривающей ускоренные процедуры принятия управленческих решений и постоянное участие в проекте руководства Правительства РФ [1].

Согласно указа президента (от 07.06.2018 г.) правительством были разработаны специальные нацпроекты по двенадцати основным направлениям развития нашей страны до 2024 года. Основной их целью является улучшение социальной и экономической ситуации в РФ, а также повышение качества жизни, комфортных условий и возможностей реализации себя для всех граждан страны. При этом на 12 национальных проектов планируется выделить 25,7 трлн. рублей до 2024 года.

По состоянию на 1 января 2020 года расходы на реализацию национальных проектов и Комплексного плана исполнены в сумме 1 600 213,6 млн рублей, или 91,4 % показателя сводной росписи с изменениями, что на 2,8 процентного пункта ниже среднего уровня исполнения расходов федерального бюджета (94,2 %) [2].

Ниже указанного уровня исполнены расходы по 7 национальным проектам и Комплексному плану, выше – расходы по 5 национальным проектам.

Уровень исполнения по национальным проектам и Комплексному плану по состоянию на 1 января 2020 года представлен на рисунке 1.

На низком уровне (менее 90 %) исполнены расходы по 4 национальным проектам и Комплексному плану.

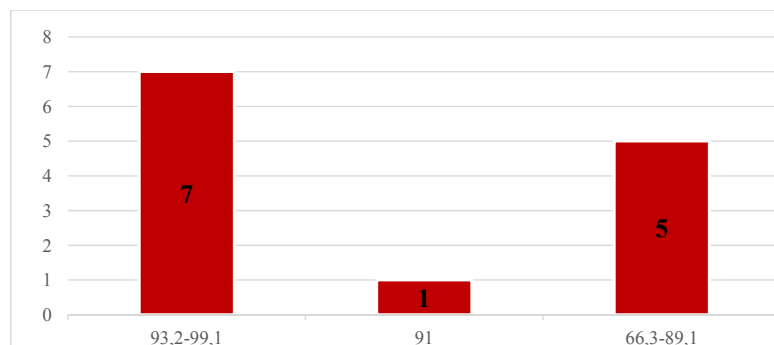


Рисунок 1. Исполнение расходов главными распорядителями бюджетных средств в 2019 году

*Источник: Оперативный доклад об исполнении федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов за январь – декабрь 2019 года. Счетная палата Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://www.ach.gov.ru> (дата обращения: 04.05.2020)

Исполнение расходов в январе–сентябре 2019 года составило 12,05 трлн руб., или 62,9% к уточненной бюджетной росписи, что является самым низким показателем расходования средств с 2008 года. В связи с этим, за последний квартал правительству предстоит потратить больше 7 трлн руб. для выполнения кассового плана, а ожидаемое исполнение по расходам в конце года планируется на уровне 19,3 трлн руб., или 17,8% ВВП, после 16,1% ВВП в предыдущем году [3].

В рамках Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры в полном объеме не осуществлялось перечисление иных межбюджетных трансфертов на развитие инфраструктуры дорожного хозяйства в рамках транспортного коридора «Европа - Западный Китай» в сумме 14 545,0 млн рублей в связи с непредоставлением Самарской областью платежных документов, связанных с исполнением расходных обязательств субъекта, в целях софинансирования которых представляется иной межбюджетный трансферт.

На низком уровне (менее 90 %) исполнены расходы по 5 национальным проектам и Комплексному плану. Информация представлена на следующей диаграмме.

При этом в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2019 г. № 3065-р указанные средства увеличены в 6,1 раза (с 2 056,6 млн рублей до 14 545,0 млн рублей). Дополнительное соглашение к соглашению подписано только 24 декабря 2019 года.

В течение 2019 года в Федеральный закон № 459-ФЗ дважды вносились изменения в части увеличения объема бюджетных ассигнований на предоставление дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов в общей сумме на 41 439,6 млн рублей, или в 2 раза. Сводной бюджетной росписью объем бюджетных ассигнований был увеличен на 3 414,0 млн рублей и составил 86 218,6 млн рублей.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 февраля 2020 г. № 233-р внесены изменения в показатели сводной бюджетной росписи федерального бюджета на 2020 год, предусматривающие увеличение объема дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации на 39 442,3 млн рублей за счет неиспользованных остатков бюджетных ассигнований, предусмотренных на указанные цели в 2019 году [4]. В 2020 году объем указанных дотаций составит 54 715,9 млн рублей.

Основными причинами низкого уровня исполнения межбюджетных трансфертов являются: позднее заключение соглашения о предоставлении иных межбюджетных трансфертов, предоставление средств под фактическую потребность, длительность проведения конкурсных процедур, экономия по результатам закупок, отставание от графика производства работ, сложные климатические условия в ряде регионов, затрудняющие проведение строительно-монтажных работ, невыполнение подрядчиками контрактных обязательств и другие.

Как и в предыдущие годы, в 2019 году отмечается неравномерное перечисление субъектам Российской Федерации межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Наибольший объем межбюджетных трансфертов – 38,1 % перечислен в IV квартале 2019 года, в том числе в декабре 19,3 % (в IV квартале 2018 года – 38,1 %, в декабре – 22,5 %).

Необходимо отметить неравномерность перечисления регионам субсидий (46,5 %, в декабре 25,7 %) и иных межбюджетных трансфертов (51,4 %, в декабре 26,9 %). Объем остатков неиспользованных средств межбюджетных трансфертов, полученных в форме субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, подлежащих возврату в федеральный бюджет, на 1 января 2020 года составил 1 794,9 млн рублей [5].

Список литературы

1. Белостоцкий А.А. Исполнение межбюджетных трансфертов на реализацию национальных проектов / Актуальные вопросы развития современного общества: сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции. - Курск: Фин. ун-т при Прав. РФ, Курский ф-л. - 2020. - 477 с.
2. Национальные проекты Российской Федерации до 2024 года. Финансовая социальная платформа «Финансовая возможность»: официальный сайт.

URL:http://fincan.ru/articles/92_nacionalnyye-projekty-rossijskoj-federacii-do-2024-goda.
(дата обращения: 02.05.2020).

3. Министерство финансов РФ: официальный сайт. URL:<http://minfin.ru/> (дата обращения: 07.05.2020).

4. АО «Росбизнесконсалтинг»: официальный сайт. URL:<http://rbc.ru/finances/11/10/2019/5da049c49a794798139619ea> (дата обращения: 03.05.2020)

5. Счетная палата Российской Федерации: официальный сайт. URL:<http://www.ach.gov.ru> (дата обращения: 08.05.2020)

ПРАКТИКА ИСПОЛНЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ БЮДЖЕТОВ И СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РФ

Белостоцкий Алексей Александрович, к.э.н., доцент

Курский государственный университет, Курск, Россия

В статье проводится анализ исполнения консолидированных бюджетов регионов и снижение уровня совокупного государственного долга субъектов РФ и муниципальных образований.

Ключевые слова: консолидированный бюджет, бюджеты субъектов РФ, профицит бюджета, исполнение бюджета, государственный долг.

В 2019 году консолидированные бюджеты субъектов РФ исполнены с профицитом в объеме 4,2 млрд рублей (с суммарным профицитом в объеме 237,1 млрд рублей исполнены бюджеты 50 регионов, с суммарным дефицитом в объеме 232,9 млрд рублей – 35 регионов).

Доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за январь – декабрь 2019 года выросли по сравнению с 2018 годом на 9,5% и составили 13 572,0 млрд рублей (без учета доходов г. Москвы – 10 930,5 млрд рублей), или 101,8% прогнозируемых объемов. Расходы выросли на 14,2 % и составили 13 567,8 млрд рублей (без учета объема расходов г. Москвы – 10 873,0 млрд рублей), или 94,7% прогнозируемых объемов.

Рост доходной части консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации наблюдался в 79 субъектах Российской Федерации, из них более 20% - в 10 регионах. Снижение доходов отмечено в шести регионах: в Республике Хакасия - на 9,1% (связано со снижением поступлений налога на доходы физических лиц на 36,2%),

В отчетном периоде отмечается замедление темпа роста поступлений налоговых и неналоговых доходов до 107,5% (в 2018 году он составлял 113,8%), что связано со снижением темпа роста поступлений налога на прибыль организаций с 122,8% в 2018 году до 108,2% в 2019 году, а также налога на доходы физических лиц с 112,4% в 2018 году до 108,3% в 2019 году.

В структуре доходов прослеживается тенденция снижения удельного веса налоговых и неналоговых доходов с 82,5% в 2018 году до 81 % в 2019

году, НДС – с 29,5% до 29,2 %, налога на прибыль организаций – с 25,1 % до 24,7%, по группе налогов на имущество – с 11,3% до 10%. Вместе с тем удельный вес безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы увеличился с 16,8% в 2018 году до 18,1% в 2019 году.

В рамках безвозмездных перечислений субъектам РФ из федерального бюджета сводной бюджетной росписью федерального бюджета на 1 января 2020 года предусмотрены межбюджетные трансферты в объеме 2 549,7 млрд рублей, из них средства на реализацию национальных проектов – 641,3 млрд рублей. Кассовое исполнение межбюджетных трансфертов на 1 января 2020 года составило 2 387,1 млрд рублей, или 93,6 %, из них по национальным проектам – 572,3 млрд рублей, или 89,2 % (в том числе субсидии – 295,7 млрд рублей (88,6%), субвенции – 60,1 млрд рублей (98,2%) и иные межбюджетные трансферты – 216,4 млрд рублей (87,9%).

Рост расходов отмечается в 83 регионах, при этом в 68 субъектах Российской Федерации расходы выросли на 10 % и более, снижение расходов в отчетном периоде отмечается в Республике Хакасия – на 5,9 % и Республике Мордовия – на 5,8%.

Таблица 1 - Структура расходов по разделам классификации бюджетов субъектов РФ

Разделы классификации расходов бюджетов	Расходы на 1 января 2020 года, млрд рублей	в %			Справочно: январь-декабрь 2018 года к январю-декабрю 2017 года, в %
		к утвержденным бюджетным назначениям	к общему объему расходов	к январю - декабрю 2018 года	
Общегосударственные вопросы	840,6	91,1	6,2	112,1	114,1
Национальная оборона	4,4	95,5	0,03	104,7	95
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	151,7	94,2	1,1	108,7	119,1
Национальная экономика	2 954,6	92,4	21,8	119,7	107,9
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 377,9	91,8	10,2	113,6	107,6
Охрана окружающей среды	69,2	84,8	0,5	167,7	148,7
Образование	3 356,3	96,8	24,7	111,3	112,1
Культура и кинематография	480,3	96,2	3,5	108,9	107,6
Здравоохранение	1 167,3	95,9	8,6	122,8	112,2
Социальная политика	2 685,8	97,7	19,8	111,2	109,4
Физическая культура и спорт	320,2	93,9	2,4	113,2	111,5
Средства массовой информации	52,6	99,1	0,4	109,5	109,1
Обслуживание государственного и муниципального долга	105,7	90,1	0,8	94,9	83,2
Межбюджетные трансферты	0,9	23,7	0,01	223,7	95,6
Итого	13 567,8	94,7	100	114,2	109,9

В структуре расходов наибольшая доля приходится на расходы по разделам «Образование» (24,7%), «Национальная экономика» (21,8%), «Соци-

альная политика» (19,8%), «Жилищно-коммунальное хозяйство» (10,2%) и «Здравоохранение» (8,6%), что отражено в таблице 1.

Совокупный государственный долг субъектов Российской Федерации и долг муниципальных образований, входящих в состав субъекта Российской Федерации по состоянию на 01.01.2020 года составил 2 493,4 млрд рублей и по сравнению 01.01.2019 года (2 578,2 млрд рублей) снизился на 84,8 млрд рублей, или на 3,3%.

Государственный долг субъектов Российской Федерации по состоянию на 01.01.2020 года составил 2 113,0 млрд рублей и уменьшился по сравнению с 01.01.2019 года на 93,3 млрд рублей, или на 4,2%.

При этом на 01.12.2019 года государственный долг субъектов Российской Федерации составлял 1 916,3 млрд рублей. Таким образом, за декабрь госдолг регионов увеличился на 196,7 млрд рублей, или на 10,3% (за счет увеличения задолженности по кредитам от кредитных организаций на 178,4 млрд рублей, или на 44,9%).

Сохраняется тенденция снижения задолженности регионов по кредитам от кредитных организаций и бюджетным кредитам. На 01.01.2020 года задолженность по кредитам от кредитных организаций снизилась по сравнению с началом года на 60,3 млрд рублей (на 9,5 %) и составила 575,8 млрд рублей, по государственным гарантиям субъектов Российской Федерации – на 16,1 млрд рублей (на 22,6 %) и составила 55,4 млрд рублей, по бюджетным кредитам, привлеченным в бюджет субъекта Российской Федерации от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, – на 53,8 млрд рублей, или на 5,7%, и составила 886,2 млрд рублей.

Задолженность по государственным ценным бумагам субъектов Российской Федерации, напротив, выросла – на 37,2 млрд рублей (на 6,7%) и составила 588,5 млрд рублей.

В 2019 году объем государственного долга субъектов Российской Федерации составил 22,5 % объема налоговых и неналоговых доходов бюджетов регионов (в 2018 году – 25,3%, в 2017 году – 30,5%, в 2016 году – 33,8%). Выше 90% указанное отношение сложилось в четырех субъектах РФ: в Республике Мордовия – 211,2 %, в Республике Хакасия – 98,4 %, в Псковской области – 91,9 %, в Костромской области – 90,1 %.

Объем долга муниципальных образований, входящих в состав субъектов РФ, на 01.01.2020 года составил 380,5 млрд рублей (вырос по сравнению с началом года на 8,6 млрд рублей, или на 2,3%). При этом на 01.12.2019 года он составлял 348,1 млрд рублей (увеличился за декабрь на 32,4 млрд рублей или на 9,3 %). В структуре долга муниципальных образований наибольший удельный вес занимают кредиты от кредитных организаций (68,2%) и бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (24,2 %).

Рост государственного долга субъектов Российской Федерации за январь – декабрь 2019 года наблюдался в 12 субъектах Российской Федерации, из них наибольший в Иркутской области – на 38,2%, Московской области –

на 30,4%, Республике Калмыкия – на 16,7%, Томской области – на 11,3%, Тамбовской области – на 10,8%, Свердловской области – на 6%, Хабаровском крае – на 5,8%. Снизился государственный долг в 68 регионах, в трех регионах остался на уровне начала года (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Курганская область). Государственный долг не имеют два субъекта Российской Федерации (г. Севастополь и Сахалинская область). В связи с этим необходимо продолжать работу как по формированию устойчивых и самостоятельных бюджетов регионов, так и по снижению уровня задолженности субъектов РФ, что позволит высвободить значительные финансовые ресурсы и направить их решение острых социально-экономических проблем.

Список литературы

1. Министерство финансов РФ: официальный сайт. URL:<http://minfin.ru/> (дата обращения: 04.05.2020).
2. Счетная палата Российской Федерации: официальный сайт. URL:<http://www.ach.gov.ru> (дата обращения: 02.05.2020)
3. Федеральное казначейство: официальный сайт Казначейства России. URL:<http://roskazna.ru> (дата обращения: 07.05.2020)

РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ

*Белостоцкий Алексей Александрович, к.э.н., доцент,
Курский государственный университет, Курск, Россия*

Исследуется динамика уровня государственного долга государства, расходы федерального бюджета на его обслуживание и эффективность исполнения программы государственных гарантий и проблемы его снижения.

Ключевые слова: государственный долг, внешний и внутренний долг, исполнение бюджета, федеральный бюджет, государственные гарантии.

Несмотря на реализацию программы по сокращению долговой нагрузки регионов, рассчитанную на 12 лет за счет реструктуризации бюджетных кредитов и снижения уровня дефицита региональных бюджетов размер государственного долга продолжает расти причем как внешнего, так и внутреннего [1. с. 790].

Государственный внешний долг Российской Федерации в иностранной валюте увеличился на 5 691,8 млн долларов США, или на 11,6 %, и составил 54 848,3 млн долларов США (83,9 % уточненного верхнего предела государственного внешнего долга Российской Федерации в размере 65,3 млрд долларов США). Государственный внешний долг в рублевом эквиваленте уменьшился на 19 511,7 млн рублей, или на 0,6 %, и составил 3 395 420,3 млн рублей, его доля в общем объеме уменьшилась с 27,1 % до 25 % [3].

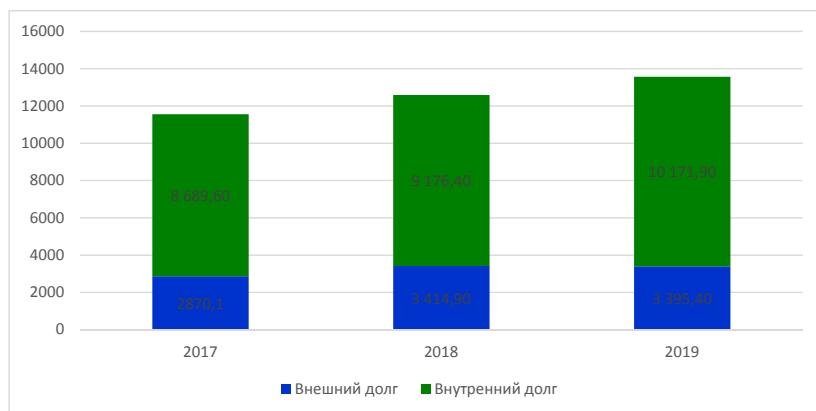


Рисунок 1. Динамика государственного долга РФ, млрд. рублей

Сведения об изменении объема государственного долга Российской Федерации в 2017–2019 годах представлены на рисунке 1.

Государственный внутренний долг Российской Федерации, выраженный в государственных ценных бумагах Российской Федерации, на 1 января 2020 года составил 9 331 401,9 млн рублей, за 2019 год его объем увеличился на 1 581 927,9 млн рублей, или на 20,4 %, доля в объеме государственного внутреннего долга Российской Федерации увеличилась с 84,5 % до 91,7 %.

Увеличение государственного внутреннего долга Российской Федерации, выраженного в государственных ценных бумагах Российской Федерации, обусловлено в основном увеличением объема государственного долга по ОФЗ-ПД на сумму 1 545 312 млн рублей, или на 31,3 %, а также объема государственного долга по ОФЗ-ИН на 117 797 млн рублей, или на 46,5 %.

По состоянию на 1 января 2020 года в структуре государственного внутреннего долга Российской Федерации по видам долговых обязательств преобладают ОФЗ-ПД со сроками погашения в 2020 – 2039 годах (69,4 %), ОФЗ-ПК со сроками погашения в 2020–2034 годах (18,4 %) и ОФЗ-ИН со сроками погашения в 2019–2028 годах (4 %).

Государственный долг по государственным гарантиям Российской Федерации в валюте Российской Федерации на 1 января 2020 года составил 840 530,2 млн рублей, за 2019 год его объем уменьшился на 586 391,9 млн рублей, или на 41,1 %, что обусловлено:

- уменьшением фактических обязательств принципалов на сумму 630 003,3 млн рублей по 64 государственным гарантиям;
- увеличением фактических обязательств принципалов на сумму 43 611,4 млн рублей по 22 государственным гарантиям.

По данным государственной долговой книги Российской Федерации, Минфином России в 2019 году предоставлена одна государственная гарантия на сумму 5 600,0 млн рублей [4].

Исполнение программ государственных гарантий Российской Федерации в валюте Российской Федерации в 2015 – 2019 годах представлено на рисунке 2.

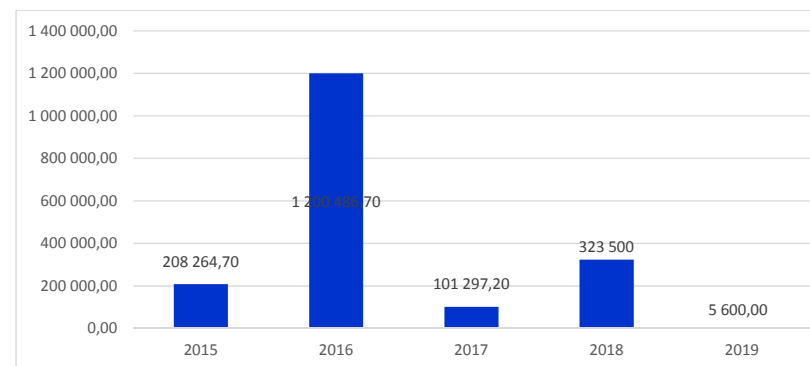


Рисунок 2. Исполнение программ государственных гарантий РФ, млн. рублей

Таким образом, исполнение Программы государственных гарантий Российской Федерации в валюте Российской Федерации, утвержденной на 2019 год в объеме 30 000,0 млн рублей, является наименьшим за последние 5 лет и составляет 18,7 %.

По состоянию на 1 января 2020 года в общем объеме государственного внешнего долга Российской Федерации долг по государственным ценным бумагам, номинированным в иностранной валюте, составил 40 663,4 млн долларов США, или 74,1 %, государственным гарантиям Российской Федерации в иностранной валюте – 13 252,8 млн долларов США, или 24,2 %, займам международных финансовых организаций – 492,1 млн долларов США, или 0,9 %, кредитам правительств иностранных государств – 419,5 млн долларов США, или 0,8 %, прочая задолженность – 20,5 млн долларов США, или 0,04 %.

Увеличение государственного внешнего долга Российской Федерации по государственным ценным бумагам в долларовом эквиваленте на 4 092,7 млн долларов США, или на 11,2 %, связано с размещением в марте и июне 2019 года еврооблигаций в долларовом эквиваленте на общую сумму 6 344,3 млн долларов США по номинальной стоимости.

Исполнение Программы государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов в 2019 году согласно выпискам из Государственной долговой книги Российской Федерации не осуществлялось.

Расходы федерального бюджета на обслуживание государственного долга Российской Федерации за 2019 год с учетом статьи 113 Бюджетного кодекса Российской Федерации составили 730,8 млрд рублей, или 94 % показателя сводной росписи (ниже объема расходов за аналогичный период 2018 года на 75,2 млрд рублей (на 9,3 %) [4].

Доля процентных расходов в общем объеме расходов федерального бюджета составила 4 %, что ниже последних трех лет (2017 год – 4,3 %, 2018 год – 4,8 %). Динамика объема указанных расходов в 2017 - 2019 годах представлена на рисунке 3.

Расходы федерального бюджета на обслуживание государственного долга Российской Федерации за 2019 год превышают расходы на здравоохранение (713,0 млрд рублей) на 17,8 млрд рублей, или на 2,5 %.

Увеличение расходов на обслуживание государственного внутреннего долга в 2019 году на 31,1 млрд рублей, или на 5,5 %, по сравнению с аналогичным периодом 2018 года в основном связано с увеличением расходов на обслуживание ОФЗ-ПД в 2019 году на 56,0 млрд рублей, или на 16,7 %, по сравнению с 2018 годом, что связано с ростом государственного внутреннего долга Российской Федерации по ОФЗ-ПД в указанном периоде.

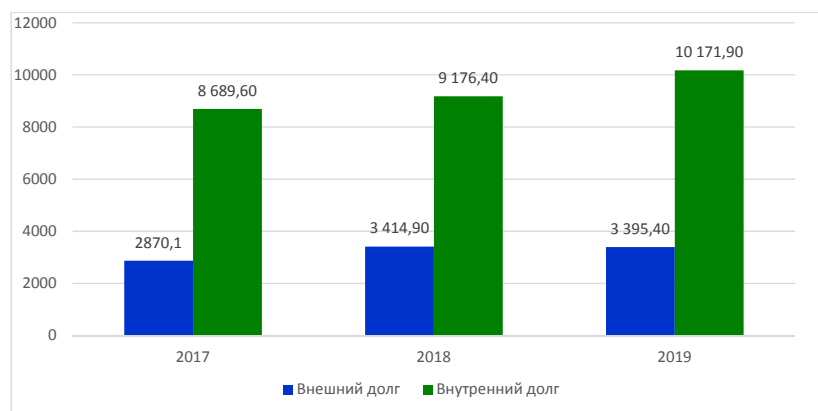


Рисунок 3. Расходы на обслуживание государственного долга РФ, млрд. рублей

Расходы на обслуживание государственного внешнего долга Российской Федерации в 2019 году составили 129,1 млрд рублей (2 013,8 млн долларов США), в том числе расходы на обслуживание государственных ценных бумаг Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, 126,9 млрд рублей (1 979,9 млн долларов США).

Расходы на обслуживание государственного внешнего долга в 2019 году составили 85,1 % показателя сводной росписи. Неполное исполнение в основном обусловлено наличием в составе планового показателя бюджетных ассигнований, предусмотренных для осуществления операции выкупа го-

сударственных ценных бумаг Российской Федерации в иностранной валюте, которые не были осуществлены.

Уменьшение расходов на обслуживание государственного внешнего долга в 2019 году на 106,3 млрд рублей, или на 45,2 %, по сравнению с аналогичным периодом 2018 года связано главным образом с выплатой в июле 2018 года дисконта в сумме 57,5 млрд рублей при погашении облигации выпуска № МК-0-СМ-126, а также проведением в марте 2018 года операции обмена государственных ценных бумаг Российской Федерации в иностранной валюте, что повлекло расходы на обслуживание государственного внешнего долга на сумму 24,8 млрд рублей.

На региональном уровне, в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 22 мая 2020 года №1378-р российские регионы получают дотации в размере 100 миллиардов рублей, компенсирующие снижение доходов бюджетов. Средства направят в 56 субъектов Федерации, чьи налоговые и неналоговые поступления по состоянию на 1 мая 2020 года оказались ниже поступлений за два предыдущих года. Размер дотации для каждого из них будет определяться с учетом первоочередных расходов региональных бюджетов, что позволит сбалансировать консолидированные бюджеты субъектов Федерации в условиях экономических ограничений, связанных с эпидемиологической ситуацией [2].

Кроме того, указанное сокращение расходов также обусловлено условиями размещения облигаций внешних облигационных займов Российской Федерации в марте и июне 2019 года (размещение облигаций дополнительных выпусков № 12978082V, № 12840080V и № 12840086V по цене выше номинальной стоимости, получение по ним накопленного купонного дохода), что привело к уменьшению в соответствии со статьей 113 Бюджетного кодекса Российской Федерации расходов на обслуживание государственного внешнего долга на 13,0 млрд. рублей.

Список литературы

1. Белостоцкий А.А. Проблемы дотационности российских регионов в условиях снижения долговой нагрузки / Россия: Тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 14 / РАН. ИНИОН. – М. - 2019 – Ч. 2 – 968 с.
2. Бюджет. Правительство выделило 100 миллиардов рублей на поддержку регионов: официальный сайт. URL:<http://bujet.ru/article/404875.php> (дата обращения: 15.05.2020)
3. Министерство финансов РФ: официальный сайт. URL:<http://minfin.ru/> (дата обращения: 11.05.2020).
4. Счетная палата Российской Федерации: официальный сайт. URL:<http://www.ach.gov.ru> (дата обращения: 16.05.2020)

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ*Белущенко Алексей Владимирович, студент**Научный руководитель Королева Ирина Владимировна**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

В статье рассматриваются наиболее популярные примеры экономических рисков на международной арене. Изучены наиболее глобальные риски, такие как безработица, кибератаки, финансовый кризис и другие.

Ключевые слова. Экономический риск, безработица, кибератака, неуправляемая инфляция.

На сегодняшний день нет единого определения, которое бы четко раскрывало и объясняло всю суть рисков. Многообразие суждений о сути риска изъясняется, в частности, многоаспектностью данного явления, почти полным его игнорированием в имеющемся хозяйственном законодательстве, недостающим применением в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Помимо этого, риск – это сложное явление, имеющее большое число не схожих, а в некоторых случаях обратных реальных оснований.

По данным Всемирного экономического форума в Давосе следует сделать вывод о том, что экономические риски значительно отличаются от страны к стране. Однако можно выделить некоторые закономерности. В развитых странах большую часть экономических рисков составляют активы, акции и финансовые кризисы. В развивающихся странах – безработица и неполная занятость. Рассмотрим риски поподробнее.

В Европе из всех глобальных рисков, наибольшее внимание вызывают экономические риски. В 12 странах Европы безработица упоминается как риск наибольшей обеспокоенности. Также самым опасным риском в 4 странах Европы является финансовый кризис. Третье место в таблице глобальных рисков в Европе занимает кибератаки. Этот риск входит в пятерку самых высоких проблем в 12 странах. Особенно распространён данный риск в таких странах как Эстония, Германия, Нидерланды и Швейцария. Учитывая трансграничный характер киберпространства, очевидно, что кибератаки могут иметь последствия далеко за пределами тех стран, в которых они происходят.

В Северной Америке самыми опасными экономическими рисками являются пузыри активов и кибератаки. В странах Соединенных Штатов наибольший риск - кибернападение, за которым следует мошенничество с данными или кража. Риски, связанные с Интернетом и киберзависимостью, занимают второе место в мире по онлайн-транзакциям между клиентами и потребителями. Риск террористических атак занимает третье место в списке (и 13-е место в Канаде).

Хотя Страны Азии и Тихого океана характеризуются самыми разнообразными рисками, самыми опасными и наиболее заметными из них явля-

ются финансовые кризисы, неуправляемая инфляция, межгосударственные конфликты и безработица. Страны-экспортеры нефти страдают от снижения цен и объемов торговли, что отрицательно сказывается на государственных доходах. Более низкая цена помогает импортерам нефти в регионе, однако она вряд ли восполнит последствия для бюджетных сальдо слабого внутреннего спроса и экономического спада в России. Рост государственного долга помогает объяснить, почему финансовые кризисы являются одной из трех основных проблем во всех странах региона. Имея лишь умеренные экономические перспективы, безработица, вероятно, увеличится в регионе и входит в пятерку наиболее опасных для пяти стран рисков.

Таким образом, самыми опасными экономическими рисками, которые охватывают мир, являются безработица или неполная занятость, цены на энергоносители, активы или акции, кризис и кибератаки.

Безработица или неполная занятость воспринимаются как глобальный риск, вызывающий наибольшую озабоченность в отношении ведения бизнеса в 41 стране, и входит в пятерку самых глобальных рисков в 92 странах. Безработица влияет многими способами, от сдерживания экономического роста до угрожающей социальной стабильности. С несоответствием между навыками, которые требует быстро меняющийся рынок труда, и навыками, которыми обладают безработные работники, предприятия борются за кандидатуры с теми возможностями, в которых они нуждаются. Ожидаемый рост числа рабочих мест сосредоточен в профессиях, для которых сегодняшние работники недостаточно подготовлены. Производительность труда и создание новых рабочих мест часто даже не увеличиваются. Увольнения непропорционально повлияли на средние рабочие места, в то время как большая часть работы по восстановлению происходила на более низких зарплатах и на временной и постоянной занятости. В то же время технологические сбои и переход к автоматизации ускоряют изменение характера работы. Учитывая беспрецедентный характер и темпы этих перемещений, потребуются масштабные реформы, как со стороны правительства, так и бизнеса. Краткосрочных мер реагирования, основанных на прошлых успехах, будет недостаточно. Необходимы три основные реформы. Во-первых, системы образования должны быть переработаны, чтобы сосредоточиться на обучении обучению и совместной работе. Во-вторых, хотя компании должны работать с педагогами и правительствами, чтобы помочь образовательным системам справляться с потребностями рынка труда, компании также должны вкладывать больше средств в непрерывное обучение, переквалификацию и повышение квалификации своих сотрудников. В-третьих, правительства должны выйти за пределы системы образования, чтобы создать более широкую благоприятную среду для талантов.

Риск ценовых скачков цен на энергоносители для мировой экономики занимает первое место в 29 из 140 стран и входит в пятерку самых опасных рисков. «Ценовые шоки» могут относиться либо к резкому увеличению

или снижению цен на энергию - в виде электроэнергии, нефти, природного газа или жидкого топлива, полученных из этих источников.

Владельцы акций в 11 странах, главным образом в Европе и Азии, оценивают активы и акции как их наивысшую степень опасности. Акции и активы входят в пятерку лидеров рисков в 40 странах, представляя более половины мирового ВВП. Резкий скачок акций поражает предприятия во всей экономике, особенно когда это осуществляется через банковскую систему. По мере этого снижаются потребление, доходы и инвестиции, что может привести к длительной рецессии. Примером был широко распространенный дефолт по американским субстандартным ипотечным кредитам и потерей стоимости связанных ценных бумаг. Это привело к уничтожению 5 триллионов долларов США фондового рынка в Соединенных Штатах (что эквивалентно половине годового ВВП) за 30 месяцев.

Сегодня государственные и частные службы и удобства все чаще управляются через компьютерную сеть определенной формы и, следовательно, уязвимы для атак. Технологические достижения были во многих отношениях полезными, но также стали доступны для растущей волны кибератак, включая экономический шпионаж, киберпреступность и даже подстрекаемые государством эксплойты, которые все чаще совершаются против предприятий. Центр стратегических и международных исследований и McAfee подсчитали, что только киберпреступность стоит глобальной экономике более 445 млрд. долл. США. На предприятия во всех отраслях и во всех размерах сказалось увеличение сложности, новизны и настойчивости кибератак с последствиями от репутационного до экономического и юридического. Кибератака воспринимается как риск наибольшей опасности в восьми странах: Эстонии, Германии, Японии, Малайзии, Нидерландах, Сингапуре, Швейцарии и США. Исследование, проведенное генеральным директором Fortune 500 в 2015 году, показало, что кибербезопасность стала второй после того, как руководителей компаний попросили рассказать о самых серьезных проблемах своих компаний. Попытки обнаружить и устранить атак из-за их постоянно меняющегося характера затрудняются, так как преступники быстро находят новые способы их выполнения.

Решения в деятельности предпринимательских организаций приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать на все 100%. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, приводящих к положительному или отрицательному исходу принимаемых индивидуумами решений. В современном мире предпринимателю необходимо считаться с присутствием различных рисков, уметь их определять и снижать их. В противном случае ему грозят убытки и даже банкротство.

Риск выполняет некоторые важные функции: регулятивную, дестабилизирующую, инновационную, защитную и аналитическую. А потому влияет на принятие решений предпринимателем.

В современной экономике существует многообразие рисков и степень их опасности, которые описаны в представленной работе.

Список литературы

1. Кубко В.В., Тишин Ю.Н. Проблемы прогнозирования и управления экономическими рисками // Молочнохозяйственный вестник. - 2015. - №2(18).
2. Батова И.Б. Классификация рисков и причины их возникновения // Международный студенческий научный вестник. - 2016. - № 1.
3. Мушкеева Д.М., Аксенова Т.Н. Управление экономическими рисками // Экономические риски и неопределенность: влияние на управленческие процессы современных организаций Материалы Международной научно-практической конференции. - 2016 - с.176 - 178.
4. Восканян Е. Предвидеть и минимизировать // Эффективное антикризисное управление. - 2016 - № 5 (98). - С. 6-11
5. Управление рисками: только качественные решения // Эффективное антикризисное управление. - 2016. № 5 (98). - С. 20-23

ПУТИ ПРИРАЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

Бондаренко В.А., ведущий специалист-эксперт, магистрант
Отделение Пенсионного Фонда по Волгоградской области
Волгоградский государственный технический университет
Езангина И.А., доцент, к.э.н.

Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрены основные проблемы пенсионного обеспечения в Российской Федерации в условиях ее реформирования. Дана характеристика состоянию бюджета Пенсионного фонда РФ. Особое место отведено состоянию накопительной составляющей пенсионной системы РФ с позиции функционирования ее институциональной составляющей. Обозначены в данном контексте направления совершенствования деятельности управляющих компаний для приращения пенсионных накоплений Пенсионного фонда РФ.

Ключевые слова: Пенсионный фонд, бюджет, пенсионные накопления, инвестиции, управляющая компания, негосударственный пенсионный фонд, гарантированный пенсионный план

Пенсионный фонд России (ПФР) – один из трех государственных внебюджетных фондов, на которые возложены функции по обязательному социальному страхованию в РФ. Будучи важнейшим государственным институтом, Фонд имеет собственную организационную структуру, ключевые показатели эффективности, среди которых особая роль отводится доходам, расходам, показателям бюджетного дефицита.

По итогам 2018г. бюджет Пенсионного фонда исполнен с дефицитом в размере 159,1 млрд. рублей, что на 167,85% больше аналогичного показателя 2017 года. При этом 69,26% дефицитных средств опосредованы формированием пенсионных накоплений и объясняются переводом гражданами средств в размере 168,8 млрд рублей из ПФР в негосударственные пенсионные фонды. В структуре доходов бюджета ПФР всего 72,5 млрд. руб. (0,9%) приходится на пенсионные накопления; добровольные взносы граждан на накопительную пенсию составляют 5,0 млрд. руб.; пенсионные накопления из негосударственных пенсионных фондов (НПФ) - 5,1 млрд. руб.; взносы страхователей на накопительную пенсию - 0,5 млрд. руб. Наконец, выплаты пенсионных накоплений составили 18,7 млрд. руб.; взносы в систему гарантирования пенсионных накоплений - 0,5 млрд. руб.; 587,3 тыс. человек (36,7% всех участников кампании) перевели пенсионные накопления из ПФР в НПФ, 74 тыс. человек (4,6%) вернулись из НПФ в ПФР [4].

Полагаясь на вышеизложенные материалы, следует подчеркнуть значимость прироста и рассмотрения новых направлений воспроизводства пенсионных накоплений граждан системой ПФР.

Все поступающие на формирование пенсионных накоплений средства Фонд направляет в управляющие компании, работающие с ПФР по договору, или в НПФ. ПФР не только распределяет новые средства, поступающие в накопительную систему, но и перераспределяет уже находящиеся в ней пенсионные накопления, что также происходит в соответствии с выбором граждан.

Поскольку передача накоплений в управляющие компании происходит не сразу, а с определенным промежутком, ПФР использует практику временного инвестирования поступающих средств через размещение на депозитах российских банков. Так, в 2018 году проведено 18 депозитных аукционов, заключено 34 договора банковского депозита по ставкам от 6,15 % до 8,75 % и срокам размещения - от 25 до 185 дней. В результате доходная часть бюджета ПФР пополнена на 7,2 млрд. рублей в виде дохода от временного размещения ПФР пенсионных накоплений на банковских депозитах [4].

В 2018г. средства, полученные в результате инвестирования пенсионных накоплений через государственную управляющую компанию ВЭБ.РФ и частные управляющие компании, которые работают по договору с ПФР, составили 107,6 млрд. рублей (39,9 млн. граждан). Основные финансовые показатели деятельности управляющих компаний, работающих со средствами ПФР, представлены в таблице 1.

В инвестиционный портфель управляющих компаний включены только активы, разрешённые в качестве объекта инвестирования государством, а именно: государственные ценные бумаги РФ, ее субъектов; акции российских эмитентов, созданных в форме акционерных обществ; паи индексных инвестиционных фондов; ипотечные ценные бумаги; денежные средства в

рублях на счетах в кредитных организациях; депозиты в валюте РФ и в иностранной валюте в кредитных организациях; ценные бумаги международных финансовых организаций [5].

Таблица 1 - Основные финансовые показатели деятельности управляющих компаний, работающих со средствами ПФР в 2019 г.

№	Управляющая компания	Размер пенсионных накоплений ПФР, руб.	Доля рынка, %	Доходность	
				2019 год, %	За три года (2016-2018гг.), %
	ВЭБ (портфель расширенный)	1 801 959 418 107.90	96.49	8,70	7,78
1	<u>Промсвязь</u>	258 732 065.06	0.01	18.60	10.27
2	<u>УРАЛСИБ</u>	5 409 729 214.03	0.29	18.49	11.60
3	<u>РЕГИОН ЭСМ, АО</u>	185 152 824.68	0.01	17.24	9.40
4	<u>Атон-менеджмент</u>	890 068 842.88	0.05	16.89	8.71
5	Металлинвесттраст	572 477 076.26	0.03	16.46	10.93
6	<u>ОТКРЫТИЕ</u>	875 035 754.66	0.05	15.19	10.49
7	АГ АНА	285 185 068.90	0.02	14.24	9.51
8	<u>Брокеркредитсервис</u>	793 581 216.96	0.04	14.18	7.85
9	<u>Сбербанк Управление Активами</u>	9 711 372 683.04	0.52	13.98	9.62
10	Лидер	516 212 488.07	0.03	13.37	10.41

Источник: [5]

Среди преимуществ управляющих компаний ПФР по сравнению с негосударственными пенсионными фондами (НПФ) следует выделить:

- досрочный переход без потерь;
- более низкую комиссию ПФР;
- доходность управляющих компаний выше, чем у НПФ;
- гарантии. В случае банкротства НПФ возврат части средств осуществляет Агентство по страхованию вкладов (АСВ), покрывая убытки до номинала пенсионных накоплений (средства от работодателей, перечислен-

ные за период трудовой деятельности). Инвестиционный доход АСВ не возмещает. В случае банкротства управляющей компании ее будет спасать ПФР, который в целях минимизации рисков, совместно с Банком России отбирает управляющие компании по конкурсу, каждые пять лет отсеивая слабые через стресс-тест, что повышает общую надежность данного сегмента.

Несмотря на очевидные преимущества сегмента управляющих компаний ПФР по сравнению с НПФ, в данном ключе следует выделить ряд недостатков, снижающих общую доходность пенсионных накоплений ПФР:

1. инвестиционная политика ПФР не предполагает получение высокого уровня доходности;
2. трудности с наследованием капитала (если человек не доживет до пенсии, все его накопления не будут унаследованы родственниками, а перейдут государству);
3. сложная система накоплений, предполагающая учет множества факторов (возраст, были ли отчисления работодателем на страховую пенсию и накопительную, если были, то в каком размере, какой официальный стаж работы);
4. реформы в деятельности фонда проводятся без согласия участников;
5. договор с ПФР не составляется [3].

В этой связи объективна значимость направлений совершенствования деятельности управляющих компаний для приращения пенсионных накоплений ПФР. Среди таковых выделяем:

- максимальное привлечение средств Фонда национального благосостояния (ФНБ), выступающего частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения граждан РФ на длительную перспективу. Целью ФНБ признается обеспечение софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан, сбалансированности бюджета ПФР, а также покрытия дефицита федерального бюджета. Порядок софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан РФ определен в ФЗ от 30 апреля 2008 г. № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»;
- усиление прозрачности деятельности работодателей. Каждый человек, имеющий официальное трудоустройство, в обязательном порядке формирует свою пенсию. В настоящее время, у каждого человека общая сумма делится на две равные части, которая пополняется работодателем – посредством уплаты налогов и взносов. Эти отчисления в ПФР должны производиться каждым предприятием;
- повышение порога зарплат, облагаемых страховыми взносами [2]. Современная «балльная» система расчета пенсии вводит зависимость размера пенсии от уровня официального дохода гражданина: именно с него начисляются страховые взносы в ПФР, которые затем преобразуются в пенсионные баллы, определяющие страховую пенсию;

- дальнейшее развитие системы добровольных пенсионных программ и вовлечение в нее управляющих компаний. Так, группа ВЭБ.РФ вошла в капитал НПФ «Благосостояние», 25% плюс одну акцию в фонде приобрела «дочка» госкорпорации «ВЭБ-лизинг». Это позволит в рамках НПФ (фонд, управляющий корпоративными пенсионными программами для сотрудников РЖД) вместе с РЖД и Газпромбанком предложить рынку лучшие практики сотрудничества с работодателями, формирующими пенсионные программы для своих сотрудников.

Пенсионное страхование в России носит обязательный характер и распространяется на всех работающих граждан. Взносы на пенсии, согласно его правилам, формируют и уплачивают работодатели. При этом существует ряд случаев, когда человек сам может делать взносы на пенсию. Например, когда он работает за границей, но желает, чтобы пенсия в России продолжала формироваться, или чтобы формировать пенсию близкого человека, который нигде не работает. Взносы могут также формировать те, кто работает на себя, – чтобы увеличить уже имеющиеся пенсионные права либо полностью сформировать их с нуля. В последнем случае речь идет о самозанятых, применяющих налог на профессиональный доход [1].

- продвижение с 2021г. новой системы пенсионных накоплений – гарантированного пенсионного плана (ГПП) с участием как НПФ, так и управляющих компаний ПФР. В случае принятия властями РФ решения о старте системы ГПП она станет базой для формирования накопительной пенсии и заменит собой «замороженный» механизм накопления пенсионных средств из отчислений работодателя. Аналоги системы ГПП существуют в ряде стран, в том числе в Германии и США [6]. Основными стимулами для участия в новой системе будут распространение системы гарантирования в обязательном пенсионном страховании (ОПС) на участников и пенсионные резервы ГПП, возможность досрочной выплаты при тяжелых жизненных ситуациях, наследование этих средств.

Таким образом, Пенсионный фонд России - важнейший государственный институт, имеющий собственную организационную структуру, ключевые показатели эффективности, среди которых особая роль отводится доходам, расходам, показателям бюджетного дефицита. Поступающие на формирование пенсионных накоплений средства Фонд направляет в управляющие компании, работающие с ПФР по договору, или в НПФ. Критериями эффективности управляющих компаний служат: доходность накоплений, суммы, полученные и привлеченные управляющими компаниями от ПФР, пенсионные накопления и резервы, переданные управляющим из НПФ. Наличие определенной межсегментной конкуренции между управляющими компаниями и НПФ актуализирует направления совершенствования деятельности управляющих компаний для приращения пенсионных накоплений ПФР.

Список литературы

1 Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ (ред. от 11.12.2018) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» // «Российская газета», № 247, 20.12.2001.

2 Бондаренко В.А., Езангина И.А. Направления повышения финансовой устойчивости Пенсионного Фонда России / В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы XXII международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Н.В. Уварина. 2020. С. 12-14.

3 Глинская, Д. Р. Основные проблемы пенсионного обеспечения в Российской Федерации / Д.Р. Глинская // ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева». – 2018. – С. 96-107.

4 Пенсионный фонд Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.pfrf.ru> (дата обращения 19.05.2020)

5 Рейтинг управляющих компаний. Официальный сайт. [Электронный ресурс] - URL: <https://investfunds.ru/npf-rankings/uk-pension-yields/> (дата обращения 15.05.2020)

6 Sazonov S. P., Ezangina I. A., Vaysbeyn K. D., Gorshkova N. V., Makarova E. A. Alternative sources of Business Development: Mezzanine Financing/Scientific Papers of the University of Pardubice. Series D: Faculty of Economics and Administration. 2016. T. 23. № 37. С. 143-155

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ В РОССИИ: СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Бондарюк Я.Н., студентка

Талхадова З.О., студентка

Недбайло Е.И., студентка

*Краснодарский филиал Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

Рассмотрены понятие и сущность государственного долга, в том числе внутреннего и внешнего. Проанализированы динамика и структура внутреннего внешнего госдолга. Исследованы основные показатели долговой нагрузки Российской Федерации. Предложены меры для повышения эффективности управления государственным долгом.

Ключевые слова: государственный долг, внешний долг, внутренний долг

Практически все страны мира, проводя экономические преобразования, прибегают к внешним источникам финансирования. Рациональное исполнение иностранных займов, кредитов и помощи способствует ускорению экономического развития, решению социально экономических проблем. Банковские институты являются одними из крупнейших держателей государственных обязательств в мире и крупнейшими - в России. Сущность банковского участия в формировании и управлении государственным долгом и его роль в экономике заключается в перераспределении средств и ресурсов из сбережений в инвестиции.

Решение проблемы бюджетного дефицита и других социально-экономических проблем путем государственных заимствований порождает

государственный долг. Государственный долг – это сумма задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам [1]. В зависимости от сферы размещения государственный долг подразделяется на внутренний и внешний.

Внутренний долг государственный — финансовые обязательства государства, возникающие в связи с привлечением для выполнения государственных программ и заказов средств негосударственных организаций и населения страны [2]. В Российской Федерации включает в себя долговые обязательства Правительства РФ, выраженные в валюте РФ, перед юридическими и физическими лицами, если иное не установлено законодательными актами, обеспечивается всеми активами, находящимися в распоряжении Правительства РФ. Внутренний долг охватывает задолженности прошлых лет, вновь возникшие задолженности и долговые обязательства бывшего СССР в части, принятой на себя РФ. Может иметь форму кредитов, государственных займов, осуществленных посредством выпуска ценных бумаг, других долговых обязательств, гарантированных Правительством РФ. Внутренний государственный долг возникает в результате размещения на внутреннем рынке государственных займов. Они оформляются путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг. Государственные ценные бумаги подразделяются на: краткосрочные казначейские обязательства (со сроком погашения до 1 года), среднесрочные – ноты (до 5 лет) и долгосрочные облигации (свыше 5 лет). Основными держателями государственных ценных бумаг являются правительственные учреждения и фонды, центральный и коммерческие банки, другие финансовые институты, население. На долю государственных ценных бумаг приходится до 90 % всей суммы государственного долга развитых стран [3].

Внешний долг возникает при мобилизации государством финансовых ресурсов, находящихся за границей. Держателями внешнего долга выступают компании, банки, государственные учреждения различных стран, а также международные финансовые организации (Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и др.) [4]. Бремя внешнего долга является более тяжелым, нежели бремя внутреннего долга. Для покрытия внешнего долга стране требуется иностранная валюта, для получения которой необходимо сокращать импорт и увеличивать экспорт, при этом выручка идет не на цели развития, а на погашение долга, что замедляет темпы экономического роста и снижает уровень жизни.

Возникновение и рост государственного долга обуславливают необходимость управления им. Управление государственным долгом – это совокупность финансовых мероприятий государства, связанных с погашением займов, организацией выплат доходов по ним, проведением конверсии и консолидации государственных займов [5]. Важную роль в управлении государственным долгом играет вторичный рынок государственных облигаций, где обращаются ценные бумаги предыдущих выпусков. Как правило, операции на первичном и вторичном рынках государственных облигаций

осуществляются дилерами (первичными, официальными), среди которых крупнейшие инвестиционные и универсальные банки. Суммы, которые государство получило займы, должны быть по истечении срока возвращены кредиторам. Погашение государственных займов, а также выплата процентов в настоящее время производятся за счет бюджетных средств различного уровня от федерального до муниципального [6]. Однако в условиях резкого роста государственной задолженности правительства редко погашают займы за счет текущих доходов. Нередко они выпускают новые займы, чтобы рассчитаться с держателями облигаций старого займа. Такой способ погашения государственных займов называется рефинансированием и связан с конверсией и консолидацией [7]. Операции по управлению государственным долгом тесно связаны с массовым исполнением бюджета и выполняются обычно эмиссионными банками [8]. Эти банки участвуют в выпуске займов, выплате процентов по ним (оплачивают выигравшие облигации по выигрышным займам и проценты по процентным займам), а также производят оплату облигаций, подлежащих выкупу (часто суммы выплачиваемых процентов по государственному долгу превышают суммы его чистого прироста).

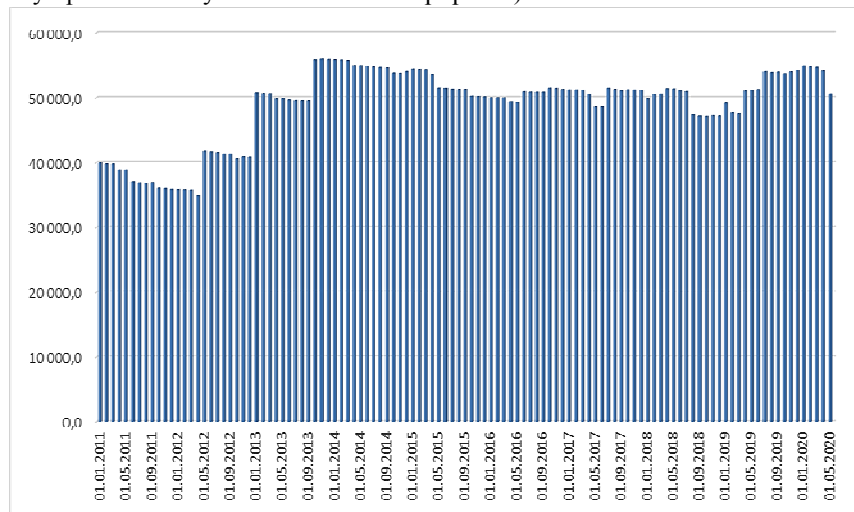


Рисунок 1 – Динамика внешнего государственного долга РФ за 2011-2020 гг. [13]

Довольно часто государство, не изменяя доходность облигаций, превращает краткосрочные обязательства в средне- или долгосрочные. Изменения условий займа, касающиеся его сроков, называются консолидацией государственного долга. Консолидация займов, как правило, проводится одновременно с их унификацией, т. е. объединением нескольких займов в

один заем. В результате этой операции образуется консолидированный (или фундированный) долг [9].

Помимо этих основных методов управления государственным долгом, правительство может выкупать займы, обращающиеся на рынке ссудного капитала, давая такое поручение центральным и коммерческим банкам. К мероприятиям по управлению государственным долгом относятся также и поддержание курса государственных ценных бумаг путем определенной денежно-кредитной политики [10], теснейшим образом связанной с бюджетно-налоговым регулированием [11-12].

На рисунке 1 отобразим динамику внешнего государственного долга РФ.

На рисунке 2 отразим структуру внутреннего государственного долга РФ на 01.05.2020 г.

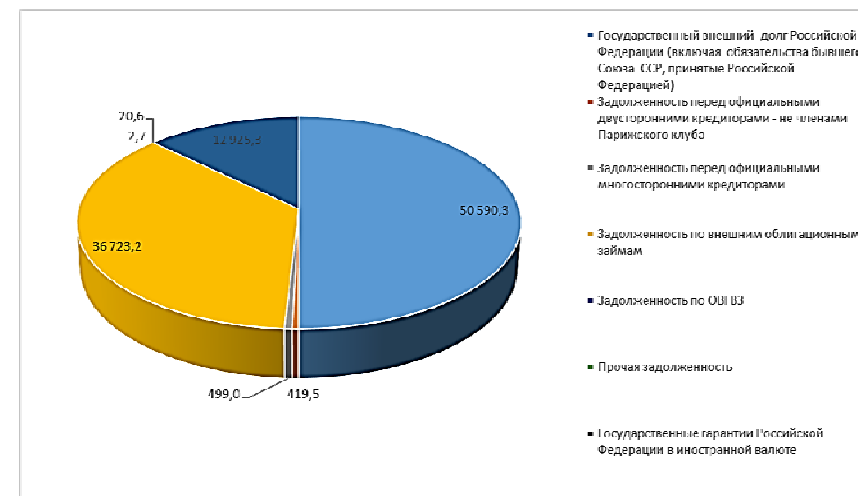


Рисунок 2 – Структура государственного внешнего долга Российской Федерации на 1 мая 2020 года [13]

На рисунке 3 отобразим динамику внутреннего государственного долга РФ. В таблице 2 отразим структуру внутреннего государственного долга РФ на 01.05.2020 г.

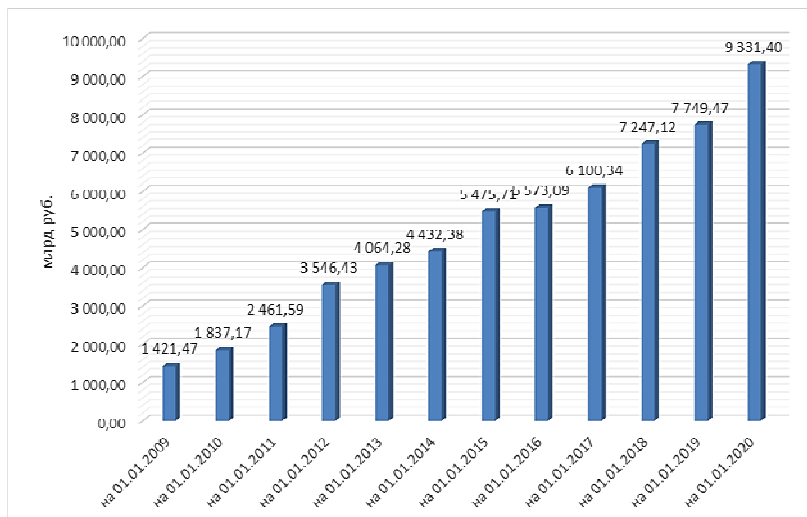


Рисунок 3 – Динамика внутреннего государственного долга РФ за 2009-2020 гг. [13]

Таблица 1 – Структура внутреннего государственного долга РФ [13]

Виды ценных бумаг	ОФЗ-ПК	ОФЗ-ПД	ОФЗ-АД	ОФЗ-ИН	ГСО-ППС	ГСО-ФПС	ОВОЗ	ОФЗ-н
на 01.01.2009	-	328,17	882,03	-	45,41	132	-	-
на 01.01.2010	-	706,37	863,38	-	135,42	132	-	-
на 01.01.2011	-	1 338,59	815,58	-	175,42	132	-	-
на 01.01.2012	-	1 823,70	1 079,58	-	421,15	132	90	-
на 01.01.2013	-	2 248,15	1 048,58	-	545,55	132	90	-
на 01.01.2014	-	2 688,85	1 045,98	-	475,55	132	90	-
на 01.01.2015	1 000,00	2 551,02	1 038,56	-	560,55	132	90	-
на 01.01.2016	1 347,26	2 710,34	791,17	141,77	360,55	132	90	-
на 01.01.2017	1 738,00	3 051,10	680,06	163,63	245,55	132	90	-
на 01.01.2018	1 748,44	4 283,62	539,84	168,52	245,55	132	90	39,15
на 01.01.2019	1 731,78	4 929,43	416,87	253,45	230,3	132	-	55,64
на 01.01.2020	1 713,85	6 474,75	345,03	371,25	230,3	132	-	64,224

Важной задачей государства является достижение оптимальной временной структуры внутреннего госдолга, которая определяется конъюнктурой рынка государственных ценных бумаг, динамикой доходности по государственным ценным бумагам с различными сроками погашения, предпочте-

ниями инвесторов [14] и т.п. Политика правительства не всегда направлена на удлинение срока заимствования. Доход по долгосрочным займам содержит в себе и определенную часть премии за риск. В тех случаях, когда она становится слишком большой, правительствам выгоднее размещать короткие займы. Эта политика может меняться на различных отрезках времени [15].

Наиболее используемая в последнее время форма займов ОФЗ. Она подразделяется на ОФЗ с разными режимами выплат:

- ОФЗ-ПК – ОФЗ с переменным купоном, привязанным к RUONIA;
- ОФЗ-ПД – ОФЗ с постоянным доходом, устанавливаемым в момент выпуска;
- ОФЗ-АД – ОФЗ с амортизацией долга, суть заключается в регулярном погашением номинальной стоимости облигации;
- ОФЗ-ИН – впервые выпущена ОФЗ, индексируемая по инфляции, в 2015 году и рассматривается покупателями как страховка от инфляции без ожидания высокой доходности;
- ОФЗн – специализированные облигации распространяемые среди населения – физических лиц, имеет ограничения в обращении [16].

Именно по данным формам внутреннего долга и наблюдается основная динамика и рост.

Стоит отметить, что отдельный учёт долга перед странами – членами Парижского клуба обусловлен тем, что эти страны являются крупнейшими кредиторами бывшего СССР. Также существует практика, когда другие группы кредиторов ориентируются на договоренности, достигнутые с странами-участниками Парижского клуба. С 1985 по 1991 год долг перед странами – членами Парижского клуба вырос в 3 раза и в 1991 году составил 28 млрд долл. Последние выплаты были осуществлены в 2014 году. Задолженность перед международными организациями – такими как Всемирный Банк, региональные банки развития и другие многосторонние и межправительственные агентства. В неё не включаются кредиты, предоставленные из фондов, которые управляются той или иной международной организацией от имени отдельного правительства-донора (такие кредиты относятся к государственным).

На рисунке 4 отразим динамику государственного внешнего и внутреннего долга РФ, а также отразим его отношение к внутреннему валовому продукту страны.

Тенденция к росту сохраняется даже в периоды утверждения федерального бюджета с профицитом. Более того, этот рост с 2018 года имеет ускоренную динамику. Согласно федеральному закону «О федеральном бюджете на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов» государственный долг вырастет на 5,4 трлн рублей (на 3% к ВВП). Причиной такого роста является необходимость расширения финансирования национальных проектов за счет государственных займов, а не за счет дополнительных нефтегазовых доходов, создающих этот профицит. Это обусловлено действующ-

щим бюджетным правилом, которое используется при составлении и исполнении федерального бюджета.

Несмотря на рост государственного долга, общая долговая нагрузка Российской Федерации остается на безопасном уровне (менее 20%). Рассмотрим, как в перспективе Правительство РФ прогнозирует показатели долговой нагрузки на 2020-2021 гг.



Рисунок 4 – Динамика государственного долга РФ

В таблице 2 проведем анализ основных показатели долговой нагрузки Российской Федерации в 2016–2021 годах.

Российская Федерация будет иметь значительный запас как по объему государственного долга, так и по возможностям его погашения и обслуживания. Рост долга будет происходить преимущественно за счет внутренних займов, что снижает валютные риски для суверенного заемщика и экономики в целом. Одновременно в два раза сократится отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг.

Таблица 2 – Основные показатели долговой нагрузки Российской Федерации в 2016–2021 годах

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Пороговое значение
Государственный долг РФ, % ВВП	12,9	12,6	13,6	14,9	15,9	16,5	<50%
Доля государственного внутреннего долга в общем объеме госдолга РФ, %	72,0	75,2	71,4	73,8	76,6	77,7	>50%
Доля расходов на обслуживание госдолга в общем объеме расходов федерального бюджета, %	3,8	4,3	4,7	4,7	5,2	5,8	<10%
Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию госдолга к доходам федерального бюджета, %	9,2	9,6	8,0	9,9	9,0	10,1	<10%
Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг, %	1,4	1,8	1,4	2,1	1,7	0,7	<25%

Сохранение долговой нагрузки федерального правительства на безопасных уровнях является одним из преимуществ бюджетной системы РФ в период нарастающих внутренних и глобальных рисков. Это позволяет Российской Федерации сохранять значительный запас как по объему государственного долга, так и по возможностям его погашения и обслуживания, а также дает возможность в случае возникновения трудностей с привлечением необходимой суммы государственных займов на внутреннем рынке компенсировать дефицит ресурсов с внешнего рынка заимствований.

С точки зрения повышения эффективности работы системы управления государственным долгом, устранения существующих проблем и противоречий необходимо:

- принятие Концепции управления государственным долгом;
- разработка как среднесрочной, так и долгосрочной долговой политики в непосредственной связи с денежно-кредитной и налогово-бюджетной

политикой;

- продолжение работы по созданию нормативной и организационной базы для учета и управления задолженностью субъектов Российской Федерации;

- управление государственным долгом должно быть тесно связано с управлением активами;

- разработать нормативное обеспечение координации действий всех участников долговой политики;

- обеспечить нормативное закрепление показателей долговой устойчивости, используемых Внешэкономбанком для оценки внешнего долга; разработка и утверждение подобной системы показателей для внутреннего долга;

- разработать и внедрить систему показателей оценки эффективности управленческих решений в сфере государственного долга. Необходима также разработка проектов стандартов аудита эффективности, технологии мониторинга и анализа государственного долга, методики проведения специальных контрольных мероприятий, направленных на оценку качества решений Правительства Российской Федерации в части управления государственным долгом;

- создать действенную систему оценки и предупреждения негативного воздействия рисков, присутствующих в процессе управления государственным долгом;

- в правовом регулировании нуждается порядок применения операций реструктуризации, обмена долговых обязательств на инвестиции, акции и т. п., а также секьюритизации займов.

Реализация данных мероприятий позволит в значительной степени урегулировать контроль за развитием динамики государственного долга, сократить образование новых задолженностей, а также уменьшить имеющиеся долговые обязательства.

Список литературы

1. Региональные и муниципальные финансы: учебник и практикум. / Игонина Л.Л., Берлин С.И., Болдырева Л.В., Мамонова И.В., Радченко М.В., Рошкетаяев С.А., Солоница С.В., Чулков А.С. – М.: Юрайт, 2016. – 480 с.
2. Кузнецова В.В. Управление суверенной задолженностью. М.: ИНФРА-М, 2018. – 254 с.
3. Chudik A., Mohaddes K., Pesaran M.H., Raissi M. Is There a Debt- threshold Effect on Output Growth? // IMF Working Paper, 2015, №197. 58 p.
4. Алехин Б.И. Государственный долг: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 335 с.
5. Игонина Л.Л., Рошкетаяева У.Ю., Тимошенко Н.В., Вихарев В.В. Бюджетный процесс в муниципальном образовании. Учебное пособие / Под ред. Л.Л. Игоновой. – М.: Издательство РУСАЙНС, 2019. – 238 с.
6. Игонина Л.Л. Оценка эффективности бюджетно-налоговой политики: ретроспективный и целеориентированный подходы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. Т. 10. № 28 (265). С. 2-10.

7. Игонина Л.Л. Проблемы и перспективы укрепления финансовых основ местного самоуправления // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8-1. С. 124-128.

8. Государственные и муниципальные финансы / Под редакцией С.И. Лушина, В.А. Слепова. - Сер. Homo faber – М.: Экономист. – 2006. – 763 с.

9. Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России / Под редакцией Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожердьева. Краснодар: ООО «Граф Колесник», 2013. – 367 с.

10. Абрамова М.А., Игонина Л.Л. Денежно-кредитные факторы активизации внутреннего инвестиционного спроса в российской экономике. // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. № 1 (103). С. 128-143.

11. Cecchetti S.G., Mohanty M.S., Zampolli F. The real effects of debt // BIS working paper, 2018, Sept., 34 p.

12. Игонина Л.Л., Мамонова И.В., Сулейманов М.М. Оценка эффективности стимулирующих налоговых льгот в системе управления региональными финансами // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 6 (48). С. 180-192.

13. Официальный сайт Министерства Финансов РФ. Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/> Дата запроса: 20.05.2020 г.

14. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебник. М.: МАГИСТР, 2014. – 749 с.

15. Igonina L.L., Yaroshenko D.V., Vikharev V.V., Shurygin S.V. Budget Potential Of The Region: Attributive Features And Methods Of Assessment // International Journal of Economics and Business Administration. 2019. Т. 7. № S1. С. 355-361.

16. Новые траектории развития финансового сектора России. Абрамова М.А., Авис О.У., Адвокатова А.С. и др. – М.: Когито-Центр, 2019. – 368 с.

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Боташева Сапра Скандарбековна, студент

Пятигорский государственный университет, Россия

В статье рассматривается роль мебельной промышленности в рыночной экономике, определяется финансовая устойчивость предприятия и современные подходы по ее повышению.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, мебельная промышленность, бренд, поставщики, высококачественная продукция.

В современной рыночной экономике мебельная инфраструктура является наиболее активно развивающейся ее частью. Ведь она имеет мощную сырьевую базу пиломатериалов. Мебельный бизнес имеет довольно-таки сильную территориальную привязанность в отличие от других отраслей промышленности, что обусловлено высокими транспортными налогами. В соответствии с востребованностью данной инфраструктуры, число отечественных кампаний в мебельном секторе стремительно увеличивается и развивается.

Каждый вид мебельной промышленности, в том числе мебель для офиса, кухни, гостиной, детская мебель и другие, обладают своей спецификой и требуют отдельного внимания.

На сегодняшний день в Ставропольском крае и по всей стране в целом, насчитывается большое количество предприятий, занимающихся мебельным бизнесом. В этой связи, наблюдается высокая конкуренция отечественных производителей, которая не позволяет развиваться более быстрыми темпами. Однако, главными конкурентами все же остаются импортные изготовители, доля которых на российском рынке составляет 40-50%.

ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» - это бренд дизайнерской мягкой мебели, функционирующий еще с 1996 года. В большинстве случаев, организация производит мебель для офисов и предприятий торговли.

Основным сырьевым поставщиком ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» является компания ООО «Кавказский бук», которая славится своими столлярными и плотническими работами[1, с.170].

Главными конкурентами ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» являются организации ООО «ПРОМЕТЕЙ», ООО «УЧМЕБЕЛЬ-СЕРВИС», ООО «РОСЬ».

ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» обязуется обеспечивать население высококачественным продуктом, при этом с минимальной наценкой. Однако при исследовании отзывов потребителей оказалось не все так хорошо, как кажется.

В таблице 1 рассмотрен отчет о прибылях и убытках организации[2].

Таблица 1 Финансовая отчетность ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН»

Наименование показателя	Код	2019	2018	2017
Выручка	2110	0	7 789	647
Себестоимость продаж	2120	(0)	(4 273)	(396)
Валовая прибыль (убыток)	2100	0	3 516	251
Коммерческие расходы	2210	(59)	(904)	(130)
Управленческие расходы	2220	(9)	(593)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(68)	2 019	121
Прочие доходы	2340	0	19	0
Прочие расходы	2350	(6)	(172)	(11)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(74)	1 866	110
Прочее	2460	(3)	(107)	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	(77)	1 759	110

Еще одним важным финансовым показателем является финансовая устойчивость ООО "ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН", представленная в виде

среднеотраслевых показателей за 2018-2019 годы[2]. Среднеотраслевыми показателями выступили показатели 877 мебельных организаций с выручкой 10 - 120 млн. руб.

Таблица 2 Финансовая устойчивость ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» за 2018-2019 гг.

Коэффициент	в сравнении с отраслевыми и общероссийскими организациями
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,47
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,31
Коэффициент покрытия инвестиций	0,47
Коэффициент обеспеченности запасов	-0,74

В результате анализа ключевых финансовых показателей ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ» выявлено, что финансовое состояние организации сейчас довольно-таки тяжелое[3, с.212], нежели в предшествующих годах, а также в значительной мере отстает от финансового состояния других, сопоставимых по масштабу, предприятий, занятых похожим видом деятельности.

В этой связи, был подготовлен ряд мер современного воздействия на данную ситуацию не только в рамках конкретного предприятия, но и других, находящихся в подобной ситуации[4, с.33].

Во-первых, современным подходом к решению подобных ситуаций является маркетинговое продвижение. Так как сейчас «мир Интернета» рекомендуется сделать таргетированные охваты в различных социальных сетях (преимущественно Instagram и Вконтакте).

Во-вторых, сделать какие-либо привилегии для потенциальных заказчиков, в виде бонусов, скидочных карт, купонов. Также требуется поработать над улучшением системы доставки, так как очень много потребителей оставляют негативные отзывы.

В-третьих, улучшить качество персонала, так как в отзывах о кампании много комментариев, связанных с некомпетентностью, грубым обращением и непрофессионализмом работников, что уменьшает долю вероятности ведения успешной торговли и хозяйственной деятельности[5, с.218].

В-четвертых, внедрение нового оборудования для повышения качества изготавливаемой продукции. Помимо этого, отдельное внимание уделить дизайну мебели: придумать новые модели предметов уюта, придать продукции отличительную характеристику и оригинальный оттенок. При этом продукт должно быть сделан качественно, со вкусом и приятной ценой.

Таким образом, перечисленные выше современные подходы должны способствовать привлечению максимального количества заинтересован-

ных в данной продукции потребителей [6, с.170]. Такой подход является относительно новым в индустрии отечественного развития бизнеса и кропотливым, требующим не мало внимания и усилий. Однако, результат того стоит.

Список литературы

1. Декало Н.Р., Шевченко И.В. Ставропольский край: проблемы регионального развития и конкурентные преимущества В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления материалы XIV международной научно-практической конференции. 2019. С. 169-172.
2. Финансовая отчетность ООО «ДОБРОВ МЕБЕЛЬ ДИЗАЙН» электронный ресурс URL: https://www.testfirm.ru/result/2634101186_ooo-dobrov-mebel-dizayn (дата обращения 23.05.2020 г.)
3. Соловьёв Д.Д., Шевченко И.В. Проблемы развития корпоративных финансов в РФ на современном этапе / В сборнике: Экономика и общество в условиях модернизации Материалы IV международной научно-практической конференции . 2019. С. 211-215.
4. Пак Е.Г., Шевченко И.В. Проблемы управления финансовыми ресурсами государственной корпорации / В сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах / сборник научных трудов 8-й Международной научно-практической конференции. 2019. С. 32-35.
5. Шевченко И.В., Малашонок Т.С. Теоретические основы экономической безопасности в корпоративном управлении / В сборнике: Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и экономической безопасности / сборник научных статей III Всероссийской научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. 2019. С. 217-219.
6. Шевченко И.В. К вопросу о цели и механизме регулирования рынка труда // Terra Economicus. 2006. No 2. С. 167-172.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

**Бурик Михаил Владимирович, к.э.н., доцент
Паршикова Мария Александровна**

Хабаровский государственный университет экономики и права, Россия

В настоящее время ритейл успешно освоил и использует механизмы и инструменты интернет торговли. Но в то же время оптовая торговля не столь оперативно адаптируется к условиям электронной коммерции и наступлению цифровой экономики. В статье определены три типовые модели оптовой торговли по критерию использования инструментов сети Интернет.

Ключевые слова: оптовая торговля, интернет торговля, потребительский рынок, электронная коммерция

Первой областью применения всемирной информационной сети Интернет, естественно, стал поиск информации. Но за прошедший период его становления, как в мировом пространстве, так и на территории нашей страны, сеть Интернет из дополнительного информационного источника превратилась в инструмент, способный влиять на поведение потребителя. А потребительское поведение, вернее, возможность дополнительного влияния на его формирование и функционирование, заставила измениться и саму систему торговли. В настоящее время Интернет-торговля функционирует весьма активно, что отмечается многими исследователями потребительского рынка. [1], [3], [5], [6]

С частичным перемещением взаимодействий розничной торговли в онлайн-режим, потребители стали экономить время на совершение покупок, а некоторые потребители по тем или иным причинам не хотят приобретать товары в локальных магазинах, предпочитая заказывать товар из другого города или даже страны.

Традиционная торговля ещё остается высоко актуальной, многие потребители сочетают приобретение товара с процессом предварительной примерки, обсуждения и т.п. – а не только с оценкой фотографии товара. Но в том же время, нельзя забывать о тех потребителях, которые экономят временной ресурс, отменяя поездку в магазин, принимают решение по фотографии товара, а после получают свою покупку от курьера. В самом начале становления электронной коммерции в нашей стране подобные потребители не были представлены значительно, но в настоящее время количество покупок онлайн растет, и решение не учитывать этот контингент потребителей означает отказ от потенциальных клиентов, а, следовательно, и прибыли.

Электронная торговля, стремительно развиваясь, стала самостоятельной частью рынка. В России на данном этапе она переходит от начального к продвинутому этапу своего становления, сохраняя мировые тенденции.

Несмотря на достаточно быстрые темпы увеличения доли интернет-торговли в общем объеме реализации, порядка 30% ежегодно, объем общего товарооборота на нее приходится незначительный, что говорит о перспективности работы в данном направлении [2, с. 212]

На современном этапе развития общества усиливаются процессы информатизации и глобализации, что изменяет не только само содержание экономической жизни хозяйствующего субъекта: происходит реализация уже в абсолютно другой реальности – виртуальной. При современном уровне развития общества Интернет-торговля стала частью экономики большинства развитых стран мира. Количество продаж через интернет платформы с невероятной скоростью растет, что оказывает всё большее влияние на мировую экономику. В настоящее время оптовая Интернет-торговля отстаёт по количеству (но не по объёмам) сделок от ритейла, но с каждым днём – усиливает свою деятельность в этом сегменте, в том числе – при помощи инструментов Интернет-маркетинга. [4]

Многие оптовые компании в современном мире осознают необходимость перехода на онлайн продажи, но сталкиваются с рядом проблем: типовые интернет магазины предназначены в первую очередь для розничной торговли, и не в полной мере подходят для оптовых торговых организаций. В типовых интернет-магазинах не всегда можно увидеть остатки по товарам, сложно контролировать график платежей и управлять задолженностью. Интерфейс оптового покупателя нужно делать другим. Только тогда он будет удобным, будет работать, сэкономит время администрации и клиентов магазина. Пока автоматизация продаж в оптовой торговле в нашей стране ещё отстает от западноевропейского рынка, однако этот технологический разрыв постепенно сокращается.

По некоторым опросам, в настоящее время более 90% покупателей бизнес-сегмента предпочитают делать онлайн-закупки в тех случаях, когда потенциально решение уже принято. И более половины таких покупателей – предпочитает выполнять часть закупочной работы самостоятельно, контактируя с Интернет-платформой, а не с менеджером-консультантом. В перспективе – можно предсказать появление Интернет-платформ, позволяющих компаниям-оптовикам и компаниям сферы ритейла осуществлять взаимодействие в определенных аспектах торговой сделки без фактического участия живых работников предприятий.

Фактически, в настоящее время можно говорить о трёх моделях оптовой торговой компании, по критерию участия в её непосредственной торговой деятельности сети Интернет:

— опт офлайн (как максимум, присутствует информационный сайт-визитка или отсутствует вовсе, взаимодействие происходит между людьми, представляющими компании покупателя и продавца)

— опт смешанный (модель, в которой предусмотрена передача части взаимодействия через интернет-сайт компании, но на завершающих этапах

оформления и ведения оптовой сделки – вновь присутствует человеческий фактор)

— опт онлайн (человеческий фактор сведён к минимуму, оператор и другие сотрудники подключаются только в особых случаях либо по желанию компании-покупателя).

В таблице 1 представлены результаты сравнительного анализа трёх данных моделей.

Таблица 1. Модели оптовой торговли по критерию «применение сети Интернет»

Критерий	Модель «Опт офлайн»	Модель «Опт смешанный»	Модель «Опт онлайн»
Доступность совершения заказа	В режиме работы офиса оптовой компании	В любое время	В любое время
Время совершения заказа	от 15 минут	от 5 минут	от 5 минут
Возможность получить индивидуальную информацию	Через прямой контакт, оперативный ответ	Через прямой контакт, оперативный ответ	Через форму обратной связи, отложенный ответ
Потребность в персонале	Значительная (существенное число людей – операторов связи)	Средняя (сокращение потребности в операторах, но рост потребности в IT)	Минимальное (персонал фактически запускает и поддерживает сайт)
Продвижение компании и реклама	Преимущественно реклама на физических носителях	Смешанная реклама – как на физических носителях, так и в сети Интернет	Преимущественно реклама в сети Интернет
Использование чат-бота для решения типовых вопросов	Невозможно	Возможно	Возможно
Потенциальный клиент	Консервативный покупатель – предпочитает «живое общение»	Широкий охват клиентуры – как консервативной, так и IT-ориентированной	Инновационный покупатель – ориентированный на использование сети Интернет

Каждая из моделей несёт в себе как положительные, так и отрицательные моменты использования в деятельности оптовой компании.

Модель «Опт офлайн». С одной стороны, если у клиента возникают сложности в выборе продукции, которую планируется закупить у оптовой компании, то ему окажут оперативную консультацию по ассортименту и дадут возможность напрямую ознакомиться с образцами продукции. С другой стороны, ряд неудобств создаёт необходимость подстраиваться под режим работы офиса, тратить дополнительное время на решение простых

вопросов и совершение покупки. Бизнес, не представленный в сети Интернет, обречён на потерю потенциальных клиентов.

Модель «Опт смешанный». С точки зрения авторов, данная модель является оптимальной для российской экономики. Модель сохраняет часть достоинств «опта офлайн» - возможность демонстрации образцов товара, получения индивидуальных консультаций, а также приобретает достоинства онлайн-модели: максимальный охват потенциального контингента потребителей, возможность получения информации и заказа товара клиентами в любое время суток, использование интернет-маркетинга, чат-ботов и т.п. Главной сложностью в использовании данной модели является необходимость развития персонала и формирование команды разнородных специалистов.

Модель «Опт онлайн» имеет ряд преимуществ как для клиента (с точки зрения информации, времени, мониторинга процесса реализации сделки), так и для самой компании (минимизация штата сотрудников, возможность использования продвижения через сеть Интернет, ведение электронного документооборота). Но сложности с системой обратной связи, консервативность части клиентов, отказ от прямого контакта – заставляет в настоящее время скорее рекомендовать к использованию модель «опт смешанный» нежели «опт онлайн».

Список литературы

1. Безногов М.В., Семеркова Л.Н. Тенденции развития Интернет-аудитории покупателей в России // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. — 2017. — № 2 (6) — С. 4-14
2. Касьянов В.В., Вертий М.В. Развитие российского рынка Интернет-торговли // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики. Материалы X международной научно-практической конференции. — 2018. — С. 111-115
3. Кетова Н.П., Петрова А.Ю. Интернет-маркетинг: использование для развития сферы оптовой торговли // Монография / Ростов-на-Дону — 2014.
4. Кирюхина А.А. Плюсы, минусы и опасности Интернет-торговли // Новые траектории развития международных форматов финансовых отношений: современная модель в условиях цифровой экономики / Москва — 2018. — С. 276-279
5. Заболотских Л.Ю. Интернет-торговля как направление торговой политики компании // Торгово-экономический журнал. — 2016. — Т. 3. — № 3. — С. 205–222
6. Носова А.А. Актуальность Интернет-торговли в России // Молодежный научный вестник. — 2018. — № 6 (31) — С. 208-211

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛУКОЙЛ -ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ»

Валяхметова Лилия Васимовна, студент

Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель

*Башкирский Государственный университет Стерлитамакский филиал,
Россия*

В статье рассматриваются понятие и показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Лукойл-Западная Сибирь», порядок анализа финансовой устойчивости предприятия с помощью коэффициентов.

Ключевые слова: коэффициенты финансовой устойчивости, показатели финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость — часть общей устойчивости предприятия, которая олицетворяет сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, которые позволяют организации поддерживать свою деятельность, погашать задолженности и производить продукцию. Финансовая устойчивость играет роль оценочного показателя, зависит от вида активов предприятия и соотношения между ними.

Основные показатели финансовой устойчивости организации:

1. Коэффициент автономии то есть коэффициент финансовой независимости — это отношение собственного капитала к общей сумме активов организации. Данный коэффициент показывает независимость предприятия от кредиторов.

Общепринятое значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7).

2. Коэффициент финансового левериджа — это отношение заемного капитала к собственному.

3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами — отношение собственного капитала к оборотным активам.

Нормальное значение: 0,1 и более.

4. Коэффициент покрытия инвестиций — показывает какая доля активов предприятия финансируется за счет устойчивых источников.

Нормальное значение для данной отрасли: 0,7 и более.

5. Коэффициент маневренности собственного капитала — отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств, показывает мобильность использования собственных средств предприятия.

6. Коэффициент мобильности оборотных средств — отношение мобильной части оборотных средств к общей стоимости оборотных активов.

7. Коэффициент обеспеченности запасов — отношение собственных оборотных средств к величине материально-производственных запасов.

Нормальное значение: 0,5 и более.

Рассмотрим финансовую устойчивость на примере конкретной компании. Проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости на 2016 и 2017 год организации ООО «Лукойл-Западная Сибирь», которая занимает

ся добычей сырой нефти, природного газа, газового конденсата, а также многими другими видами деятельности в России.

Таблица 1 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости.

Показатели	Формула расчета	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	Изменения
1	2	3	4	5
Коэффициент автономии	Собственный капитал/Актив баланса	0,79	0,78	-0,01
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	Заемных капитал/Собственный капитал	0,25	0,28	0,03
Индекс постоянного актива	Внеоборотный актив/(Собственный капитал+Долгосрочные обязательства)	0,51	0,97	0,46
Коэффициент маневренности собственного капитала	(СК+ДО-ВНА)/(СК+ДО)	0,023	0,028	0,005
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом	(СК+ДО-ВНА)/Оборотные активы	0,15	0,14	-0,01
Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом	(СК+ДО-ВНА)/Запасы с учётом НДС	1,14	1,71	0,57
Коэффициент финансовой устойчивости	(СК+ДО)/Валюта баланса	0,88	0,85	-0,03
Коэффициент финансирования	СК/Заемный капитал	3,97	3,54	-0,43

Источник: Рассчитано автором по данным [1].

Проанализировав в отчетном году данные финансовой устойчивости с помощью коэффициентов, можно сделать вывод, что динамика изменения показателей незначительна. Наибольшее увеличение показателей наблюдается у коэффициента обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом, изменение которого составило 0,57. Наибольшее уменьшение проиллюстрировал коэффициент финансирования, который в 2017 году уменьшился на 0,43 по сравнению с предыдущим годом.

Все показатели, кроме индекса постоянного актива в 2017 году, соответствуют нормативным значениям. Индекс постоянного актива равен в 2017 году 0,97, что на 0,17 превышает нормативное значение.

Таблица 2 — Расчет показателей для определения финансовой устойчивости организации

Показатели	Значения, тыс. руб.	
	2016 г.	2017 г.
Источники собственных средств(капитал и резервы)	547691536	594733767
Внеоборотные активы	595708210	634413115
Наличие собственных оборотных средств	-48016674	-39679348
Долгосрочные земельные средства	61807149	58124114
Наличие собственных и долгосрочных заемных оборотных средств	13790475	18444766
Краткосрочные заемные средства	76135717	109789353
Общая величина источников формирования запасов	89926192	128234119
Запасы и НДС	12051363	10783619
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	-60068037	-50462967
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных оборотных средств	1739112	7661147
Излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов(собственные, долгосрочные и краткосрочные заемные источники)	77874829	117450500
Тип финансовой ситуации	Нормальная независимость	Нормальная независимость

Источник: рассчитано автором по данным [1].

Анализ расчётов показателей для определения финансовой устойчивости в 2016 и 2017 годах предприятия «Лукойл-Западная Сибирь» показывает, что ситуация с показателями финансовой устойчивости изменилась. ФС снизился, что иллюстрирует недостаток собственных оборотных средств, Фт и Фо имеют излишки. Данные изменения показателей означают, что тип финансовой ситуации предприятия ООО «Лукойл-Западная Сибирь» — нормальная независимость. Нормальная независимость финансового состояния гарантирует платежеспособность, характеризует долю

собственных средств в общей величине источников финансирования деятельности организации.

Повысить уровень финансовой устойчивости ООО «Лукойл-Западная Сибирь» можно с помощью увеличения абсолютных показателей. При анализе финансовой устойчивости организации наблюдается недостаток собственных и долгосрочных оборотных средств, что влияет на финансовую ситуацию предприятия. Для повышения финансовой устойчивости данной компании необходимо повысить коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом. Для этого надо уделить внимание росту собственного капитала, и снижения заемного капитала.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия зависит от финансирования имущества предприятия, чем больше собственных источников, тем предприятие устойчивей.

Список литературы

1. Бухгалтерская отчетность ООО "ЛУКОЙЛ-ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ" ИНН 8608048498 за 2017 год — URL: <https://e-ecolog.ru/buh/2017/8608048498>
2. Васильева Н.К. Современные направления анализа финансовой устойчивости организации / Васильева Н.К., Шоль В.В., Шоль Ю.Н. // Вестник Академии знаний — 2019. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-napravleniya-analiza-finansovoy-ustoychivosti-organizatsiy> (дата обращения: 08.05.2020).
3. Омурзаков С.А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия / Омурзаков С.А., Маткеримова А. // Территория науки. — 2018. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya-3> (дата обращения: 10.05.2020).
4. Чернов А.А. Оценка финансовой устойчивости предприятия // Научный формат. — 2019. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya-2>

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Варванин Евгений Геннадьевич, студент

Клевцова Мария Геннадьевна, к.э.н., доцент

Юго-западный государственный университет, г.Курск, Россия

Вопрос о актуальности дистанционного образования очень сложен, ведь тяжело определить, чего больше от него вреда или пользы, но текущая мировая обстановка только подчеркивает необходимость дистанционного образования.

Ключевые слова: дистанционное образование, онлайн курсы, онлайн библиотека.

Актуальность развития дистанционных форм обучения. В текущей обстановке, когда COVID-19 диктует свои условия людям приходится все подстраиваться под изменяющиеся условия. И получение образования не стало исключением. В связи с чем все образовательные учреждения полностью перешли на дистанционное обучение. Но у такой формы обучения

есть свои плюсы и минусы.

К плюсам можно отнести

- Возможность получение знаний в любом месте
- Возможность распределять время на освоение дисциплин
- Получение конкретных знаний
- Использование в образовательном процессе новейших достижений информационных и телекоммуникационных технологий

К минусам можно отнести

- Не все возможно изучить самостоятельно.
- Недостаток практических занятий
- Не всегда есть возможность организовать дистанционное обучение
- Отсутствие контроля со стороны преподавателей

Рассмотрев плюсы и минусы дистанционного обучения можно сделать вывод что, оно не может стать заменой традиционной формы обучения, но про определенных обстоятельства является хорошей альтернативой в особенности при угрозе COVID-19. Но что касается людей, получивших образование дистанционное обучение, является хорошим решением для того чтобы расширить собственные или получить дополнительные знания.

После того как был объявлен период нерабочих дней. В период 23 по 29 марта объем потребления трафика фиксированной связи вырос на 10–30% по сравнению с другими рабочими днями 2020 года, рассказали РБК представители крупнейших операторов фиксированной связи — «Ростелекома», «Транстелекома», «Акадо Телекома» и «ВымпелКома» (бренд «Билайн») [1].

Интернет-трафик увеличивается за счет абонентов, вынужденных находиться дома. В связи с чем у людей появилось много свободного времени и логично что кто-то решит потратить его чтобы научиться чем-то новому для себя. Рассмотрим ряд сервисов, дающих возможность для самостоятельного обучения:

- Универсариум
- Лекториум
- Стэпик
- eLIBRARY
- CyberLeninka

Рассмотрим, что именно представляют из себя данные сервисы и насколько увеличилось число посещений из-за COVID-19.

Универсариум — эта открытая система электронного образования предоставляет возможность получить качественное образование от преподавателей ведущих отечественных университетов. Обучение построено по принципу прохождения модулей, составляющих курс, общая длительность которых может составлять 7-10 недель [2].

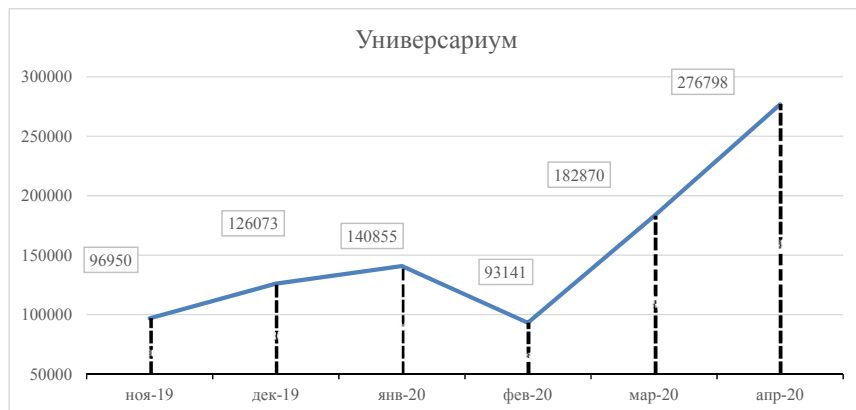


Рис. 1. График посещаемости Универсариум

На графике видим, что в период с февраля по март начинается рост количества посещений. Количество посещений за данный период увеличилось на 192%.

Лекториум — это платформа с массовыми открытыми онлайн-курсами (МООК), подготовленными ведущими российскими вузами, первое в России профильное издательство МООК и крупнейший открытый архив видео лекций на русском языке. Здесь можно найти учебные материалы в самых разных областях робототехника, литература, астрофизика, история, география, логистика, генетика, теория вероятностей, инженерное дело и др. [2].

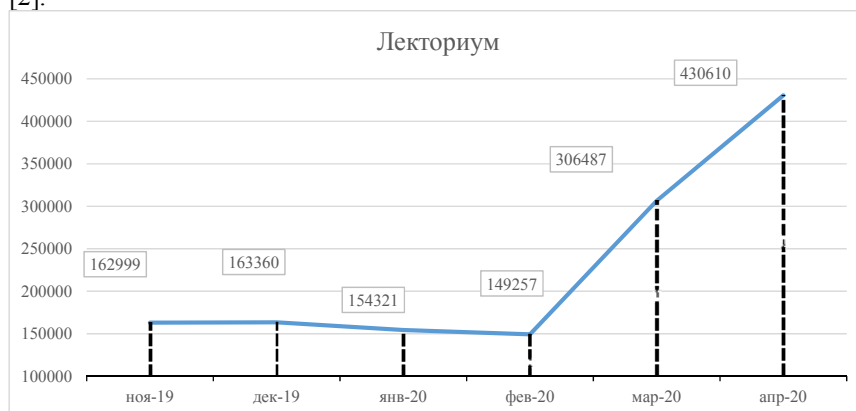


Рис. 2. График посещаемости Лекториум

На графике видим, что в период с февраля по март начинается рост количества посещений. Количество посещений за данный период увеличилось на 189%.

Каждый зарегистрировавшийся пользователь Стэпик может начать обучение на образовательной платформе или создать собственные уроки с помощью конструктора бесплатных открытых онлайн-курсов. У студентов есть возможность вести совместные обсуждения и задавать вопросы преподавателям. Две годовые онлайн-программы профессиональной переподготовки «Анализ данных» и «Основы программирования», подготовленные преподавателями СПбАУ РАН, а также десятки курсов по математике, статистике, информатике, естественным, общественным и гуманитарным наукам предлагает вам Стэпик [2].

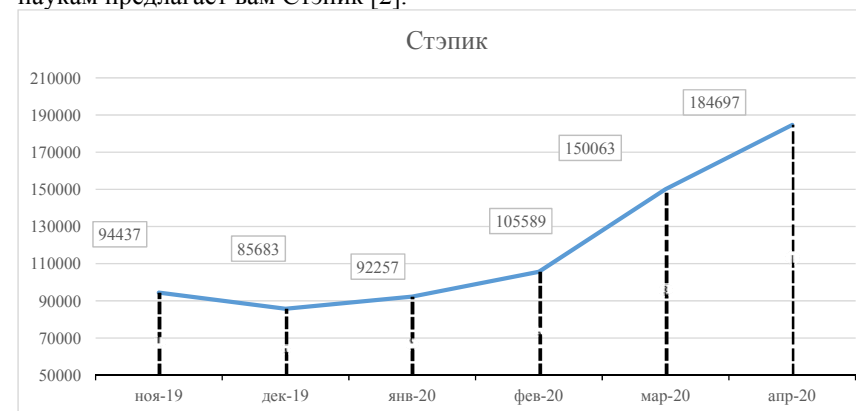


Рис. 3. График посещаемости Стэпик

На графике видим, что в период с февраля по март начинается рост количества посещений. Количество посещений за данный период увеличилось на 75%.

На графике видим, что в период с февраля по март начинается рост количества посещений. Количество посещений за данный период увеличилось на 20%. Подобная активность был лишь в январе, когда у людей были новогодние выходные

Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru на сайте можно найти полные тексты и рефераты научных статей и публикаций, которых к настоящему моменту насчитывается более 18 миллионов. В бесплатном доступе на сайте находятся статьи из более чем 2000 журналов с открытым доступом [3].

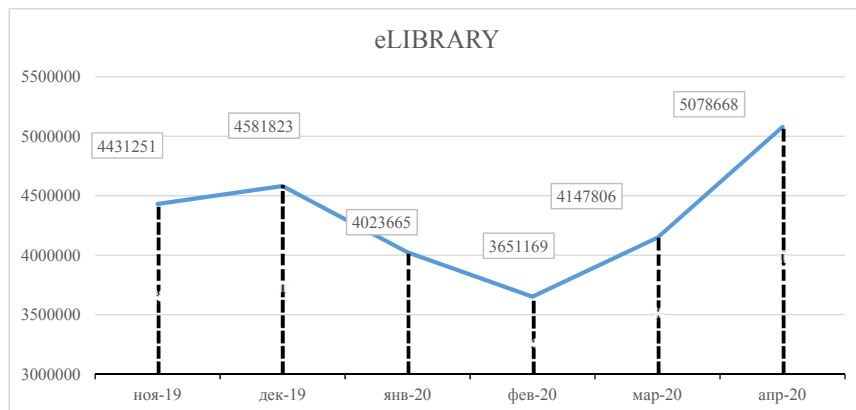


Рис. 4. График посещаемости eLIBRARY

На графике видим, что в период с февраля по март начинается рост количества посещений. Так же в ноябре и декабре показатели посещений высокие вызвано это подготовкой студентами курсовых работ, Данный фактор повлиял и на количество посещений с февраля по апрель. Поэтому определим прирост в апреле относительно декабря. Таким образом количество посещений за данный период увеличилось на 11%.

Научная электронная библиотека CyberLeninka предоставляет возможность читать тексты научных статей бесплатно. CyberLeninka ориентирована на популяризацию различных наук: медицины, математики, психологии, истории, юриспруденции, лингвистики, ядерной физики... Она считается одним из научных архивов России и Европы. Чтобы получить доступ к полнотекстовым статьям нужна регистрация [3].

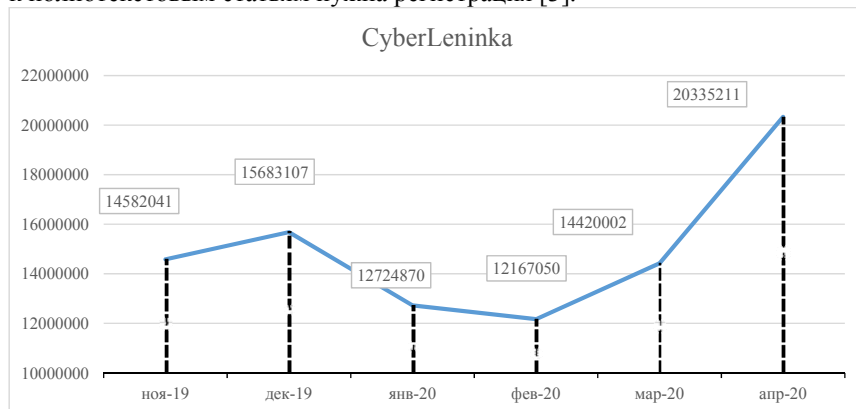


Рис. 5. График посещаемости CyberLeninka

У CyberLeninka, схожая ситуация что и у eLIBRARY. Поэтому определим прирост в апреле относительно декабря. Таким образом количество посещений за данный период увеличилось на 30%.

Таким образом самый активный рост наблюдается у платформ с онлайн курсами: Универсариум, Лекториум и Стэпик в частности у Универсариум, Лекториум он составил в среднем 190%, а у Стэпик всего лишь 75%. Активность онлайн библиотек выросла, но не так сильно, как у платформ с онлайн курсами у eLIBRARY 11% а, у CyberLeninka. Подводя итоги можно сказать что на фоне COVID-19 актуальность дистанционного образования возросла и появилось необходимость развивать сервисы, помогающие в саморазвитие. Так как при наличии времени любой человек может захотеть научиться чему-то новому и его не что не должно ограничивать в этом.

Список литературы

1. Скрынникова А. Интернет-провайдеры рассказали о росте нагрузки на сети [Электронный ресурс] / А. Скрынникова // <https://tv.rbc.ru: информационное агентство «РБК»> – Режим доступа: https://www.rbc.ru/technology_and_media/31/03/2020/5e81fa5e9a7947c6b6442bac (дата обращения: 29.05.2020).
2. Бесплатные сайты для самообразования на русском языке [Электронный ресурс] // <https://cameralabs.org: блог.> – Режим доступа: <https://cameralabs.org/11427-besplatnye-sajty-dlya-samoobrazovaniya-na-russkom-yazyke> (дата обращения: 01.06.2020).
3. Маньшина Н. Библиотеки онлайн: 40 лучших бесплатных электронных библиотек [Электронный ресурс] / Н.Маньшина. – Режим доступа: <https://academikstar.blogspot.com/2019/05/online-libraries-40-best-free-digital-libraries.html> (дата обращения: 01.06.2020).

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Васильева Лорина Федоровна, д.э.н., профессор,
Маничкина Маргарита Владимировна, к.э.н., доцент
Купина Виктория Валерьевна, к.э.н., доцент,
Краснодарский филиал Финансового университет
при Правительстве РФ*

Современные условия хозяйствования и наличие конкурентной среды связаны с наличием большого количества ограничений. В связи с этим возникает необходимость в рассмотрении, анализе и выборе инновационных ресурсов для снижения энергетических затрат. В статье рассматриваются различные направления повышения инновационного потенциала промышленных предприятий, связанные с созданием и внедрением новых энергосберегающих и экологически чистых технологий, оптимизацией производственных процессов энергоемких производств, внедрением комплекса приборов учета потребляемых энергоносителей и проч.

Ключевые слова: инновации, энергосбережение, энергозатраты, потенциал

В условиях функционирования предприятия в конкурентной среде с большим количеством ограничений, большое значение приобретает развитие его инновационных ресурсов для снижения энергетических затрат. При этом целесообразно определять и увеличивать инновационные возможности организации по экономии энергетических ресурсов, что приведет к повышению ее потенциала энергосбережения. Значение последнего складывается из следующих составляющих:

$$I_{пз} = O_{сэ} + T_{пз} + П_{эм}, \quad (1)$$

где $I_{пз}$ – инновационный потенциал энергосбережения;

$O_{сэ}$ – организационные возможности снижения энергозатрат;

$T_{пз}$ – технологические инновации для повышения энергоэффективности;

$П_{эм}$ – применение новых энергосберегающих материалов.

Инновационный потенциал энергосбережения в целом для хозяйства России на 2019 год складывается примерно следующим образом:

промышленность - 55%
сельское хозяйство - 15%
транспорт - 8%
коммунально-бытовой сектор - 22%,

Анализируя эти цифры, можно отметить, что наибольший потенциал энергосбережения сосредоточен в промышленности. Рассмотрим некото-

рые конкретные возможности повышения потенциала энергосбережения на предприятиях ряда отраслей промышленности.

В металлургии наблюдается тенденция к сокращению числа технологических операций, ведущих к уменьшению затрат энергии, начиная от выплавки стали до получения из нее товарной продукции. Одним из перспективных направлений развития новых экономических технологий является получение из жидкого металла полуфабрикатов, имеющих форму, максимально приближенную к форме конечной продукции. Благодаря устранению операций нагрева слитков в нагревательных колодцах и их последующему обжатию на обжимных станах энергетические затраты на производство литой заготовки могут быть снижены на 15-20%.

Основными потребителями электроэнергии в электросталеплавильном и ферросплавном производстве являются сталеплавильные и рудотермические печи. Расход электрической энергии в электротермических производствах зависит от энергетических и конструктивных характеристик электрических печей, энергоемкости технологических процессов, технического уровня основного и вспомогательного оборудования, механизации и автоматизации производства, организации производственных процессов. Основная часть потребляемой электроэнергии расходуется непосредственно в термических установках. Поэтому определяющим направлением рационального расходования электроэнергии является экономное ее использование в электропечах.

Большое влияние на удельный расход электроэнергии на выплавку стали и ферросплавов оказывают мощность и производительность печей. С ростом мощности и производительности снижаются удельные расходы энергии. Однако для более мощных печей возрастают требования к надежности их работы, так как при сопоставимых длительностях простоев потери энергии и материальный ущерб для крупных агрегатов оказываются значительно выше. Увеличение количества вторичного сырья и ужесточение норм охраны окружающей среды, а также стремление к снижению производственных издержек в настоящее время обуславливают строительство экологически чистых заводов. При этом наиболее перспективной схемой переработки является плавка металлолома в электропечах, непрерывная отливка тонких слэбов и дальнейшая их прокатка без дополнительного нагрева и промежуточных накопителей.

Производство цветных металлов из первичного сырья по энергоемкости в большинстве своем выше стали в 5-6 раз. Затраты энергии значительно ниже в случае использования для производства металлов вторичного сырья. Стоимость единицы удельной прочности материалов практически пропорциональна затратам энергии на их производство.

Удельный расход электроэнергии на производство алюминия сокращается при замене электролизеров с верхними и боковыми токопроводами с самообжигающимися анодами на автоматизированные электролизеры с обожженными анодами. Снижение удельного расхода электроэнергии более

чем в два раза дает внедрение автогенной плавки медно-никелевого сырья в агрегате непрерывного действия. Применение бездиафрагменных электролизеров в производстве магния снижает удельный расход электроэнергии примерно на 10%.

В химической и нефтехимической промышленности потребление топливно-энергетических ресурсов определяется главным образом такими энергоемкими продуктами, как аммиак и карбамид. В производстве этих продуктов повышение энергоэффективности достигается за счет внедрения современных технологических агрегатов, отличающихся значительно меньшими удельными расходами энергоресурсов на выработку продукции. Удельные расходы электроэнергии в зависимости от схем производства аммиака колеблются в широких пределах. Внедрение современных агрегатов и технологий (риформинг), вывод неэкономичных технологий (электролиз воды для получения водорода) окажет значительное влияние на снижение удельного расхода энергетических ресурсов (в 3-7 раз). Из четырех реакций только первая идет с потреблением теплоты. В трех последних теплота вырабатывается. При производстве аммиака большая часть потребностей в теплоте может быть обеспечена за счет сбросной теплоты газов, выделившихся в процессе риформинга и синтеза. Если в процессе синтеза будет применяться катализатор, активный при температуре 300° С, а не при 450°, то рабочее давление может быть снижено, что даст примерно 13 % экономии первичной энергии.

Не менее 25% себестоимости продукции нефтеперерабатывающих заводов составляют затраты на энергоресурсы. Именно поэтому технологи по нефтепереработке хорошо знакомы с вопросами энергетики, и большинство передовых методов по сбережению и утилизации энергии уже применяется на заводах. Основными потребителями энергии на нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) являются дистилляционные, отпарные и разделительные колонны, где сырая нефть разделяется на ряд конечных продуктов, бензин, керосин, дизельное топливо, мазут, и многое другое. 50% потребляемой энергии идет на колонну первичной фракционной дистилляции, эта энергия расходуется для нагрева сырой нефти и получения пара, используемого в колонне. Еще 35% энергии потребляется в установке конверсии, а остальные 15% - для конечной обработки продуктов.

Методами по увеличению эффективности использования топлива на НПЗ являются:

- улучшение контроля за процессами, внедрение автоматизированных систем - управления технологическими процессами;
- повышение эффективности утилизации сбросной теплоты;
- увеличение КПД дистилляционной установки путем использования дополнительных стадий;
- использование общих энергосберегающих схем;
- использование низкопотенциальной сбросной теплоты.

Все эти методы вполне приемлемы для большого числа энергоемких отраслей промышленности. Увеличение КПД дистилляционных установок относится исключительно к нефтехимическим комплексам.

Считается, что для нефтеперерабатывающего завода мощностью 5 миллионов т в год использовать все топливо, предназначенное для технологических процессов для газовой турбины, можно получить 100 МВт электрической мощности и такое количество отработанных газов турбины при температуре около 600° С, которое полностью обеспечит потребность установок в технологической теплоте.

Использование кислородных конвертеров для производства стали приводит к снижению энергоемкости процесса в 3 раза по сравнению с мартеновскими печами. Причем эксплуатационные расходы на кислородные конвертеры настолько невелики, что этот тип оборудования должен применяться повсеместно. Недостатком этого типа оборудования является невозможность утилизации металлолома (скрапа). Например, в Великобритании широко используются электродуговые печи, поскольку в них можно применить предварительно нагретый скрап, что также приводит к сбережению энергии. На современном металлургическом предприятии около 40% общего количества используемой энергии теряется в виде высокотемпературных газов, 15% - в виде низкотемпературного тепла и 10% с излучением. Если эту теплоту, особенно газы с высокой температурой, утилизировать и вторично использовать непосредственно на предприятии или за его пределами, то можно получить существенную экономию топлива. Для этого применяют керамические высокотемпературные рекуператоры и регенераторы.

В промышленности строительных материалов основная доля топливно-энергетических ресурсов расходуется на производство цемента, стеновых материалов, железобетонных панелей, стекла, пористых заполнителей.

К первоочередным мероприятиям по экономии энергоресурсов в цементной промышленности относятся: вывод или модернизация устаревших печей по обжигу клинкера, снижение средней влажности шлама, использование промышленных отходов в качестве добавок к сырью. Кардинальным решением проблемы повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) в цементном производстве является перевод производства цемента с мокрого способа на сухой. При мокром способе производства приготовление сырьевой смеси осуществляется путем измельчения и смешивания с водой с последующей подачей в печь в виде шлама влажностью 30-45%. При сухом способе производства измельчение и смешивание предварительно высушенных сырьевых материалов перед подачей в печь сырьевых смесей осуществляется в виде сухого порошка и увлажненных до 12-14% гранул.

Для образования 1 кг клинкера (полупродукта цемента) теоретически достаточно 1800 кДж, а практически теплоты расходуется в 4-5 раз больше вследствие различного рода неизбежных потерь: на испарение воды из

сырьевой смеси, с отходящими газами и уносом, с клинкером и воздухом холодильника, на излучение и конвекцию и др.

Крупные резервы экономии топлива и энергии имеются в производстве сборного железобетона. В обеспечении экономии ТЭР в производстве сборного железобетона первоочередной задачей является снижение объемного веса керамзито-бетонных однослойных панелей с 1200 до 900 кг/м³ за счет снижения объемного веса керамзита и широкого использования зол и шлаков тепловых электростанций в качестве мелких заполнителей керамзитобетона.

Одним из энергоемких производств является выпуск стекла. Наиболее энергоемким является производство технического стекла и ручное изготовление стеклоизделий. На стекольных заводах 70-80% общего расхода энергии потребляется при варке стекла в стекловаренных печах. Поэтому для обеспечения эффективного использования энергии наибольшее внимание должно быть уделено стекловаренным печам. Имеются два типа стекловаренных печей, классифицируемых по применяемой в них системе утилизации теплоты, а именно регенеративные и рекуперативные. Сведение потерь теплоты к минимуму зависит от качества кладки печи и ее теплоизоляции. Использование погруженных горелок в стекловаренной печи также способствует энергосбережению. Одним из энергосберегающих мероприятий при варке стекла является добавление в шихту стеклянного боя.

Повысить потенциал энергосбережения в пищевой промышленности очень важно, поскольку там используется много энергоемких процессов. Весьма энергоемким является процесс консервирования продуктов, в частности, фруктов и овощей. Здесь поддержание необходимой температуры является основной целью для исключения перегрева, связанного с потерями энергии. На расход энергии влияет состояние теплоизоляции установки, а также организация процесса нагрева. По возможности следует использовать непрерывный процесс, например, при стерилизации. Количество воды, добавляемой на отдельных стадиях консервирования должен быть минимальным, в противном случае на последующих стадиях необходимо затрачивать дополнительное количество энергии на ее испарение. Способ варки должен исследоваться с точки зрения эффективности энергоиспользования. Теоретически варка под давлением более эффективна, чем варка в вакууме или при обычных условиях. Во время охлаждения продуктов следует использовать, где возможно, вторичную теплоту. Если продукт не нуждается в быстром охлаждении, следует применять естественную конвекцию. Нельзя пренебрегать регулированием температуры, что приводит к перерасходу энергии. Чтобы определить требуемые пределы нагрева, необходимо иметь полную характеристику продукта, поскольку разрушение бактерий зависит как от температуры, так и от времени. Например, обработка в течение 1 мин при температуре 120° С дает такой же эффект для уничтожения бактерий, как и обработка в течение 100 мин., но при температуре 100°С. Так как зависимость времени нагрева от температуры имеет

резко нелинейный характер, то очень важно обеспечить точность измерения температуры.

В текстильной промышленности очень важно выбрать мощность регулируемого электропривода технологических установок, так как КПД асинхронных двигателей резко снижается при уменьшении нагрузки. Альтернативой является использование регулируемых приводов. Наибольшими расходами энергии в текстильной промышленности являются расход на обработку тканей (отбеливание, крашение, сушка, нанесение рисунка). Значительное сокращение потребности в энергоресурсах обеспечивается также максимальным использованием вторичного сырья.

Таким образом, повышение инновационного потенциала промышленного предприятия может осуществляться по следующим направлениям:

- создание и внедрение комплекса новых энергоэффективных машин с низким потреблением энергоресурсов;
- создание и внедрение новых энергосберегающих и экологически чистых технологий;
- оптимизация производственных процессов энергоемких производств;
- создание и внедрение комплекса приборов учета потребляемых энергоносителей;
- создание автоматизированных систем управления для оперативного контроля и управления параметрами потребления энергоресурсов в масштабе реального времени по всем производственным участкам.

Список литературы

1. Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Зиновьева Л.В. Анализ инвестиционной привлекательности нефтегазовых предприятий // Факторы повышения эффективности российской экономики: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. - Краснодар: Краснодарский ЦНТИ, 2014. – с.184-189.
2. Васильева Л.Ф. Анализ инвестиций для развития малого и среднего бизнеса // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы: Сборник статей международной научно-практической конференции. – Краснодар: Краснодарский университет МВД России, 2015. – С.25-28.
3. Васильева Л.Ф., Успенская С.Н. Анализ и управление энергосбережением // Краснодар: Краснодарский ЦНТИ, 2016. – 116 с.
4. Васильева Л.Ф., Купина В.В., Маничкина М.В. Индикаторное моделирование при инновационном проектировании в пищевой промышленности // Научный журнал КубГАУ – Краснодар: 2016. – №3 – с. 380 – 386.
5. Васильева Л.Ф., Купина В.В., Маничкина М.В., Васильева В.С. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности // Научный журнал КубГАУ – Краснодар: 2017. – №1 – с. 180 – 185.

ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Васина Диана Максимовна, студент

Научный руководитель Аболихина Галина Александровна, к.э.н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена изучению роли денег в современной экономике. В работе рассматриваются различные виды денег и их особенности, а также тенденции развития электронных платежных средств.

Ключевые слова. натуральные деньги, золотое обращение, электронные деньги, криптовалюта.

Деньги представляют удивительно интересную область экономической деятельности. Они являются нечто большим, чем простым инструментом, который облегчает работу всей экономики государства. Исправно функционирующий денежный механизм представляет собой систему, в которой осуществляется кругооборот расходов и доходов; он олицетворяет собой, в принципе всю экономику. Хорошо функционирующая денежная система обуславливает полную занятость, эффективное использование ресурсной базы. В свою очередь, плохо действующая денежная система может явиться причиной резких колебаний, существующих в производстве, занятости и ценообразовании в экономике; разрушении налаженной структуры распределения доходов.

Деньги, как экономический продукт, прошли довольно долгий путь в своём развитии. Отражая стоимость товаров, деньги в продолжение всей истории своего развития принимали те формы, которые были необходимы для соответствия определённому уровню товарных отношений. Для каждого исторического периода характерна своя, «индивидуальная» форма денег. Эволюция товарного производства, увеличение интенсивности обмена привели к выделению общей товарной массы натуральных (реальных) денег в качестве универсального эквивалента.

Натуральные (реальные) деньги включают в себя все виды товаров, которые были универсальными эквивалентами на начальных этапах развития товарооборота (скот, зерно, меха и т.д.), а также деньги из драгоценных металлов (золотые и серебряные слитки и монеты). Их характерная черта - они могли существовать не только как деньги, но и как товар. Номинальная стоимость этого вида денег соответствовала их реальной стоимости (стоимость золота, серебра и т.д.).

Серебряные и золотые деньги, имеющие свою ценность, не подлежали амортизации. Однако из особенностей этих денег, по сравнению с другими аналогами (крупный рогатый скот, меха, зерно), можно отметить однородность денежного материала, его делимость, сохранность от порчи. Кроме того, ограниченное производство золота и серебра было препятствием для неконтролируемой эмиссии денег и, следовательно, инфляции.

Золотое обращение существовало в мире до первой мировой войны, когда воюющие страны для покрытия своих расходов начали осуществлять выпуск символических денег в виде различных признаков стоимости и замены натуральных (реальных) денег.

Бумажные деньги и различные металлические знаки стоимости являются представителями реальных денег. Исторически они появились как заменители золотых монет в обращении. Объективная возможность обращения бумажных и других символических денег обусловлена тем, что деньги как универсальный эквивалент являются мимолетным посредником в обмене товарами. В этом отношении бумажные деньги и различные монеты (сделанные из меди, алюминия и других металлов) появляются, когда непосредственное присутствие самих драгоценных металлов становится необязательным в часто повторяющихся операциях.

Особенность кредитных денег заключается в том, что их выдача обычно связана с фактическими потребностями оборота. Это предполагает осуществление кредитных операций в связи с актуальными процессами производства и реализации продукции. Эта особенность является наиболее важным преимуществом кредитных денег по сравнению с бумажными деньгами.

Основные виды кредитных денег: вексель, банкнота, банковские вклады, чеки, электронные деньги, пластиковые карты и др.

Вексель — это письменное обязательство должника (вексель) или распоряжение кредитора должнику (вексель, часто называемый векселем) выплатить указанную на нем сумму через определенный период времени кредитор или третье лицо. Векселя и векселя являются разновидностью коммерческих векселей.

Банкнота — это долговое обязательство банка, уполномоченного государством выпускать деньги. Появление банкнот было связано с необходимостью замены долга в виде коммерческого векселя на вексель, выпущенный Банком. В отличие от векселя, банкнота как вид наличных денег наделена способностью совершать акт немедленной оплаты, включая дробные части. Со временем закрепление монопольного права выпускать банкноты центральным банкам дало банкнотам государственную гарантию.

Банковские депозиты - вклады в банках для хранения на договорной основе денежных средств и ценных бумаг юридических и физических лиц. Депозиты являются источником формирования ссудного фонда банков, используемых для выдачи ссуд, факторинговых операций, инвестиций и т.д.

Чеки — это письменное распоряжение владельца текущего счета в Банк выплатить определенную сумму денег владельцу чека или перевести ее на другой текущий счет. Экономическая сущность чека заключается в том, что он служит средством получения наличных в банке, действует как средство обращения и оплаты по безналичным расчетам. В зависимости от цели, существует два типа чеков: расчетные и кассовые.

Электронные деньги — это средства, зарегистрированные на счетах в компьютерной памяти Банка. Они управляются с помощью специальных электронных устройств. Такая система, по мнению многих экономистов, является переходом на качественно новый этап в эволюции денежного обращения. В частности, внедрение компьютеров в банковской сфере облегчает замену чеков пластиковыми карточками. [1] Их использование исключает потребность в наличных деньгах и открывает возможность для их владельцев банкам краткосрочных кредитов.

По мнению аналитиков, в ближайшее время электронные платежные средства полностью вытеснят наличные и чеки с рынка, поскольку они представляют собой более удобный способ оплаты товаров и услуг. Платежи по счетам в Интернете достигнут значительных объемов, так как большинство пользователей начинают использовать или расширять использование этой опции оплаты. В то же время использование «бумажных» платежей будет значительно сокращено. Однако эксперты предупреждают, что в этой области банки столкнутся с конкуренцией со стороны поставщиков финансовых услуг, учитывая, что поставщик, который предоставит пользователям удобный и простой интерфейс, сможет удерживать их в течение длительного времени.

Современное распространение криптовалюты по всему миру и постоянное вовлечение в них новых людей позволяет нам давать уверенные прогнозы относительно будущего системы электронных денег. [3] Перспективы развития криптовалюты выглядят однозначно радужными, поскольку они подчиняются естественным законам спроса и предложения, и с увеличением числа желающих купить этот вопрос не увеличивается. Будущее криптовалют можно выразить в следующих тезисах: будет постепенное внедрение электронных денег в жизнь простых людей; децентрализованные системы не заменят банки, а дополнят друг друга; чтобы повысить безопасность, придется пожертвовать определенными преимуществами; стабильной ситуации в ближайшие 5 лет ожидать не стоит.

Онлайн-обзоры прогнозируют криптовалюту в большинстве случаев бессмысленно, поскольку они могут максимально указать самые безнадёжные проекты. Даже самые лучшие специалисты со всего мира не могут предсказать точные подъемы и спады, поэтому лучше сосредоточиться на доступной графике и собственных знаниях в мировой экономике.

Компании, которые принимают электронные деньги, могут рассчитывать на снижение затрат по неоплате по кредитным картам, а также на увеличение объема коммерческих транзакций между производителями и потребителями, а также между отдельными пользователями. Шоковая технология для электронных денег — это технология смарт-карт, то есть пластиковые карты с компьютером и криптографическим программным обеспечением внутри. Такая карта, как уже отмечалось, подойдет не только для оплаты товаров в магазинах, но и для платежей в интернете. Уже сегодня в России появились, на основе смарт-карт, электронные деньги с пометкой

«для оплаты штрафов ГИБДД». Однако сейчас реально работают другие электронные платежные системы. Технология электронных денег вызывает большой интерес, и многие торговые компании начинают использовать эту форму и такие способы оплаты. [4]

Экономическое назначение денег очень тяжело переоценить. Во всех общественных и экономических системах, исключая первобытные, деньги применялись для удовлетворения различных общественных нужд. Деньги позволяли оплачивать налоги и сборы, труд наёмных работников и лиц, занятых в общественном секторе производства, выкупа заложников. Сегодня государственная власть использует деньги и для рекламы, получая дополнительную прибыль от реализации юбилейных, памятных и инвестиционных монет.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
2. Криворучко С.В., Лопатин В.А. Электронные деньги: проблемы идентификации // Деньги и кредит. 2014. № 6. С. 39–44.
3. Головчанский И.А., Иванов Д.Д., Плужникова Т.В. Возможности и проблемы применения технологии блокчейн в цифровизации экономики создания электронного государства // «Цифровое правительство»: необходимые преобразования и риски. Сборник статей участников Международного форума Финансового университета. Под редакцией И.В. Липатовой, И.В. Биткиной. - М.: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2018. - С. 30-35.
4. Николаева Т.П. О влиянии присоединения России к ВТО на банковский сектор // Экономика, статистика и информатика. – М.: Вестник УМО. – 2014. – № 5.
5. Информационный сайт по экономике EK portal. Электронные деньги. Виды и особенности [Электронный ресурс]. / Режим доступа: URL:www.ekportal.ru
6. Официальный сайт tnS Россия, media & custom Research [Электронный ресурс]. / Режим доступа: URL:http://www.tns-global.ru/
67. Официальный сайт Аналитического центра НАФИ, [Электронный ресурс]. / Режим доступа: http://nacfin.ru/

ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Вербицкий Артем Юрьевич, студент

Вербицкий Владислав Юрьевич, студент

Ариничева Ирина Владимировна, д.биол.н., профессор

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Приобретение активов, особенно дорогостоящего оборудования – является основным обязательством для многих предприятий в настоящее время и набирает всё больший обхват среди предприятий по всему миру. В данной статье мы рассмотрим причины такой востребованности.

Ключевые слова: лизинг, виды лизинга, финансирование, преимущества, бизнес.

В настоящее время существует такая тенденция: вместо того, чтобы платить за актив напрямую, для бизнеса актуально искать способы распределения затрат на приобретение актива, совпадающие со сроками получения дохода бизнесом. Наиболее распространенные источники среднесрочного финансирования инвестиций в основной капитал – это аренда или покупка. Лизинг и покупка в рассрочку – это финансовые средства, которые позволяют предприятию использовать актив в течение определенного периода времени в обмен на регулярные платежи. Бизнес-клиент выбирает необходимое ему оборудование, а финансовая компания покупает его от имени бизнеса [1].

Основные виды лизинга следующие.

Лизинг (аренда). Основная особенность аренды заключается в том, что право собственности никогда не переходит к бизнес-клиенту. Вместо этого лизинговая компания запрашивает капитальные надбавки и передает часть выгоды бизнес-клиенту за счет снижения арендной платы. Как правило, бизнес-клиент может вычесть полную стоимость арендной платы из облагаемого налогом дохода в качестве торговых расходов. Как и в случае покупки в рассрочку, за обслуживание оборудования обычно отвечает бизнес-клиент [2].

Покупка в рассрочку – с договором о покупке в рассрочку, после того, как все платежи были внесены, бизнес-клиент становится владельцем оборудования. Это право собственности передается либо автоматически, либо при оплате опциона на покупку комиссии. Для налогообложения с начала действия соглашения бизнес-клиент рассматривается как владелец оборудования и может претендовать на получение капитальных пособий. Капитальные надбавки могут быть значительным налоговым стимулом для предприятий инвестировать в новые установки и механизмы или модернизировать информационные системы. В соответствии с соглашением о покупке в рассрочку, бизнес-клиент, как правило, несет ответственность за техническое обслуживание оборудования [3].

Финансовый лизинг (аренда). Финансовая аренда или «аренда с полной выплатой» наиболее близка к альтернативе покупки в рассрочку. Лизинговая компания возмещает полную стоимость оборудования, плюс расходы, в течение срока аренды. Хотя бизнес-клиент не владеет оборудованием, он несёт большую часть «выгод и рисков», связанных с владением. Он несёт ответственность за поддержание и страхование актива и должен отражать арендованный актив в своем балансе в качестве статьи капитала. Когда срок аренды истекает, лизинговая компания обычно соглашается на дополнительный срок аренды со значительно сниженными платежами. В качестве альтернативы, если предприятие желает прекратить использование оборудования, оно может быть продано из вторых рук несвязанной третьей стороне. Бизнес организует продажу от имени лизинговой компании и получает большую часть выручки от продажи [4].

Контрактный прокат. Контрактный прокат является формой оперативного лизинга и часто используется для транспортных средств (автомобилей). Лизинговая компания берет на себя ответственность за управление и техническое обслуживание транспортных средств. Услуги могут включать в себя регулярные расходы на техническое обслуживание и ремонт, замену шин и аккумуляторов, предоставление транспортных средств на замену помощи на дорогах и услуги по восстановлению и оплату лицензий на транспортные средства [5].

Оперативный лизинг. Если бизнесу необходимо оборудование в течение более короткого срока, решением становится оперативный лизинг. Лизинговая компания будет сдавать в аренду оборудование, ожидая продать его в конце аренды или сдать в аренду другому лицу. Поэтому не нужно будет полностью покрывать стоимость оборудования за счет аренды. Этот тип лизинга распространен для оборудования, где существует хорошо развитый рынок подержанных товаров, например, автомобили, агро- и строительная техника. Срок аренды, как правило, составляет от двух до трех лет, хотя он может быть гораздо больше, но всегда меньше срока службы оборудования. Активы, финансируемые по оперативному лизингу, не отражаются как активы в балансе. Вместо этого вся стоимость оперативного лизинга рассматривается как стоимость в отчете о прибылях и убытках [6].

Рассмотрев основные виды лизинга, разберёмся, из-за чего его обхват среди предприятий становится всё больше. А именно, привлекательность, главным образом, формируют преимущества лизинга перед иными способами приобретения активов [7].

Преимущества лизинга: покупки в рассрочку или лизинг является популярным методом финансирования приобретения основных средств. Одним из важных преимуществ является то, что соглашение о покупке или лизинге в рассрочку является средством среднесрочного финансирования, которое не может быть отозвано при условии, что предприятие производит платежи при наступлении срока платежа. Неопределенность, которая может быть связана с альтернативными механизмами финансирования, таки-

ми как овердрафты, которые подлежат погашению по требованию, устранена. Однако следует иметь в виду, что как договор о покупке в рассрочку, так и лизинг являются долгосрочными обязательствами. Это может быть невозможно или может оказаться дорогостоящим, чтобы прекратить их досрочно. Регулярный характер арендной платы или арендных платежей, которые также бывают фиксированными, также помогает бизнесу прогнозировать денежные потоки. Бизнес может сравнивать платежи с ожидаемым доходом и прибылью, полученными от использования актива. В большинстве случаев платежи фиксируются в договоре купли-продажи или аренды, поэтому в начале соглашения предприятие будет знать, каковы будут их выплаты. Это может быть выгодно во времена низких, стабильных или растущих процентных ставок, но может показаться дорогим, если процентные ставки падают. По некоторым соглашениям, например, по долгосрочным договорам, финансовая компания может предложить вариант соглашений с плавающей ставкой. В таких случаях аренда или рассрочка будут варьироваться в зависимости от текущих процентных ставок; следовательно, может быть сложнее составить бюджет для уровня оплаты.

Эффект безопасности. Как при покупке в рассрочку, так и при лизинге финансовая компания сохраняет юридическое право собственности на оборудование, по крайней мере, до окончания срока действия соглашения. Это обычно обеспечивает финансовую компанию лучшей безопасностью, чем кредиторы других типов кредитов или овердрафта. Таким образом, финансовая компания может предложить лучшие условия. Решение предоставить финансирование малому или среднему бизнесу зависит от кредитоспособности и потенциала этого бизнеса. Финансовая компания может склонить в пользу положительного кредитного решения. Покупка и лизинг в рассрочку могут обеспечить финансирование всей стоимости оборудования. Однако может возникнуть необходимость внести депозит для покупки в рассрочку или сделать один или несколько авансовых платежей по договору аренды. Для бизнеса может быть возможным «обменять» другие активы, которыми они владеют, в качестве средства привлечения депозита [8].

Налоговые преимущества. Покупка и лизинг в рассрочку дают бизнесу выбор, как воспользоваться капитальными надбавками. Если бизнес является прибыльным, он может требовать свои собственные капитальные пособия путем покупки в рассрочку или прямой покупки. Если он не имеет налоговой позиции или платит корпоративный налог по ставке небольших компаний, то аренда может быть более выгодной для бизнеса. Лизинговая компания будет требовать капитальные надбавки и передавать бизнесу льготы путем снижения арендной платы.

Таким образом, развитие лизинга в РФ и СНГ расширяет возможности финансирования бизнеса, что в свою очередь ведёт к росту производства, оптимальному использованию основных средств, расширению выбора механизмов финансирования, присущих отечественным предприятиям.

Список литературы

1. Четверикова К. В. Эффективность лизинга как инструмента инвестирования / Четверикова К. В., Артемова Е. И. // В сборнике: Экономика и управление в условиях современной России Материалы II всероссийской научно-практической конференции. 2019. – С. 370-374.
2. Четверикова К. В. Факторы и особенности становления и развития лизинговых отношений в аграрном секторе экономики / Четверикова К. В., Артемова Е. И. // В сборнике: Экономика и управление в условиях современной России Материалы III национальной научно-практической конференции. 2020. – С.511-518.
3. Ариничев И.В. Фискальная политика как инструмент борьбы с рецессионными разрывами в краткосрочном периоде / И.В. Ариничев, И.В. Ариничева // В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015 сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции в 4-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А. 2015. С. 20-24.
4. Ариничев И.В. Максимизация ожидаемой прибыли консалтинговой компании методами динамического программирования / И.В. Ариничев, И.В. Ариничева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 115. С. 873-883.
5. Ариничев И.В. Оценка удовлетворенности потребителей малых предприятий торговой отрасли на основе нечетко-множественного подхода / Ариничев И.В., Богдашев И.В., Геворкян С.М., Ариничева И.В. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 1082-1088.
6. Ариничев И.В. Стратегический подход в управлении малыми и средними предприятиями / Ариничев И.В., Богдашев И.В., Ариничева И.В. // Экономика и предпринимательство. 2017. № 1 (78). С. 592-596.
7. Ариничев И.В. Прогнозирование банкротства организации на основе метрических методов интеллектуального анализа данных / Ариничев И.В., Матвеева Л.Г., Ариничева И.В. // Journal of Economic Regulation. 2018. Т. 9. № 1. С. 61-73.
8. Ариничев И.В. Конкурентные стратегии малых предприятий, их отличительные особенности и области применения / Ариничев И.В., Ариничева И.В. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 19-24.
9. Ариничева И.В. Развитие цифровой экономики в аграрной сфере / Ариничева И.В., Бессарабова С.С., Лихота У.А. // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2018. № 2 (29). С. 36-38.
10. Ариничева И.В. Статическая модель производственной деятельности в консалтинговых компаниях / Ариничева И.В., Ариничев И.В. // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2010. № 8. С. 63-67.
11. Ариничев И.В. Особенности риск-менеджмента для субъектов малого и среднего предпринимательства / Ариничев И.В., Ариничева И.В. // Финансовый бизнес. 2018. № 3 (194). С. 16-23.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ³

*Вертакова Юлия Владимировна, д.э.н., профессор,
зав. кафедрой региональной экономики и менеджмента*

Бабич Татьяна Николаевна, к.э.н., доцент

Грезина Людмила Алексеевна, аспирант

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье обоснована необходимость инновационно-технологического развития России на основе технологической трансформации и модернизации промышленности. При этом учитывалось, что практическая реализация данных процессов на уровне предприятия обосновывается в плане его технического развития, и именно данные тенденции должны осуществляться не в краткосрочном периоде, а отражаться в стратегических горизонтах развития предприятия. Поэтому был обоснован процесс стратегического планирования для практической реализации технологизации на уровне предприятия.

Ключевые слова. Технологическая трансформация, технологизация, стратегическое планирование, техническое развитие предприятия, техпереворужение.

В настоящее время можно говорить о продолжающемся глубоком кризисе в отечественной промышленности, сопровождающемся с одной стороны политикой импортозамещения, вызванной санкционным давлением на промышленность России, при усугублении тенденций, вызванных мировым кризисом в современной эпидемиологической ситуации, а также упрощением и примитивизацией массовых экономических процессов и явлений.

С другой стороны наблюдается стремление государства повысить и обеспечить инновационную активность как промышленных предприятий, так и других институтов в противовес сложившейся инвестиционной модели обеспечения ее модернизации за счет внешних источников.

В результате большинство предприятий пыталось осуществить закупку готовых технологий и привлечь внешние источники инвестирования, используя свои внутренние резервы по минимуму, что привело к неустойчивости в конкурентной борьбе на глобальном уровне и обеспечении технологического лидерства.

Следовательно, в сложившихся условиях особую значимость приобретает проведение грамотной государственной экономической политики, направленной на повышение стратегической технологической конкурентоспособности как страны в целом, отдельных ее регионов, так и на пред-

приятиях.

Особенно это актуально в условиях технологической трансформации, обусловленной переходом многих стран мира в постиндустриальную эпоху, базирующуюся на принципиально новых, информационно-коммуникационных, био-, нано- и других технологиях. Данный переход затрагивает экономику любой страны и отражается в ее технологической политике.

В результате Россия находится перед лицом «вызова развития», который определяет необходимость перехода к прорывному научно-технологическому развитию как важнейшей стратегической задаче на перспективу, безусловно определяющей дальнейшее социально-экономическое развитие России. Еще в Послании Федеральному собранию от 4 декабря 2014 г. Президент России Владимир Путин обозначил Национальную технологическую инициативу одним из приоритетов государственной политики. Именно поэтому была сформирована Национальная технологическая инициатива, нацеленная на формирование развитой творческой и бизнес-среды, позволяющей превратить технологические прорывы на новые рынки в элемент системы непрерывного воспроизводства доходов, человеческого и научно-технологического капитала.

Трансформация экономических систем призвана сформировать предпосылки экономического роста и глубокой перестройки структуры хозяйства в соответствии с общественными потребностями, современными технико-технологическими возможностями, с требованиями экономической эффективности и экологически безопасного устойчивого развития, стратегически ориентированного на достижение нового технологического уклада.

Прорыв к новому укладу — единственный выход из сложившейся ситуации. В противном случае России грозит потеря технологического суверенитета, деиндустриализация и утрата технологических достижений. Поэтому ключевым направлением экономической политики должно стать осуществление трансформации промышленности на основе национальной технологической инициативы.

Разумеется, становление нового технологического уклада, как и развитие его ключевого фактора — национальной технологической инициативы, имеет определенную базу для своего становления и развития. Предпосылки для этого создавались в ходе предшествующего периода инновационного развития. Основываясь на предыдущих заделах в России сформирована стратегическая цель — это качественный прорыв в **шестой технологический уклад** [1].

Для достижения данной цели необходимо учитывать, что технологизация является многоуровневым процессом и состоит из:

- цивилизационного уровня, который определяет, что закономерности технократических изменений задают смену технологических способов производства и технологических укладов;
- институционального уровня — направлен на транзитивные преобразо-

³ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации»

вания социально-экономических правил и норм с целью их соответствия объективным законам технологической трансформации;

- коммерческого уровня, который формирует функционирование определенного рыночного механизма, обосновывающего модификацию и тиражирование предложенных техник и технологий [3].

При этом данные уровни развития технологической трансформации экономики должны быть интегрированы следующим образом:

1) «снизу-вверх» идут технологические процессы, направленные на зарождение, рост и зрелость технологических изменений;

2) «сверху-вниз», должны осуществлять процессы, необходимые для институциональных преобразований и коммерческой реализации.

Также следует учитывать, что цивилизационный уровень технологической трансформации экономической системы должен отражать современные направления научно-технологического развития страны в соответствии с общецивилизационным и мировым вектором развития, что должно привести к самоорганизации экономической системы в данной области. Институциональный уровень должен аккумулировать стратегические научно-технологические инициативы государства, направленные на достижение глобального технологического лидерства. На коммерческом уровне не следует забывать и тот факт, что не все результаты технологизации находят адекватное коммерческое воплощение. Это объясняется не столько отсутствием конкурентных преимуществ у данных техник и технологий, сколько тем, что по мере тиражирования, издержки целенаправленного отказа от их применения последовательно возрастают.

Таким образом, коммерческая реализация технологий предопределяется соответствующими институциональными изменениями (правовыми, социальными, нравственными и т.д.) и одновременно формирует требования к их корректировке.

Проблема транспонирования технологий с цивилизационного на коммерческий уровень (коммерциализация технологий) связана с необходимостью решения следующих задач:

1) формирования общественной компетенции к восприятию технологических инноваций;

2) тиражирования технологий и их практической реализации.

При этом необходимо учитывать, что практическая реализация технологизации на уровне предприятия обосновывается в плане его технического развития, который должен иметь стратегический характер.

Представим данный интеграционный процесс на рисунке 1 с учетом этапов двух процессов.

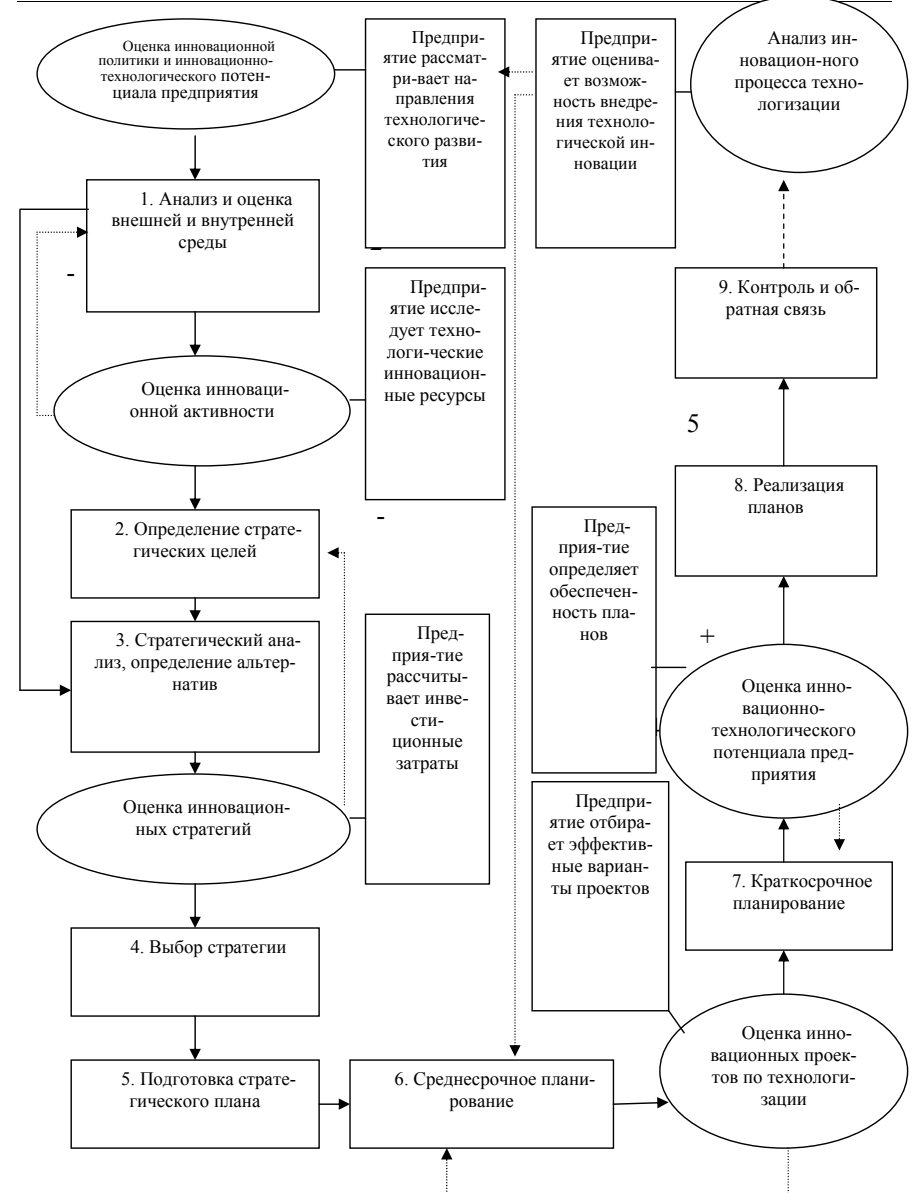


Рисунок 1 – Процесс стратегического планирования для практической реализации технологизации на уровне предприятия

Таким образом, для превращения технологии из экзогенного фактора в эндогенный фактор экономического развития необходимо обеспечение

технологической трансформации современной экономики, представляющей собой двойственный процесс, обусловленный с одной стороны, переходом к новому технологическому укладу, с другой стороны, превращением технологии в базовый ресурс постиндустриального общества, приобретающий новое экономическое содержание. При этом практическая реализация технологизации на уровне предприятия обосновывается в плане его технического развития, и именно данные тенденции должны осуществляться не в краткосрочном периоде, а отражаться в стратегических горизонтах развития предприятия.

Список литературы

1. Бабич, Т.Н., Вертакова Ю.В., Осипова И.В. Обоснование механизма осуществления технического перевооружения на промышленных предприятиях при реализации направленной государственной экономической политики [Текст] / Т.Н. Бабич, Ю.В. Вертакова, И.В. Осипова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент, 2017. - Т. 7. - №2 (23). - С. 24-34.
2. Вертакова, Ю.В. Условия развития рынков будущего: точки роста для промышленности [Текст] / Ю.В. Вертакова, Н.А. Плотникова // Экономика и управление, 2018. - №4 (150). - С. 27-37.
3. Иванова, Е.В. Теоретические аспекты процесса технологизации [Текст] / Е.В. Иванова // Вестник университета. – 2008. - №10 (20).
4. Платонова, Е. Экономические системы и их трансформация [Текст] / Е. Платонова // Мировая экономика и международные отношения, 1998. - № 7. - С. 19.
5. Толстых, Т.О. Академическая революция в условиях перехода к новому технологическому укладу: тренды и проблемы [Текст] / Т.О. Толстых, Е.В. Шкарупета // В сб. Государственное и муниципальное управление в России: опыт, проблемы, перспективы развития: материалы X Международной научно-практической конференции. Воронеж: филиал ФГБОУ ВО "РАНХиГС", 2017. - С. 213-221.

РОЛЬ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

(e-mail: nast0319@mail.ru)

Виноградская Оксана Вячеславовна, к.э.н., доцент

Немытых Анастасия Сергеевна, студент

*Старооскольский технологический институт им А.А. Угарова (филиал)
Национальный исследовательский технологический институт "МИСиС"*

В статье рассматривается проблема амортизационной политики предприятия разных стран и её влияние на финансовое состояние предприятия. Для стимулирования воспроизводственной деятельности предприятия необходима продуманная стратегия развития с использованием амортизационной политики, которая будет способствовать активизации инвестиционной деятельности. Проведен анализ формирования амортизационной политики в различных странах, сформулированы предложения по совершенствованию амортизационной политики.

Ключевые слова: амортизационные отчисления, основные средства, активы, капитальный ремонт, модернизация

Амортизационная политика является неотъемлемой частью общей политики по созданию собственных финансовых ресурсов, в управлении амортизационными доходами от нематериальных активов и основных фондов, которые используются для reinvestирования в производственную деятельность.

Так же можно дать и другое определение амортизационной политики: это политика, проводимая государством при определении величины, порядка и процесса учета амортизационных отчислений, производимых предприятиями. Обычно эти процедуры регулируются государством и предприятиям не разрешается устанавливать свои собственные стандарты бухгалтерского учета и процедуры амортизации.

При выборе методов амортизации исходят из действующего законодательства в этой области, ожидаемого срока службы амортизируемого актива и обязательства по получению инвестиционных ресурсов компании из источника. Предприятие может решить о применении метода линейной или ускоренной амортизации, которые будут использоваться для основных активов.

Средства амортизационного фонда, накопленные за счет амортизационных отчислений, должны использоваться для следующих целей:

- капитальный ремонт основных фондов;
- внедрение, модернизация, а также обновление оборудования;
- приобретение нематериального актива нового типа.

Всё это не исключает временного использования этих средств до тех пор, пока они не потребуются в различных видах краткосрочных финансовых вложений на инвестиционные цели. Необходимо в процессе формирования амортизационной политики определить гарантии целевого использования средств амортизационного фонда и регламентировать условия финансовых операций с ними до их использования в инвестиционном процессе.

Рассмотрим подробнее амортизационную политику в некоторых странах.

В немецких компаниях, в дополнение к балансовой амортизации, также рассчитываются суммы так называемой «калькуляционной амортизации». Они перечисляются в тех случаях, когда оборудование используется и после истечения срока его эксплуатации. В результате срок эксплуатации, не предусмотренный российским законодательством, будет скорректирован. Предприятия могут подготавливать оборудование к продаже, которое демонтируется в конце срока его эксплуатации, чтобы получить выручку. Следует отметить, что немецкие предприятия на практике могут размещать на депозитных вкладах суммы амортизационных отчислений. Если чистая прибыль по депозитным вкладам будет равна величине повышения цен, предприятие полностью возместит стоимость оборудования в конце срока эксплуатации.

Таким образом, в Германии существующая система начислений на производство основных средств обеспечивает относительно высокий доход.

В Соединенных Штатах Америки в период с 1981 по 1986 год в рамках реформы была введена относительно простая процедура начисления амортизации «Система ускоренного возмещения стоимости (СУВС)», чтобы сократить срок службы активов и, на основании этого, увеличить денежный поток для инвестирования.

Законодательство США разрешает использовать различные методы начисления амортизации для финансовой отчетности и налоговых целей. Многие американские компании начисляют амортизацию основных средств для финансовой отчетности более медленными темпами, чем для налоговых целей.

Чтобы обеспечить корректировку декларируемого дохода, предусмотрен дополнительный налоговый платеж, возникающий с использованием метода равномерной, а не ускоренной амортизации для целей подготовки финансовой отчетности. Поскольку он не уплачен, его отделяют и учитывают в качестве резерва отсроченных налоговых платежей в качестве разницы между суммой налога, указанной в отчете о доходах, и суммой налога, рассчитанной для целей налогообложения и указанной в налоговой декларации.

Можно сделать вывод, что американский подход предлагает компаниям гораздо больше реальных возможностей для обеспечения инвестиционного финансирования с оптимальным выбором амортизационной политики.

Рассмотрим некоторые аспекты амортизации и учета основных средств во Франции. Во французской системе учета нет стоимостного критерия при классификации объекта в качестве основного средства. К основным средствам относят активы со сроком полезного использования более 12 месяцев.

Французские компании разрабатывают учетную политику, основываясь на влиянии предполагаемого срока полезного использования и эксплуатационной стоимости. Эксплуатационная стоимость – разница между первоначальной и планируемой стоимостью выбытия. Предполагаемый срок полезного использования, при его отсутствии в технических условиях, определяется непосредственно предприятием.

Для ускорения инвестиций во Франции используется система ускоренной амортизации, основанная на дегрессивной схеме, при которой сумма амортизационных отчислений определяется на основе остаточной стоимости и норм амортизации объектов, которая умножается в соответствии с нормативным сроком использования объекта на специальный коэффициент.

Французские компании могут использовать дегрессивную систему амортизации по активной части основных средств, используемых в разных отраслях промышленности, в социальной и научной областях, а также во многих других сферах жизни человека.

Можно сделать вывод, что система дифференцированных коэффициентов, используемая во Франции, в большей степени способствует обновлению оборудования.

С 1991 года в России действует более прогрессивная амортизационная политика: компаниям было разрешено проводить ускоренную амортизацию, все амортизационные отчисления оставались в распоряжении предприятия, а распределение амортизационных отчислений на капитальный ремонт и реновацию были отменены, сроки обновления основных фондов были значительно сокращены.

При таких изменениях в амортизационной политике следует отметить, что темпы обновления основных фондов не увеличились, а уменьшились. Доля амортизационных отчислений как наиболее перспективного источника инвестиций не увеличилась, а снизилась.

Российское законодательство не предусматривает нормы о специальном фонде аккумулирования амортизационных отчислений для капитальных потребностей. Это не только смешивает источники пополнения внеоборотных активов за счет амортизации и прибыли, но и компенсирует вклад каждого из них в обновление производства.

Результатом реализации такой политики является то, что основные фонды в России на сегодняшний день устарели, производительность труда намного меньше, чем в других странах, нет спроса в научно-технических областях и разработках, энергопотребление и материалоемкость изготавливаемой продукции высоки, а ее качество и конкурентоспособность низки.

Следующие меры могут быть предложены для корректировки амортизационной политики, чтобы сделать амортизацию основным источником воспроизводства и способствовать ускоренному обновлению основных фондов предприятия.

1. Проведение переоценки стоимости основных средств для целей налогообложения.
2. Более активное применение ускоренной амортизации.
3. Более обоснованный подход к определению сроков полезного использования основных фондов, их сокращение.
4. Установление контроля со стороны государства за использованием амортизационного фонда.
5. Сближение налогового и бухгалтерского законодательства в части начисления амортизации.

Изучая мировой опыт амортизационной политики предприятия в качестве предпосылки эффективного управления воспроизводственной деятельностью, необходимо отметить необходимость продуманного, научно обоснованного подхода к формированию амортизационной политики как на уровне государства, так и на уровне предприятия.

Список литературы

1. Барткова Н.Н., Крупина Н.Н. Амортизационная политика: формирование и анализ. – Инфа-М, 2012.

2. Шестакова П.С. Амортизационная политика современного предприятия. – М.: 2010.
3. Новицкая Г.Л. Амортизация и износ основных средств предприятия. – М.: 2010.
4. Митрофанова И.А., Тлисов А.Б., Тлисова А.Б. Направления совершенствования учета и анализа эффективности использования основных средств предприятия. - Москва/Берлин, 2018.
5. Емельянова В. Основные средства. Учет и анализ. – М.: 2010.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В МИРЕ

Елина Киям, магистр

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В данной статье рассматриваются показатели статистического анализа развития здравоохранения в России и за рубежом. Здесь приведены показатели расходов на здравоохранение и расходов на здравоохранение (валовой внутренний продукт), объем производства здравоохранения ОЭСР в валовом внутреннем продукте (в процентах от ВВП); Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) динамически оценивает долю государственных расходов на здравоохранение.

Ключевые слова: здравоохранение, расходы, виды медицинской помощи

Современная российская система здравоохранения постоянно подвергается жесткой критике: бесплатная медицина все менее эффективна, а платная - все более коррумпирована, цены на лекарства завышены, а некоторые импортные средства достать и вовсе невозможно. По мнению многих специалистов, России следует взять на вооружение зарубежный опыт и провести реформу здравоохранения, воспользовавшись образцами Западной Европы или США. Они указывают: во многих государствах расходы на здравоохранение гораздо меньше, чем в США, а эффективность медицинских услуг - выше. Соединенным Штатам следует взять на вооружение зарубежный опыт, настаивают эти скептики, и создать государственную систему здравоохранения. Однако тщательное изучение ситуации показывают, что системы здравоохранения почти во всех странах мира сталкиваются с проблемами роста издержек и недоступности медицинской помощи для части населения. Какой-либо универсальной модели организации здравоохранения, пригодной для всех, конечно, не существует. Уровень централизации, регулирования, распределения издержек между всеми гражданами, а также роль частного страхования в сфере медицинских услуг в разных странах сильно варьируются.

Самые большие расходы на здравоохранение в США в 2018 году - 16,9% валового внутреннего продукта, а затем Франция (12,2%) (рисунок 1). Около 11% ВВП в 2019 году идет на здравоохранение в таких странах, как Россия, Ирландия, Россия тратит 5,3% своего ВВП на здравоохранение, это близко к значению данного показателя в Китае (5%). США являются миро-

вым лидером. Они тратят 17,1 процента ВВП на здравоохранение.

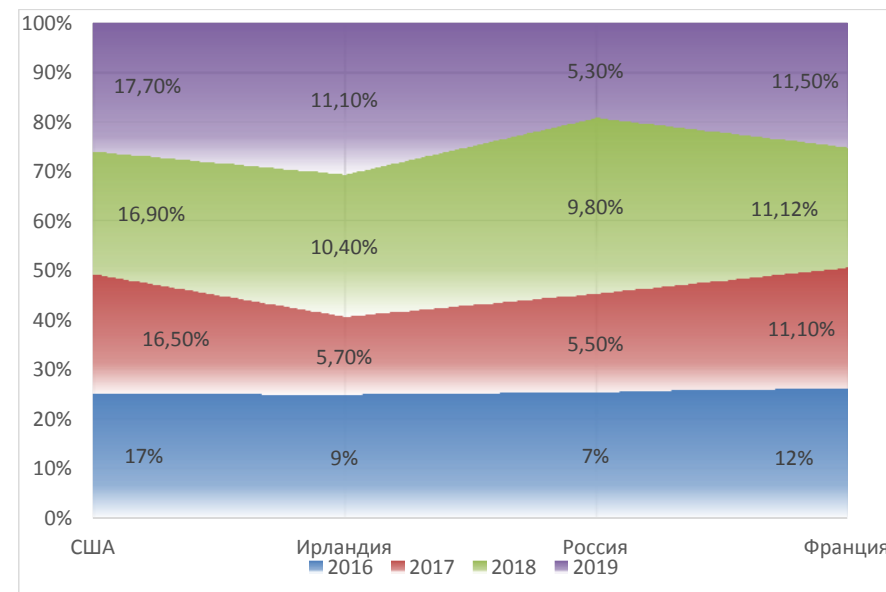


Рисунок 1 - Расходами на здравоохранение в ВВП, в %

Динамическая доля государственных расходов (бюджета) в годовой системе здравоохранения рассчитывается на основе национальной статистики и информации международных организаций. Основным источником информации о национальных расходах на систему здравоохранения в разных странах является Национальная база данных статистики здравоохранения Всемирной организации здравоохранения. Структура бюджетных расходов по видам медицинской помощи в Российской Федерации и других странах на 2016–2018 годы (плюс план до 2019 года) четко отражена на рисунке 2.

Согласно данным Global Health Expenditure Database в России доля частных расходов на здравоохранение (включая ДМС) в течение последних лет составляет около 40% от суммарных текущих расходов на здравоохранение, которые оцениваются в течении 2016-2019 гг.

Государственные расходы на здравоохранение являются одним из ключевых показателей социального развития страны и отображают уровень внимания, которое уделяет государство здоровью его граждан. Объемы расходы на здравоохранение в России в процентах от ВВП в сравнении с другими странами крайне малы и имеют тенденцию к снижению в расчете на душу населения в ППС долл. США.

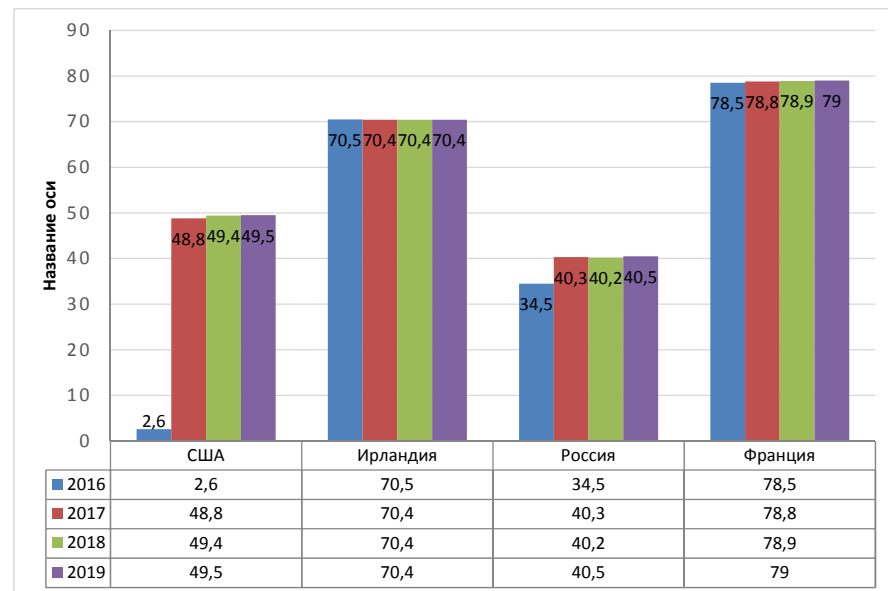


Рисунок 2 - Бюджетных расходов по видам медицинской помощи в Российской Федерации и других странах на 2016–2018 годы

В России за период с 2010 по 2016 гг., затрагивающий фундаментальные основы функционирования всей системы здравоохранения в связи с изменением организационно-правовой формы государственных медицинских учреждений, увеличением объема прав бюджетных учреждений, передачей в их распоряжение всех полученных доходов, в том числе от оказания платных услуг населению, расширением базовой программы обязательного медицинского страхования, текущие расходы на здравоохранение на душу населения в ППС долл. США снизились на 17%. Одновременно с этим частные расходы на здравоохранение увеличились с 38,6% в 2010 году до 43,0% в 2016 году. В целом результаты исследования позволяют утверждать, что Российская Федерация оказалась вне современных тенденций, которые характерны для макрорасходов на здравоохранение в большинстве развитых стран мира.

Список литературы

1. База данных ВОЗ Global Health Expenditure Database. <http://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/ru> (дата обращения: 07.03.19)
2. Европейское региональное бюро ВОЗ. Европейский портал информации здравоохранения. [https:// gateway.euro.who.int/](https://gateway.euro.who.int/)
3. Куракова Н.Г., Петров А. Н., Цветкова Л.А. Развитие постгеномных технологий в Российской Федерации: барьеры и риски. Менеджер здравоохранения. 2018;6:55-66

УЧЕТ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Гагарина Анастасия Васильевна, студент
Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель
Бакирский Государственный университет
Стерлитамакский филиал, Россия

В статье раскрывается рациональная организация учета и оценка материально-производственных запасов, их сохранность и внутренний контроль на всех этапах их движения и использования.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, материально производственные запасы, движение МПЗ.

Рассмотрим учет и движение материально-производственных запасов в ООО «Медицинский центр Норис» г. Стерлитамак.

Данный центр является одним из самых конкурентноспособным и динамично развивающимся медицинским центром в г. Стерлитамак.

Это обусловлено прежде всего качественной организацией управления:

- четкое перераспределение обязанностей;
- четко обозначены полномочия и обязанности работы каждого подразделения;
- к работе привлекаются высококвалифицированные работники и специалисты.

Медицинский центр оказывает широкий перечень медицинских услуг, а также косметологических процедур.

Для обеспечения своей деятельности ООО «Норис» использует довольно широкий перечень материалов, поскольку деятельность связана с оказанием медицинских услуг (много одноразовых материалов, расходных материалов).

Все операции по получению МПЗ в ООО «Норис» подтверждаются первичными документами.

Учет материалов в ООО «Норис» ведется на активном инвентарном счете 10 «Материалы», этот счет предусмотрен планом счетов. Так как предприятие располагает большим количеством сырья, то для счета 10 «Материалы» открываются субсчета.

Компания решила ликвидировать старое здание, и для его демонтажа ООО «Норис» был привлечен подрядчик ООО «СтройСервис».

На основании акта о регистрации материальных ценностей, полученных при демонтаже и разборке конструкций и зданий, бухгалтер делает следующие записи, которые отражены на рисунке 2.

№ п/п	Название материалов	Ед. изм.	Количество	Рыночная цена, руб.	Стоимость материалов, руб.
1	Железо кровельное	шт.	30	350	10500
2	Шифер	шт.	70	365	25500
3	Батареи АВ-72Т	шт.	9	200	1800
4	Люминисцентные лампы Д-36	шт.	23	61	1403
	Итого		х	х	39203

Рисунок 1 - Расчет стоимости материалов

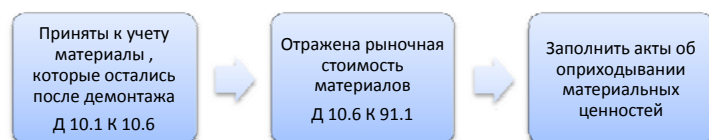


Рисунок 2 - Отражение в бухучете поступления от демонтажа здания запасов материального типа

При безвозмездном поступлении МПЗ в ООО «Норис» делаются следующие проводки, представленные на рисунке 3.

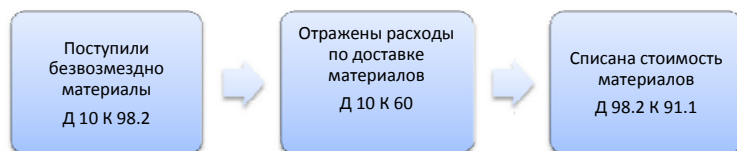


Рисунок 3 - Отражение в бухучете безвозмездного поступления МПЗ

Для обеспечения сохранности регулярно проводится инвентаризация МПЗ, она проводится с участием инвентаризационной комиссии и материально-ответственным лицом. В результате могут быть получены 3 результата:

- нет различий между фактическими и учетными данными;
- обнаружен излишек фактического наличия по сравнению с учетными данными (Д 10 К 91.1);
- обнаружена недостача фактического наличия по сравнению с учетными данными (Д 94 К 10, Д 73 К 94 – при наличии виновного лица, Д 91.2 К 94 – при отсутствии виновного лица).

Все материалы на предприятие поступают от поставщиков двумя способами:

- доставка осуществляется непосредственно поставщиком со своим экспедитором. Приемка производится сразу и если возникают различия они отражаются в акте приемки МПЗ (Д 10 К 60);
- приобретение подотчетным лицом, то есть лицо направляется специально для приобретения партии материалов, затем сдает на склад материально – ответственному лицу и отчитывается в бухгалтерию посредством заполнения авансового отчета (Д 10 К 71);

В процесс своей деятельности могут возникать ситуация, когда имеющиеся материалы больше не нужны. Предприятие принимает решение о их продаже. В учете необходимо сделать следующие проводки (Д 91.2 К 10 – списана стоимость материалов, Д 76 К 91.1 – отражена выручка от реализации материалов).

Однако могут возникать ситуации, когда центр передает безвозмездно свои материалы, в качестве помощи юридическим лицам города.

№ п/п	Содержание фактов хозяйственной жизни	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
1	Списана фактическая себестоимость безвозмездно переданных материалов	91.2	10	8745
2	Определен финансовый результат (убыток) от безвозмездной передачи материалов (в составе конечного финансового результата)	99	91.9	8745

Рисунок 4 - Журнал регистрации хозяйственных операций по безвозмездной передаче материалов в ООО «Медицинский центр НОРИС»

Таким образом, аналитический учет материалов в ООО «Медицинский центр Норис» ведется в натуральном стоимостном выражении по видам номенклатурных позиций с использованием автоматизированных форм-карт учета материалов. Изучив операции по учету движения МПЗ в ООО «Норис», хотелось бы отметить, что бухгалтерский учет организации ведется в соответствии с требованиями закона.

Список литературы

- Астахов В.П. Бухгалтерский учет. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 457 с.
- Гетьман В.Г. Движение материально-производственных запасов // Молодой ученый. – 2018. – № 16. – С. 216-218.
- Дмитриева И. М. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 362 с.
- Ерофеева В.А. Учет МПЗ. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 127 с.
- Козлова Е.П. Учет и оценка МПЗ в организации // Молодой ученый. – 2018. – №21. – С. 317-319.

ЗАДАЧИ И ИСТОЧНИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Гарипова Гульнара Расилевна, к.э.н., доцент

Багавиев Алмаз Тагирович, студент

*Казанский национальный исследовательский технологический
университет (Казань, Россия)*

Производство любого вида продукции невозможно без использования материальных ресурсов. Материальные затраты, связанные с приобретением и хранением материальных ресурсов имеют наибольший вес в составе текущих затратах на производство.

Ключевые слова: материальные ресурсы, сырьё, готовая продукция, основные материалы, эффективное производство.

Производственная деятельность любого предприятия связана с использованием материальных ресурсов. В условиях развития рыночной экономики повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции и услуг, неразрывно связано с эффективным использованием материальных ресурсов.

Материальные ресурсы – это элементы труда, которые потребляются в процессе производства и в результате использования полностью переносят свою стоимость на стоимость выпускаемой продукции. Оказывая воздействие на эффективность и рост производства, и как следствие, на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, материальные ресурсы выступают одним из основных составляющих элементов производственного потенциала.

Стоит сказать, что расширение предприятием производственных возможностей ведёт к росту потребностей в материальных ресурсах. Следовательно, чем масштабней будет номенклатура и ассортимент производимой продукции, чем шире будет состав материальных ресурсов, которые будут необходимы для производства той или иной продукции.

Материальные ресурсы достаточно многообразны, поэтому для обеспечения эффективного, целенаправленного управления материальными ресурсами, их принято подразделять на: сырьё, готовая продукция и топливно-энергетические ресурсы [1].

Важно учитывать, что каждый вид материальных ресурсов имеет свои характеристики. Поэтому, рассмотрим сущность каждого вида более подробно. Сырьё – это предмет труда, на производство или добычу которого был затрачен труд. В процессе обработки сырьё изменяет свою натуральную форму и приобретает новые характеристики. Нужно сказать, что, сырьё – это продукт добывающей промышленности и сельского хозяйства.

Сырьё, являясь видом материальных ресурсов, может классифицироваться по нескольким признакам. Так, например, по признаку возобнов-

ляемости сырьё делится на: невозобновляемое (нефть, газ) и возобновляемое через определённый период времени (древесина, торф и т.д.).

В зависимости от характера и размеров затраченного труда сырьё делится на первичное и вторичное. Первичное сырьё представляет собой продукт, который поступает на производственную переработку непосредственно из обрабатывающей отрасли. К вторичному сырью относятся отходы производства и потребления, которые можно и целесообразно повторно использовать в производственном процессе. Стоит отметить, что повторное использование сырья может существенно сократить затраты на производство.

Сырьё в зависимости от того какие функции выполняет в ходе производства продукта подразделяется на основное и вспомогательное. К основным видам относятся материалы, которые являются необходимым элементом производимой продукции. Вспомогательное сырьё представляет собой сырьё, которое принимает участие в производстве продукции, но при этом не служит её материальной основой. Вспомогательное сырьё всего лишь придаёт продукции необходимые характеристики [5].

В зависимости от своего происхождения сырьевые ресурсы могут быть промышленными или сельскохозяйственными. Промышленное сырьё, нужно сказать, делится на сырьё, которое получают в добывающей промышленности, и сырьё, которое является продуктом обрабатывающей промышленности. Сырьевые ресурсы сельскохозяйственного характера, как известно, используется в лёгкой и пищевой промышленности. По типу образования их принято классифицировать на минеральное, химическое (искусственное) и органическое (зерно, молоко и т.д.). Важно отметить, что все данные ресурсы классифицируются по таким качественным признакам как: содержание полезных компонентов; глубина залегания; сортовая принадлежность; прочность волокон и т.д. Благодаря качественной характеристике сырья, можно определить какую технологию, технику, оборудование и объёмы производства следует применять, чтобы повысить уровень эффективность производства.

Следующим видом материальных ресурсов являются материалы. Материалы представляют собой предметы труда, которые прошли одну или несколько стадий предварительной обработки. В процессе создания готовой продукции материалы проходят ещё несколько этапов переработки. Материалы являются основой для производства полуфабрикатов, товаров как производственного, так и потребительского назначения, комплектующих и запасных частей выпускаемой продукции.

Стоит отметить, что материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

Анализируя вспомогательные материалы как предметы, участвующие в производственном процессе, необходимо добавить, что они не являются элементами готовой продукции, они только являются вспомогательными материалами. Стоит учесть, что без них невозможно обеспечить процессы

технологического обслуживания. Вспомогательные материалы могут потребляться средствами труда и входить в состав к сырьевым ресурсам, видоизменяя их, обеспечивая лучшую характеристику и качество.

В современной рыночной экономике учёные и специалисты классифицируют 4 вида вспомогательных материалов:

1) вспомогательные материалы, которые присоединяются к продуктам, но при этом не обеспечивают какие-либо изменения в его потребительском назначении (красочные вещества, этикетки, лаки и т.д.);

2) вспомогательные материалы, которые участвуют в производственной кампании как необходимый элемент, но при этом не присоединяются к готовой продукции;

3) вспомогательные материалы, обеспечивающие бесперебойную работу механизмов в технологическом процессе;

4) топливо [4].

В зависимости от стадии использования материалы делятся на исходные (первичные материалы) и вторичные. Первичные материалы в свою очередь подразделяются на полуфабрикаты (промежуточная продукция, которая была изготовлена на предыдущих этапах производства) и первичные материалы, которые поступили со стороны. Стоит отметить, что классификация материалов идентична классификации сырья.

Другой вид материальных ресурсов – это топливно-энергетические ресурсы (ТЭР). Они являются природными запасами топлива и энергии, которые могут использоваться человеком в производственных мощностях.

Топливо представляет собой горючие элементы, которые при сжигании выделяют теплоту, используемой непосредственно в технологических и производственных процессах. К топливу в первую очередь следует относить нефтепродукты, уголь, дрова, ядерное и газообразное топливо и т.д.

Энергия – это особый вид материальных ресурсов, которая не образует материальный предмет выпускаемой продукции. Кроме того, нужно сказать, что энергию нельзя отнести к трудовым предметам, если она не используется в производственном плане. Энергию принято подразделять на электрическую и тепловую.

Необходимо добавить, что топливно-энергетические ресурсы с экономической точки зрения можно было бы отнести к вспомогательным материалам, но в практике управленческого учёта, учитывая их особую значимость для экономической среды, они были выделены в отдельную, самостоятельную группу материальных ресурсов.

Материальные ресурсы являются одной из основных направлений, регистрируемых и анализируемых в бухгалтерском и финансовом учёте предприятия. Для эффективности учёта и контроля использования материальные ресурсы группируют и объединяют по однородным характерным признакам. Далее материальные ресурсы распределяют на разделы и каждому из них присваивают соответствующий индекс. Эти индексы и условные обозначения дают возможность классифицировать все материальные ре-

сурсы, которые имеются на предприятии и позволяют вести номенклатуру. Номенклатура облегчает ведение оперативного учёта и постоянного мониторинга, который необходим для того чтобы обеспечить непрерывный производственный процесс [3].

Главным условием организации производственного процесса является своевременное обеспечение его материальными ресурсами необходимого ассортимента и качества. Удовлетворить потребности предприятия в материальных ресурсах можно двумя путями:

1) экстенсивным путем;

2) интенсивным путем.

Экстенсивный путь подразумевает под собой увеличение добычи и производства материальных ресурсов, и, следовательно, предполагает увеличение удельных материальных затрат. Как правило, в чистом виде экстенсивный способ удовлетворения потребностей на практике встречается редко.

Следующий путь удовлетворения производственных потребностей предприятия в материальных ресурсах – это интенсивный путь.

Интенсивный путь отличается от экстенсивного более экономным и рациональным использованием в производственном процессе уже имеющихся материальных ресурсов [1].

Интенсивный путь позволяет сократить удельные материальные издержки, что приводит к снижению себестоимости единицы продукции. Экономное использование материальных ресурсов равноценно увеличению их производства.

Таким образом, делая вывод, нужно сказать, что основным направлением изучения эффективности использования материальных ресурсов является рациональное использование материальных ресурсов и повышение эффективности производства. Ведь эффективное использование материальных ресурсов служит одним из основных факторов снижения материалоемкости продукции, что приводит к снижению её себестоимости. Снижение себестоимости продукции может привести к росту прибыли организации и повышению уровня её рентабельности.

Список литературы

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник – М.: Дашков и К, 2017. - 372 с.
2. Гарнов, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – М.: НИЦ ИНФРА – М, 2016 - 365 с.
3. Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА – М, 2016. – 336 с.
4. Горфинкель В.Я. Экономик предприятия: Учебник для вузов – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 663с.
5. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров – М.: Юрайт, 2016. – 672 с.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Гафуров Ринат Гафарович, студент

Симоненко Елена Сергеевна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье проанализировано текущее состояние рекламного рынка России. Авторы рассматривают направления деятельности региональных рекламных агентств.

Ключевые слова: реклама, рекламное агентство, рынок рекламы

Рынок рекламы в России начал формироваться в начале 90-х гг. XX в. Особенности его формирования во многом определялся «собственным путем развития», который отличался от общемировых тенденций.

С 2000-го года начинается этап зрелости в рекламной сфере. В результате существенных изменений в экономических процессах, началось бурное развитие рекламного рынка: применение передовых рекламных технологий, введение маркетинговой философии управления: реклама, как инструмент управления сбытом на рынке, глобализация рекламного рынка и т.д. Но экономический кризис 2008 – 2009 года сказался и на рекламном рынке и стал весьма разрушительным в его истории. В 2008 – 2009 годах экономика в стране была ослаблена, что породило проблемы на рекламном рынке. По опросам рекламодателей за 2009 год были сокращены бюджеты по всем видам рекламы. По данным АКАР падение рекламных поступлений в этот период составило 42% [2].

За последние годы произошло несколько значимых событий, повлиявших как на экономику страны, так и на отечественный рекламный рынок. Прежде всего, это Чемпионат мира по футболу, проходивший в нашей стране летом 2018 года. Проведение подобного рода мероприятий, как правило, оказывает положительное влияние и затрагивает массу различных секторов экономики, начиная со строительства и заканчивая общественным питанием. Также нельзя оставлять без внимания выборы президента, ведь в предвыборный период мы имели возможность наблюдать увеличение всевозможных социальных расходов, выплат бюджетникам и т.д. Возвращаясь к рекламному рынку, следует отметить, что без вышеперечисленных событий динамика рынка была бы на несколько

На рисунке 1 видно, насколько чувствителен рекламный рынок к изменениям потребительского рынка. В кризисные периоды он одним из первых попадает под удар, так было и во время последнего кризиса 2014-2015 гг., когда рынок просел более чем на 20%. И наоборот, оживление экономики сопровождается ростом рекламных затрат (2016-2017 гг.). Что же касается рассматриваемого периода, то в нем российский рекламный рынок, даже без учета инфляционной составляющей, демонстрирует довольно уверенный рост.

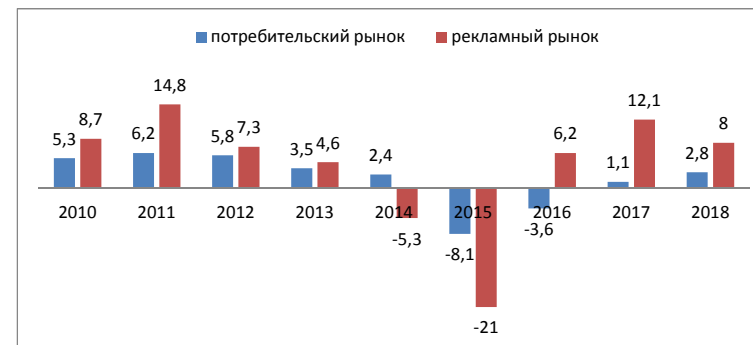


Рис. 1. Динамика потребительского и рекламного рынка в сопоставимых ценах, %, 2010-2018 гг. [4]

Официальные данные по основным сегментам рекламного рынка представлены в таблице 1.

К основным трендам отечественной интернет-индустрии можно отнести довольно стремительное развитие видеорекламы. Видео – самый быстрорастущий сегмент рынка интернет-рекламы, показывающий позитивную динамику, в том числе и за счет использования разнообразных видов таргетинга и роста персонализации. Из последнего вытекает и еще одна актуальная тенденция последних лет – это стремительное развитие рынка больших пользовательских данных в интернет-маркетинге и рекламе. В наши дни от правильного использования подобных данных зачастую зависит успешность той или иной рекламной кампании.

Таблица 1. Объем российского рекламного рынка по отдельным медиа сегментам, 2017-2018 гг., млрд руб. [4]

Сегмент	2017 год	2018 год	Динамика
Телевидение	170,9	187,0	9%
в т.ч. основные каналы	165,6	179,7	9%
нишевые каналы	5,3	7,3	38%
Радио	16,9	16,9	0%
Пресса	20,5	18,0	-12%
в т.ч. газеты	8,7	7,2	-17%
журналы	11,9	10,8	-9%
ООН	42,7	43,8	3%
в т.ч. наружная реклама	33,8	34,9	3%
транзитная реклама	5,4	5,1	-6%
indoor-реклама	2,5	2,7	9%
реклама в кинотеатрах	1,0	1,1	7%
Интернет	166,3	203,0	22%
Итого	417,3	468,7	12%

Объем региональной рекламы в средствах ее распространения в 2019 году представлен на рисунке 2.



Рис.2. Объем региональной рекламы в средствах ее распространения в 2019 году [1]

Суммарный объем региональных рекламных бюджетов за 2019 год составил 46,8 млрд. руб., что на 6% меньше аналогичного показателя 2018 года.

Несмотря на то, что рынок российской рекламы в целом, по мнению ряда специалистов, пребывает в стадии «зрелости», остается значительное количество факторов, ограничивающих развитие региональных рынков рекламы. В частности, региональные рекламные агентства вынуждены ориентироваться на запросы клиентов, что ставит уровень предлагаемых рекламных услуг в зависимость от качества спроса. Заказчики во многих моментах ориентируются на собственные представления, а не на мнения специалистов, а также сложившиеся тенденции в сфере рекламы и маркетинга.

Рекламные агентства, работающие на региональном рекламном рынке, либо специализируются на отдельных видах рекламы, либо предоставляют различные виды услуг, не охватывая все виды рекламы.

За несколько последних лет Интернет так прочно вошел в нашу жизнь. Для большинства рекламодателей Интернет стал одним из важных маркетинговых инструментов. Реклама в Сети постепенно укрепляет свои позиции, и это связано с целым набором преимуществ: открытость, доступность информации в течение 24 часов, свободный выбор информации и др. Именно поэтому мы наблюдаем переход компаний от «классического» пиара в пиар «виртуальный». Создание корпоративных сайтов, баннерная, контекстная и другие виды рекламы в сети Интернет становятся частью рекламного рынка регионов.

В последние годы на российском рекламном рынке, в том числе и рекламном рынке регионов, все чаще разграничивают такие направления развития маркетинговых коммуникаций как ATL и BTL. Термины Above The Line и Below The Line появились в середине XX века. Говорят, что разделение произошло совершенно спонтанно. По российской классификации BTL включает в себя: стимулирование сбыта среди торговых посредников,

стимулирование сбыта среди потребителей, прямой маркетинг, special events, POS-материалы [3].

Положительной тенденцией последних лет является перевод BTL-бюджета из разряда «остаточных» в категорию основных. Согласно различным прогнозам в течение ближайших двух лет BTL-коммуникации продолжат свое триумфальное шествие по России, в то время как бюджеты ATL-коммуникаций будут находиться в состоянии постоянной трансформации и секвестирования. Таким образом, на курском региональном рынке представлены многопрофильные рекламные агентства, предоставляющие широкий спектр услуг по созданию и размещению рекламной продукции. Остается лишь обратить внимание на вопрос качества. Ведь ключевым является не только разнообразие предоставляемых услуг, но и их должный уровень как по креативности, так и по используемым технологиям.

Список литературы

1. Ассоциация коммуникационных агентств России (АКАР) http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id9112
2. Буянова М.В. Этапы развития российского рекламного рынка / М.В. Буянова // Проблемы науки. – 2017. – №9 (22). – С. 52-57
3. Комарова И.А. Специфика регионального рынка рекламы / И.А. Комарова // Альманах теоретических и прикладных исследований рекламы. – 2010. – №1 (1). – С. 106-109
4. Российский рекламный ежегодник 2018. – М. : РИПОЛ классик, 2019. – 388 с.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Герсонская Ирина Валерьевна, к.э.н., доцент
Липецкий филиал РАНХиГС, Россия*

В статье обосновывается значение государственного сектора в процессе общественного развития. Представлены элементы госсектора в условиях трансформационной экономики. Проанализированы основные показатели функционирования государственных предприятий и сектора государственного управления в России. Рассмотрены направления формирования и использования финансовых ресурсов государства. Установлено влияние госсектора на общественное благосостояние.

Ключевые слова: госсектор экономики, государственные компании, государственное управление, социальный сектор, общественные блага

В условиях трансформационных процессов в обществе оперативно и результативно оказывать влияние на перестройку экономической системы может только государственный сектор, который является необходимым элементом национальной экономики, имеет особый статус и обладает специфическими функциями. В России такой сектор представляет собой многоуровневый институт государства, деятельность которого связана, прежде всего, с реализацией социально-экономической политики государства. Се-

годня «...национальная экономика...представляет собой смешанную социально-экономическую систему...» [4, с. 62] и в такой системе усиливается роль и значение госсектора в решении существенных общественных проблем. Через госсектор правительство осуществляет регулирование национальной экономики, производит необходимые общественные блага, потребности в которых не может удовлетворить предпринимательский сектор, создает предпосылки для устойчивого экономического роста. Государственный сектор российской экономики сегодня представляет собой «многокомпонентный, многоуровневый и многофункциональный комплекс, который функционирует на базе объектов государственной собственности в разных сферах экономики» [3, с.41]. В состав государственного сектора включены следующие элементы:

- государственные компании, осуществляющие свою деятельность на базе государственной собственности – «предпринимательский сектор»,
- органы государственной власти, осуществляющие государственный контроль и регулирование экономики – «государственное управление»,
- бюджетные учреждения, производящие общественные блага и услуги для населения – «социальный сектор государства».

Государственный сектор выполняет важные для общества задачи, в том числе и по стабилизации процессов, происходящих в системе национальной экономики. Он комплексно охватывает систему различных компаний, осуществляющих деятельность на базе государственной собственности, результаты функционирования госсектора характеризуется различными показателями. По данным Росстата [5] наметилась тенденция сокращения количества компаний всех форм собственности, в том числе и входящих в состав государственного сектора экономики. В 2018 году функционировали 98,8 тыс. компаний с государственной собственностью. По сравнению с уровнем 2010 года их количество снизилось на 20,6 тыс. или на 17,3%, а в сравнении с 2017 годом уменьшение составило на 4,3 тыс. или 4,2%. Такие изменения вызваны, прежде всего, реорганизацией государственного сектора, а также приватизационными процессами, которые до настоящего времени характерны для российской экономики.

В структуре российского госсектора 28,6%, то есть абсолютное большинство хозяйствующих субъектов, приходится на государственное управление и оборону. На жизненно важные для общества учреждения здравоохранения и организации, оказывающие социальные услуги населению приходится 21,2% субъектов, а на учреждения образования – 17,7%, есть второе и третье место в составе государственного сектора.

Предпринимательский сектор государства составляет 9,8% и в его состав входят государственные корпорации, осуществляющие свою деятельность в стратегически важных отраслях, таких как оборонно-промышленный комплекс и космический сектор, добыча нефти и газа, драгоценных металлов и камней, редкоземельных металлов, а также топлив-

но-энергетический комплекс, судостроение, авиастроение и автомобилестроение, транспортная инфраструктура, почта и связь.

Инвестиции в основной капитал российских компаний ежегодно увеличиваются, что свидетельствует о росте инвестиционной активности, а также повышении уровня производственной мощности национальной экономики в целом. За 2018 год инвестиции в основной капитал компаний с государственной собственностью увеличились до 2429,9 млрд. руб., а с муниципальной собственностью до 394,8 млрд. руб. [5]. В структуре совокупных инвестиций они составляют 13,8% и 2,2%, соответственно.

Сектор государственного управления в России имеет особый статус и занимает специальное положение, т.к. необходим для государственного регулирования процессов, происходящих в национальной экономике, координирования субъектов госсектора и создания предпосылок для устойчивого экономического роста. Такой сектор обеспечивает систему функционирования и «...оптимизацию экономических процессов, норм и правил хозяйственной деятельности субъектов экономики, граждан, консолидации их инициативы и возможностей для овладения производительными силами и их использования...» [2, с. 271-272].

Деятельность сектора государственного управления характеризуется различными показателями. В последнее время изменение численности работников государственных органов власти имеет разнонаправленный характер. Данные Росстата [5] свидетельствуют о том, что до 2017 года численность работников государственных органов власти ежегодно увеличивалась в силу расширения функций. Но 2018 год характеризуется оптимизацией численностью, которая сократилась по сравнению в 2017 годом на 16,6 тыс. чел. и связана, прежде всего, с оптимизацией системы управления и процессами цифровизации, происходящими в госсекторе.

Функционирование сектора государственного управления в России требует осуществления довольно значительных расходов. Данные Росстата [5] указывают на ежегодное увеличение расходов на государственное управление. В 2018 году они сложились на уровне 18049 млрд. руб., что больше 2010 года на 9378 млрд. руб. и 2017 года на 1400 млрд. руб. Положительным моментом является тот факт, что в 2018 году темп роста расходов на государственное управление в 8,4% ниже темпов роста ВВП.

Государственный сектор экономики призван осуществлять три основных функции, а именно эффективное размещение производственно-финансовых ресурсов, перераспределение доходов и стабилизация национальной экономики. Реализация функций государственного сектора экономики «осуществляется прежде всего при формировании и исполнении бюджетов» [1, с. 8]. Поэтому госсектор в процессе своей деятельности распоряжается определенным набором ресурсов, в том числе и финансовых, которые и аккумулируются в государственном бюджете. За 2018 год совокупные доходы консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов составили в сумме 37320,3 млрд. руб. или

35,9% к ВВП [5]. Доходная часть формируется за счет налоговых поступлений, а также доходов от внешнеэкономической деятельности, от использования государственной собственности и др.

В условиях трансформационной экономики финансовые вложения со стороны государства в развитие человеческого капитала, а также в инновационное развитие национальной экономики, а именно «в науку, образование, включая их материально-техническую базу, рассматриваются не как текущие расходы, а как наиболее эффективный вид инвестиций» [2, с. 271]. Поэтому посредством госсектора происходит комплексное использование финансовых ресурсов на производство общественных благ и услуг, таких как образование, медицина, социальная защита населения, развитие инфраструктуры и сохранение природных ресурсов. Расширение производимых общественных благ во многом способствуют повышению качества жизни населения и развитию человеческого капитала. Госсектор финансирует фундаментальные научные исследования, реализует проекты по обеспечению общественной безопасности, осуществляет капитальные вложения, оказывает поддержку стратегическим отраслям экономики.

Сложившаяся структура государственных расходов свидетельствует о существенном финансировании приоритетных направлений. Большая часть расходов, а именно 59,5%, приходится на финансирование социально-культурных мероприятий. Поддержание обороноспособности России, общественной безопасности и обеспечение правопорядка в стране составляют 13,4% всех расходов. На поддержку стратегических отраслей и развитие приоритетных направлений направляется 12,9% расходов бюджета, а финансирование общегосударственных вопросов – 6,2%.

Деятельность госсектора направлена на решение важных социально-экономических проблем и снятия социального напряжения в обществе, снижение безработицы и населения, проживающего за чертой бедности, повышение качества жизни всех членов общества, то есть оказывает положительное влияние на рост уровня общественного благосостояния. Данные Росстата [5] отражают устойчивую положительную тенденцию, направленную на рост качества жизни населения. Происходит увеличение среднедушевых и реально располагаемых денежных доходов населения, рост социальных трансфертов и прочих выплат гражданам. При этом социальные трансферты в 2018 году увеличились до 8087 млрд. руб., а прочие социальные выплаты составили 11102 млрд. руб.

Таким образом, функционирование государственного сектора национальной экономики направлено на удовлетворение общественных потребностей и устойчивое социально-экономическое развитие. Сегодня в составе госсектора России выделяют государственные корпорации, органы государственного управления и учреждения социальной сферы. Государственный сектор производит для общества необходимые блага и оказывает социальные услуги, а также осуществляет государственное регулирование национальной экономики. При непосредственном участии госсектора эко-

номики происходит общественное развитие, направленное на повышение уровня благосостояния каждого члена общества.

Список литературы

1. Алехин Э.В. Государственный и муниципальный сектор экономики в РФ: Учебник. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2011. – 126 с.
2. Волостнов Н.С. Государственный сектор в рыночной экономике России: сущность и функции // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – № 3 (1). – С. 269-273.
3. Кононкова Н.П. К вопросу о государственном секторе экономики // Вестник Московского Университета. – 2011. – № 2. – С. 37-45.
4. Новак М.А., Герсонская И.В. Роль государственно-частного партнерства на современном этапе социально-экономического развития российской экономики // Северный регион: наука, образование, культура. – 2019. – № 3/4 (43/44). – С. 62-65.
5. Россия в цифрах. 2019: Краткий стат. сборник / Росстат. – М.: Буки Веди, 2019. – 549 с.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ И ЭФФЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Евсенина Марина Владимировна, к.с.-х.н., доцент

Горячкина Ирина Николаевна, к.т.н., доцент

e-mail: marina.vlady@mail.ru, gin.81@mail.ru

*Рязанский государственный агротехнологический университет
имени П.А. Костычева, г.Рязань, Россия*

Данная статья посвящена вопросам анализа процессов международного движения капитала. Поток капитала отражает инвестиции и заемные средства на всех условиях, начиная от краткосрочного кредитования до долгосрочных облигаций и инвестиций в акционерный капитал. Приток капитала (заемные средства и инвестиции) обозначаются положительными числами, а отток капитала (кредитование и инвестиции) – отрицательными числами

Ключевые слова: международный капитал, процессы международного движения капитала.

Положительные и отрицательные результаты международного движения капитала оказывают влияние на социально-экономическую и политическую сферы страны [5]. Данные последствия различны для каждой страны. Тем не менее государство должно учитывать все варианты исхода событий и выделить наиболее приоритетные результаты исхода международной миграции капитала [6].

Может быть следующая основная классификация международных движений капитала:

1. Внутренний и иностранный капитал

Инвестиции, осуществляемые резидентами родной страны за рубежом, обозначают домашний капитал. Наоборот, инвестиции, предпринятые иностранцами в родной стране, означают иностранный капитал. В первом слу-

чае происходит перемещение капитала из родной страны за границу, а во втором – движение капитала из-за границы в родную страну [14].

На счете платежного баланса приток капитала из-за рубежа является статьей кредита, тогда как отток капитала в зарубежные страны является статьей дебета. Разница между дебетами и кредитами за счет движения капитала представляет собой чистые иностранные инвестиции, которые могут быть как положительными, так и отрицательными [11].

2. Государственный и частный капитал

Под государственным капиталом понимается кредитование и заимствование средств из других стран правительством данной страны. Наоборот, кредиты, предоставленные частными лицами и учреждениями иностранцам и заимствованные ими из-за рубежа, означают частный капитал. Передача частного капитала из одной страны в другую часто гарантируется правительством или центральным банком страны-заемщика.

3. Краткосрочный и долгосрочный капитал

Краткосрочные международные движения капитала состоят из таких кредитных инструментов со сроком погашения менее одного года. Краткосрочные движения капитала могут осуществляться через валюту, депозиты до востребования, векселя, коммерческие бумаги и срочные депозиты сроком до одного года [12].

Краткосрочные движения капитала вызывают некоторые важные изменения в денежной массе страны. Эти изменения происходят в форме первичных, вторичных и третичных эффектов.

Во-первых, движение капитала может привести к дефициту или избытку платёжного баланса.

Во-вторых, краткосрочные движения капитала могут вызвать изменения в резервной позиции коммерческих банков.

В-третьих, краткосрочные движения капитала могут привести к колебаниям резервов центрального банка [13].

Долгосрочные движения капитала осуществляются через кредитные инструменты со сроком погашения более одного года. Долгосрочные движения капитала происходят посредством покупки или продажи долгосрочных ценных бумаг или облигаций. Эти продажи или покупки могут совершаться частными лицами или корпорациями в иностранных государствах или иностранными частными лицами или корпорациями в своей стране. Долгосрочные движения капитала также могут иметь место в форме займов, приобретаемых у международных финансовых институтов, таких как МВФ и МБРР [10].

4. Прямой и портфельный капитал

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) означают прямые инвестиции иностранных капиталистов и бизнес-институтов в других странах. Суть прямых иностранных инвестиций заключается в том, что владение, контроль и управление бизнесом принадлежат иностранным инвесторам [14].

Помимо влияния международных движений капитала на выпуск и благосостояние страны, могут иметь место и некоторые другие эффекты, которые анализируются ниже.

1. Влияние на занятость труда. В принимающей стране потоки капитала получают выгоду в виде перераспределения доходов от капитала к рабочей силе. Если в стране-инвесторе ситуация с неполной занятостью невелика, перенос капитала может снизить уровень занятости. Однако в принимающей стране занятость может расширяться [8].

2. Влияние на платёжный баланс. Международные движения капитала влияют на платёжный баланс (ПБ) инвестирующей и принимающей стран [2]. Год, в который осуществляется перевод капитала, дефицит ПБ появляется для страны-инвестора. С другой стороны, в этом году произошло улучшение ПБ для принимающей страны [15]. Тем не менее, первоначальный перевод капитала и расходы за границей инвестирующей страной приводят к увеличению экспорта капитальных товаров, запчастей и других продуктов. После этого в среднем через пять-десять лет происходит поток прибыли в инвестирующую страну. Но в долгосрочной перспективе также может быть возможность замены экспорта и импорта страны-инвестора [3].

3. Влияние на налоги. Эффект от переноса капитала может возникнуть как для стран-инвесторов, так и для принимающих стран из-за разных ставок налогообложения и иностранных доходов в разных странах.

4. Влияние на условия торговли. Передача капитала может повлиять на условия торговли за счет воздействия на объем производства и объем торговли. Существует вероятность изменения условий торговли в пользу страны-инвестора и страны-организатора [7].

5. Влияние на технологическое преимущество. До международного перевода капитала технологический разрыв между инвестирующими и принимающими странами может быть довольно большим [9]. Но передача пакета ресурсов, включая установки и оборудование, запасные части, технологическое ноу-хау, научное управление, использование патентов и фирменных наименований и т. д., приводит к сужению технологического лидерства, которое ранее инвестирующие страны имели над принимающими странами [4].

6. Влияние на контроль принимающей страны над экономикой. Крупномасштабные трансферты капитала и расширение деятельности принимающих стран обычно накладывают некоторые ограничения на их способность проводить и контролировать свою собственную экономическую политику [1].

Список литературы

1. Кострова Ю.Б. Проблемы и перспективы развития особых экономических зон в РФ // Сборник статей III Международного научно-практического конкурса «Научные достижения и открытия 2017». – Пенза: Изд-во «Наука и просвещение», 2017. С. 98-100.

2. Кострова Ю.Б., Лящук Ю.О., Шибаршина О.Ю. Развитие рынка лизингового кредитования в РФ // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-3 (89). С. 1228-1231.

3. Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие. – Курск: ФГБОУ ВО ЮЗГУ, 2018. – 142 с.

4. Лящук, Ю.О. Информационное пространство как фактор повышения качества жизни // Материалы международной конференции «Информатизация населения, как фактор повышения качества жизни». – Рязань: Рязанский институт экономики СПБГУ-иЭ, 2013. – С. 157-161.

5. Лящук, Ю.О., Лабзенкова, У.В. Вступление России в ВТО: экономико-правовой анализ // Сборник статей 9-й Международной научно-практической конференции «Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика» (17 октября 2019 года), Юго-Зап. гос. ун-т., Издательство: ЗАО «Университетская книга», Курск, 2019. – С. 225-228.

6. Туарменский В.В., Барановский А.В., Лящук Ю.О., Сальникова И.В., Шибаршина О.Ю. От наукограда к технополису: история трансформации // Человеческий капитал - Издательство: Объединенная редакция (Москва) – 2020. - № 1 (133) - С. 100-107.

7. Туарменский В.В., Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю. Университеты и технопарковые структуры: межстрановой анализ опыта взаимодействия // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2019. № 2 (22). С. 117-124.

8. Туарменский, В.В., Лящук, Ю.О., Соломко, А.К. Влияние модели социального партнерства на корпоративную культуру государства // Сборник научных статей 8-й Международной научно-практической конференции «Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты» (20-21 сентября 2018 года), Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО «Университетская книга», Курск, 2018. – С. 295-298.

9. Туарменский, В.В., Лящук, Ю.О., Шарабаева С.В. Ресурсный потенциал «мягкой силы» как направления внешней политики государства // Сборник научных статей 8-й Международной научно-практической конференции «Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты» (22-23 ноября 2018 года), Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО «Университетская книга», Курск, 2018. – С. 155-157.

10. Шибаршина О.Ю. Государственное регулирование экономического роста // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права: сборник научных статей молодых преподавателей и аспирантов. Москва, 2017. - С. 93-99.

11. Шибаршина О.Ю. Методические основы оценки инвестиционной привлекательности территорий // The Scientific Heritage. - 2019. - № 39-3 (39). - С. 38-41.

12. Шибаршина О.Ю. Модели корпоративной социальной ответственности: зарубежный и отечественный опыт // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты: сборник научных статей 9-й Международной научно-практической конференции. - 2019. - С. 414-422.

13. Шибаршина О.Ю. Проблемы развития рынка страхования в России // Актуальные вопросы экономики, права и образования в XXI веке: материалы II международной научно-практической конференции. – Московский университет им. С.Ю. Витте; Филиал Московского университета им. С.Ю. Витте в г. Рязани. - 2016. - С. 281-285.

14. Шибаршина О.Ю. Роль финансов в экономике государства // Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития: материалы II Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. - 2018. - С. 54-58.

15. Шибаршина О.Ю. Государственная политика занятости и регулирования безработицы // Научный электронный журнал Меридиан. - 2019. - № 6 (24). - С. 6-8.

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ВАЛЮТНОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Егорочкина Анастасия Алексеевна студентка

Королева Анна Александровна студентка

(e-mail: nyusha.soloveva.97@mail.ru)

Калужский филиал Финуниверситета, Россия

В статье анализируется влияние пандемии на различные сектора экономики. В статье рассматриваются взаимосвязь между секторами экономики, основные меры, которые Центробанк России использует для поддержки граждан, экономики и финансового сектора в связи с пандемией коронавируса, а также основные проблемы и пути развития банковского сектора.

Ключевые слова: экономика, фондовый рынок, пандемия, индекс, биржи, банки, валютный кризис.

В марте 2020 года Всемирная Организация Здравоохранения официально признала начало болезни, вызванной коронавирусом, пандемией, которая негативно влияет на состояние экономики и фондовых рынков. Некоторые отрасли промышленности были наиболее затронуты, другие были почти невосприимчивы.

В последние месяцы мир потряс коронавирус, который стал внешним шоком и масштабы которого очень велики. 11 декабря 2019 года китайские власти объявили, что страна страдает от пневмонии в Ухане, и уже 11 марта 2020 года ВОЗ назвала эпидемию пандемией. Выход коронавируса за пределы Китая привел к снижению экономической активности в ряде стран мира (потенциальные потери в мире оцениваются как минимум в 0,5—1 трлн в 2020 году). Долл.с учетом того, что многие западные компании связаны с КНР, что и спровоцировало падение цен на нефть. Вопросы безопасности были на первом месте. В США и Европе больны сотни тысяч людей. 4 миллиарда человек во всем мире начали жить в самоизоляции.

В понедельник (9 марта 2020 года) торги в Мосбирже не проводились) подешевели основные европейские фондовые индексы. Торговля завершилась средним снижением на 7-8%. Индекс FTSE100 (Великобритания) упал на 7,69% до 5965,776 пункта, SAS40 (Франция) — на 8,39% до 4707,91 пункта, DAX (Германия) — на 7,94% до 10 631,63 пункта. Наибольший спад зафиксирован в результате падения цен на нефть опустился и российский рубль. В этих условиях Банк России прекратил закупку валюты на внутреннем валютном рынке в течение 30 дней, стремясь таким образом уменьшить волатильность на финансовом рынке и повысить предсказуемость в условиях обрушения цен на нефть. Курс доллара возрос до 73,32 руб. (максимум с марта 2016 г.), а евро до 83,02 руб. (максимум с февраля 2016 г.). Такое падение курса рубля могло привести к росту процентных ставок по привлекаемым и размещаемым средствам и падению цен на рос-

сийские финансовые инструменты. Резкое снижение цен на нефть могло привести к сокращению доходов от её экспорта, а у импортёров — к уменьшению спроса на закупаемые товары и в целом — привести к девальвации национальной валюты. Большие потери понесут авиакомпании (рост цен на авиатопливо и падение спроса на авиабилеты), туристические и логистические компании. Всё это может ухудшить экономическую ситуацию в стране, как это имело место в 2014 г. Мосбиржа 10 марта 2020 г. намечала дополнительно устанавливать границы ценовых коридоров, и по некоторым финансовым инструментам повысить ставки обеспечения, учитывая высокую волатильность рынка.

12 марта («чёрный четверг») наблюдалось крушение глобальных рынков (особенно это касалось США) и усиление их турбулентности (ситуация и дальше продолжала ухудшаться). В ходе торгов американский индекс Dow Jones рухнул на 9,99% (это самый большой обвал с 1987 г., когда указанный показатель снизился на 22,61%, достигнув самого низкого уровня за всю историю), S&P500 — на 9,43%, а NASDAQ обрушился почти на 10%, то есть показав самое большое падение за последние 33 года. При этом, если почти 11 лет на рынке наблюдался «бычий» тренд, то он сменился на «медвежий» цикл. За I квартал 2020 г. индекс Dow Jones опустился на 23,2%, а индекс S&P500 — на 20% (худший результат за квартал с 2008 г.). По мнению инвестиционного банка Bank of America в стране начался финансовый кризис.

В целом для поддержки своей экономики в условиях высокого уровня заражения страны коронавирусом (страна занимает первое место по количеству заражённых в мире) правящими кругами США предполагалось выделить 1 трлн. долл., а в дальнейшем эта сумма могла быть увеличена. 27 марта 2020 г. был принят закон о стимулировании экономики страны размером более 2 трлн. долл. (помощь, пособия по безработице, больницам, бизнесу и отраслям экономики). В частности каждый американец должен получить по 1,2 тыс. долл. в качестве компенсации за финансовые потери от вируса, а МСП получают 0,35 трлн. долл. Также будет оказана помощь отдельным отраслям. Условно безвозвратные кредиты объёмом до 10 млн. долл. смогут получить компании, где работают не более 0,5 тыс. сотрудников. Что касается пособия по безработице, то оно продлевается до конца 2020 г. Кроме того ФРС объявила о готовности закупать казначейские и ипотечные ценные бумаги в больших масштабах. Ранее такая поддержка ФРС была оказана во время финансового кризиса 2008 г. И уже 9 апреля ФРС согласилась направить 2,3 трлн. долл. на поддержку экономики страны, в частности, малым предприятиям и оказать помощь властям штатов. Что касалось санкций США в отношении Китая, то они оценивались в 370 млрд. долл.

В свою очередь в России были приняты жёсткие меры по ограничению распространения вируса и для оказания помощи юридическим и физическим лицам. Расходы на антикоронавирусную программу по оценкам со-

ставят 1,4 трлн. руб. От вируса пострадали 84% российских компаний. Было заявлено о необходимости оказания помощи МСП и микробизнесу, ввести льготы по налогам, предоставить отсрочку по кредитам (в России кредиты взяли 40 млн. жителей и 18 млн. — заёмщики микрофинансовых организаций; прибыль банков в 2019 г. составила 1,7 трлн. руб.) и смягчить правила выплаты по страховым взносам. Речь шла о налоговых и кредитных каникулах (для нуждающихся физ. лиц, индивидуальных предпринимателей, МСП из проблемных отраслей, но только в том случае, если их доход снизился более чем на 30%, но кредитные каникулы не освобождают от уплаты по налогам и банк только продлевает срок займа) и о моратории на банкротство. Принято решение о снижении в два раза ставки страховых взносов для МСП. Объявлен список пострадавших отраслей, компаниям которых в основном и будет оказана поддержка. Отдельно будет оказана помощь 646 системообразующим предприятиям, действующим в сфере добычи нефти, угля, полезных ископаемых, а также авиакомпаниям, сельхозпредприятиям, банкам и другим. Населению на полгода автоматически продлевается начисление социальных пособий. К МРОТ приравниваются больничные и пособия по безработице. Помощь коснётся и выплатам из маткапитала.

За счёт средств ФНБ предполагается выполнить намеченные меры на 0,3 трлн. руб. в 2020 г. и на 0,2 трлн. руб. в 2021 г., а также за счёт перераспределения части средств федерального бюджета в объёмах 0,4—0,5 трлн. руб. с целью поддержки экономики страны и сохранения занятости. Все же за счёт средств ФНБ может быть израсходовано 1 трлн. руб. (1/3 бюджета ФНБ). 3 апреля 2020 г. Правительство РФ определило те отрасли экономики страны, которые в большей степени пострадали от коронавируса. С рядом государств Россия закрыла границы. В стране упала экономическая активность и снизился спрос на нефть.

После переговоров ряда стран и членов ОПЕК+ (в ней участвовали 23 страны, в том числе 10 стран-членов ОПЕК+, 10 стран — не входящие в эту организацию и 3 страны — освобождены от снижения добычи) были согласованы новые сделки по нефтедобыче. Речь шла о поэтапном добровольном ограничении добычи нефти. Её сокращение странами ОПЕК+ будут проходить следующим образом: в мае — июне 2020 г. — на 9,7 млн. баррелей в день, в июле — декабре на 8 млн. и 6 млн. баррелей с января 2021 г. по апрель 2022 г. Саудовская Аравия согласилась сократить добычу до 2,5 млн. баррелей, Россия — до 2,5 млн. баррелей, а страны не входящие в ОПЕК+ — ещё на 5 млн. баррелей. Мексика согласилась снизить добычу нефти на 100 тыс. баррелей, а США — дополнительно на 250 тыс. баррелей с целью оказания помощи Мексике. Соглашение будет действовать в течение 2-х лет с возможностью пересмотра через полтора года. Это самое масштабное сокращение добычи в рамках ОПЕК+.

Предполагается, что новое соглашение по нефти окажет положительное влияние на нефтяной рынок и позволит стабилизировать цены на этот энергоноситель (когда спрос на нефть будет расти, повысятся и цены на неё) и стабилизировать валютные курсы.

В начале апреля 2020 г. глава МВФ заявила, что мировая экономика упала в рецессию из-за пандемии. Отток капитала из формирующихся рынков и развивающихся экономик оценивался в 90 млрд. долл., что было больше, чем аналогичный вывоз капитала, который наблюдался при финансовом кризисе. В ближайшие 2 года потери от пандемии могут составить порядка 5 трлн. долл. В заключение можно отметить, что мир к концу 2020 г. будет выглядеть иначе. Он изменился и мы все будем меняться вместе с ним.

В нынешней ситуации наибольшему влиянию подвергся сектор транспорта, большинство авиа - и железнодорожных перевозок были отменены. Проблемы транспортного сектора усугубили проблемы другого сектора - нефтегазового. Падение спроса на топливо привело к обрушению цен на нефть. Впервые фьючерсный контракт на американскую легкую нефть WestTexasIntermediate (WTI) с поставкой в мае завершил торговую сессию 20 апреля на отметке минус \$37,63 за баррель, об этом свидетельствуют данные американского биржевого оператора CME Group. Согласно отраслевым индексам Московской биржи, нефтегазовые и транспортные компании упали на 1 / 3 в стоимости [5].



Рисунок 1 – Изменение отраслевых индексов с начала 2020 года [5]

Ситуация с распространением коронавируса оказала слабое влияние на акции химических и нефтехимических компаний, с начала марта их индекс показал рост на 0,9 % [6].

Последствия пандемии сыграют большую роль и в развитии банков. Согласно информации Банка России от 27 марта 2020 года «Банк России утвердил дополнительные меры по поддержке граждан, экономики и финансового сектора в условиях пандемии коронавируса». Банк России допол-

нил ранее принятые меры и, в соответствии с поручениями Президента Российской Федерации от 25 марта 2020 года, принял решение реализовать комплекс мер, которые направлены на поддержку наиболее уязвимых отраслей экономики и граждан - заемщиков, которые столкнулись с сокращением доходов, а также ряд временных регулятивных послаблений для финансовых организаций с целью сохранения их потенциала по кредитованию экономики.

Распространение коронавирусной инфекции меняет поведение клиентов, возрастает число переводов онлайн, видеоконференций, всё больше развиваются цифровые технологии. Сегодняшняя ситуация приводит к ускорению трансформации банковского сектора, она дает банкам новые возможности [3]. Например, в Китае и Италии доля пользователей цифровых технологий в банковском секторе выросла на 10 - 20 % , об этом свидетельствуют данные, которые анализировались на протяжении 4 - х недель после начала эпидемии.

Возрастает роль заботы о клиентах со стороны банков. В 2008 году банки выступали источником проблемы, в настоящее время они должны стать источником ее решения, принять меры, которые минимизируют негативные последствия [1]. К основным мерам можно отнести:

- а) кредитные каникулы и отсрочка платежа;
- б) оказание дополнительной поддержки, а именно обсуждение текущих вопросов, помощь в совершении удаленных транзакций;
- в) ввод пролонгации депозитов, по договорам которых этого ранее не было предусмотрено.

В связи с данными мерами Центральный банк рекомендует банкам, микрофинансовым организациям не производить начисление пени и штрафов по кредитам и займам, в случае заражения заемщика COVID - 19, при предъявлении медицинской справки. Помимо этого, было рекомендовано реструктурировать задолженность таких заемщиков. Кредитным организациям, которые придерживаются данных рекомендаций, разрешено до 30 сентября 2020 года не формировать дополнительные резервы по проблемным ссудам.

Таким образом, пандемия коронавируса изменит нашу жизнь, структуру финансовых потоков. Большинство предприятий будет закрыто, либо реформатировано. Масштабные увольнения, которые связаны с переходом на «удаленную работу» и сокращением производства, сократят трудовую мобильность. Значительные изменения будут и в сфере оказания банковских услуг, ускорится процесс перехода на дистанционное обслуживание благодаря использованию цифрового банкинга.

Список литературы

1. Курманова Д.А. Финансовые технологии на розничном рынке банковских услуг // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия экономика - 2019. - № 1 (27) - С.60 - 67.
2. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Банковская система РФ и тенденции ее развития// Финансовая экономика, №3, 2020 г., с. 159-163

3. Курманова Л.Р., Курбанаева Л.Х., Хадыев Т.И. Применение искусственного интеллекта в скоринговых системах российских банков // Инновационное развитие экономики. - 2019. - № 6 (54). - С. 41 - 48.

4. Центральный Банк Российской Федерации - официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: www.cbr.ru (Дата обращения 21.04.2020 г.)

5. Московская биржа [Электронный ресурс] - Режим доступа – URL: www.moex.com (Дата обращения 21.04.2020 г.)

6. РБК [Электронный ресурс] - Режим доступа – URL: www.rbc.ru (Дата обращения 21.04.2020 г.)

7. Аналитика, новости и советы для банка [Электронный ресурс] - Режим доступа – URL: www.frankrg.com (Дата обращения 22.04.2020 г.)

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель

Хасаева Лилия Рахматулловна, студент

*Башкирский Государственный университет Стерлитамакский филиал,
Россия*

Материально-производственные запасы играют ключевую роль в любом производственном предприятии. А анализ и аудит позволяет управленческому персоналу и инвесторам быть уверенными в корректности отражения величины запасов, себестоимости произведенной продукции, выстраивать эффективную политику ценообразования.

Эффективное использование и управление материально-производственными запасами любого коммерческого предприятия возможно только при наличии слаженного механизма, который состоит из методик и процедур анализа и аудита.

Ключевые слова: аудит материально-производственных запасов, планирование аудита, запасы.

Материально-производственные запасы играют ключевую роль в любом производственном предприятии. А анализ и аудит позволяет управленческому персоналу и инвесторам быть уверенными в корректности отражения величины запасов, себестоимости произведенной продукции, выстраивать эффективную политику ценообразования.

Эффективное использование и управление материально-производственными запасами любого коммерческого предприятия возможно только при наличии слаженного механизма, который состоит из методик и процедур анализа и аудита.

Экономический анализ в аудите является основой при принятии решений управленческого персонала и позволяет обеспечить разработку рекомендаций по улучшению хозяйственной деятельности компании для роста ее показателей эффективности и повышения финансовых результатов. При использовании аналитических процедур в аудите, возможно, оценить дос-

товерность предоставляемой информации, а также на основании отчетности можно оценить эффективность ведения бизнеса.

Хотя многие экономисты и бухгалтера уделяют большое внимание запасам, общего определения с экономической точки зрения нет. Есть достаточно общее понятие, которое не отражает всей сущности производственных запасов.

Материально-производственные запасы можно подразделить на следующие группы в зависимости от роли в процессах производства: тара и тарные материалы; возвратные отходы производства; топливо; покупные полуфабрикаты; запасные части; вспомогательные материалы; сырье и материалы; прочие материалы.

Для того, чтобы аудитор максимально эффективно проводил аудит МПЗ, а собираемые им сведения были достоверными, необходимо проводить данную процедуру в четыре этапа (рис. 1) [6].

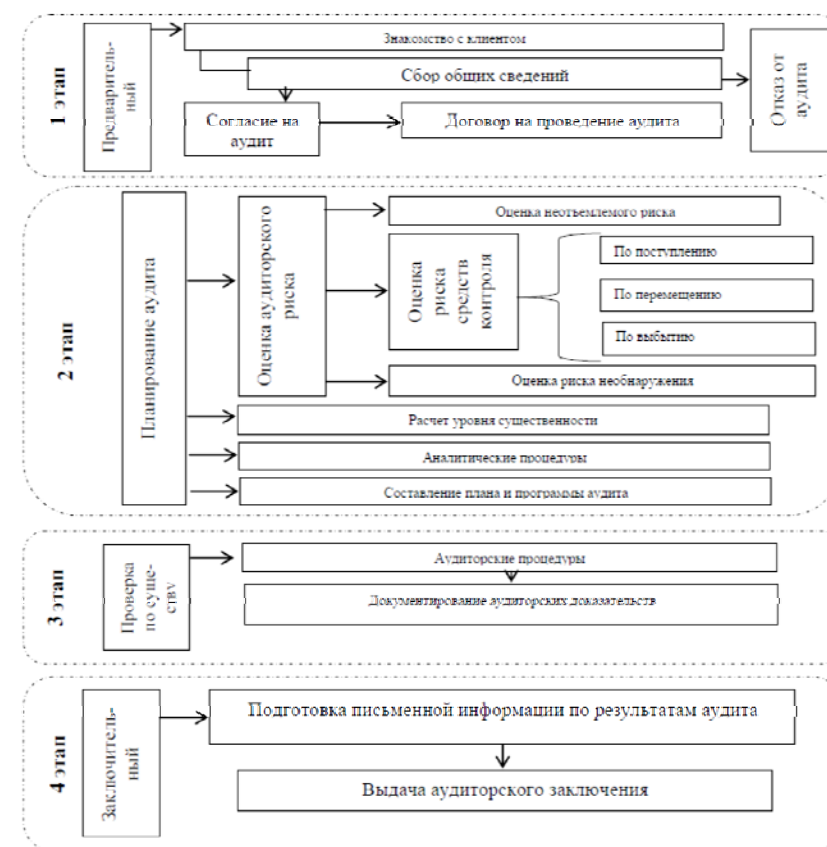


Рисунок 1 – Этапы проведения аудита

На первом этапе аудита МПЗ аудитору необходимо проверить положения учетной политики предприятия, а именно, соответствуют ли они законодательству нашей страны. Кроме того, на этом этапе необходимо проверить способы ведения бухгалтерского учета МПЗ. Аудитору следует выяснить как в учетной политике прописаны критерии отнесения актива к материально-производственным запасам. Следует отметить, что в бухгалтерском учете данные аспекты регулируются ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

В ходе проведения аудита МПЗ на данном этапе аудитору также необходимо проверить, какие единицы учета МПЗ используются на предприятии. Ко всему прочему, целесообразно провести оценку МПЗ. Аудитор должен проверить учет затрат, связанных с процессом приобретения, заготовки и транспортировки МПЗ на предприятии. Следует помнить, что если затраты организация относит к транспортно-заготовительным расходам (далее ТЗР), то в учетной политике необходимо прописать состав.

Кроме того, в учетной политике должны быть предусмотрены документы, необходимые для учета и контроля за использованием МПЗ, то есть должны быть приведены формы первичных документов по приему, отпуску и перемещению МПЗ.

Таким образом, убедившись, что в организации бухгалтерский учет МПЗ ведется в соответствии с действующим законодательством РФ, аудитор может переходить ко второму этапу аудита материально-производственных запасов.

На втором этапе аудита учета МПЗ необходимо убедиться в том, что на предприятии сформирован перечень должностных лиц подразделений, которым доверено получение и отпуск МПЗ. Аудитор должен на втором этапе изучить документы инвентаризации МПЗ, изучить количественные и качественные показатели, содержащиеся в первичных документах по МПЗ. Кроме того, на данном этапе целесообразно проверить правильность использования счетов бухгалтерского учета и их коррекцию в части учета МПЗ.

На третьем этапе аудита учета МПЗ проводит аналитические процедуры, которые позволят аудитору убедиться в совпадении числовых данных в следующей последовательности.

Основными составляющими методики проведения аудита производственных запасов является разработка плана и программы проверки.

Это обеспечит формирование главной стратегии и направление проведение проверки. Программа аудита должна помочь установить достоверность данных первичного бухгалтерского учета относительно наличия и движения производственных запасов, проверить полноту и своевременность отображения первичных данных по учету запасов в сводных документах и учетных регистрах, проверить правильность ведения учета в соответствии с нормативной базой [5, с. 313].

В программе аудита предусмотрен перечень аудиторских доказательств, то есть источников информации, на основании изучения которых должны быть сделаны выводы по результатам проверки.

Целесообразным считается определить следующую последовательность проведения аудита производственных запасов (рис. 2).



Рисунок 2 – Последовательность проведения аудита МПЗ

Планирование аудита производственных запасов необходимо проводить в соответствии с нормами МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» [4].

Для проведения эффективного аудита, в первую очередь необходимо определить объект, предмет и цели аудита производственных запасов.

Источниками учетной фактографической информации для аудита целесообразно выделить следующие:

- приказ об учетной политике (в части производственных запасов);
- договора с материально-ответственными лицами, договора купли - продажи с контрагентами;
- документация внутреннего контроля по вопросам контроля рационального использования и хранения запасов;
- первичные документы и регистры синтетического и аналитического учета по производственным запасам;

- сводные регистры синтетического учета;
- оперативная, статистическая и финансовая отчетность [3, с.421].

Заключительным этапом аудита учета МПЗ является формулировка выводов аудитором. В выводах он отражает:

- 1) анализ результатов аудита учета материально – производственных запасов на предприятии;
- 2) обнаруженные ошибки в ходе аудита;
- 3) систематические нарушения;
- 4) замечания по разделу аудита.

Таким образом, для эффективной работы аудитора и достоверности результатов по завершению проверки на предприятии целесообразно проводить описанные в работе процедуры аудита МПЗ.

Список литературы

1. Голубова А.А. планирование аудиторской проверки материально-производственных запасов // Энигма. – 2019. - № 16. – С. 83-91.
2. Долгова Ю. В. Материально-производственные запасы (МПЗ): учет и оценка // Молодой ученый. — 2017. — №1. — С. 159-161. — URL <https://moluch.ru/archive/145/37836/> (дата обращения: 27.03.20120).
3. Лычагина Е.А. Аудит материально-производственных запасов // Научные достижения и открытия современной молодежи. – 2017. – С. 801-803.
4. Терлова, В.И. Совершенствование учета материально-производственных запасов на предприятии // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2018. – № 2 (46). – С. 226-230.
5. Шнайдер В.В. Организация аудита материально-производственных запасов: задачи, особенности проведения и анализа // Азимут научных исследований: и управление. – 2018. - № 1. – С. 266-270.
6. Шпагина, И.Е. Материально-производственные запасы: их учет и оценка в современных условиях // В сборнике: Бухгалтерский учёт, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы Сборник статей IV Всероссийской научно-практической конференции. – 2016. – С. 156-160.

ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель
Галеева Кристина Андреевна, студент
Башкирский Государственный университет,
Стерлитамакский филиал, Россия*

В статье представлен подход к определению финансового консалтинга как инструмента эффективного ведения бизнеса. Сформулировано понятие и указаны основные элементы финансового консалтинга. Определено место финансового консалтинга в реализации специфических функций управления организацией. Указаны условия достижения целей и задач бизнеса через способы реализации функций управления. Рассмотрен способ реализации функций управления с привлечением внешних специалистов-консультантов.

Ключевые слова: консультирование, консалтинг, финансовый консалтинг, функции управления, способ реализации функций управления.

Современная экономическая система России предъявляет весьма разнообразные требования к субъектам предпринимательской деятельности, включающие обязательность их государственной регистрации, обязанность ведения бухгалтерского, налогового и статистического учета, налогообложения деятельности, регулирования договорных отношений и т.п. В таких условиях от экономических субъектов требуется не только знание законодательных основ регулирования указанных сфер, но и правильное их применение. Однако детальное и неукоснительное их соблюдение не является условием эффективности, прибыльности ведения бизнеса. Часто субъекты бизнеса, в том числе, ориентированные на беспрекословное выполнение норм законодательства, проигрывают в конкурентной борьбе, становятся банкротами.

В настоящее время в современной бизнес-среде нашей страны сложилось устойчивое понимание необходимости осмысленного применения законодательных норм деятельности, с ориентацией на обеспечение эффективности бизнеса.

Традиционно при создании организации формируется система ее управления, в рамках которой реализуются функции управления. В экономической литературе не сложилось однозначного подхода к классификации функций управления. Как правило, к основным (общим) функциям управления относят функции планирования, организации, руководства, мотивации и контроля. Указанные функции управления, демонстрирующие разновидности трудовой деятельности и их взаимодействие, создают предмет управления, а понятие «функционирование» определяется как деятельность системы управления [1]. Вместе с тем, абсолютно справедлив подход, при котором в менеджменте организации выделяют конкретные (спе-

цифические) функции управления, каждая из которых тесно связана со специфическим объектом управления. Такими функциями наделяются структурные подразделения организации, например: бухгалтерия (функция учета), аналитический отдел (функция анализа), отдел кадров (функция управления персоналом), финансовый отдел (функция управления финансами) и т.п. Следует отметить, что каждая специфическая функция является комплексной по содержанию и включает в себя все общие функции управления. В задачи руководителя субъекта предпринимательской деятельности входит обеспечение целостности и эффективности функционирования системы управления. Это достигается, в том числе, грамотной организацией и реализацией всех функций управления.

Любой процесс в управлении, и это в полной мере относится и к функциям управления, начинается с постановки целей и задач, которые организация за определенный промежуток времени должна достичь и выполнить.

В настоящее время необходимыми условиями достижения целей и задач бизнеса должно являться как соблюдение законодательных норм, так и обеспечение эффективности бизнеса. Это может быть организовано четырьмя способами:

1) реализация функций управления соответствующими отделами и службами экономического субъекта;

2) реализация функций управления внешними специалистами, привлекаемыми на договорной основе;

3) реализация функций управления соответствующими отделами и службами экономического субъекта с передачей ряда функций управления внешним специалистам на договорной основе;

4) реализация функций управления соответствующими отделами и службами экономического субъекта на основе рекомендаций, разработанных внешними специалистами, привлекаемыми на договорной основе.

Выбор конкретного способа реализации функций управления зависит от конкретных условий хозяйствования, квалификации кадров, финансового состояния организации, предпочтений собственников и других факторов.

В данной статье остановимся на способе реализации функций управления соответствующими отделами и службами экономического субъекта на основе рекомендаций, разработанных внешними специалистами, привлекаемыми на договорной основе. Это обусловлено его широким распространением в бизнес-среде. Указанный способ реализации функций управления предполагает получение консультационной (консалтинговой) поддержки по соответствующим направлениям работы организации.

В настоящее время не достигнуто единообразие в определении понятий «консультирование» и «консалтинг». Ряд авторов отмечают различия в указанных понятиях: они считают, что консультирование направлено на предоставление информации и разъяснение порядка ее применения (обучение и помощь советами), а консалтинг, кроме этого, предполагает действия по внедрению данных предложений в организации (помощь в решении

проблем заказчика) [2]. Большинство авторов, к числу которых относимся и мы, считают, что сущностных различий между понятиями нет, а разные названия определяются рыночной «модой» на иностранные заимствования. Кроме этого, понятия «консультирование» и «консалтинг» рассматриваются в русском языке как синонимы.

В целях настоящего исследования мы определяем консалтинг как деятельность по предоставлению клиенту информации и рекомендаций о конкретных действиях, необходимых ему для решения текущих задач и преодоления проблем.

Одним из направлений консалтинга, выделяемого практически всеми исследователями этого вопроса, является финансовый консалтинг. В отличие от большинства авторов, мы считаем, что понятие финансового консалтинга следует рассматривать более широко.

Под финансовым консалтингом мы понимаем консультационную деятельность, направленную на улучшение финансовых показателей деятельности и повышение эффективности бизнеса путем разработки рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов организации с учетом требований современного законодательства нашей страны.

В качестве основных элементов финансового консалтинга нами определены:

- бухгалтерское консультирование (в целях обеспечения грамотного учета и правильного формирования фактических показателей деятельности организации и пр.) [7, 10];

- налоговое консультирование (в целях оптимизации налогообложения, обеспечения грамотного ведения налогового учета, правильного формирования налогооблагаемых баз, исчисления налогов, взносов и сборов, их своевременной уплаты, отсутствия штрафных налоговых санкций и пр.) [3];

- управленческое консультирование (в целях организации системы управленческого учета в соответствии с запросами руководства организации, обоснования и разработки управленческих решений, направленных на повышение эффективности ведения бизнеса и пр.) [8];

- финансово-инвестиционное консультирование (в целях оптимизации финансовых вложений организации, обоснования привлечения заемных средств, формирования инвестиционного пакета и пр.) [6, 9];

- аудиторское консультирование (в целях правильного составления бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, совершенствования систем бухгалтерского и налогового учета, оптимизации налогообложения и пр. (аудиторы оказывают широкий перечень консультационных услуг [4, 5])).

Субъект хозяйствования самостоятельно принимает решение о привлечении специалистов-консультантов для оптимизации деятельности в необходимых ему направлениях.

При реализации функций управления на основе рекомендаций, разработанных внешними специалистами, привлекаемыми на договорной основе, необходимо грамотное составление договора и отслеживание его выполнения. Поскольку в случае возникновения спорных ситуаций, связанных, например, с некачественным оказанием консультационных услуг, с предоставлением услуг не в полном объеме, их придется решать согласно договору или действующему законодательству.

Таким образом, современная бизнес-среда требует осмысленного применения законодательных норм деятельности с ориентацией на соблюдение принципа эффективного ведения бизнеса. Необходимость обеспечения эффективности бизнеса в условиях рыночной экономики определяет развитие финансового консалтинга как консультационной деятельности, направленной на улучшение финансовых показателей и повышение эффективности бизнеса путем разработки рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов организации с учетом требований современного законодательства. Рационализация бизнес-процессов также предполагает привлечение внешних экспертов для бухгалтерского, налогового, управленческого, финансово-инвестиционного, аудиторского и прочих видов консультирования.

Список литературы

1. Айдынов Р. Э. Функции управления // Бизнес-образование в экономике знаний. - 2017. - № 1.
2. Блюмин А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования. - Москва. : Дашков и К, 2017. - 364 с.
3. Гин К. Крестовый поход на налоговые схемы // Расчет. - 2017. - № 9.
4. Лашинина Е. А. Аудитор в информационном поле // Финансовые и бухгалтерские консультации. - 2019. - № 6.
5. Ливенская Г. Н. Особенности развития международного рынка аудиторско-консалтинговых услуг // Международный бухгалтерский учет. - 2018. - № 19-20.
6. Лукасевич И. Я., Львова Н. А. Оценка реабилитационного потенциала неплатежеспособных предприятий // Финансы. - 2018. - № 8.
7. Такташева Р. Ю. Мнимые и притворные объекты бухгалтерского учета // Финансовые и бухгалтерские консультации. - 2019. - № 5.
8. Траченко М. Б. Моделирование данных в системах управленческого учета и бюджетирования // Международный бухгалтерский учет. - 2017. - № 20.
9. Федотов И. Инвестиционное консультирование как новый вид профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг // Юридическая работа в кредитной организации. - 2019. - № 2.
10. Шешукова Т. Г., Петров А. А. Аутсорсинг учетных функций: анализ современного рынка, нормативно-правовое регулирование // Международный бухгалтерский учет. - 2019. - № 7.

РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ В РОССИИ

Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель

Галеева Кристина Андреевна, студент

*Бакирский Государственный университет,
Стерлитамакский филиал, Россия*

В статье рассмотрена ситуация на рынке труда в условиях пандемии в России. Представлены мнения специалистов по этому вопросу, а также опубликованы данные об изменениях вакансий на рынке труда.

Ключевые слова: вакансия, пандемия, рынок труда, спрос, соискатель.

Российский рынок труда во время коронавируса в 2020 году претерпел значительные изменения в связи с введенными ограничениями по борьбе с пандемией. Изменились востребованные специальности, увеличилось число людей, ищущих дополнительный заработок, владельцы многих предприятий стали стремиться как можно быстрее оптимизировать все бизнес-процессы и по возможности сохранить ключевых сотрудников компании. Также стоит отметить, вопреки введенным ограничениям в целях борьбы с коронавирусом, число вакансий в России не сократилось во всех регионах.

В службе исследований HeadHunter объявили, что в настоящее время почти все сотрудники максимально держатся за свое текущее место работы и не планируют его менять. Также выявили, что соискательная активность сильно упала почти во всех регионах страны.

Сервис по поиску работы "Работа.ру" зафиксировал изменения спроса на рынке труда в условиях пандемии - работодатели всё чаще стали искать водителей, курьеров и продавцов.

За последний месяц на сайте сервиса было опубликовано 250 тысяч вакансий - почти столько же, сколько и в предыдущем месяце. Однако сильно изменились запросы: работодатели стали чаще искать курьеров (плюс 20% вакансий), водителей (плюс 9% вакансий), охранников, продавцов и кассиров.

"Несмотря на то, что спрос на сотрудников во многих отраслях заметно снизился, выделились другие сферы, которые сейчас очень нуждаются в новых сотрудниках. Это розничная торговля продуктами, службы доставки, интернет-магазины, транспорт и логистика, агрохолдинги, фармацевтика, охрана и многие IT-компании", - отметил Ветерков, заместитель генерального директора онлайн-сервиса "Работа.ру".

Вместе с этим поменялся спрос у соискателей: они всё чаще стали искать работу курьеров (на 29% больше откликов) и грузчиков (на 6% больше).

Кроме того, увеличилось количество запросов на поиск различных подработок.

Многие сервисы по поиску работы зафиксировали увеличение спроса на дополнительный заработок. Онлайн-сервис услуг YouDo сообщил, что

только за первую "нерабочую" неделю число желающих найти подработку на их сайте выросло на 38%. Чаще всего россияне предлагают свои услуги категориях "курьерские услуги" (плюс 73%), "ремонт цифровой техники" (плюс 69%), "компьютерная помощь" (плюс 61%), "веб-разработка" (плюс 58%) и "виртуальный помощник" (плюс 57%). Прогнозируется, что количество запросов на дополнительный заработок будет всё больше увеличиваться, так как похожая динамика имела место быть в 2014-2015 годах во время экономического кризиса.

Стоит отметить, что в пресс-службе онлайн-сервиса услуг Profi объявили обратное: там зафиксировано увеличение количества желающих подработать только в Москве, а в регионах число новых регистраций значительно снизилось. Причем данная тенденция наблюдалась до первой недели апреля.

В некоторых регионах было принято решение не вводить строгие ограничения сфер и отраслей, которые больше всего пострадали от последствий пандемии. В республике Удмуртия, по словам её вице-премьера Александра Свирина, для обществ с ограниченной ответственностью и индивидуальных предпринимателей было разрешено производить оказание некоторых видов услуг на дому, но только зарегистрировавшись на региональном портале государственных услуг. К примеру, оказание услуг в области отдыха и спорта (индивидуальные занятия с преподавателем), ремонт электронного и коммуникационного оборудования, обуви, компьютеров, мебели, одежды, часов и т.д.).

Многие предприниматели в настоящее время пытаются сохранить персонал, используя при этом даже собственные средства для выплаты зарплат сотрудникам. Согласно рассказу основательницы сети хостелов и коlivingов Log INN Аллы Цытович, изначально ее сеть ориентировалась не на туристов, а на постоянно проживающих людей, что помогло в данных условиях сохранить небольшую загрузку и выплачивать зарплаты всем сотрудникам.

На сегодняшний день в каждом хостеле сети работает по 6-7 человек. Алла Цытович обращалась за кредитами на зарплаты сотрудникам в Сбербанк и МСП банк, но, к сожалению, ей везде отказали.

"Заполняемость, конечно, низкая, но есть [15-20 человек на 70-100 местный хостел]. Фактически хватает на зарплату. Приходится докладывать из собственных средств, но мы никого не сократили: сократили число смен", - пояснила Алла.

Подобные меры были введены в Саратове, на "Немецкой кондитерской Франка Беккера". С началом пандемии коронавируса кондитерская продолжила делать выпечку на заказ и ввела бесплатную доставку. Совладелица бизнеса Елена Беккер пояснила ТАСС, что их штат состоит из 10 человек, он "как семья", и она никого не планирует увольнять.

"Наш штат менее 10 человек. Увольнений не планируем, только пришлось несколько сократить время работы из-за сложившейся ситуации", - пояснила Елена Беккер.

С другой стороны, в среде предпринимателей существуют опасения, что в случае продления ограничительных мер платить сотрудникам в полном объеме будет сложно. Так, заместитель гендиректора частной стоматологической клиники Step2Dent Андрей Степанов заявляет, что пока они вынуждены перестроить формат работы - можно принимать пациентов только с острой болью. Регистратор принимает вызовы на мобильный телефон из дома, после этого врач и медсестра "по звонку" приезжают в клинику для приема.

Часть предпринимателей из наиболее пострадавших отраслей из-за простоя вынуждены временно расставаться с сотрудниками или отправлять их в неоплачиваемые отпуска. Сооснователь ресторана Duckit Михаил Даринов говорит, что пока у них работают только те сотрудники, для кого есть работа, [это] повар, технолог и руководители, которые заняты проработкой выхода в ретейл. Точки заморожены, поэтому остальных отправили в отпуска на март и апрель, честно объяснив ситуацию.

"Как только появляется какая-то подработка, сразу же вызываем и оплачиваем это. Наша главная задача - войти в новое время [после пандемии] с минимальными убытками", - сказал он ТАСС.

Походящая ситуация складывается в индустрии красоты. Омбудсмен ассоциации предпринимателей индустрии красоты (АПИК) в Санкт-Петербурге Ляля Садыкова сообщила, что около 30% компаний-участников ассоциации намерены закрыться, что связано с отказом владельцев помещений пересмотреть условия договора аренды.

Анастасия Хрисанфова, создатель сообщества специалистов по найму персонала HRDome сообщила ТАСС, что в настоящих условиях предприятиям очень важно оценить перспективы и возможности собственного бизнеса. По ее словам, "если в результате принятых решений бизнес не выживет, сотрудникам это не принесет пользы".

Также, по ее словам, стоит отказаться от всех необязательных расходов, включая части дохода сотрудников, которые получают "выше среднего", сократить доходы сотрудников до возможного уровня. Если подобные действия невозможны, то стоит помочь во временном трудоустройстве в другие компании.

Кроме того, Анастасия Хрисанфова подчеркивает, что в случае такой кризисной ситуации необходима "открытая и честная коммуникация с сотрудниками", а ключевых сотрудников стоит привлекать к совместному поиску решений.

В России до конца 2024 года планируется реализовать национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости». На него будет выделено в общей сложности 52,1 миллиарда рублей. Цель данного проекта заключается в сокращении издержек предприятий и оптимизации всех

его процессов, в повышении качества продукции и снижении его себестоимости, в обеспечении эффективной занятости, повышении квалификации многих сотрудников, а также в увеличении производительности труда до 5 процентов в год.

Список литературы

1. "Вирусная" занятость. Как рынок труда подстраивается под условия пандемии// ТАСС URL: <https://www.google.com/amp/s/tass.ru/ekonomika/8246775/amp> (дата обращения: 23.05.2020).

2. Оценена ситуация на рынке труда в условиях пандемии// Lenta.ru URL: <https://m.lenta.ru/news/2020/04/15/trud/amp/> (дата обращения: 23.05.2020).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Звягина Алёна Владиславовна

Академия ФСИН России

В статье определены ключевые принципы распределения рисков при реализации проектов государственно-частного партнерства. Рассмотрен процесс управления рисками в зависимости от этапов осуществления проекта государственно-частного партнерства. Предложен алгоритм распределения рисков по проекту, основывающийся на пяти этапах.

Ключевые слова: государственный сектор, партнерство, принципы распределения, риск, частный сектор.

В настоящее время, в связи с усложнением политической и социально-экономической ситуации, как в стране, так и в мире, возрастает роль взаимодействия государственного и частного секторов в решении задач общественно-значимого характера. Накопленный опыт применения государственно-частного партнерства, как в России, так и за рубежом, свидетельствует об эффективности расширения ресурсной базы и мобилизации неиспользованных ресурсов для социально-экономического развития субъектов хозяйствования на его основе. Используя для реализации проектов, имеющиеся в наличии ресурсы, каждая сторона государственно-частного партнерства учитывает возможность существования определенных рисков, связанных с проектной деятельностью.

Теоретические и практические основы взаимодействия государственно-го и частного секторов на принципах государственно-частного партнерства рассмотрены в трудах Варнавского В.Г. [1], Вилисова М.В. [2], Дерябиной М.В. [3], Резниченко Н.В. [4], Хлебникова К.В. [5], Чернова Е.С. [6] и др. Несмотря на всестороннее исследование государственно-частного партнерства, остаются недостаточно проработанными, теоретические и методологические вопросы в сфере определения потенциально возможных рисков и распределения их между участниками проектов.

При реализации проектов государственно-частного партнерства стороны могут столкнуться с различными видами рисков. Научным сообществом выделено большое количество разнообразных рисков, классифицированных в укрупненные блоки. Так выделяют риски в зависимости от стадии реализации проекта, финансовые, коммерческие, управленческие, политические, экологические, риски, связанные с внешними обстоятельствами и т.д.

Одним из преимуществ реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства является снижение рисков для всех участников партнерства. Для достижения данного условия участникам партнерства необходимо соблюдать следующие принципы распределения рисков:

1. Количество рисков, принятых на себя партнером, должно быть пропорционально возможной выгоде по проекту;

2. Риски должны быть переданы той стороне, которая может покрыть их с наименьшими затратами.

3. Необходимо обеспечение взаимной поддержки партнеров при возникновении рисков. Государству следует брать на себя определенную долю ответственности за возможные риски и способствовать их смягчению для частного сектора.

На практике, большинство негативных последствий, возникающих при реализации проектов государственно-частного партнерства связано с несоблюдением вышеуказанных принципов. Данный факт объясняется тем, что каждая сторона партнерства пытается переложить ответственность за риски на другую сторону, ввиду отсутствия или несоблюдения имеющихся договоренностей о распределении возможных проектных рисков.

Необходимо отметить, что в процессе государственно-частного партнерства могут возникнуть трудности с прогнозированием рисков и как следствие, с их распределением. Научным сообществом определен ключевой принцип распределения рисков в проектах государственно-частного партнерства, заключающийся в том, что риски должны быть возложены на того партнера, который в состоянии лучше руководить ими [1, 3, 5, 6]. Данное распределение считается оптимальным и способствует снижению общей стоимости проекта. В условиях возложения государством всех рисков на частного партнера значительно увеличатся затраты по проекту в целом.

На наш взгляд, процесс управления рисками должен быть направлен на выявление, предотвращение, сдерживание и снижение рисков в интересах проекта и продолжаться на протяжении всего жизненного цикла проекта. В связи с этим, управление рисками необходимо осуществлять на каждом этапе реализации проекта государственно-частного партнерства.

В зависимости от стадии реализации проектов можно выделить этапы процесса управления рисками (табл. 1).

Таблица 1 – Этапы процесса управления рисками

№ п/п	Этап процесса управления рисками	Краткое описание
1	Идентификация рисков	Процесс выявления всех рисков, имеющих отношение к проекту
2	Оценка рисков	Определение вероятности выявленных рисков и величины последствий в случае их возникновения
3	Распределение рисков	Распределение ответственности между сторонами государственно-частного партнерства по проекту с выявлением и оценкой последствий каждого риска для каждой стороны проекта. Определение механизма обмена рисками в случае возникновения данной необходимости
4	Снижение рисков	Попытка уменьшения вероятности рисков и степени их последствий для каждой стороны партнерства
5	Мониторинг и анализ	Мониторинг и анализ выявленных рисков и новых рисков, возникающих по мере развития проекта и изменения его окружающей среды. Данный этап длится на протяжении всего срока действия проекта

В процессе управления рисками, а также при установлении договорных отношений между государственным и частным сектором, может быть проведено совещание по определению рисков в проекте в зависимости от этапов или типичных категорий проектов, в том числе с участием квалифицированной в данной области персонала. В зависимости от этапов проекта государственно-частного проекта выделяются риски на этапах покупки, строительства, оперативной фазы и передачи активов. В зависимости от категорий рисков в проектах государственно-частного партнерства выделяются риски: местонахождения, проектирования, строительства, ввода в эксплуатацию, спонсорские, финансовые, сетевые, рыночные (риски спроса), промышленные, законодательные, политические, риски владения активами, форс-мажорные и др.

Ключевыми факторами при оценке рисков является:

- вероятность возникновения рисков;
- степень последствий (воздействия) рисков (при наличии).

Вероятность возникновения риска в большинстве случаев влияет на уровень их распределения. Оптимальное распределение рисков позволяет партнерам проекта контролировать их возникновение и последствия, снижает вероятность наступления рисков, стимулирует партнеров к предотвращению их возникновения. Необходимо отметить, что проект, в рамках которого риски распределены оптимально, может создать более эффективные механизмы противодействия рискам.

В результате проведенного анализа в области рисков, возникающих в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства,

предлагается алгоритм распределения рисков, состоящий из следующих последовательных шагов:

1. Определение всех возможных рисков проекта.
2. Определение основных услуг, планируемых предоставлением государством с целью исключения переложения рисков по ним на частного партнера.
3. Определение оптимального распределения рисков. На этапе необходимо осуществить проверку всех рисков и выявить среди них такие, при которых государство, либо частный сектор находится в наилучшем положении для управления ими, а также по которому обе стороны имеют возможность контролировать риски.
4. Определение оставшихся рисков и распределение их в соответствии с условиями проекта, учетом рыночных и специфических факторов, оказывающих влияние на реализацию проекта.
5. Окончательное распределение рисков государственно-частного партнерства.

Необходимо отметить, что распределение рисков между государственным и частным партнерами зависит и от типа (формы) выбранного партнерства.

Таким образом, распределение рисков между участниками проектов государственно-частного партнерства является необходимым и неотъемлемым условием. Представленный процесс управления рисками и алгоритм их распределения позволит более эффективно реализовывать проект с наименьшими затратами. Однако необходимо помнить, что идентификация рисков является довольно трудоемким процессом, в связи с чем, даже опытные специалисты не могут определить полный и точный список всех соответствующих проекту рисков.

Список литературы

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, – 2005. – 315 с.
2. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М.В. Вилисов // Власть. – 2006. – №7. – С.4-6.
3. Дерябина М.В. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М.В. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. № 8. – С.61-77.
4. Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер.: Менеджмент. – 2010. – Вып.4. – С.58-83.
5. Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы / К.В. Хлебников // Экономика и управление. – 2011. – № 7(80). – С. 131-135.
6. Чернов Е.С. Государственно-частное партнерство в социально-экономическом развитии региона : Дисс. ... канд. экон. наук. - Краснодар, 2019. – 154 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ К ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ УИС

Звягина Алёна Владиславовна

Малякина Татьяна Владимировна

Академия ФСИН России

В статье проанализированы аспекты формирования мотивации осужденных к трудовой деятельности в исправительных учреждениях. Определены причины отказа осужденных от трудовой деятельности и мотивы, побуждающие осужденных к труду. Рассмотрены направления совершенствования мотивации осужденных к труду.

Ключевые слова: мотивация, осужденные, труд, уголовно-исполнительная система.

Экономические результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий зависят не только от достаточности имеющихся ресурсов, но и от эффективности их использования, которая во многом определяется отношением людей к труду [1, с.87].

Трудовая деятельность в исправительных учреждениях, несомненно, является одним из первостепенных средств исправления осужденных, так как позволяет сформировать профессионально-трудовые навыки, оказывает социализирующее воздействие, и в целом, благотворно влияет на личность осужденных, находящихся в местах лишения свободы. В связи с этим, важной задачей сотрудников исправительных учреждений является не только обеспечение осужденных трудом, но и формирование мотивации и положительного отношения к труду.

По состоянию на 1 мая 2020 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы содержалось около 500 тыс. осужденных [2]. Статьей 103 УИК РФ закрепляется обязательность привлечения к труду осужденных в местах лишения свободы. Руководство исправительных учреждений должно создавать приемлемые условия для трудовой деятельности осужденных и привлекать их к труду с учетом пола, возраста, трудоспособности, состояния здоровья и, по возможности, специальности, а также исходя из наличия рабочих мест [3]. Для обеспечения трудовой деятельности осужденных в исправительных учреждениях в ведении ФСИН России функционирует 31 федеральное государственное унитарное предприятие, 569 центров трудовой адаптации осужденных, 71 производственная мастерская. Для получения профессионально-трудовых навыков осужденными, при исправительных учреждениях функционируют профессионально образовательные учреждения. По состоянию на 1 мая 2020 г. количество профессиональных образовательных учреждений составляет 285, а также 442 их структурных подразделения [2].

Необходимо отметить, что обеспечение трудовой деятельности осужденных в исправительных учреждениях не следует отождествлять только с

привлечением на оплачиваемые работы. Администрация исправительных учреждений формирует привычку осужденных к труду, в том числе и за счет привлечения к таким видам работ, как: благоустройство территорий, работа на приусадебных участках, участие в творческих видах деятельности и др. В связи с этим, формирование мотивации у осужденных к труду является важным направлением работы специалистов различных отделов и служб в исправительных учреждениях.

В обобщенном смысле под мотивацией к трудовой деятельности понимается сложный процесс, основывающийся на психологических особенностях личности, влияющих как на поведение человека, так и побуждающих его к трудовой деятельности [4].



Рис. 1. Факторы, влияющие на формирование мотивации к трудовой деятельности у осужденных

Источник: составлено по данным [5 с.9,10]

При формировании мотивации у осужденных необходимо обратить внимание как на мотивы, побуждающие их труду, так и на причины, по которым осужденные не желают работать (рис. 1).

Мотивы представляют собой совокупность определенных факторов, побуждающих человека заниматься определенной деятельностью. На возникновение мотива у человека влияют потребности, эмоции, идеи, цели и т.д. Важно помнить, что в критерии исправления осужденных лежит целая система отношений к окружающему миру, людям и всему обществу, а также его собственное мировоззрение и уклад психики. Причины отказа осужденных от трудовой деятельности зависят от многих факторов: пола, возраста, системы убеждений и ценностей и т.д. Так, осужденные в возрасте 30-45 лет в большей степени заинтересованы в трудовой деятельности, в сравнении с осужденными в возрасте 18-25 лет.

Необходимо отметить, что формирование мотивационного механизма в исправительных учреждениях – достаточно трудоемкий процесс, предполагающий учет не только вышеописанных факторов, но и таких элементов мотивации, как притязания, ожидания, установки оценки, стимулы и др.

На наш взгляд, направлениями совершенствования мотивации труда осужденных могут считаться:

1. Создание дополнительных рабочих мест для трудоустройства осужденных, в соответствии с актуальными для рынка труда видами деятельности, с целью закрепления профессионально-трудовых навыков и облегчения дальнейшей ресоциализации в обществе.

2. Применение эффективных методов психологического воздействия с целью изучения движущих мотивов осужденных к трудовой деятельности. Психологическое воздействие сотрудников на осужденных с целью мотивирования их к трудовой деятельности в местах лишения свободы включает способы, которые позволяют изменить позицию лица, отбывающего уголовное наказание, и осознать важность включения в производственный процесс [6, с. 35].

3. Улучшение условий труда, увеличение заработной платы и применение других средств поощрения.

4. Разработка дополнительных методов стимулирования, представляющих работающим осужденным дополнительные права, в сравнении с осужденными, не участвующими в трудовой деятельности, которые смогут оказать значительное влияние на условия отбывания наказания в виде лишения свободы [7].

Список литературы

1. Байдова Н.В. Понятие мотивационного механизма учреждений уголовно-исполнительной системы / Н.В. Байдова, О.Ю. Гришина, А.В. Байдов // теория и практика научных исследований: психология, педагогика, экономика и управление. – 2019. - № 1 (5). – С. 87-91.

2. Официальный сайт Федеральной службы исполнения наказаний [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://фин.пф/structure/inspector/iao/statistika/Kratkaya%20har-ka%20UIS/>.

3. Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации от 08.01.1997 № 1-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 13.01.1997. - № 2. - ст. 198.

4. Александров Б.В. Мотивация осужденных к труду как одно из условий ресоциализации / Б.В. Александров // Прикладная юридическая психология. -2019. - № 1 (46). - С. 77-83.

5. Бабурин С.В. психолого-педагогические аспекты формирования мотивации к труду у осужденных на современном этапе развития уголовно-исполнительной системы / С.В. Бабурин // Вестник Владимирского юридического института. – 2017. - № 4 (45). – С. 7-12.

6. Лебедев И.Б. Психологическое воздействие на осужденных / И.Б. Лебедев, Е.В. Игошева // Международный журнал психологии и педагогики в служебной деятельности. – 2020. - № 1. – С. 33-37.

7. Павлова Е.В. Организация труда осужденных к лишению свободы / Е.В. Павлова // Российский следователь. – 2015. - № 10. – С. 35-39.

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Зубкова Анастасия Андреевна, студент

Научный руководитель – Резвякова И.В., к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ Орловский филиал

Данная статья отражает суть планирования, рассматривая задачи и объясняя необходимость составления плана в каждой организации.

Планирование в организации – это одна из функций управления, которая предполагает под собой процедуру выбора целей компании и путей их свершения. Планирование свойственно абсолютно всем организациям вне зависимости от их форм собственности. Тема планирования всегда была актуальна и будет такой и дальше, так как каждая уважающая себя организация должна иметь план развития, как кратковременный срок, так и на многие годы вперед. Значение планирования очень велико, так как не имея плана, ни одна фирма не сможет иметь большую прибыль, привлекать инвесторов и обходить конкурентов. Цель данного исследования состоит в выявлении положительных сторон планирования, ее острой необходимости в каждой организации, которые стремятся увеличивать свою прибыль.

Планирование – это процесс разработки и принятия управленческих решений, связанных с формированием планов компании, так же и ее структурных подразделений, направленный на обеспечение результативного функционирования и развития предприятия [1].

Планирование осуществляется по всем направлениям управления деятельностью компании. При этом в любом направлении имеется собственная особенность процесса планирования в соответствии со спецификой профессиональной деятельности и содержанием планов, на примере рисунка 1.



Рисунок 1 - Направления управления деятельностью организации

Планирование как функция управления обладает четко выраженным **содержанием, процессом ее осуществления и структурой**. Содержание функции планирования содержит 3 элемента: прогнозирование, моделирование и программирование [2].

Прогнозирование состоит в научном предвидении развития внешней среды и взаимосвязей в социально-экономических процессах. Для компании прогнозирование связано с определением вероятных конечных и переходных состояний производственной системы и наилучших направлений ее развития.

Моделирование заключается в анализе возможных вариантов на основе теоретических моделей внешней и внутренней сфер компании. Итогом анализа является подбор оптимального состояния ресурсов предприятия и направлений операционной деятельности.

Программирование содержит задание алгоритмов перехода системы в новационное установленное состояние, на основании которых определяется содержание мероприятий по изменению характеристик состояния подразделений фирмы.

Процесс осуществления функции планирования устанавливает закономерную очередность действий, операций, приемов и применения методических материалов. Данный порядок находится в зависимости от вида планов, приоритетности критериев, результативности разных мероприятий и цепи иных факторов. Структура функции планирования определяет иерархию взаимосвязей разных компонентов процесса планирования. В процессе планирования принимают участие почти все подразделения предприятия, от которых поступают требуемые сведения для формирования планов и которые в то же время являются объектом управления [4].

Задачи планирования в операционном менеджменте состоят в том, чтобы на основании существующих данных и расчетов установить:

- объем работы, который нужно исполнить для достижения поставленных перед подразделениями системы целей;
- продолжительность отдельных операций и мероприятий;
- нужды подразделений в средствах на протяжении планируемого периода;
- обеспечение целенаправленности и согласованности работы подразделений компании при выполнении мероприятий в течение планируемого периода.

По характеру целей и временному диапазону виды планирования делятся на перспективные (стратегические), среднесрочные и текущие.

Сущность плана обуславливается направлением, величиной, особенностью работы компании также ее подразделений, плана и рядом иных условий. По этой причине универсального содержания планов не существует. Исключение составляют бизнес-планы, которые могут использоваться не только в рамках одного предприятия, но и в рамках кооперации нескольких предприятий одного государства или даже разных стран. По количеству исполнителей, на которых направлены планы, существуют: планы организации; планы подразделений; планы исполнителей [5].

Главное отличие данных проектов состоит в их детализации и временных интервалах. Таким образом, планы предприятия устанавливают стадии развития, измеряемые годами, кварталами, месяцами, и содержат сведения о требуемых ресурсах и результатах деятельности компании на протяжении данных периодов. «Для оптимизации промышленных систем необходимо разрабатывать ресурсный баланс предприятия и генеральную схему развития технологий широкого применения предприятия; обеспечить гибкость реализации проектов» [3].

В заключении сформировался вывод, что организациям, стремящимся извлечь максимальную прибыль из своей деятельности, необходимо составлять планы развития, так как успешный бизнес не может стоять на месте, его стоит расширять, привлекать новых инвесторов и исследовать рынок, а также действия конкурентов.

Список литературы

1. Бабич, Т. Н. Оперативно-производственное планирование: Учеб. пособие / Т.Н. Бабич, Ю.В. Вертакова. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2019. – 257 с.
2. Литвинова, Т. Н. Планирование на предприятии (в организации): учеб. пособие / Т.Н. Литвинова, И.А. Морозова, Е.Г. Попкова. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 156 с.
3. Матвеев В.В. Модернизация российской промышленности на основе инфраструктурного обеспечения долгосрочного роста национальной экономики: дис. д-ра. экон. наук. / В.В. Матвеев; Орел. ФГБОУ ВПО «Всероссийский заочный финансово-экономический институт». - 2012. – 366 с.
4. Управление финансами современной России / Е.С. Филонова, И.С. Ефименко, В.В. Матвеев, Ж.А. Беляева, С.В. Симонов, А.В. Агеев. Монография. – Орел: Издательство Каргуш (Москва), 2019. – 248 с.
5. Финансовое планирование и бюджетирование: учебное пособие / В.Н. Незамайкин, Н.А. Платонова, И.М. Поморцева [и др.]; под ред. проф. В.Н. Незамайкина. – 2-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. –112 с.

РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ИЗНОСОСТОЙКОСТИ ДЕТАЛИ – ФЛАНЦА ВЕДОМОГО КОРОБКИ ПЕРЕДАЧ АВТОМОБИЛЯ ГАЗ

Карасев Николай Игоревич, студент

Самарский государственный технический университет, Россия

В данной статье представлены экономические расчеты затрат на основные материалы и сравнительный анализ двух методов с целью восстановления и повышения износостойкости детали фланца ведомого коробки передач автомобиля газ.

Ключевые слова: экономическое обоснование, нормы расхода, затраты на инструмент, метод вибродуговой наплавки, метод плазменной наплавки.

Первый метод: вибродуговая сварка и наплавка. Данный метод был выбран из-за простоты применения и недороговизны ее осуществления. Из названия можно понять, что данный метод связан с применением вибрации, т.е. колебанием наплавочной головки с определенной частотой. Вибродуговая наплавка может применяться, как для восстановления детали, так и для повышения её износостойкости. Это возможно благодаря качеству наносимого материала, прочности сцепления ремонтируемого и наносимого материала. С помощью этого метода наплавки можно восстанавливать детали разных размеров и форм [3].

Для того чтобы понять всю суть данного проектирования необходимо четко поставить цель проектирования, а именно разработать оптимальный технологический процесс восстановления и повышения износостойкости, обладающий рядом преимуществ над всеми другими методами ремонта и восстановления.

Были рассчитаны затраты на основные материалы. Потребность в основных материалах определяется исходя из их плановых норм расхода на единицу продукции.

$$M = G \cdot C_m \cdot (1 + k_{m.p}) - G_{от.} \cdot C_{от.}$$

где G – расход материала на единицу изделия, кг;
C_м – цена единицы измерения материала, руб./кг;
k_{м.з.} – коэффициент, учитывающий транспортно-заготовительные затраты (0,05-0,1);

G_{от.} – масса реализуемых отходов, кг;

C_{от.} – цена отходов за единицу измерения, руб./кг;

Материал фланца вала ведомого КП ГАЗ – СТ40

G – 2 кг; C_м – 49 руб./кг; k_{м.з.} – 0,1; G_{от.} – 0,66 кг;

C_{от.} – 5 руб./кг;

$$M = 2 \cdot 49 \cdot (1 + 0,1) - 0,66 \cdot 5 = 140,5 \text{ руб.}$$

А так же рассчитаны затраты на инструмент при использовании данного метода. Расчет для режущего инструмента:

$$S_{ин.} = \sum \sum \frac{C_{инij} \cdot t_{\mu ij}}{t_{cmij} \cdot (n_{nj} + 1)}$$

где C_{инij} – цена инструмента j-го вида на i-й операции,

руб./шт.;

t_{μij} – основное (машинное) время работы j-го инструмента на i-й операции, мин.;

t_{cmij} – период стойки инструмента j-го вида, мин.;

n_{nj} – число переточек инструмента j-го вида до полного износа;

n_{ин} – номенклатура инструментов на i-й операции.

$$S_{ин.} = \sum \sum \frac{C_{инij} \cdot t_{\mu ij}}{t_{cmij} \cdot (n_{nj} + 1)} = \frac{381 \cdot 3}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{381 \cdot 3}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{381 \cdot 4,22}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{107 \cdot 6,64}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{127 \cdot 6,64}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{456 \cdot 1,63}{480 \cdot (0 + 1)} + \frac{254 \cdot 2,16}{480 \cdot (0 + 1)} + \frac{304 \cdot 2,16}{480 \cdot (0 + 1)} + \frac{400 \cdot 4,41}{480 \cdot (0 + 1)} = 17,031 \text{ руб.}$$

Таблица 1 – Стоимость инструментов для метода вибродуговой наплавки

Инструмент	Стоимость
Резец подрезной ГОСТ 18880-73	381
Резец расточной ГОСТ 18883-73	381
Резец проходной ГОСТ 18879-73	381
Сверло по металлу Ø6,8мм ГОСТ 885-77	107
Сверло по металлу Ø10,8мм ГОСТ 885-77	127
Зенкер Ø5-15мм ГОСТ 12489-71	456
Метчик М8*1,25 ГОСТ 3449-84	254
Метчик М12*1,25 ГОСТ 3449-84	304
Круг шлифовальный ГОСТ 2424-83	400

Суммарные затраты на инструмент по данному технологическому процессу составляют: 17,031 руб.

Второй метод: плазменная наплавка. Основными преимуществами плазменной наплавки является качество наносимого слоя и небольшая глубина прогрева, которая нам необходима, чтобы не нарушить физико-химические свойства детали. Данный метод обладает высокой производительностью. Этот метод обладает так же и своими недостатками. Ими являются пористость наносимого покрытия и плохое сцепление материала. Но все эти недостатки можно решить подобрав наносимый материал, а прочность сцеп-

ления материала зависит от подготовки детали перед операцией напыления [2].

Потребность в основных материалах определяется исходя из их плановых норм расхода на единицу продукции [3].

$$M = G \cdot C_m \cdot (1 + k_{m.з.}) - G_{от.} \cdot C_{от.}$$

где G – расход материала на единицу изделия, кг;

C_m – цена единицы измерения материала, руб./кг;

$k_{m.з.}$ – коэффициент, учитывающий транспортно-заготовительные затраты (0,05-0,1);

$G_{от.}$ – масса реализуемых отходов, кг;

$C_{от.}$ – цена отходов за единицу измерения, руб./кг;

Материал фланца вала ведомого КП ГАЗ – СТ40

$G = 2 \text{ кг}$; $C_m = 49 \text{ руб./кг}$; $k_{m.з.} = 0,1$; $G_{от.} = 0,66 \text{ кг}$;

$C_{от.} = 5 \text{ руб./кг}$.

$$M = 2 \cdot 49 \cdot (1 + 0,1) - 0,66 \cdot 5 = 104,5 \text{ руб}$$

Расчет для режущего инструмента.

$$S_{ин.} = \sum_{оп}^{m_{оп}} \sum_{ин}^{n_{ин}} \frac{C_{ин.ij} \cdot t_{и.ij}}{t_{см.ij} \cdot (n_{п.ij} + 1)},$$

где $C_{ин.ij}$ – цена инструмента j -го вида на i -й операции,

руб./шт.;

$t_{и.ij}$ – основное (машинное) время работы j -го инструмента на i -й операции, мин.;

$t_{см.ij}$ – период стойки инструмента j -го вида, мин.;

$n_{п.ij}$ – число переточек инструмента j -го вида до полного износа;

$n_{ин}$ – номенклатура инструментов на i -й операции.

$$S_{ин.} = \sum_{оп}^{m_{оп}} \sum_{ин}^{n_{ин}} \frac{C_{ин.ij} \cdot t_{и.ij}}{t_{см.ij} \cdot (n_{п.ij} + 1)}$$

$$= \frac{381 \cdot 3}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{381 \cdot 4,22}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{107 \cdot 6,64}{480 \cdot (1 + 1)} + \frac{127 \cdot 6,64}{480 \cdot (1 + 1)}$$

$$+ \frac{456 \cdot 1,63}{480 \cdot (0 + 1)} + \frac{254 \cdot 2,16}{480 \cdot (0 + 1)} + \frac{304 \cdot 2,16}{480 \cdot (0 + 1)} + \frac{800 \cdot 4,41}{480 \cdot (0 + 1)}$$

$$= 15,841 \text{ руб.}$$

Таблица 2 – Стоимость инструментов для метода плазменной наплавки

Инструмент	Стоимость
Резец подрезной ГОСТ 18880-73	381
Резец расточной ГОСТ 18883-73	381
Сверло по металлу Ø6,8мм ГОСТ 885-77	107
Сверло по металлу Ø10,8мм ГОСТ 885-77	127
Зенкер Ø5-15мм ГОСТ 12489-71	456

Метчик М8*1,25 ГОСТ 3449-84	254
Метчик М12*1,25 ГОСТ 3449-84	304
Круг шлифовальный ГОСТ 2424-83	400

Суммарные затраты на инструмент по данному технологическому процессу составляют: 80,69руб.

Анализируя данные, представленные в таблице 1 и таблице 2, а так же сравнивая суммарные затраты на инструменты, можно сделать вывод, что применение метода вибродуговой наплавки наиболее экономически эффективно, так как суммарные затраты, при использовании метода плазменной наплавки превышают суммарные затраты при вибродуговой наплавке более чем в 4 раза.

Список литературы

1. Тур Е.Я. Серебряков К. Б. Жолобов Л. А. Устройство автомобиля М.: Машиностроение, 1991. – 352 с.;

2. Яхьяев Н.Я., Кораблин А.В. Основы теории надежности и диагностика. – М.: Академия, 2009. – 256 с.;

3. Унянин А.Н. Курсовое проектирование по технологии производства и ремонта автомобилей, Ульяновск, 2004 г.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ АКТУАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ковалева Анастасия Сергеевна, студент

(e-mail: naastyakovaleva@gmail.com)

Константинов Александр Михайлович, студент

(e-mail: alex.konst14@mail.ru)

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г.Калуга, Россия

В статье рассматривается специфика актуарного образования в мировом разрезе, выделяются формальная, неформальная и смешанная модели получения квалификации актуария; сформулированы основные тенденции развития профессиональной подготовки страхового актуария, заключающиеся в усилении роли университетов как учреждений, готовящих актуариев.

Ключевые слова: страхование, риски, актуарий, образование, Международная ассоциация актуариев.

Условия современной социально-экономической жизни обусловлены постоянным дежурством экономических спадов и подъемов, обуславливая большой спрос на специалистов по актуарному делу. Интересным представляется тот факт, что хотя актуарное образование по всему миру имеет вековые традиции, в странах бывшего Советского Союза ситуация кардинально отличается, что связано с доминированием на его территории командно-административной экономики на протяжении почти 70 лет. 90-е

годы XX века, которые были ознаменованы переходом постсоветских государств к рыночным отношениям и ослаблением роли правительства как регулятора, обусловили создание объективных экономических реалий, таких как рыночная нестабильность, развитие частной собственности, что в свою очередь привели к необходимости защиты имущественных и личных интересов участников рыночных отношений, стимулировали актуальность риска менеджменту и хеджированию. Указанные факторы обуславливают значительный интерес России к развитию профессиональной подготовки специалистов по актуарному делу.

На сегодня существует определенное количество исследований посвященных актуарной науке и профессиональной подготовке специалистов по актуарному делу, среди которых труды Ю. Н. Карташова [1], Г. И. Фалина [2], Фреда Сзабо (Fred Szabo) [7], Тома Миллера (Tom Miller), Криса Дейкина (Chris Daykin) [4]. Указанные ученые, в большинстве своем, рассматривают актуарное образование с позиций условий получения статуса квалифицированного актуария, ориентируясь на международные стандарты относительно содержательного аспекта подготовки последних. Мы же сделаем попытку осветить формы организации профессионального обучения специалистов по актуарным расчетам и выделить основные тенденции развития актуарного образования.

Учитывая тот факт, что профессия актуария в нашем государстве на сегодняшний день остается новым, хотя и очень перспективным направлением осуществления профессиональной деятельности, актуальным представляется осуществить краткий обзор того, что, собственно, означает быть актуарием. Итак, актуарии - это межотраслевые специалисты, имеющие глубокие знания и практические навыки по таким отраслям знаний как математика, финансы, теория вероятностей, статистика, демография и экономика. Этот комплекс инструментов применяется ими для финансового моделирования и прогнозирования, которое осуществляется на основе сбора статистических данных и построения математических моделей с помощью компьютерных программ, позволяет эффективно решать экономические задачи с учетом наиболее вероятных тенденций развития ситуаций. На сегодня, теория и практика страхового актуарного образования характеризуются рядом особенностей, которые мы подробно рассмотрим ниже.

Во-первых, специфика профессиональной подготовки страхового актуария, в отличие от обучения представителей других профессий, заключается в разрозненности путей получения соответствующей квалификации. Так, первый и наиболее распространенный в мире способ признания того или иного лица профессиональным актуарием - это прохождение сертификации путем сдачи квалификационных экзаменов, разрабатываются международными и / или национальными профессиональными организациями. Количество успешно сданных экзаменов является условием вступления определенного вида членства, что де-юре и де-факто означает признание

профессионализма и получения разрешения на осуществление профессиональной деятельности.

В основном выделяют следующие типы членства (актуариев): член-корреспондент (Associate), имеющий широкую подготовку для решения базовых финансово-экономических задач; полный член (Fellow), статус которого означает углубленную специализацию по определенному направлению управления рисками, предусматривает высокую квалификацию; студент (Student member) - лицо, обратившееся с желанием получить членство в профессиональной организации и, как правило, уже составила определенные профессиональные экзамены; аффилированный член (Affiliate Member) - лицо, осуществляющее профессиональную деятельность в сфере страхования, однако ее образовательная подготовка недостаточна для получения статуса члена-корреспондента или полного члена; почетный член (Honorary Fellow) - лицо, осуществившее выдающиеся достижения в области актуарной науки и способствует ее продвижению и развитию; дипломированный страховой актуарий предпринимательских рисков (Chartered Enterprise Risk Actuary - CERA) - статус предоставляется членам-корреспондентам или полным членам, которые сдали дополнительный экзамен по рискам [2, с. 3, 6]. Следует сказать, что наиболее профессионально значимыми являются первые два упомянутых статуса. Стоит также отметить, что наличие тех или иных типов членства, требования для их получения (количество профессиональных экзаменов, их содержание и формы проведения, требования к практическому опыту работы и срока постоянного проживания на территории страны) отличаются от объединения до объединения.

Характерным для этой образовательной модели в целом является тот факт, что в случае наличия актуарных программ в университетах, их успешное завершение не рассматривается как достаточное основание для получения права называться актуарием и занимать соответствующие должности - полноценное профессиональное образование можно получить только путем обучения по стандартам профессионального объединения.

Другой путь получения актуарного образования более академический и осуществляется, в основном, через университетскую подготовку. Исторически такой подход был характерен для континентальной Европы. Сегодня университетская модель является основой осуществления профессиональной подготовки страхового актуария в некоторых странах Южной Америки (Бразилия - на уровне неполного высшего образования, Аргентина), Европы (Дания, Италия, Португалия, Норвегия, Греция) Северной Америки (Мексика) и Азии (к примеру Израиль) [7, с. 73-89].

Модель университетской подготовки страхового актуария по критерию соотношения роли университетов и профессиональных организаций можно условно разделить на несколько подвидов.

Так, например, университет Буэнос-Айреса, который является ведущим по подготовке страхового актуария в Аргентине, организует свои учебные

программы в соответствии с рекомендациями Международной Ассоциации Актуариев. Сегодня, подготовка осуществляется по двум специализациям: ActuarioAdministracion и Actuario-Economa. Обе квалификации являются достаточными для осуществления профессиональной деятельности. Единственный нюанс заключается в том, что, для того, чтобы стать аккредитованным актуарием и иметь право составлять независимые отчеты и осуществлять официальные рекомендации, выпускники должны зарегистрировать свои дипломы в государственной организации Consejo Profesional de Ciencias Económicas, контролирующую профессиональную деятельность бухгалтеров, страховых актуариев, экономистов, обеспечивая соблюдение профессиональных стандартов [7, с. 73-74].

Рассмотрим же альтернативный путь вступления в профессию актуария, где формальное образование на уровне высших учебных заведений и прохождения курсов подготовки к и собственно составлению профессиональных экзаменов в рамках профессиональных объединений в определенной степени выступают эквивалентными и взаимозаменяемыми.

Представительным, в этом аспекте пример Нидерландов. В этой стране одним из возможных путей того, как стать квалифицированным актуарием, выступает прохождения актуарной программы, предоставляется Институтом Актуария (Actuarieel Instituut). Обучение, как правило, занимает 8-9 лет. С другой стороны, существует возможность выбрать подготовку в университете, рассчитанную на 4-5 лет. По окончании обучения выпускники также должны пройти программу постуниверситетского образования, организованную упомянутой профессиональной организацией, что составляет еще дополнительных два-три года. В обоих случаях, по завершению полного курса, обучающиеся получают титул страхового актуария Ассоциации Актуария [6, с. 13].

Говоря о тенденциях развития современного актуарного образования, следует отметить, что большинство актуарных профессиональных объединений по всему миру все больше признают важность роли университетского образования для становления, развития и популяризации профессии актуария [4, с. 48]. В частности, об этом свидетельствует разработка и внедрение программ аккредитации университетов, имеет целью установление соответствия высших учебных заведений стандартам, разработанным профессиональными объединениями, по организации обучения студентов на высоком уровне и в соответствии с требованиями будущей профессиональной деятельности. Среди перечня аккредитационных критериев находятся требования к количественным и качественным (членство в профессиональной организации) показателям профессорско-преподавательского состава, содержания обучения и методов и форм организации контроля уровня знаний, установка, минимального количества баллов для освобождения от сдачи профессиональных экзаменов, постоянное сотрудничество с профессиональными объединениями и открытость к осуществлению мониторинга и контроля за деятельностью вузов [4, с.48]. Как видим, главная

цель состоит в том, чтобы успешное прохождение университетских курсов дисциплин было эквивалентным составлению ряда испытаний, которая носит название Validation by educational experience.

Такого рода программы были внедрены в 2006 году в Соединенном Королевстве, с 2012 года в Канаде, в Австралии еще с 1976 года. Даже в США Союз Актуария, которая долгое время не рассматривала университетское образование как альтернативный путь вступления в профессии, с 2005 года признает ряд успешно усвоенных учебных дисциплин как достаточное основание для освобождения от соответствующих собственных учебных курсов [5, с.13].

Таким образом, можем сделать вывод, что в мировом разрезе получение актуарного образования осуществляется по различным моделям. В зависимости от страны, приемлемыми могут быть сразу несколько альтернативных путей признания лица квалифицированным актуарием. Все возможные способы можем сгруппировать в следующие три категории: неформальное образование: составление профессиональных экзаменов для получения членства в профессиональные организации; сочетание формального и неформального образования: обучение в университете, предполагающий изучение определенных дисциплин, засчитываются как эквивалент составления ряда профессиональных экзаменов, с последующей сдачей тех предметов, которые не были охвачены университетской программой; формальное образование: обучение в университете, что завершается сдачей государственных экзаменов и \ или написанием квалификационной работы.

Несмотря на такую разрозненность организационных основ профессиональной подготовки специалистов по актуарному делу, важной тенденции обучения последних выступает стремление к унификации содержания обучения. В этом аспекте важную роль играет Международная Ассоциация Актуариев и разработанные ею базовая программа обучения, определяющая минимальный перечень дисциплин и ключевых тем, которые должны изучаться для признания лица квалифицированным специалистом. Хотя данный документ и носит рекомендательный характер и предоставляет образовательным учреждениям и организациям академическую свободу относительно форм, методов и средств обучения, с использованием которых будут достигаться указанные стандарты, программу МАА можно считать отправной точкой для установления взаимного признания квалификаций страхового актуария по всему миру и дальнейшего возможного уменьшения разнообразия путей вступления в актуарную профессию.

Важным для интеграции национальных систем подготовки страхового актуария для обеспечения качественной образовательной подготовки является создание Сети педагогов актуария (Actuarial Educators Network), что произошло в 2009-2010 годах [3] и стало следствием осознания необходимости совершенствования учебного процесса подготовки будущих специалистов и актуарных исследований и важности обмена опытом в междуна-

родном масштабе, что и стало целью указанного объединения. Регулирование деятельности членов сети, которых сегодня насчитывается более 460, осуществляет отдел образовательного комитета МАА [3].

Таким образом, главной спецификой профессиональной подготовки страхового актуария не только по всему миру, но и в пределах отдельных стран является наличие различных форм организации обучения как путей получения соответствующей квалификации. В общем можно выделить три модели осуществления образовательной подготовки последних: на базе университетов, путем сдачи профессиональных экзаменов и смешанную. Несмотря на такую разрозненность организационных подходов, содержание обучения и требования к качеству знаний, умений и навыков будущих специалистов характеризуются высокой степенью идентичности и стандартизации.

Основные тенденции развития актуарной образования оговариваются объективными социально-экономическими реалиями и заключаются в усилении роли университетов как образовательных институтов, которые предлагают актуарной образование, может рассматриваться как путь к унификации педагогически организационных подходов по всему миру; в осознании важности подготовки квалифицированных страхового актуария как предпосылки финансового благополучия стран, и в связи с этим, необходимость дальнейшего развития актуарной образования; тенденцией к становлению и развитию актуарной образования в развивающихся странах. Именно последняя позиция на сегодня является чрезвычайно актуальной и выступает перспективным направлением дальнейших научных исследований.

Список литературы

1. Карташов Ю. Н. Системы актуарного образования и квалификации. Мировой опыт [Электронный ресурс] / Ю. Н. Карташов // Прикладная статистика. Актуарная и финансовая математика. – № 1- 2. – 2008. – с. 63-75. Режим доступа: <http://www.webcitation.org/6HdfwOkv4>
2. Фалин Г. И. Актуарное образование в США и Великобритании [Электронный ресурс] / Г. И. Фалин // Страховое дело. – 2002. – 15 с. –
3. Введение в сеть актуарных преподавателей [Электронный ресурс] // Актуарная сеть педагогов. - Режим доступа: http://www.actuaries.org/AEN/Documents/AEN_Presentation_Oct2010.pdf
4. Дайкин, С. Д. Актуарное образование для XXI века [Электронный ресурс] / С. Д. Дайкин. - с. 46-60. - Режим доступа: [http://www.actuaries.org/EVENTS/Seminars/EAAC_Bali/4%20\(46-60\)%20Chris_Daykin.pdf](http://www.actuaries.org/EVENTS/Seminars/EAAC_Bali/4%20(46-60)%20Chris_Daykin.pdf)
5. Манг Ж. И. Эволюция актуарного образования / Ж. И. Манг // Актуарий. - 2012. США - № 4. - с. 12-13
6. Михаил А. Б. Актуарное образование и сертификация во всем мире / А. Б. Михаил, С. Э. Хантингтон, Х. Б. Мюллер // Рекорд. США - 2000. - № 2. - 20 с.
7. Сабо Ф. Э. Руководство по выживанию актуариев: как добиться успеха в одной из самых желательных профессий [Электронный ресурс] / Фред Э. Сабо. - США: Academic Press, 2013. - 298 с. - Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com/science/book/9780126801460>

8. Сусякова О.Н. Актуарная деятельность на страховом рынке России: проблемы и перспективы развития// Современные научные исследования: актуальные теории и концепции - ART 64333. - URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/64333.html> - Гос. рег. Эл № ФС 77- 49965. - ISSN 2304-120X

9. Сусякова О.Н. Регулирование актуарной деятельности в России// Калужский экономический вестник. 2016. №1. С.9-12

БЕЗРАБОТИЦА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

Кондрашов Павел Вячеславович, студент

(email:pashok.kondrashov@mail.ru)

Калужский филиал Финуниверситета, г.Калуга, Россия

В статье дано понятие безработицы, определены последствия безработицы для страны, приведены статистические данные по уровню безработицы в России в марте 2020 года, проанализировано влияние пандемии коронавируса на уровень безработицы в России и мире, а также приведены пути решения проблемы безработицы.

Ключевые слова: безработица, рабочая сила, Международная организация труда, коронавирус, занятость, труд.

Проблема безработицы не нова в современном мире. В связи с процессом глобализации и усиления интеграционных процессов между государствами проблема безработицы давно имеет международный характер. Сегодня отсутствует единый общепринятый комплекс мер по сокращению числа безработных и перенаправления их трудового потенциала в эффективное русло.

В научной литературе под безработицей понимается ситуация в экономике, при которой часть экономически активного населения, желающая работать, не может использовать свою рабочую силу по определенным причинам [3, с. 122].

К числу безработных, согласно определению Международной организации труда (МОТ), относятся категории граждан, которые:

- не имеют какой-либо работы на данный момент времени;
- ищут работу в настоящее время;
- сейчас могут приступить к работе и готовы к ней [1, с. 17].

Безработица является важным стимулятором активности работающего населения, но в реальной экономической жизни, это большое общественное бедствие, которое приводит к тяжелым негативным социально-экономическим последствиям. Главным последствием безработицы является то, что происходит обеднение населения, которое основано на потере заработной платы и ее замораживании для работников, что влечет за собой снижение покупательной способности населения и, соответственно, падение совокупного спроса на товары.

Уровень безработицы в России нестабилен и носит скачкообразный характер. За последние 5 лет было замечено два случая снижения уровня безработицы – в 2014 и 2017 годах, однако численность безработных людей по всей стране остается на высоком уровне, что составляет порядка четырех миллионов человек. По данным на март 2020 года уровень безработицы в стране составил 4,7% (рисунок 1).

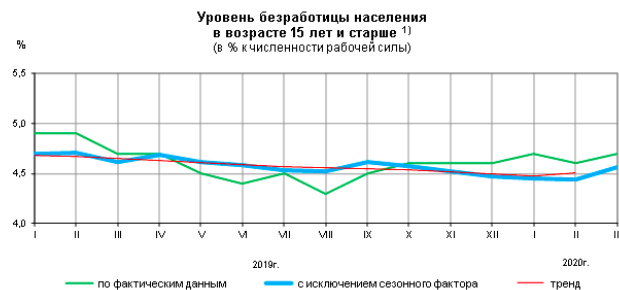


Рисунок 1 – Уровень безработицы в России [5]

Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в феврале 2020 г. составила 74,5 млн человек, из них 71,1 млн человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,4 млн человек – как безработные [5].

На фоне пандемии коронавируса число зарегистрированных безработных достигло 1 243 тысяч человек. При этом только за март-апрель количество безработных в РФ увеличилось на 735 тысяч. В стране фактически оказался незанятым каждый десятый трудоспособный россиянин.

Эксперты ООН предрекли масштабное сокращение рабочих мест по всему миру из-за пандемии коронавируса. По прогнозам, свыше 195 миллионов человек во всем мире могут потерять работу только по итогам второго квартала текущего года. Пандемия коронавируса существенно скажется на масштабах частичной безработицы, так как приведет к сокращению продолжительности рабочего времени и оплаты труда.

Пандемия COVID-19 привела к кризису в сфере занятости и уровня жизни. При этом сильнее всего пострадали малые и средние предприятия, работники сельского хозяйства, самозанятые, наемные работники, беженцы и рабочие-мигранты. Также серьезный удар пришелся по индустрии туризма и культуры, а также сферы услуг.

Возникновение безработицы и ее последствий в обществе ясно дает понять, что необходимо проведение политики занятости, которая смогла бы помимо устранения данного явления предотвратить ее дальнейший рост и сохранять безработицу на допустимом и безопасном для общества уровне. Также не стоит забывать о том, что именно безработное население образу-

ет резерв для государства, чтобы стабилизировать функционирование экономики.

Для решения проблемы, связанной с безработицей, можно предложить следующие пути:

- улучшение системы информирования людей о ежедневной ситуации, происходящей на рынке труда, через социальные сети или же через телевидение и газеты;
- расширение возможностей для школьников проходить специальные тесты для выбора дальнейшей карьеры, а также улучшение качества данных тестов [2, с. 15];
- улучшение работы местных Центров занятости, увеличение числа компаний, которые бы сотрудничали с ними;
- улучшение организации предоставления профессионального переобучения и переквалификации для облегчения поиска работы тем, у кого не хватало тех или иных навыков;
- создание необходимых условий для роста спроса на товары, за счет чего произойдет расширения рынков и появление новых рабочих мест;
- созданий условий для мотивации граждан становиться предпринимателями, для того, чтобы люди имели альтернативную возможность получения заработка помимо устройства по найму;
- улучшение условий для поддержки молодых специалистов, для помощи им в получении необходимого опыта.

В условиях пандемии коронавируса МОТ предлагает такие меры, как расширение социальной защиты, содействие сохранению занятости (например, путем перехода на сокращенное рабочее время, предоставления оплачиваемых отпусков и других субсидий), введение финансовых и налоговых льгот, в том числе для микро-, малых и средних предприятий [6]. Кроме того, позитивно повлиять на ситуацию может принятие ряда мер в сфере бюджетно-финансовой и кредитно-денежной политики, а также обеспечение финансово-кредитной поддержки определенным отраслям экономики.

Таким образом, проблема безработицы очень актуальна в настоящее время и требует постоянного анализа и нахождения путей ее снижения. В целом, в сфере занятости и безработицы населения сложилась непростая ситуация, требующая незамедлительного решения. В нашей стране безработица находится на достаточно высоком уровне, при этом население не рассчитывает на помощь государства. Выполнение ряда предложенных мер может привести к снижению уровня безработицы.

Список литературы

1. Горленко О. А. Управление персоналом: учебник. М: Юрайт, 2020. 249 с.
2. Кельдюшов А. А. Использование передового опыта регулирования безработицы в экономической политике // Экономика и бизнес. 2019. № 30. С. 14 - 15.
3. Серегина С. Ф. Макроэкономика: учебник. М.: Юрайт, 2019. 527 с.
4. Суслякова О.Н. Преимущества региональной экономической системы на примере Калужской области//Саяпинские чтения. Сборник материалов II Всероссийской (наци-

он.) научно-практической конференции. Ответственный редактор Я.Ю. Радюкова. 2019. С. 174-178.

5. Занятость и безработица в РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа - https://gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/76.htm (дата обращения: 18.05.2020)

6. МОТ: из-за коронавируса 25 млн человек могут потерять работ [Электронный ресурс] – Режим доступа - <https://www.solidarnost.org/articles/mot-iz-za-koronavirusa-25-mln-chelovek-mogut-poteryat-rabotu.html> (дата обращения: 18.05.2020)

МЕТОДЫ АКТИВИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ГРУППАХ СПО (УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «ВИЗИТ ИНОСТРАННОГО ГОСТЯ В РЕСТОРАН РУССКОЙ КУХНИ»)

Копица Вера Николаевна, старший преподаватель

Института пищевых технологий и дизайна – филиала Нижегородского
государственного инженерно-экономического университета,
Россия, г. Нижний Новгород

Цель статьи – показать применение метода проектов как одной из форм организации образовательного процесса по иностранному языку в сфере профессиональной коммуникации, направленной на формирование коммуникативной компетенции через активизацию самостоятельной работы обучающихся. На наш взгляд использование технологий метод проектов и деловая игра учит обучающихся анализировать информацию, выявлять ключевые проблемы выбирать альтернативные пути решения оценивать их находить оптимальный вариант и формулировать программы действий. Результативность данного метода увеличивается на наш взгляд благодаря аналитической работе в группе, что позволяет обучающимся развивать коммуникативные компетенции, необходимые будущим специалистам индустрии питания.

Ключевые слова: метод проектов, коммуникативная компетенция, ключевые компетенции, технологическая карта проекта, осуществление проекта, индивидуальный рейтинг.

Информационная (постиндустриальная) стадия развития общества требует постоянного поиска новых форм организации учебно-воспитательного процесса, которые позволили бы:

-обеспечить высокий уровень знаний студентов, умение приобретать их самостоятельно и применять их на практике;

-развить каждого студента как творческую личность, способную определять цели и задачи своей деятельности, а также способы реализации своих планов;

-формировать навыки поисковой и исследовательской деятельности, развивать практическое мышление;

-повысить мотивацию к совместной работе в группе, сотрудничеству, проявлению коммуникативных умений;

-научить грамотно работать с информацией;

-вовлечь каждого студента в активный познавательный процесс.

Одна из форм организации учебной деятельности студентов, позволяющая достичь указанных целей – проектная работа.

Метод проектов является составной частью обучения английскому языку так как наиболее полно отражает два основных принципа коммуникативного подхода к обучению иностранному языку: мотивации к учению – в проектной работе она всегда положительная и личный интерес: проект отражает интересы студентов, их стремление к самостоятельности, практическому применению имеющихся знаний и умений. Студенты 3 курса, обучающиеся по специальности «Организация обслуживания в общественном питании», осуществили интегрированный проект в рамках изучения иностранного языка в сфере профессиональной коммуникации и профессиональный модулей.

Эти способности характеризуются активностью студентов, его стремлением выйти за пределы предписанного, заданного.

Осуществление данного проекта способствует развитию иноязычной коммуникативной компетенции студентов, формированию у них потребности изучения иностранного языка и овладения им как средством общения, познания, самореализации и социальной адаптации в современном мире. Проектная деятельность способствует также развитию таких ключевых компетенций как учебно-познавательная, информационная, социокультурная, компетенция социального взаимодействия. Осуществление проекта позволяет студентам почувствовать себя творческими личностями, способными самостоятельно, активно действовать, принимать решения, приобретать знания для решения стоящих перед ними проблем, умеющих применять знаний в любой ситуации.

Методическое представление:

- Введение

- Методический паспорт учебного проект

- Характеристика учебного проекта по типологическим признакам

- Работа над проектом

- Выводы.

Методический паспорт учебного проекта

Тема проекта: Визит иностранного гостя в ресторан русской кухни (A visit of a foreign guest to the restaurant of the Russian cuisine).

Цели:

Образовательные:

1) закрепление знаний профессиональных терминов и речевых образцов по темам курса;

2) совершенствование навыков аудирования и разговорной речи (монологической и диалогической) в ситуациях профессионального общения.

Развивающие:

- 1) развитие познавательных и творческих способностей студентов;
- 2) развитие рефлексивных навыков;
- 3) развитие коммуникативных навыков.

Воспитательные:

- 1) воспитание ответственности за порученное дело;
- 2) воспитание уважения и толерантности к окружающим;
- 3) воспитание самостоятельности и воли;
- 4) формирование эстетического вкуса, культуры общения.

Информационно-методическое обеспечение:

Фирменная одежда официантов ресторана, белье и посуда для сервировки столов, предметный материал для оформления столов и бара, музея хохломской росписи, фирменные и тематические карты меню, карта вин и коктейлей, фирменные бейджи ресторана «Золотая хохлома», декоративные панно для украшения зала ресторана и бара, информация по истории хохломской росписи, об особенностях традиционных русских праздников, рецепты старинных русских блюд и напитков.

Дополнительные привлекаемые участники: преподаватели дисциплин профессионального цикла и профессиональных модулей.

Характеристика учебного проекта по типологическим признакам:

1. Доминирующий вид деятельности: творческий, ролево-игровой.
2. Предметно-содержательная область: межпредметный.
3. Характер координации проекта: непосредственный (гибкий).
4. Характер контактов: среди студентов одной группы.
5. Количество участников: групповой (11 студентов).
6. Продолжительность выполнения: средней продолжительности (в пределах 1 месяца).

Работа над проектом

Таблица 1- Технологическая карта проекта

Преподаватель	Студенты
1 этап – погружение в проект	
Формулирует: 1. Проблему проекта (знакомит со смыслом проектного подхода, тематикой проекта, мотивирует студентов) 2. Сюжетную ситуацию (предлагает идею, высказывает предложения) 3. Цель и задачи (помогает в определении целей и задач).	Осуществляют: 1. Личностное присвоение проблемы (получают, уточняют информацию; обслуживают тему проекта). 2. Вживание в ситуацию (обслуживают идеи, делают выбор темы проекта). 3. Принятие, уточнение и конкретизация задачи (вырабатывают план действий, формируют задачи).
2 этап – организация деятельности	
Организует деятельность – предла-	Осуществляют:

гает:

1. Организовывать группы (советует, помогает найти лучшее решение)
2. Распределить амплуа в группе (наблюдает, советует, косвенно руководит обслуживанием)
3. Спланировать деятельность по решению задач проекта (направляет, советует, высказывает предложения)
4. Возможные формы презентации результатов (предлагает идеи, высказывает предложения, советует).

1. Разбивку на группы (определяют партнеров в группах для дальнейшей работы).
2. Распределение ролей в группах (обсуждают, определяют роли участников проекта).
3. Планирование работы (определяют источники информации, способы сбора и анализа информации, способы сбора и анализа информации, распределяют обязанности между членами команды, устанавливают процедуру и критерии оценки результатов и процесса).
4. Выбор формы и способа презентации предполагаемых результатов (обсуждают варианты, определяют форму и способ представления результатов).

3 этап – осуществление деятельности

Не участвует, но:

1. Консультирует студентов по необходимости (наблюдает, советует).
2. Ненавязчиво контролирует (косвенно руководит деятельностью).
3. Дает новые знания, когда у студентов возникает в этом необходимость (консультирует, помогает, направляет, советует).
4. Репетирует со студентами предстоящую презентацию (слушает, задает вопросы, уточняет, направляет)

- Работают активно и самостоятельно:
1. Каждый в соответствии со своим амплуа и сообщая (выполняют намеченный план действий, решают промежуточные задачи).
 2. Консультируются по необходимости (анализируют информацию, советуются по поводу ее языкового оформления).
 3. Добывают недостающие знания (работают с дополнительной литературой, грамматическими справочниками, словарями, сборниками рецептов блюд русской национальной кухни)
 4. Подготавливают предстоящую презентацию (оформляют обеденный зал и бар, сервируют столы в соответствии с тематикой, готовят тематические карты, меню, карты вин и коктейлей, подбирают для официантов соответствующую праздничной тематике одежду, оформляют мини-музеи истории хохломской росписи,

	репетируют презентацию (деловую игру).
4 этап - презентация	
Принимает отчет: 1. Обобщает и резюмирует полученные результаты (слушает, задает вопросы, оценивает усилия студентов, креативность, качество представления результатов работы). 2. Подводит итоги работы (формирует вывод, определяет недостатки и достоинства проделанной работы) 3. Оценивает умение: общаться, слушать, обосновывать свое мнение, грамотно высказаться по заданной теме, работать в команде и т.д. (оценивает усилия студентов в процессе работы над проектом, качество работы, коммуникативные, презентативные умения и навыки владения иностранным языком. 4. Акцентирует внимание на воспитательном моменте: 5. Умении работать в группе на общий результат и др. (обращает внимание на важность умения работать в группе, проявлять уважение и толерантность к коллегам по команде, уважать мнение других людей).	Демонстрируют: 1. Понимание проблемы, цели и задач (показывают соответствие поставленных целей и задач выбранной тематике, форме презентации) 2. Умение планировать и осуществлять работу (показывают соответствие проделанной работы запланированным действиям, целям). 3. Найденный способ решения проблемы (демонстрируют выбранный путь решения поставленных целей и задач) 4. Рефлексию деятельности и результат (участвуют в оценке и анализе своей деятельности и полученного результата путем коллективного обсуждения и самооценки). 5. Дают взаимную оценку деятельности и ее результативности (оценивают деятельность друг друга, выявляют недостатки, достоинства, результативность деятельности).

Осуществление проекта

1 этап включал в себя формулирование проблемы проекта, целей и задач, выбор формы презентации. Студенты завершили изучение таких тем , как «Столовые приборы и посуда», «Сервировка стола к завтраку, обеду, ужину», «Меню», «Карта вин и коктейлей», «Виды коктейлей».

Преподаватель предложил провести итоговое занятие по данным темам в форме проекта, где студенты должны продемонстрировать свою деятельность, самостоятельно приобретать новые знания и умения на практике в ситуациях, приближенных к условиям будущей профессиональной деятельности. Студенты предлагали свои идеи, обсуждали их и выбрали сю-

жет проекта: иностранный гость , занимающийся ресторанным бизнесом, посещает ресторан русской кухни в Нижнем Новгороде.

После обсуждения разных вариантов было выбрано название ресторана – «Золотая хохлома», а один из студентов предложил идею мини-музея хохломской росписи в ресторане, которая была поддержана всеми проектантами.

2 этап касался организации деятельности студентов по выполнению проекта. Студенты решили провести презентацию проекта в форме ролевой игры, в ходе которой они должны проигрывать роли менеджера, метрдотеля, бармена, официанта, иностранного гостя, шеф-повара. Студенты распределили роли, разделились на группы и определили свои задачи. В ходе обсуждения было решено, что результатом (продуктом) проекта будут оформленное в соответствии с названием ресторана лаборатория «Барное дело»; тематическая сервировка столов к русским праздникам (Масленица, Святки) и ежедневная сервировка стола в стиле хохломы; тематически оформленные карты вин и меню с соответствующим перечнем блюд и напитков; карта вин и коктейлей бара; мини-музей хохломской росписи с представленными в нем хохломскими изделиями; фирменные бейджи, фирменные блюда от шеф-поваров; фирменный коктейль «Золотая хохлома». Кроме того студенты определили, какая информация им понадобится в ходе работы, например о хохломской росписи, о праздниках, какие предметы им понадобятся для тематического украшения столов.

В ходе 3 этапа – осуществление деятельности- студенты активно и самостоятельно занимались поиском информации для выполнения своих задач, составляли вопросы для иностранного гостя, оформляли высказывания на английском языке по поводу сервировки и тематического оформления столов, фирменных блюд, напитков, истории хохломской росписи, рецептуры фирменного коктейля. Студенты также обсудили сценарий игры и оформляли результаты (продукт) своей проектной деятельности. Этот этап оказался самым длительным.

4 этап – собственно презентация – проходил в форме ролевой игры по утвержденному сценарию. Иностранному гостю был представлен персонал ресторана, ему показали музей хохломы и рассказали об истории хохломской росписи (менеджер); видах сервировки, ежедневном и тематическом оформлении столов к праздникам, продемонстрировали тематические карты меню (официанты), предложили попробовать фирменный коктейль «Золотая хохлома» (бармен), рассказали о фирменных блюдах ресторана и угостили ими гостя(шеф-повар). В течение всего визита гостя сопровождала студентка, игравшая роль метрдотеля. Гость в свою очередь задавал разные вопросы персоналу ресторана и в завершении визита высказал свое мнение об организации обслуживания в ресторане, качестве блюд и напитков и пригласил менеджера и метрдотеля в свой ресторан с ответным визитом.

В процессе работы над проектом преподаватель выступал в роли наблюдателя, координатора, консультанта.

Презентация завершилась анализом проделанной студентами работы, самооценкой студентов своей деятельности оценкой коллег по команде и преподавателя. Оценивание проводилось с использованием индивидуальной карты участника проекта, после заполнения которой была подсчитана среднеарифметическая величина из расчета баллов, выставяемых в каждой позиции (рейтинговая оценка).

Таблица 2 - Индивидуальный рейтинг

Фамилия, имя	Процесс проектирования				Защита			
	Интеллектуальная активность (по 10 баллов)	Творчество (по 10 баллов)	Практическая деятельность (по 10 баллов)	Умение работать в команде (из 10 баллов)	Представление (по 15 баллов)	Ответы на вопросы (из 15 баллов)	Оформление (из 15 баллов)	Итоговое количество баллов
Самооценка								
Педагог								
Коллеги по команде								
Итоговый результат	Отлично-80-85 баллов Хорошо-70-79 баллов Удовлетворительно – менее 60 баллов							

План урока

Тема урока: Визит иностранного гостя в ресторан русской кухни

Цели урока:

Образовательные:

1) закрепление знаний профессиональных терминов и речевых образцов по темам курса;

2) совершенствование навыков аудирования и разговорной речи (монологической и диалогической)

Развивающие:

1) развитие познавательных и творческих способностей студентов;

2) развитие рефлексивных навыков;

3) развитие коммуникативных навыков.

Воспитательные:

1) воспитание ответственности за порученное дело;

2) воспитание уважения и толерантности к окружающим;

3) формирование эстетического вкуса, культуры общения.

Тип урока: обобщение и систематизация знаний, умений и навыков.

Методы обучения: метод проектов.

Средства обучения: наглядно-демонстрационный материал, дидактические средства (меню, карта вин), посуда для сервировки столов.

Межпредметные связи: ПМ06

Предполагаемый результат:

Студенты должны знать:

-основные профессиональные термины и речевые образцы по темам курса;

-формы приветствия, обращения, прощания, приглашения, благодарности, извинения;

- названия закусок, блюд, десертов, напитков, виды меню;

- алгоритм построения вопросов.

Студенты должны уметь:

- понимать на слух речь, содержащую усвоенный языковой материал;

- логично и связно выражать свои мысли и мнения;

- самостоятельно и продуктивно высказываться на профессиональные темы;

-вести беседу на профессиональные темы.

Структура урока:

1. Организационный момент – 5 мин.

2. Вступительное слово преподавателя – 5 мин.

3. Деловая игра «Визит иностранного бизнесмена в ресторан русской кухни» - 60 мин.

4. Подведение итогов – 15 мин.

5. Заключительное слово преподавателя – 5 мин.

Ход урока

I. Организационный момент.

1. Приветствие.

2. Беседа с дежурным студентом.

3. Беседа со студентами группы о домашнем задании.

II. Вступительное слово преподавателя.

(о цели урока и форме его проведения, распределение ролей, представление группы экспертов).

III. Проведение деловой игры.

1. Представление персонала ресторана зарубежному гостю.

2. Посещение музея хохломской росписи.

3. Рассказ о повседневной сервировке столов в стиле золотой хохломы, о ежедневном меню.

4. Рассказ шеф-поваров о фирменных блюдах.

5. Рассказ о тематическом украшении столов и меню в масленицу.

6. Рассказ о тематическом украшении столов и меню в дни святок.

7. Беседа гостя с барменом.

8. Завершение игры.

IV. Подведение итогов урока.

1. Рефлексия.

2. Выступление членов экспертной комиссии.

V. Заключительное слово преподавателя.

Список литературы

1. Бим И.Л. Компетентностный подход к образованию и обучению иностранным языкам // Компетенции в образовании: сб. науч. тр. / под ред. А.В.Хуторского. – М.: Научно-внедренческое предприятие «Инэк», 2007. – С. 156-163.

2. Пахомова Н.Ю. Метод учебного проекта в образовательном учреждении. – М.: «Аркти», 2003,

3. Ирисханова, К.М., Стрелкова, П.В. Европейский языковой портфель для России. – М.: Московский государственный лингвистический университет, 2002, 64 с.

4. Ключевые компетенции и образовательные стандарты: доклад А.В.Хуторского на Отделении философии образования и теоретической педагогики РАО 23 апреля 2002 г. – М.: Центр «Эйдос»

5. Мягков Н.Ф. Учителю о психологии и физиологии подростка, М., 2003, 80 с.

6. Полат Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования. – М.: «Academia», 2001,

7. Сиденко А.С. Метод проектов: история практика применения // «Завуч», №6, 2003

8. Пассов Е.И. Основы коммуникативной методики обучению иноязычному говорению. – М.: «Наука», 2010. – 336 с.

9. Основы коммуникативной теории и технологии иноязычного образования: методическое пособие для преподавателей русского языка как иностранного / Е.И. Пассов, Н.Е. Кузовлева. — М.: Русский язык. Курсы, 2010. — 568 с.

10. Пахомова Н.Ю. Метод учебного проекта в образовательном учреждении, М., 2005, 112 с.

11. Сахновская, Е.М. Приемы формирования лингвострановедческой компетенции и развития положительной учебной мотивации: сборник «Модернизация содержания и методов иноязычного обучения как приоритетное направление в условиях непрерывного языкового образования». – Волгоград: Перемена, 2003, 56 с.

12. Педагогика: педагогические теории, системы, технологии. / Под ред. С.А.Смирнова. М., 1999, 512 с.

13. Штарина, А.Г. Английский язык компетентностный подход в преподавании – Волгоград: «Учитель» 2011, 191 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Корхов Анатолий Викторович, аспирант

Брянский государственный университет

имени академика И.Г. Петровского

Выскрибенева Татьяна Николаевна, магистр

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье представлен анализ и результаты оценки развития промышленности России и ряда зарубежных стран (США, России, Китая, Канады и Ирана), выбранных для сравнения из-за прочных позиций развития промышленности на мировом рынке. Рассмотрены перспективы развития по различным показателям. На основании статистических данных проведен анализ по пяти основным показателям промышленности в анализируемых странах.

Ключевые слова. Промышленность, производство энергии, потребление энергии, добыча сырой нефти, потребление природного газа, добыча природного газа.

Среди отраслей материального производства центральное место занимает промышленность. И это не случайно. Промышленность - это одно из величайших достижений цивилизации. Современное государство (особенно такое как Россия) не может быть богатым, процветающим, сильным, самодостаточным и авторитетным, не располагая высокоразвитой, наукоёмкой промышленностью. Иметь собственное станкостроение, машиностроение, приборостроение, электронную, авиационную, судостроительную и инструментальную промышленность, производство лекарств, сложной медицинской и бытовой техники и другие отрасли материального производства - значит быть независимым, обладать абсолютным суверенитетом и наращивать все компоненты твердой силы государства и тем самым закладывать основы своего реального доминирования и в политике, и в экономике, и в дипломатии, и в военной сфере. В мире всегда действовал фактор силы. Отсутствие промышленного потенциала и связанных с ним других элементов твердой силы или их недостаточное развитие повышает риски и делает страну уязвимой во всех отношениях.⁴

Для проведения анализа показателей, характеризующих различные сферы развития промышленности, был выбран ряд стран (Россия, США, Канада, Китай и Иран). За развитие промышленности России и за рубежом, были выбраны пять основных показателей: производство энергии, потребление энергии, добыча сырой нефти, потребление природного газа и добыча природного газа. Добыча природного газа в России и зарубежных странах с 2010-2019 год представлена на рисунке 1.

⁴Харченко И.С. Промышленность как основа национальной экономики/ Харченко Л.И.// Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2014. № 2.

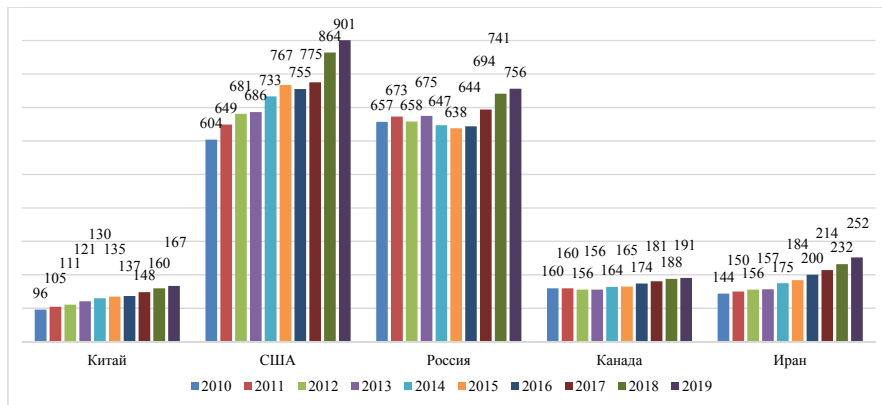


Рисунок 1 – Добыча природного газа в России и зарубежных странах с 2010-2019 год (млрд. куб. м)

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://yearbook.enerdata.ru>)

Рассматривая добычу природного газа в России и зарубежных странах, можно выделить США и Россию, как страны с самыми большими показателями, которые в среднем составляют от 600-900 млрд. куб. м., Китай можно отнести к стране в которой присутствуют наименьшие показатели, относительно других стран, которые составляют от 96-167 млрд. куб.м. Канада и Иран имеют примерно одинаковые показатели по производству энергии, которые составляют от 160-250 млрд. куб. м. Добыча сырой нефти в России и зарубежных странах с 2010-2019 год представлена на рисунке 2.

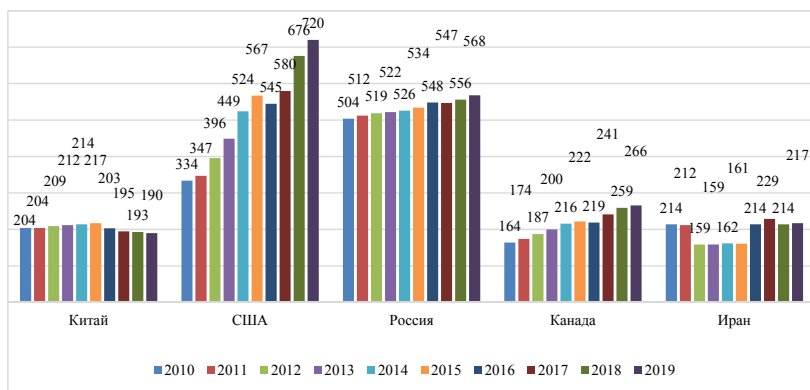


Рисунок 2 – Добыча сырой нефти в России и зарубежных странах с 2010-2019 год (тонн)

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://yearbook.enerdata.ru>)

Лидирующими странами по добычи сырой нефти являются Россия и США, показатели которых составляют примерно от 330-720 тонн, Китай и Иран добывают, примерно равное количество нефти, которое составляет примерно 160-220 тонн, Канада производит от 160-260 тонн, что является, примерно в половину меньше, чем в США и России. Общее потребление энергии в России и зарубежных странах с 2010-2019 год представлено на в таблице 1.

Таблица 1 – Общее потребление энергии в России и зарубежных странах с 2010-2019 год (млн. т.).

Год/страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Китай	2,536	2,723	2,821	2,912	2,965	2,994	2,965	3,051	3,164	3,277
США	2,218	2,192	2,152	2,196	2,217	2,194	2,172	2,180	2,258	2,326
Россия	688	721	739	719	724	709	732	773	800	842
Канада	263	267	268	272	280	281	281	291	301	311
Иран	204	208	217	221	237	235	248	255	265	276

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://yearbook.enerdata.ru>)

Рассматривая потребление энергии в России и зарубежных странах, можно выделить две лидирующие страны в потреблении энергии. К ним можно отнести: Китай и США, с примерными показателями от 2,218-2,326 млн. т., можно проследить наименьшие показатели в Иране от 204-275 тыс. т., Россия находится примерно на третьем месте, относительно других стран, с показателями от 688-840 тыс. т.

Таблица 2 - Общее производство энергии в России и зарубежных странах с 2010-2019 год (млн. т)

Год/страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Китай	2,236	2,386	2,4	2,467	2,506	2,516	2,364	2,448	2,534	2,571
США	1,725	1,787	1,82	1,878	2,015	2,028	1,921	2,007	2,175	2,259
Россия	1,279	1,299	1,32	1,331	1,319	1,334	1,373	1,429	1,492	1,568
Канада	401	414	425	445	468	470	474	504	526	584
Иран	342	346	297	298	316	323	391	419	418	425

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://yearbook.enerdata.ru>)

Рассматривая производство энергии в России и зарубежных странах, можно заметить, что лидерами являются: Китай, США и Россия с показателями от 1,279-2,571 млн. т., Иран имеет минимальные показатели от 342-425 тыс. т, Канада имеет показатели от 401-584 тыс. т.

Потребление природного газа в России и зарубежных странах с 2010-2019 год представлена на рисунке 3.

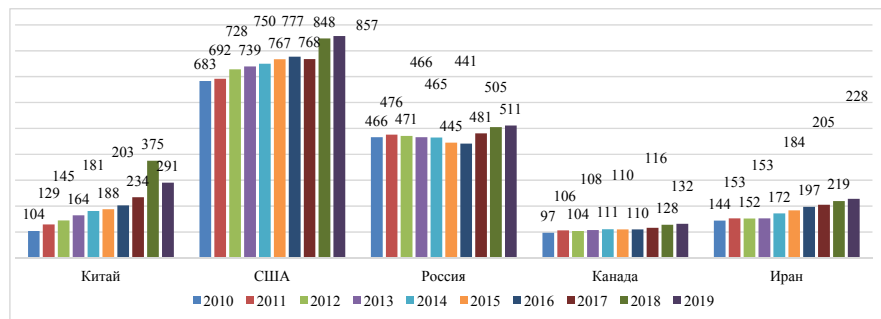


Рисунок 3 – Потребление природного газа в России и зарубежных странах с 2010-2019 год

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://yearbook.enerdata.ru>)

Рассматривая потребление энергии в России и зарубежных странах, можно выделить две лидирующие страны в потреблении энергии, к ним можно отнести: Китай и США, с примерными показателями от 2,218-2,326 млн. т., можно проследить наименьшие показатели в Иране от 204-275 тыс. т., Россия находится примерно на третьем месте, относительно других стран, с показателями от 688-840 тыс. т.

Таким образом, из анализа развития промышленной отрасли можно выделить США, как страну с самыми высокими рассматриваемыми показателями. К близким по значению с показателями США можно отнести Россию и Китай.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. Уровень жизни. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 28.05.20).
2. Статистический ежегодник мировой энергетики [Электронный ресурс]. - URL: <http://yearbook.enerdata.ru/total-energy/world-consumption-statistics.html> (Дата обращения 26.05.20).
3. Харченко И.С. Промышленность как основа национальной экономики/ Харченко Л.И.// Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2014. № 2.

ВЗАИМОСВЯЗЬ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Котова Александра Константиновна, студент

Научный руководитель – **Резвякова И.В., к.э.н., доцент**

Финансовый университет при Правительстве РФ Орловский филиал

В данной статье подробно изучена тема эффективности управления денежными потоками, рассмотрено понятие взаимосвязи денежных потоков с финансовыми результатами предприятия, а также проведен анализ формирования и использования оборотных средств на примере предприятия «Тема».

Актуальность темы обусловлена тем, что полнота и своевременность обеспечения процесса поставки, производства и реализации продукции денежными ресурсами зависят от результатов основной (операционной) деятельности предприятия, степени его финансовой устойчивости и платежеспособности, конкурентных преимуществ, необходимых для текущего и перспективного развития. Поэтому знание и умение использовать современные методы анализа денежных потоков и обеспечения эффективного управления ими является залогом успеха любого предприятия.

Среди основных проблем российской экономики многие экономисты выделяют нехватку средств на предприятиях. Одной из причин данного дефицита является, как правило, низкая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, а также незначительность используемых в этом случае финансовых инструментов [1]. Использование финансовых инструментов основано на достижениях финансовой науки и практики, их применение особенно актуально в условиях недостаточности финансовых ресурсов [4].

С другой стороны, управление денежными потоками является частью финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики компании, под которой понимается общая финансовая модель, которой следует компания для достижения единой экономической цели своей деятельности. «Cash flows performing their functions in one of these forms are called circulation. Circulation includes movement of cash in both cash and non-cash forms for the purposes of commodities and materials sales as well as non-cash payments and settlements» [8, с. 2037].

Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла предприятия и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. В то же время любое нарушение платежной дисциплины негативно сказывается на формировании производственных запасов сырья, уровне производительности труда, реализации готовой продукции, положении предприятия на рынке. Успешно работающие организации на рынке и приносящие достаточный объем прибыли,

могут оказаться неплатежеспособными в результате дисбаланса денежных потоков во времени.

Управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборачиваемости капитала организации, за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных средств и снижения потребности в заемных источниках финансирования. Поэтому эффективность работы предприятия целиком зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения реализации краткосрочных и стратегических планов предприятия, поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Источником информации для анализа взаимосвязи между прибылью, оборотным капиталом и денежным потоком является бухгалтерский баланс и приложение к бухгалтерскому балансу [6]. Особенностью формирования информации в этих отчетах является метод начисления, а не кассовый метод. Это означает, что полученные доходы или понесенные расходы могут не соответствовать фактическому «притоку» или «оттоку» денежных средств на предприятии.

«Отчет о финансовых результатах» может показать достаточный объем прибыли, и тогда оценка рентабельности будет высокой, хотя в то же время предприятие может испытывать острую нехватку денежных средств для своей деятельности. И обратная ситуация, незначительная прибыль, а финансовое положение компании удовлетворительное. Данные о формировании и использовании прибыли, представленные в отчетах компании, не дают полной картины реального процесса движения денежных средств.

Структурный анализ движения денежных средств производится по аналитической таблице движения денежных средств в отчетном периоде в сравнении с денежными потоками в предыдущем периоде (за основу сравнения берется предыдущий период), получается динамика доходов и расходов денежных средств.

В ходе структурного анализа определяется какой вид деятельности обусловил преобладание денежных поступлений, по каким видам деятельности денежные поступления и оттоки увеличились (уменьшились) по сравнению с предыдущим периодом.

В отчете о движении денежных средств, также необходимо учитывать отраслевые характеристики предприятий. Если сравнить промышленное предприятие с торговым предприятием, то даже если их чистая прибыль будет одинаковой, то предприятию промышленности будут иметь более высокие значения денежного потока, чем торговое предприятие [7]. Это в первую очередь связано с тем, что торговая компания обычно делает небольшие инвестиции в основной капитал, а значит, имеет более низкие

амортизационные отчисления. В то же время составление отчета о движении денежных средств прямым методом дает противоположную картину.

Анализ формирования и использования оборотных средств, а также порядка управления этим видом имущества будет проведен на примере предприятия «Тета».

Компания «Тета» – материнское общество группы, занимающейся производством и реализацией химических удобрений. Значительная часть прибыли приходится на реализацию азотных и сложных минеральных удобрений. Основными странами сбыта по объему реализации в 2019 году были Китай, Россия, Бразилия, Таиланд и США.

Исходные данные для расчетов представлены в таблице 1 [5]. Показатели баланса рассчитаны как среднегодовые значения (сумма значений на начало и конец года, деленная на два).

Таблица 1 - Исходные данные для расчетов по модели

Показатель	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	Прирост, %
Собственный капитал	35 982 679	40 929 191	13,75
Чистые активы	68 603 607	80 111 494	16,77
Выручка	22 751 614	33 245 824	46,13
Прибыль от продаж	4 598 089	11 397 660	147,88
Операционная прибыль	6 761 922	15 944 151	135,79
Чистая прибыль	5 122 740	14 011 525	173,52
Дивиденды	1 192 190	8 026 934	573,29

По представленным данным можно рассчитать пятифакторную модель. Данные расчеты представлены в таблице 2.

На рентабельность собственного капитала оказали воздействие:

1. мультипликатор собственного капитала – влияние равно 0,38 процента $((1,96 - 1,91) \times 0,33 \times 20,21 \times 1,47 \times 0,76)$,
2. коэффициент оборачиваемости активов – влияние составило 3,67 процента $((0,41 - 0,33) \times 1,96 \times 20,21 \times 1,47 \times 0,76)$,
3. рентабельность продаж по чистой прибыли с влиянием в 12,74 процента $((34,28 - 20,21) \times 1,96 \times 0,41 \times 1,47 \times 0,76)$,
4. коэффициент эффективности прочей деятельности – влияние составило -1,51 процента $((1,4 - 1,47) \times 1,96 \times 0,41 \times 34,28 \times 0,76)$,
5. индикатор процентного бремени – влияние равно 4,72 процента $((0,88 - 0,76) \times 1,96 \times 0,41 \times 34,28 \times 1,4)$.

Таблица 2 - Расчет влияния факторов в пятифакторной модели

Показатель	2018 г.	2019 г.	Влияние факторов на рентабельность собственного капитала	Доля влияния факторов, %
Мультипликатор собственного капитала, ед.	1,91	1,96	0,38	1,89
Коэффициент оборачиваемости чистых активов, ед.	0,33	0,41	3,67	18,37
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	20,21	34,28	12,74	63,69
Коэффициент эффективности прочей деятельности, ед.	1,47	1,40	-1,51	-7,56
Индикатор процентного бремени, ед.	0,76	0,88	4,72	23,61
Рентабельность собственного капитала, %	14,24	34,23	19,99	100

Основной фактор, определивший позитивную динамику рентабельности собственного капитала, – повышение эффективности основной деятельности, выразившееся в увеличении рентабельности продаж по чистой прибыли (вклад фактора 12,74%). Также заметное влияние оказало относительное снижение процентного бремени, отразившееся в увеличении отношения чистой прибыли к чистой операционной прибыли (вклад – 4,72%). Что касается эффективности заимствований в целом, то она была высокой, поскольку одновременно увеличилась финансовая активность и снизилось процентное бремя. Вследствие этого индекс финансового рычага, рассчитываемый как произведение мультипликатора собственного капитала и индикатора процентного бремени, увеличился с 1,44 до 1,72.

Единственный фактор, негативно повлиявший на рентабельность собственного капитала, – это снижение эффективности прочей деятельности, которое привело к падению рентабельности собственного капитала на 1,51 процента.

С точки зрения компании, планирующей новый инвестиционный проект, все денежные оттоки, связанные с его реализацией, – это инвестиции. «Достижение эффективного воспроизводственного процесса основного капитала неприемлемо без привлечения достаточного объема инвестиций, увеличение которых приведет к модернизации инвестиционного и предпринимательского климата в России» [3, с.101]. При подготовке бюджета движения денежных средств по проекту целесообразно общий денежный

поток проекта разделить на инвестиционный, финансовый и операционный денежные потоки.

Инвестиционный денежный поток – все денежные операции, связанные с приобретением активов для осуществления этого проекта. Финансовый денежный поток – все денежные потоки, связанные с финансированием проекта. Операционный денежный поток – все денежные притоки и оттоки, планируемые для осуществления основной деятельности в рамках проекта (текущие доходы и расходы).

Чтобы составить прогноз по всем этим составляющим, следует использовать соответствующие источники данных. Для инвестиционного денежного потока – план инвестиционных расходов (приобретение оборудования, зарплата руководителей проекта, проектирование). Финансовый поток формируется из плана финансирования проекта (график кредитования, инвестиционный денежный поток в основном плане движения денежных средств компании, план выделения денежных средств собственником и) и плана возврата займа (в случае использования кредитных средств).

При формировании бюджета движения денежных средств инвестиционного проекта необходимо определить горизонт планирования [2]. Его начало – это, как правило, момент первого движения денежных средств по проекту. При этом конечным периодом планирования могут считаться различные события:

- истечение срока службы оборудования проекта, после которого дальнейшее функционирование проекта невозможно без новых инвестиций;
- окупаемость проекта, после которой проект, с точки зрения оценки денежного потока, планируется уже как часть операционной деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая деятельность организации связана с движением денежных средств. Денежные средства обслуживают практически все аспекты операционной, инвестиционной и финансовой деятельности компании. Непрерывный процесс движения денежных средств во времени - это денежный поток, который образно сравнивается с системой "финансового обращения", обеспечивающей жизнеспособность организации.

Список литературы

1. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и сервис, 2016. - 368 с.
2. Как составить бюджет движения денежных средств инвестиционного проекта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.lfd.ru/#!/document/16/43626/> (дата обращения 01.03.20)
3. Матвеев В.В., Резвякова И.В. Оценка влияния инвестиционной активности на динамику экономического развития России в период санкций // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – №1 (43) – С.96-101.
4. Управление финансами современной России / Е.С. Филонова, И.С. Ефименко, В.В. Матвеев, Ж.А. Беляева, С.В. Симонов, А.В. Агеев. Монография. – Орел: Издательство Каргуш, 2019. – 248 с.

5. ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ТЕТА ГРУПП" [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1167746750335_7734388823_OOO-TETA-GRUPP (дата обращения 01.03.20)

6. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 N 20336)

7. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 367 с.

8. Monitoring of businesses operations with cash flow analysis / Y. P. Soboleva, V. V. Matveev, S. A. Ilminkaya, I. S. Efimenko, I. V. Rezvyakova, L. V. Mazur. // International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCET). – 2018. – Volume 9. – Issue 11. – November 2018. – pp. 2034–2044, Article ID: IJCET_09_11_200 Available online at <http://www.iaeme.com/ijcet/issues.asp?JType=IJCET&VType=9&IType=11>

УДК 332.142.6

АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РЕЙТИНГОВ ПО РЕГИОНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кочкин Тимофей Николаевич, студент

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: tim.kochkin@gmail.com)*

Сохранение экологической сферы – это одна из первоочередных задач государства, так как от это зависит как качество жизни текущего поколения граждан, так и будущих, причем в большей степени. В рамках обращения президента РФ В. В. Путина к Федеральному собранию в 2020 году, им было поручено сформировать систему полноценного экологического мониторинга, для многоаспектного отслеживания состояния экологической обстановки как на отдельных предприятиях, так и в масштабах всего государства. Разработка и внедрение новой системы мониторинга – дорогостоящее мероприятие, именно поэтому целесообразно использовать как базу уже созданные инструменты мониторинга. В рамках данной статьи выполнен анализ актуальных экологических рейтингов, составляемых по регионам Российской Федерации, с выделением их особенностей, преимуществ, недостатков и потенциала к дальнейшему развитию

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическая сфера, мониторинг экологии, экология регионов, экология Российской Федерации.

Опираясь на статью 42 Конституции РФ, все граждане имеют право на благоприятную окружающую среду, а также на достоверную информацию о ее текущем состоянии. Улучшение экологических показателей, входит в цели Концепции устойчивого развития, на достижение которых нацелена текущая политика Российской Федерации [1]. Однако наличие достоверных данных – не залог успеха, так как «сырые» данные нуждаются в агре-

гировании, обработке и предоставлении в таком виде, чтобы без проведения глубокого анализа были заметны основные тенденции. Данная работа важна и ответственна, без должного отношения гражданского общества и государственных властей к экологии возможно ситуация, когда вред, нанесённой экосистеме станет непоправимым или же его устранение будет стоить гораздо дороже, чем стоимость превентивных мер [2]. На текущий момент возможно выделить 2 основных экологических рейтинга, составляемых в России – это национальный экологический рейтинг от Общероссийской Общественной организации «Зелёный патруль» и экологический рейтинг российских городов от организации Общероссийский народный фронт. Выделим основные требования, который должен удовлетворять качественный экологический рейтинг:

1. Достоверность. Используемые данные должны быть достоверными, актуальными, при составлении интегрального рейтинга должны быть соблюдены правила статистики.

2. Регулярность. Результаты работы должны выпускаться на постоянной основе, с одинаковым периодом. Повышение частоты публикаций дает больше данных для анализа, как следствие – большие возможности к выявлению тенденций и к использованию в других интегральных рейтингах.

3. Сопоставляемость. Методика расчета не должна меняться из года в год, для достижения сопоставляемости и выявления тенденций, как краткосрочного характера, так и долгосрочного.

4. Масштабность. Рейтинг должен составляться по всем регионам РФ, для обеспечения возможности сравнению их между собой, а также к масштабированию анализа на уровень федеральных округов или всего государства.

Таблица 1. Сопоставление рейтингов от организаций «Зелёный патруль» и «Общероссийский народный фронт» по состоянию на май 2020 года

№ п/п	Показатель	Рейтинг от «Зелёный патруль»[3]	Рейтинг от «Общероссийский народный фронт»
1	Достоверность	Да	Да
2	Регулярность	Раз в квартал	Раз в год
3	Сопоставляемость	Да	Да
4	Масштабность	Все субъекты РФ	Некоторые города России (103 города по состоянию на 2017 год)
5	Открытость	Нет	Нет
6	Отсутствие ангажированности	Рейтинг финансируется за счет гранта Президента РФ, а также за счет пожертвований	Рейтинг финансируется за счет гранта Президента РФ, а также за счет пожертвований
7	Период публикаций	2008 - 2020	2013 – 2017

Источник: составлено автором на основании открытых источников в сети интернет

5. Открытость. Всем гражданам и организациям должны быть доступны исходные данные, на основании которых составляется рейтинг, а также методика расчета.

6. Отсутствие ангажированности. Рейтинг должен составляться в интересах общества и граждан, а не в целях заработка или преследования чьих-либо интересов. Данное требование наиболее сложно проверить.

Произведем сопоставление рейтингов от организации «Зелёный патруль» и «Общероссийский народный фронт».

Как видно из таблицы 1, более предпочтительным для использования является рейтинг от организации «Зеленый патруль» по следующим причинам:

1. Рейтинг составляется по всем регионам России, а не по отдельным городам, в отличие от конкурента.

2. Большой период публикаций – начиная с 2008 года.

3. Рейтинг публикуется регулярно, каждый квартал, в отличие от рейтинга Общероссийского народного фронта.

Возможно сделать вывод, что для проведения качественного и полного анализа и выявления экологических тенденций существует только национальный экологический рейтинг от «Зеленый патруль». Составлять собственный экологический рейтинг, путем накопления статистических данных, дальнейшего анализа и их оформления позволить себе могут не многие организации. Однако и у этого рейтинга есть свои недостатки:

1. Закрытость. На информационном ресурсе рейтинга отсутствует информация о том, какие данные были использованы, а также о методике расчета.

2. Неполнота данных. По некоторым годам нет итогового рейтинга за весь год.

3. Сложность с импортом данных. На сайте рейтинга нет возможности импортировать данные по всем регионам за все периоды времени, что усложняет их использование и анализ.

Несмотря на данные недостатки, рейтинг всё равно является информативным. По каждому региону и за каждый период существует отдельный информационный, где подробно положительные и отрицательные экологические события, произошедшие в этом регионе, что дает возможности к подробному анализу и нахождению причинно-следственных связей. Интегральный экологический рейтинг рассчитывается на основании трёх индексов: природо-охранный, социально-экологический и промышленно-экологический. в каждом из которых используется по 7 индикаторов.

Отсутствие других рейтингов плохо сказывается на возможности анализа экологической сферы Российской Федерации, так как без отсутствия конкурирующего рейтинга невозможно произвести сопоставление, найти возможные ошибки в расчетах и слабые места. Большинство правительств регионов, общественные организации, информационные и новостные ре-

сурсы ссылаются именно на этот рейтинг, что подтверждает его значимость и общественное признание.

На данный момент общество нуждается в составлении нового рейтинга, причем с учетом и предыдущих. Рейтинг должен быть составлен с учетом недостатков, в соответствии с обязательными требованиями, а также должен быть открытым, чтобы любой гражданин или общественная организация могли удостовериться в его достоверности, отсутствии ангажированности и, в случае необходимости, подвергнуть его критике [4]. Данная проблема должна быть решена в кратчайшие сроки, так как с каждым годом урон, наносимый человеком природе становится больше и больше, накапливается и в ближайшие годы может стать непоправимым. Экологическое состояние региона связано и с другими социально-экономическими показателями, регион не должен развиваться в одной сфере, в ущерб какой-либо другой [5]. Создание качественного рейтинга, выпускаемого регулярно, по всем территориальным единицам РФ – первый шаг к анализу текущих проблем в области экологии, и к дальнейшему их устранению

Список литературы

1. Кочкин Т.Н. Мониторинг статистики по достижению целей устойчивого развития в Российской Федерации. В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества Сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции. 2020. С. 244-247.

2. Смирнов Р.О., Соколова А.О. Устойчивые принципы управления экологическими рисками в условиях нового урбанизма. В книге: Петербург - город будущего: новая городская политика в России и мире Сборник тезисов X Международной молодёжной научной конференции. 2020. С. 257-260.

3. Общероссийская общественная организация «Зелёный патруль» // «Зелёный патруль»: [сайт]. URL : <https://greenpatrol.ru> (дата обращения: 28.05.2020).

4. Боркова Е.А. Политика устойчивого развития и управление "зеленым" ростом. Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2020. № 1 (121). С. 16-22.

5. Borkova E.A., Kochkin T.N., Mutareva E.A., Kartavchenko A.E. Analysis of the connection between investment indicators and ecology (case of the north-western macroregion of Russia) В сборнике: International Business Information Management Association (IBIMA) Proceedings of the 34th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Editor Khalid S. Soliman. 2019. С. 1224-1230.

МЕСТО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Крылов Василий Евгеньевич, к.ф-м.н., доцент

Логунов Павел Валерьевич, магистрант,

Владимирский юридический институт

Федеральной службы исполнения наказаний, Россия

Стратегическое управление персоналом целесообразно рассматривать как часть базового менеджмента предприятия, поскольку кадровая политика должна опираться на общую стратегию деятельности организации. Всё стратегическое руководство компанией, должно строиться на таком принципе, что основой и главнейшим ресурсом организации является её персонал.

Ключевые слова: управление персоналом, управление предприятием, стратегия организации, стратегическое развитие организации

Эффективная деятельность любого предприятия напрямую зависит от использования человеческих ресурсов. Поэтому ключевым элементом управления предприятием является функция управления персоналом, которая должна быть непосредственно увязана с общей стратегической концепцией развития организации.

Современные условия рынка предъявляют требования не только к квалификации и качествам работников, но и поведению предприятий в отношении человеческих ресурсов. В соответствии с этим есть необходимость в рассмотрении управления персоналом как целостной системы, построенной на основе соответствующей стратегии.

В конце XX в. в теории управления произошла смена общей парадигмы управления. Персонал начали рассматривать как основной ресурс предприятия, определяет эффективность деятельности организации, обеспечивает ее конкурентоспособность в условиях глобализации экономики. Эти изменения усилили внимание к стратегическим вопросам развития персонала на всех уровнях управления. Само существование компании на рынке, не говоря уже о ее росте и обогащении, в значительной степени определяется тем, как она реализует собственную стратегию развития персонала.

Стратегия развития персонала определяется стратегией управления персоналом организации. В свою очередь, последняя стратегия основывается на стратегии управления организацией. [1, с.47]

Стратегическое управление персоналом - это управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала организации с учетом изменений, которые происходят и будут происходить в ее внешней и внутренней среде, что позволяет организации выживать, развиваться и достигать своих целей в долгосрочной перспективе. Стратегическое управление

персоналом дает возможность организации укрепить свое положение на рынке благодаря реализации поставленных целей по развитию персонала.

Стратегическое значение развитию персонала следует из того, что именно персонал является важнейшим стратегическим ресурсом каждой организации. Люди создают организации, определяют ее миссию, стратегические цели, обеспечивают необходимыми ресурсами, осуществляют производственные процессы и т. Выживание организации в сложной конкурентной среде, динамика ее "развития, экономические показатели деятельности - это все зависит от компетентности руководителей, профессионалов, рабочих ключевых профессий. [2, с. 35]

Рассмотрим эти соотношения по стратегии предпринимательства. Стратегия предпринимательства характерна для организаций, развивающих новые направления деятельности, или для предприятий, которые начинают свою жизнь на рынке. Они принимают проекты с высокой степенью финансовых рисков и за счет своих ресурсов должны удовлетворить все требования заказчика и быстро принимать решения.

Успешная реализация стратегии предпринимательства требует для организации персонала новаторов, инициативных работников, которые должны иметь гибкое мышление, желание брать на себя ответственность за принятие нестандартных управленческих решений и связанных с ними рисков, работать сверх установленной законодательством продолжительности рабочего дня, уметь сотрудничать в группах, постоянно повышать уровень профессионального мастерства. Стратегия предпринимательства создает большие возможности для развития персонала. Для стратегии развития персонала в этом случае характерен поиск и переподготовка работников, способных идти на риск, обучение в организации осуществляется в значительной степени путем неформального и информального образования под руководством ведущих опытных наставников и коучей, переподготовки персонала. [3, с. 7]

Стратегия динамического роста предполагает снижение доли рисков в деятельности организации. В этом случае обеспечивается основа для дальнейшего наращивания объемов производства и оказанных услуг на основе оптимального соотношения между нужными изменениями и стабильностью. При таких условиях работники организации должны быстро могут адаптироваться к изменениям, интенсивно осваивать знания, умения и практические навыки, необходимые персонала для решения задач стратегии динамичного роста. Задачей стратегии развития персонала указанного варианта стратегии управления организацией является обеспечение непрерывного повышения квалификации работников, их профессиональной переподготовки в соответствии с изменениями целей и структуры предприятия. Учитывая расширение сферы и объемов деятельности особое внимание уделяется первичной профессиональной подготовке кадров, планированию трудовой карьеры персонала, его профессионально-

квалификационном продвижению, формированию резерва на новые должности руководителей структурных подразделений компании.

Стратегия прибыли реализуется организациями, находящимися на стадии зрелости и рассчитывают получать устойчивую прибыль за низкой степени риска за счет продажи товаров или предоставления услуг, которые пользуются устойчивым спросом на рынке. Основная задача организации при такой стратегии управления - увеличение выпуска продукции или оказания услуг по минимизации расходов и стабильной численности персонала. Ее решение предполагает наличие эффективной системы управления, построенной на четких процедурах и правилах, направленных на регулярный и жесткий контроль, максимально возможное устранение неопределенности в производственном процессе. Согласно этим условиям стратегия развития персонала основывается на относительно устойчивых требованиях к уровню компетентности работников. Задача службы персонала сводится к поддержке достигнутого уровня и недопущение снижения объемов доходов или ухудшение качества товаров или услуг с помощью повышения квалификации работников.

Стратегия ликвидации избирается организацией в том случае, когда все или основные направления деятельности убыточны, товары или услуги не пользуются спросом на рынке, нет целесообразности спасать предприятие. При таких условиях стратегия развития персонала ориентируется прежде всего на социальную защиту работников, повышение их конкурентоспособности на рынке труда. Это должно нейтрализовать негативное влияние ожидаемых сокращений численности персонала организации, поэтому мероприятия по переподготовке и повышению квалификации высвобождаемых и высвобожденных работников приобретают большое значение. [4, с.115]

Стратегия преобразований применяется организацией, когда руководство намерено спасти предприятие и таким образом обеспечить стабильность в долгосрочном периоде. Эта стратегия требует изменения всей системы управления и отношений в организации. При таких условиях усиливается роль каждого работника организации в поиске новых нестандартных решений для реализации стратегии преобразований, предприятию нужны всесторонне развитые работники. Введение режима жесткой экономики и сокращения части персонала, изменение курса организации исходя из ее ограниченных внутренних ресурсов требует в стратегии развития персонала главные акценты сместить на овладение работниками новых знаний, выработки умений и навыков. Переподготовка и повышение квалификации, неформальное и информального обучения приобретают особое значение для реализации стратегии преобразований, хотя и осуществляются в ограниченных объемах. При этом предъявляются жесткие требования к отбору кандидатов на обучение. [5, с.88]

Опыт применения различными компаниями стратегий управления организацией, стратегий управления персоналом и стратегии развития работ-

ников показывает, что они редко останавливают свой выбор на каком-то одном варианте. Чаще общая стратегия управления представляет собой комбинацию перечисленных стратегий. Хотя их последовательность определяется значимостью и ожидаемыми результатами каждой стратегии управления организацией, в любом случае компания должна проводить активную политику по развитию персонала.

Список литературы

1. Валькович О.Н. Современные подходы к профессиональному развитию и обучению персонала / О.Н. Валькович // Экономика устойчивого развития. - 2018. - № 4. - С.47.
2. Булатова Г.А. Стратегия управления развитием персонала организации / Г.А. Булатова // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы - 2019. - №3. - С.35.
3. Абдукаримов В.И. Стратегия развития персонала в системе стратегического менеджмента / В.И. Абдукаримов // Социально-экономические явления и процессы. - 2018. - № 8. - С.7.
4. Федоренко Т.М. О подходах к формированию механизма профессионального развития в рамках реализации стратегии персонала / Т.М. Федоренко // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. - 2019. - № 5. - С.115.
5. Куприянчук Е.В. Управление персоналом: ассесмент, комплектование, развитие / Е.В. Куприянчук // Экономика России. - 2017. - № 6. - С.88.

ОРГАНИЗАЦИЯ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Крылов Василий Евгеньевич, к.ф.-м.н., доцент

Грошков Денис Юрьевич, магистрант

Владимирский юридический институт

Федеральной службы исполнения наказаний, Россия

Основополагающий элемент кадровой политики в любой организации - это кадровое планирование. Оно служит для определения задач кадровой политики, ее целей и стратегии, способствует их выполнению через соответствующие мероприятия. Кадровое планирование является частью общего планирования в организации. На современном этапе развития, в условиях усиливающейся конкурентной борьбы, компании находятся в постоянном поиске устойчивых и трудновоспроизводимых источников конкурентного преимущества, в практике управления большинства организаций признается наличие зависимости между эффективностью организации и эффективностью ее кадровой политики и кадрового планирования как одного из ее направлений в том числе.

Ключевые слова: кадровое планирование, кадровая политика, управление персоналом, управление предприятием, кадровый план, стратегия организации

Какое количество работников нужно компании, какая у них должна быть квалификация, в какое время они необходимы, и на каком производ-

ственном участке? Что необходимо сделать, чтобы определить потребности и излишки персонала? Каким образом повысить продуктивность использования потенциала каждого работника в соответствии с его квалификацией и способностями? Как обеспечить профессиональное развитие потенциала работников и поддержание их знаний в соответствии с запросами организации? Каких финансовых вложений потребуют кадровые мероприятия? На все эти вопросы призвано ответить кадровое планирование.

Кадровое планирование - это целенаправленная деятельность организации, которая имеет своей целью предоставление рабочих мест в нужный момент времени и в необходимом количестве в соответствии со способностями, склонностями работников и предъявляемыми к ним требованиями. Кадровое планирование является составной частью стратегического управления организацией, помогает определить стратегию, цели и задачи кадровой политики и способствует их достижению через систему соответствующих мероприятий. [1, с.74]

Кадровое планирование осуществляется и в интересах организации и в интересах ее сотрудников. Для компании важно обеспечение работниками, необходимыми для реализации ее стратегических целей. Кадровое планирование призвано создавать условия для обеспечения организации необходимыми работниками.

Основная цель кадрового планирования заключается в обеспечении организации необходимыми работниками и определении издержек, связанных с этим обеспечением. Мероприятия по кадровому планированию сопровождают процесс подготовки всех сотрудников, а также их адаптацию в условиях развития организации. [2, с.93]

Процесс планирования, в общем, и кадрового планирования в частности, основывается на ряде принципов. Рассмотрим их более подробно.

1. Основной принцип заключается в участии как можно большего числа работников организации в работе над кадровым планом уже на ранних этапах его составления. Особенно, когда планируются социальные кадровые мероприятия, здесь данный принцип является обязательным. В остальных случаях его применение желательно.

2. Еще один важный принцип кадрового планирования это непрерывность данного процесса. Важность данного принципа обусловлена необходимостью постоянной работы с кадрами, сопровождения процесса их перемещения, обучения, повышения квалификации и т. д. Кадровое планирование должно рассматриваться не как единичный акт, а как регулярно повторяющийся процесс.

3. Следующим принципом является преемственность. Данным принципом обусловлена необходимость разработки всех текущих кадровых планов с учетом того, что они станут основой составления будущих, и одновременно базируются на результатах выполнения предыдущих.

4. Принцип гибкости кадрового планирования обуславливает возможность постоянной корректировки ранее принятых кадровых решений, их

пересмотра в любой момент в соответствии с изменяющимися обстоятельствами. Для обеспечения принципа гибкости в кадровый план закладываются так называемые «подушки», то есть допуски, которые в определенных пределах обеспечивают свободу маневра.

5. Принцип согласования кадровых планов путем их координации и интеграции в организации. Интеграция осуществляется «по вертикали» между выше- и нижестоящими подразделениями организации, а координация «по горизонтали», между подразделениями одного уровня. Данный принцип необходим при кадровом планировании, поскольку часто различными подразделениями дублируется одна и та же работа.

6. Принцип соответствия требованиям трудового законодательства. С помощью этого принципа реализуется удовлетворение организации в работах с учетом их прав, закрепленных в трудовом законодательстве, таких как сокращенное рабочее время, дополнительные учебные и прочие отпуска и т. д.

7. Принцип учета психологии работников, как индивидуальной так и коллективной. Только с учетом этого принципа можно планировать карьерное продвижение, повышение квалификации, внутренние перемещение работников и т. д.

8. Создание необходимых условий для выполнения кадрового плана также является важным принципом при кадровом планировании. Все указанные в плане мероприятия необходимо сопровождать реальными действиями, такими как организация курсов повышения квалификации или собственного учебного центра, установление контактов с образовательными учреждениями.

9. Также важнейшим принципом при кадровом планировании является учет экономических и социальных последствий реализации кадрового плана. В настоящее время работники и их результативность это решающий фактор деятельности любой организации. В итоге об эффективности кадрового планирования свидетельствует степень достижения организацией общих стратегических целей. [3, с.36]

Анализ структуры персонала, эффективность использования рабочего времени, прогнозы развития производства и занятости лежат в основе формирования кадрового планирования.

Задачи кадровой стратегии включают:

- поднятие и поддержание на высоком уровне престижа и репутации организации;
- анализ атмосферы внутри предприятия;
- прогнозирование перспектив развития потенциала работников;
- предупреждение факторов увольнения с работы.

В основе управления кадрами лежит непрерывная реализация общей кадровой стратегии организации, а также оказание помощи руководству, при управлении предприятием.

Структура кадрового планирования представлена уровнями (видами):

- стратегическое планирование ориентировано на выявление и решение проблем, связанных с будущим организации и зависит от экономического, технологического и социального развития, его срок от 3 до 10 лет;

- под тактическим планированием можно понимать среднеориентированный перенос кадровых стратегий на конкретные проблемы управления персоналом (сроком от 1 года до 3 лет), задачи и планируемые мероприятия представлены более детально и дифференцированно;

- оперативное планирование – краткосрочное планирование (сроком до 1 года), ориентированное на достижение отдельных оперативных целей, содержание планируемых мероприятий отражено в оперативном плане. Оперативный план работы с персоналом – детализированный по временному (год, квартал, месяц, декада, рабочий день, смена), объектному (организация, функциональное подразделение, цех, участок, рабочее место) и структурному (потребность, наем, адаптация, использование, обучение, переподготовка и повышение квалификации, деловая карьера, расходы на персонал, высвобождение) признакам план с подробной проработкой оперативных действий, подкрепленных необходимыми расчетами и обоснованиями. [4, с.26]

При кадровом планировании важную роль играет планирование расходов на персонал, определяющее качество и глубину мероприятий кадрового планирования. При планировании расходов на персонал, в первую очередь следует иметь в виду следующие статьи затрат: основная и дополнительная заработная плата, отчисления на социальное страхование, расходы на командировки и служебные разъезды; расходы на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров; расходы, связанные с доплатами на общественное питание, жилищно-бытовым обслуживанием, культурой и физическим воспитанием, здравоохранением и отдыхом, обеспечением детскими учреждениями, приобретением спецодежды. Следует также планировать расходы на охрану труда и окружающей среды, на создание более благоприятных условий труда (соблюдение требований психофизиологии и эргономики труда, технической эстетики), здорового психологического климата в организации, расходы на создание новых рабочих мест.

Кадровое планирование осуществляется в определенной последовательности:

1. Определение целей, задач и исполнителей, причем цели планирования должны формулироваться систематически, с учетом правовых норм и принципов политики организации; планирование потребности на основе анализа и прогноза развития рынка труда и оценке обеспеченности персоналом;

2. Формулирование требований к персоналу – точное определение того, кто нужен организации, создание и поддержка кадровой информации, осуществление кадрового контроллинга.

3. Разработка или адаптация методов оценки кандидатов;

4. Расчет финансовых затрат на привлечение и оценку персонала;

5. Реализация оценочных мероприятий;

6. Разработка программ развития персонала;

7. Оценка затрат на осуществление программ развития персонала. [5, с.88]

К сожалению, несмотря на достаточный опыт в области кадрового планирования на предприятиях, совершенствование этой работы во многих фирмах идет крайне медленно. Многочисленные исследования и научные разработки, методические рекомендации, созданные научно-исследовательскими институтами, академиями, так и не находят должного распространения, а главное — применения. Опыт проведения кадрового планирования показывает недостаточную эффективность данного процесса во многих организациях. Среди причин этого можно назвать: формальный, не научный подход к его проведению и отсутствие четкой методологии и технологий проведения кадрового планирования, которые были бы универсальными и работали везде одинаково безотказно и эффективно.

Многие организации нуждаются в существенном повышении практического значения реализации кадрового планирования и осознания его значимой роли в формировании, развитии и рациональном использовании всего кадрового состава предприятия.

Только профессиональный, научный подход к методам и технологиям кадрового планирования, позволит обеспечить организацию необходимыми трудовыми ресурсами в нужное время и в нужном месте, что, в конечном счете, играет основополагающую роль в достижении фирмой успеха на рынке в условиях жесткой конкуренции.

Список литературы

1. Алавердов А.Р. Управление человеческими ресурсами организации / А. Р. Алавердов // Экономика предприятий. - 2018. - № 6. - С.74.
2. Газизов Р.Р. Инновационные подходы к управлению персоналом и их реализация с позиции функций управления / Р.Р. Газизов // Уровень жизни населения регионов России. - 2019. - № 1. - С.91-96.
3. Бриленок А.А. Управление персоналом / А.А. Бриленок // Методы менеджмента качества. - 2018. - № 10. - С.34-38.
4. Бабурин А.А. Технологии управленческого мониторинга / А.А. Бабурин // Кадровик. - 2019. - № 8. - С.24-29.
5. Минина В.Г. Ключевые сотрудники организации: подходы к идентификации и проблемы управления / В.Г. Минина // Кадровик. - 2018. - №12. - С.86-90.

ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПЕДАГОГИЧЕСКОМУ ПРОЦЕССУ

Лапшина Ирина Александровна, магистрант

*Нижегородский государственный педагогический университет
им. К. Минина*

(e-mail: irina.lapshina.nn@yandex.ru)

Гуманизация является одной из ведущих тенденций современной системы образования. Для того чтобы понять сущность гуманистического подхода к образованию, следует рассмотреть принципы, которые отличают его от устаревшего традиционного подхода. Гуманистический подход к образованию основывается на принципе равенства преподавателя и ученика, принципе диалогизма, принципе сосуществования, противопоставленный традиционному “принципу произвола”. Так же принципе свободы, который предполагает, что у детей есть возможность делать свой выбор и совершать свои ошибки, принципе единства, который гласит, что между миром взрослых и миром детей не должно существовать суровых границ и принципе принятия. Воспитание наиболее успешно, если строится на принципах гуманизма. Обучая и воспитывая детей в гуманистическом русле, мы получаем нравственного, всесторонне развитого члена общества, склонного к саморазвитию и самосовершенствованию. Это реализует главную цель воспитания и обучения, которая подразумевает не приобретение знаний, как просто набора фактов и теорий, а формирование личности в результате самостоятельного обучения.

Ключевые слова: гуманистический подход, образовательный процесс, воспитание, педагогика, диалог, выбор.

Гуманизация является одной из ведущих тенденций современной системы образования. Для того чтобы понять сущность гуманистического подхода к образованию, следует рассмотреть принципы, которые отличают его от устаревшего традиционного подхода.

Гуманистический подход к образованию основывается на принципе равенства преподавателя и ученика. Образовательный процесс - их совместная деятельность, диалог с целью образования и воспитания. В традиционной же системе опора идёт на принцип субординации, в котором между взрослым и ребёнком лежит непреодолимая пропасть. Гуманистическая педагогика по-прежнему предполагает наличие некоей субординации. Только в её системе она не создаёт препятствия для коммуникации между учителем и учеником, а, скорее, является прямым следствием взаимного уважения обеих сторон друг к другу[1].

В гуманистической педагогике действует принцип диалогизма. Миры взрослых и детей имеют огромное количество различий. И если в традиционной системе взаимодействие между двумя этими взглядами на жизнь осуществляется исключительно посредством насаждения взрослыми своих

установок, то в гуманистической системе идёт разговор на равных, в котором и сами педагоги могут изучать мир детства[2].

Огромную роль в гуманистическом подходе играет принцип сосуществования, противопоставленный традиционному “принципу произвола”. Опираясь на правило взаимного уважения, в первом случае система оберегает детский суверенитет.

Гуманистический подход опирается также на принцип свободы, который предполагает, что у детей есть возможность делать свой выбор и совершать свои ошибки. Единственные ограничения, которые накладываются взрослыми, - это охрана жизни и здоровья. Соответственно, в традиционной системе принят принцип тотального контроля за всеми сферами жизни ребёнка.

Своеобразным выводом из предыдущих принципов может стать принцип единства, признанный в гуманистической системе. Он гласит, что между миром взрослых и миром детей не должно существовать суровых границ, эти миры должны сосуществовать друг с другом, находясь в гармонии и делясь знаниями и опытом. Традиционная же система диктует принцип инициации, согласно которому граница между мирами существует и может быть пройдена ребёнком только в определённый момент взросления.

Еще один принцип – принцип принятия, на котором настаивает гуманистическая педагогика. Все люди разные - и все дети тоже разные. Однако они должны приниматься обществом такими, какие они есть. В частности, без оценки зрелости личности. В традиционной педагогике действует принцип деформации: мир детей всегда подвергается влиянию взрослых, “деформируется” из-за этого влияния.

У гуманистического подхода к образованию есть несколько принципиальных требований, которых следует придерживаться педагогам при его реализации:

Содержание обучения обязательно должно отражать реалии окружающей действительности. В ходе обучения ученик должен сталкиваться с реальными жизненными проблемами и учиться взаимодействовать с другими людьми в жизнеподобной обстановке[3].

Преподаватель должен не только быть живым примером всех ценностей, о которых он говорит, но и проявлять свои реальные человеческие качества в частности, взаимодействуя с учениками;

Помимо этого преподаватель должен уметь принимать обучаемого таким, какой он есть, и проявлять понимание относительно его чувств и эмоциональных состояний. Уважительное отношение к ученику положительно сказывается на эффективности учебного процесса, особенно когда речь идёт о школьном обучении;

Преподаватель должен стремиться быть для своих учеников реальным человеком, у которого есть не только знания о предмете, но и свои личные жизненные знания и опыт, к которым обучающиеся могут обратиться в

случае необходимости. Возможность ведения диалога с преподавателем – одна из отличительных черт гуманистического образования.

По мнению автора, воспитание наиболее успешно, если строится на принципах гуманизма. Обучая и воспитывая детей в гуманистическом русле, мы получаем нравственного, всесторонне развитого члена общества, склонного к саморазвитию и самосовершенствованию. Это реализует главную цель воспитания и обучения, которая подразумевает не приобретение знаний, как просто набора фактов и теорий, а формирование личности в результате самостоятельного обучения.

Список литературы

1. Асташова Н.А. Гуманистические основы педагогической деятельности // Вестник БГУ. 2016. №1 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gumanisticheskie-osnovy-pedagogicheskoy-deyatelnosti>
2. Гордиенко Татьяна Егоровна, Плеханова Елена Мефодьевна Гуманизм как теоретико-методологическая основа социальной педагогики // Magister Dixit. 2011. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gumanizm-kak-teoretiko-metodologicheskaya-osnova-sotsialnoy-pedagogiki>
3. Кувандикова Гульнара Гуламовна, Чориев Илхом Рузбайович Идеи гуманизма как основа современной педагогики // European research. 2016. №2 (13). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/idei-gumanizma-kak-osnova-sovremennoy-pedagogiki>

ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Лапшина Ирина Александровна, магистрант

Нижегородский государственный педагогический университет

им. К. Минина

(e-mail: irina.lapshina.nn@yandex.ru)

На сегодняшний день проблема воспитания студентов профессиональных учебных заведений становится наиболее острой. Воспитание, как неотъемлемая часть системы образования, играет большую роль в подготовке квалифицированного работника. От воспитательной работы в техникумах, колледжах зависит уровень развития личности молодого специалиста, становление его духовно-нравственных, умственных и профессиональных качеств. Процесс профессионального воспитания обучающихся в профессиональном учебном заведении испытывает на себе влияние закономерностей и принципов развития образовательной системы. Ведущие закономерности профессионального воспитания отражают обобщенные знания об этом процессе, а вытекающие из них принципы определяют стратегию и тактику практической деятельности педагогов и студентов. Воспитательный процесс в учреждениях профессионального образования охватывает весь учебный процесс, который включает в себя разнообразную творческую деятельность обучающихся и педагогов, общение в пределах и за пределами образовательного учреждения.

Ключевые слова: воспитательный процесс, квалифицированный работник, образовательные учреждения, педагог, культура, карьера, профессия.

На сегодняшний день, проблема воспитания студентов профессиональных учебных заведений становится наиболее острой. Воспитание, как неотъемлемая часть системы образования, играет большую роль в подготовке квалифицированного работника. От воспитательной работы в техникумах, колледжах зависит уровень развития личности молодого специалиста, становление его духовно-нравственных, умственных и профессиональных качеств.

Воспитательный процесс требует модернизации не только со стороны педагогов-новаторов, но и со стороны самих обучающихся, которые являются главными участниками воспитательной работы. Это аргументируется тем, что самостоятельная работа учащихся содействует воспитанию сознательного отношения к обучению и к будущему своей дальнейшей карьеры [1].

Цель написания статьи состоит в выявлении особенностей организации воспитательного процесса в профессиональных учебных заведениях.

Впервые термин «профессиональное воспитание» появился в нашей стране в 60-е годы прошлого века. Под ним предполагалось развитие интереса будущего работника к профессии, формирование его профессиональных качеств [2].

Процесс профессионального воспитания обучающихся в профессиональном учебном заведении испытывает на себе влияние закономерностей и принципов развития образовательной системы. Ведущие закономерности профессионального воспитания отражают обобщенные знания об этом процессе, а вытекающие из них принципы определяют стратегию и тактику практической деятельности педагогов и студентов [3].

Основными закономерностями профессионального воспитания выступают:

- закономерность целостности и единства процесса воспитания;
- закономерность единства и взаимосвязи теории и практики воспитания;
- закономерность социальной обусловленности целей, содержания, принципов и методов воспитания.

Основными принципами профессионального воспитания являются:

- принцип социальной направленности;
- принцип единства профессионального воспитания и обучения;
- принцип демократизации;
- принцип индивидуально-личностной ориентации;
- принцип творческого начала.

Основными направлениями воспитательного процесса являются:

- патриотическое воспитание;
- профессиональное воспитание;

- воспитание культуры здорового образа жизни;
- гражданско-правовое воспитание;
- нравственно-эстетическое воспитание.

В результате взаимодействия всех субъектов профессионального воспитания формируется активная сфера личности, которая сочетает в себе нравственные, профессиональные качества, социальную активность, гуманное отношение к людям и всему обществу.

В организации воспитательного процесса важную роль играют практико-ориентирующие подходы, которые выражаются в разнообразии направлений и форм воспитательной работы.

Целенаправленная работа по профессиональному воспитанию и правильно организованная воспитательная работа, безусловно, будет способствовать формированию жизненно необходимых качеств и развивать их.

Воспитательная деятельность в образовательном учебном заведении станет продуктивной, если на всех этапах образовательной деятельности будут применяться формы анализа системы жизненных целей, мотивов и ценностей обучающихся, а результаты мониторинга будут использованы для создания или модернизации воспитательной среды учреждения, который занимается профессиональным обучением населения. По позитивной динамике профессиональной воспитанности можно будет говорить об эффективности предложенной профессиональной направленности и системе обучения, воспитания.

Воспитание корпоративной культуры способствует развитию у студентов самореализационной и самоактуализационной направленности, что позволит в дальнейшем трудоустроиться на высокооплачиваемую работу.

Подводя итог, можно сделать вывод, что воспитательный процесс в учреждениях профессионального образования охватывает весь учебный процесс, который включает в себя разнообразную творческую деятельность обучающихся и педагогов, общение в пределах и за пределами образовательного учреждения.

Список литературы

1. Семенова С.А., Белоненко И.В., Воспитательный процесс в среднем профессиональном учебном заведении [Электронный ресурс] / Инновационная наука – 2016. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vospitatelnyy-protsess-v-srednem-professionalnom-uchebnom-zavedenii>.
2. Жокина Н.А., Профессиональное воспитание студентов [Электронный ресурс] / Высшее образование в России – 2009. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/professionalnoe-vospitanie-studentov>.
3. Дорошук Л.А., Актуальные аспекты организации воспитательной работы в учреждениях среднего профессионального образования [Электронный ресурс] / Вестник Щадринского государственного педагогического университета – 2017. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-aspekty-organizatsii-vospitatelnoy-raboty-v-uchrezhdeniyah-srednego-professionalnogo-obrazovaniya>.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Лапшина Ирина Александровна, магистрант
Нижегородский государственный педагогический
университет им. К. Минина
(e-mail: irina.lapshina.nn@yandex.ru)*

В настоящее время все четче просматривается тенденция повышения требований к образованию, а также к тем, кто его дает – к преподавателям. Умения, навыки и компетенции педагога профессионального обучения это все то, что гарантирует высокий уровень образования, которое студенты получают в вузах. Но учитывая появление все более разнообразных критериев, возникает необходимость в новых тенденциях развития системы профессионального педагогического образования. К таким тенденциям можно отнести следующие: непрерывность образования, гуманизация и гуманитаризация, демократизация, интеграция и интернационализация. Рассматривая все эти тенденции в отдельности, можно отметить, что профессиональное образование на сегодняшний день является непрерывным процессом.

Ключевые слова: профессионально-педагогическое образование, тенденции развития, педагог профессионального обучения, стандарты, квалифицированный специалист.

В настоящее время все четче просматривается тенденция повышения требований к образованию, а также к тем, кто его дает – к преподавателям. Умения, навыки и компетенции педагога профессионального обучения это все то, что гарантирует высокий уровень образования, которое студенты получают в вузах. Существование профессионального стандарта педагога сильно облегчает процедуру определения соответствия преподавателя необходимым требованиям. Но учитывая появление все более разнообразных критериев, возникает необходимость в новых тенденциях развития системы профессионально-педагогического образования. Будущие педагоги профессионального обучения обязаны быть в курсе всех требований, стандартов, а также должны идти в ногу со временем, совершенствуя свои навыки и умения. Все это необходимо в первую очередь для профессионального роста специалиста, что напрямую влияет на качество получаемого студентами образования [1].

Основная проблема в сложившейся социокультурной ситуации состоит в том, что существует ряд противоречий между требованиями к личности и деятельности педагога и его фактической готовностью. Решение проблем, касающихся подготовки педагогов профессионального обучения, связано, в первую очередь, со становлением новой отрасли – профессионально-педагогического образования, которое направлено на обеспечение системы образования квалифицированными специалистами [2]. Именно для реше-

ния этой проблемы и необходимо следовать основным тенденциям, способным повысить уровень и качество профессионально-педагогического образования. К таким тенденциям можно отнести следующие: непрерывность образования, гуманизация и гуманитаризация, демократизация, интеграция и интернационализация. Рассматривая все эти тенденции в отдельности, можно отметить, что профессионально-педагогическое образование на сегодняшний день является непрерывным процессом.

В гуманизации образования большое внимание в процессе обучения уделяется личности индивида. Происходит самореализация и самоактуализация человека, что является главным источником профессионального роста, а также личностных и профессиональных качеств педагога.

Огромное значение в развитии не только профессионально- педагогического, но и в целом всего образования, играет гуманитаризация. Именно поэтому в современных образовательных программах вуза такое внимание уделяется гуманитарным наукам.

Одной из тенденций является демократизация образования. Во-первых, по той причине, что она обеспечивает право выбора в процессе получения образования. Во-вторых, демократический характер образования позволяет создавать обстановку равноправия, которая необходима для освоения студентами гуманистических, общечеловеческих и профессиональных ценностей.

Важной тенденцией профессионально-педагогического образования также является интернационализация и интеграция, которая ведет к сближению стран, и созданию условий для формирования мирового образовательного пространства.

Следует отметить, что учебные заведения в настоящее время серьезно относятся к оценке роли педагога в процессе обучения. Формируется сознание, в котором главной мыслью является то, что в преподавателе важны не только профессиональные качества, но и личностные аспекты. Так можно говорить о том, что главной целью должно являться желание «обеспечить» студентов таким педагогическим составом, у которого они будут хотеть учиться, а главное, у которого им будет чему научиться.

Из всего вышесказанного можно сделать выводы о том, что для проектирования и реализации системы профессионально-педагогического образования, а также для успешного следования всем современным тенденциям в данной сфере, необходимо учитывать следующие особенности:

- важно учитывать ценностно-смысловое восприятие и понимание личности студента, его индивидуальность, развивающуюся в ходе педагогического взаимодействия, то есть следовать тенденции гуманизации;
- необходимо использовать вариативно-поисковый способ разработки учебного процесса, в формировании которого будут участвовать все субъекты образовательной среды;
- содержание должно составляться в гибком и вариативном варианте, для успешной адаптации профессионального педагогического образования

с учетом всевозможных тенденций и нововведений современного общества;

- современные технологии системы профессионального педагогического образования должны соответствовать, в первую очередь, закономерностям профессионального и личностного развития личности будущего педагога.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эффективная профессиональная подготовка педагогического образования является приоритетным направлением государственной политики в образовательной сфере, и она тесно взаимосвязана с современными тенденциями развития образования [3]. В настоящее время, в условиях быстрого развития техники и технологий, следование этим тенденциям позволяет преодолеть проблемы в повышении качества образования и подготовки конкурентоспособных специалистов. Одним из важнейших направлений профессионально-педагогического образования является нацеленность на определенный результат – трудоустройство выпускников. Достигнуть этого можно лишь в случае полного участия всех заинтересованных сторон (социальных, экономических, образовательных структур) в профессиональном самоопределении молодежи. Ведь все те качественные характеристики и ценностные особенности личности педагога профессионального обучения, сформированные современными профессиональными образовательными технологиями, определяют перспективу его профессионального пути.

Список литературы

1. Ваганова О.И., Максимова К.А., Карпова М.А. Технология проблемного обучения в профессиональном образовании // Карельский научный журнал. 2019. Т. 8. № 4 (29). С. 7.
2. Маркова С.М., Наркозиев А.К. Методика исследования содержания профессионального образования // Вестник Мининского университета. 2019. Т. 7, №1. С. 2.
3. Воронина И.Р., Козлова А.Д., Барабина И.Е., Лапшина И.А., Ваганова О.И. Интерактивные технологии обучения при изучении дисциплины «Общая и профессиональная педагогика» В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития Сборник научных статей 9-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 3-х томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2019. С. 198-200.

К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В НЕДВИЖИМОСТЬ*Логина Марина Михайловна, студентка**(loghina1994@mail.ru)**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**(Финуниверситет)**Калужский филиал Финуниверситета, Калуга*

В статье рассматриваются инвестиции в недвижимость, как один из методов получения стабильных доходов. Рассматривается механизм инвестиций в недвижимость в мире и в Российской Федерации.

Ключевые слова: инвестиции, недвижимость, прибыль.

Невзирая на то, что на сегодняшний день инвестирование является одним из общеизвестных и стабильных методов получения дохода, в Российской Федерации оно распространено не так сильно, как в европейских государствах, в особенности это заметно среди людей со средними доходами. Наибольшая часть граждан-представителей «среднего класса» нашего государства предпочитает расходовать свои денежные средства сразу либо сохранять их на зарплатных карточках, не предоставляющие и наименьшего процента. А порой встречаются граждане, которые аккумулируют все наличные денежные средства у себя дома. В этой статье мы исследуем инвестирование в недвижимость.

Инвестиции – долгосрочные вложения средств, в целях создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения новейших технологий и техники, увеличения производства. Инвестирование представляет рискованное вложение денежных средств для получения прибыли в будущем [2].

Инвестиции в недвижимость — недвижимость (земля или здание, либо часть здания, либо и то, и другое), находящаяся в распоряжении собственника или арендатора по договору финансовой аренды с целью: получения арендных платежей, доходов от прироста стоимости капитала или того и другого, но не для: производства или поставки товаров, оказания услуг, административных целей или продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности.

Таким образом, под недвижимостью понимаются:

1. Жилые объекты - такие объекты недвижимости, которые предназначены для проживания или использования людьми. Хотя их ценность зависит не только от расположения или стоимости, но также и от наличия вблизи объектов общего использования.

2. Коммерческие объекты представляют крупные торговые центры и торговые точки.

3. Индустриальные объекты - склады, непромышленные и производственные помещения, какие можно применить для производственного процесса.

4. Офисные помещения – цена офисов, как правило, ниже, чем у жилых помещений, но больше, чем у складских помещений. Для офисных помещений крайне значительна инфраструктура, потому они обычно находятся рядом с жилыми районами либо в «офисных центрах».

5. Развлекательные объекты - сооружения, какие можно использовать для предпринимательской и непромышленной деятельности, которая направлена на развлекательный процесс. Примером служат в этой ситуации поля для гольфа, стадионы и др. Так, для образования развлекательных объектов можно даже не иметь помещение, достаточно иметь земельный участок.

Важно оценить потенциал объекта, речь идет о возможном увеличении стоимости объекта. Также надо предусматривать дополнительные затраты — затраты на эксплуатацию объекта, разрешительно-согласовательные моменты и затраты на оценку объекта.

Имеется несколько методов сократить сумму своих вложений:

1. Партнерство - Инвестор может покупать не в одиночку недвижимость, а с одним либо несколькими партнерами, но тогда желательно будет оформить договор, в каком будут отмечены условия разделения последующей прибыли, и также перераспределения затрат.

2. Поиск более дорогих объектов недвижимости. В этой ситуации тоже имеется несколько вариантов. Первый вариант – покупка «недостроя», т. е. недвижимости, которая только планируется или строится. В таком случае инвестор существенно увеличивает срок инвестирования и риски, потому что строительство может затянуться, или быть заморожено либо запрещено. В первую очередь, надо искать уже проверенную строительную организацию и детально исследовать условия строительства, перед тем как вкладывать финансы.

Второй вариант — приобретение недооцененных объектов с будущим увеличением прибыльности. Важным условием в этой ситуации считается то, что инвестор сам хорошо разбирается в рыночной оценке недвижимости. Данное явление часто встречается на рынке коммерческой недвижимости, и степень прибыльности при верной оценке объекта или грамотном дальнейшем увеличении ликвидности достигает 20–30%.

3. Кредитование - когда инвестор не имеет достаточные средства, то он может получить кредит. В этой ситуации будет применяться ипотечный кредит, в котором будет считаться залогом уже купленная недвижимость, хотя ипотечный кредит не будет воздействовать на определенные помещения. Имеется ипотека на нежилые помещения, но в этой ситуации банк может обладать индивидуальными ограничениями.

4. Поиск не дорогих объектов недвижимости.

5. Капиталовложение в инвестиционный фонд недвижимости. Данный фонд — организация, аккумулирующая финансы индивидуальных инвесторов, приобретает на данные средства недвижимость и распоряжается ею. По законодательству не меньше 90% от прибыли подобные фонды вы-

плачивают пайщикам дивиденды. Прибыль предприятие получает от повышения стоимости недвижимости или от аренды [4]. Вложение финансов в подобный фонд подобно тому, что вкладчик обладает частичкой недвижимости и получает прибыль от ее предоставления в аренду, но при том он сам не занимается ремонтом, поиском арендаторов и иным техническим составом предмета инвестирования

Изучим закрытый фонд недвижимости — «Жилая недвижимость 3». Объект инвестирования - недвижимость. Динамика цены пая за 3 месяца отражена на графике рисунка 1.



Рисунок 1- Динамика цены пая за 3 месяца фонда «Жилая недвижимость 3»

Цена пая за 3 месяца повысилась с 928.82 рублей до 933.95 рублей, что достигло 0,88%. Динамика цены пая за год отражена на графике рисунка 2.

На графике отобразено скачкообразное повышение цены пая. С октября по ноябрь произошло падение стоимости пая на 4,5 %. Потому что инвестиции в недвижимость являются большим риском. Доход фонда перераспределяется между инвесторами пропорционально числу паев, какими инвестор владеет. Подобные инвестиции может позволить себе любой. Суммарный размер финансов под управлением организации «Сбербанк Управление Активами» достигает больше 30 млрд. рублей. В исследуемом фонде больше 1 млрд. рублей.

Произведем итог инвестирования в недвижимость. Имеются отрицательные и положительные стороны капиталовложения в недвижимость. К минусам относятся:

- большой период;

- высокие риски;
- зачастую (исключая инвестирование в фонды) крупные денежные суммы капиталовложения.

К плюсам можно отнести:

- возможность сдачи в аренду недвижимости после приобретения и до продажи, и, следовательно, возможность получения прибыли (но здесь, с позиции налоговой оптимизации требуется, чтобы до данной продажи еще прошли три года, чтобы не было объекта налогообложения);



Рисунок 2 –Динамика цены пая за последний год фонда «Жилая недвижимость3» за 2018-2019г

- низкая вовлеченность инвестора. Необходимо обратить внимание, что на московском рынке недвижимости на сегодняшний день стабильный рост цен, что очень выгодно инвесторам.

Инвестирование в недвижимость является одним из востребованных методов капиталовложения. Стоимость недвижимости возрастает и можем сделать вывод о том, что как раз этот вид инвестиций будет популярно и в нашем государстве все больше с каждым годом.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 25 февраля 1999 года N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями и дополнениями)//СПС КонсультантПлюс
2. А.Н.Плотников Проблемы современной экономики: инвестиции, инновации, логистика, труд, недвижимость // Сборник научных трудов по материалам всероссийской научно-практической конференции м-во образования и науки Российской Федерации. – 2012.

3. Г.Р.Халикова Экономическая сущность и значение инвестиций на макро- и микроуровне: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. Екатеринбург, 2014. 23 с.

4. Виталий Рунцо. Как купить недвижимость за сто долларов? // Всё о личных финансах

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Максимова Ксения Алексеевна, студент

Барабина Ирина Евгеньевна, магистрант

Липина Ирина Александровна, магистрант

*Нижегородский государственный педагогический университет
им. К. Минина*

Данная статья посвящена организации образовательного процесса в высших учебных заведениях посредством использования современных интерактивных технологий. Авторами статьи определены принципы, на которых основываются интерактивные технологии. В статье описаны этапы организации образовательного процесса с применением интерактивных технологий. Описаны основные формы интерактивных технологий: работа в группах; ротационные тройки; аквариум; броуновское движение; дебаты и другие.

Ключевые слова: образовательный процесс; интерактивные технологии; принципы обучения; высшее учебное заведение.

На сегодняшний день процесс обучения должен строиться в соответствии с современными тенденциями развития общества. В связи с изменяющимися условиями жизни необходимо постоянно поддерживать интерес студентов к процессу обучения. Интерактивные технологии могут справиться с данной задачей, а также способствовать саморазвитию студентов и их взаимодействию с другими субъектами образовательного процесса.

Организация образовательного процесса в вузе с применением интерактивных технологий основывается как на традиционных, так и инновационных принципах обучения, например: принцип обратной связи; принцип взаимодействия субъектов образовательного процесса; принцип опоры на коллективный педагогический опыт; принцип активности обучающихся [1].

Организация образовательного процесса в вузе с применением интерактивных технологий состоит из нескольких этапов [2]:

1) вступление – на данном этапе происходит ознакомление обучающихся с темой занятия, обосновывается ее актуальность в настоящее время, указываются этапы работы;

2) основная часть – студенты делятся на группы, перед ними ставится конкретная задача или проблемы, требующая решения, организуется непо-

средственно интерактивное взаимодействие субъектов образовательного процесса;

3) заключение – происходит процесс рефлексии, подводятся итоги занятия.

Одной из особенностей организации образовательного процесса с использованием интерактивных технологий является включенность всех студентов в активную работу.

На практике наиболее распространены и эффективны формы интерактивных технологий, как:

- работа в группах (парах) – в такой форме организации образовательного процесса происходит активное обсуждение работы, анализ деятельности других групп, совместные ответы на вопросы преподавателя во время занятия. Такая форма обучения способствует взаимодействию субъектов образовательного процесса, а также развитию коммуникативных навыков студентов;

- ротационные тройки – особенность этой формы заключается в том, что группа обучающихся делится на мини-группы из трех человек, при этом тройки меняются при новом задании [3];

- аквариум – данная форма подразумевает, что несколько студентов моделируют конкретную ситуацию, остальные совместно с преподавателем стоят вокруг (образуя «аквариум») и анализируют происходящее;

- броуновское движение – студенты во время занятия не ограничены в передвижениях и общении друг с другом, цель занятия – собрать необходимые данные для решения поставленной задачи;

- дебаты – такая форма организации образовательного процесса проводится с целью выслушивания мнения каждого из студентов по конкретному вопросу;

- метод-тренинг – все студенты собираются в круг и путем активного взаимодействия и обсуждения находят решение поставленной проблемы;

- дерево решений – студенты делятся на группы из нескольких человек, каждая группа по теме занятия пишет на листке бумаги свои идеи и предположения по решению поставленных задач, спустя некоторое время группы обмениваются листками и дописывают свои идеи, образуя «дерево» [4];

- мозговой штурм – перед студентами в начале занятия ставится конкретная задача, требующая решения, за небольшой промежуток времени студенты должны предоставить наиболее количество вариантов решения данной задачи, решения могут быть самыми разными. После этого все идеи анализируются и аргументируются с целью выбора наиболее оптимального решения.

Из-за того, что интерактивные технологии имеют множество форм их организации в образовательном процессе, можно говорить о том, что данные технологии направлены на решение сразу нескольких педагогических задач в процессе обучения.

Результативность образовательного процесса, организованного с использованием интерактивных технологий связана с некоторыми условиями [5]:

- коллективная деятельность с целью достижения поставленной цели;
- образовательное пространство, способствующее продуктивной деятельности студентов;
- использование информационно-коммуникационных средств обучения;
- подходящая атмосфера занятия, способствующая эффективной деятельности.

Таким образом, основной целью интерактивных технологий является установление устойчивой диалоговой связи между субъектами образовательного процесса. Интерактивные технологии способствуют эффективному познавательному общению между преподавателем и студентами.

Список литературы

1. Максимова К.А., Ваганова О.И., Смирнова Ж.В. Возможности интерактивной лекции в профессиональном образовании бакалавров профессионального обучения // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 3 (37). С. 61-67.
2. Кутепова Л.И., Ваганова О.И., Максимова К.А. Организация интерактивного взаимодействия субъектов образовательного процесса в вузе // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2019. Т. 8. № 3 (28). С. 153-156.
3. Ваганова О.И., Прохорова М.П., Максимова К.А. Роль инновационной образовательной среды в самореализации субъектов образовательного процесса // Карельский научный журнал. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 11-14.
4. Воронина И.Р. Лекция с заранее запланированными ошибками как актуальная форма интерактивного обучения // В сборнике: Проблемы развития современного общества Сборник научных статей 5-й Всероссийской научно-практической конференции. 2020. С. 128-131.
5. Иляшенко Л.К., Мешкова Л.М. Влияние инновационных и традиционного методов обучения на формирование основы профессиональной подготовки студентов технического вуза // Перспективы науки. 2012. № 5 (32). С. 35-38.

АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Максимова Ксения Алексеевна, студент

Барабина Ирина Евгеньевна, магистрант

Лапина Ирина Александровна, магистрант

*Нижегородский государственный педагогический
университет им. К. Минина*

Данная статья посвящена особенностям активных методов обучения в системе профессионального образования. Авторами статьи было дано определение активных методов обучения. В статье раскрываются принципы реализации активных методов обучения в профессиональном образовании: принцип персонализации, принцип элективности, принцип гибкости, принцип сотрудничества, принцип контекстности. Рассмотрены такие признаки активных методов обучения как: взаимообучение, мотивация, проблемность, индивидуализация, адекватность. Все активные методы обучения подразделяются на четыре основные группы: проблемно-поисковые, информационно-развивающие, творчески-воспроизводящие, репродуктивные.

Ключевые слова: система профессионального образования, активные методы обучения, субъект образовательного процесса.

На сегодняшний день система профессионального образования стремительно развивается. Появляются новые технологии и методы обучения, в которых студенты вместо роли объекта обучения уже являются субъектами. Обучающиеся способны развивать свои таланты, выражать свои интересы и стремления. Актуальными становятся активные методы обучения [1].

Активные методы обучения представляют собой такое взаимодействие преподавателя с обучающимися, при котором кардинально меняется роль студентов с пассивных слушателей на активных участников.

Активные методы обучения появились вследствие стремления преподавателей заинтересовать обучающихся образовательным процессом, активизировать их стремление к изучению нового. Активные методы позволяют студентам развивать индивидуальные навыки и умения, которые им могут пригодиться в дальнейшей профессиональной деятельности [2].

Реализация активных методов обучения в профессиональном образовании требует реализации таких принципов в образовательном процессе, как [3]:

-принцип персонализации – данный принцип построения образовательного процесса основывается на индивидуальных качествах и характеристиках каждого обучающегося, должны быть созданы условия для раскрытия потенциала каждого студента. Задания, не учитывающие индивидуальные особенности каждого студента, должны быть сведены к минимуму;

- принцип элективности – данный принцип предполагает вариативность выбора студентами своего плана обучения, предполагается наличие множества разнообразных элективных курсов;

- принцип гибкости – этот принцип позволяет изменять процесс обучения в соответствии с потребностями обучающихся, их интересами и пожеланиями;

- принцип сотрудничества – основан на построении доверительных отношений как между преподавателем и студентом, так и студентов друг с другом. Студенты должны принимать на себя ответственность, поддерживать начинания друг друга, преподавателям следует уважительно относиться к личности обучающихся и т.д.;

- принцип контекстности – данный принцип основан на сопоставлении учебного материала, изучаемого в учебном заведении и будущей профессиональной деятельности обучающихся. Учебный материал и профессиональная сфера студентов должны быть соотнесены и взаимосвязаны.

Активные методы обучения в профессиональном образовании имеют ряд характерных признаков, а именно [4]:

- взаимообучение – основывается на групповой работе обучающихся, при организации которой каждый может перенять для себя новые знания, умения и навыки;

- мотивация – этот признак важен при организации любой формы и вида деятельности студентов;

- проблемность – преподаватель ставит перед обучающимися некую проблемную ситуацию, при этом для ее решения студентам необходимо самостоятельно изучить недостающую информацию;

- индивидуализация - требование организации учебно-познавательной деятельности с учетом индивидуальных способностей и возможностей обучающегося;

- адекватность – сопоставление учебных целей и задач с будущей практической деятельностью студентов.

На практике все активные методы обучения подразделяются на четыре основные группы [5]:

1) проблемно-поисковые – к данным методам относятся лабораторные работы, эвристические беседы, а также работа в исследовательских центрах;

2) информационно-развивающие – беседы, дискуссии, лекции, дебаты, объяснения и т.д.;

3) творчески-воспроизводящие – написание эссе и сочинений, анализ литературных и других информационных источников, деловые и ролевые игры, выполнение практических упражнений;

4) репродуктивные – выполнение лабораторных работ с прописанным ходом исследования и инструкцией, пересказ учебного материала, выполнение практических заданий с имеющимся эталоном выполнения.

Таким образом, стремительное развитие активных методов обучения связано в первую очередь с задачей системы профессионального образования не только предоставить студентам готовые знания, но и развить у них интерес к образовательному процессу, сформировать творческое мышление, развить их личные навыки и умения.

Список литературы

1. Максимова К.А., Бакулина Н.А., Романовская Е.В. Основные тенденции развития системы профессионального образования // Профессиональное самоопределение молодежи инновационного региона: проблемы и перспективы. 2019. С. 188-190.

2. Ваганова О.И., Прохорова М.П., Максимова К.А. Роль инновационной образовательной среды в самореализации субъектов образовательного процесса // Карельский научный журнал. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 11-14.

3. Маркова С.М., Наркозиев А.К. Методика исследования содержания профессионального образования // Вестник Мининского университета. 2019. Т. 7, №1. С 2.

4. Кутелова Л.И., Ваганова О.И., Максимова К.А. Организация интерактивного взаимодействия субъектов образовательного процесса в вузе // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2019. Т. 8. № 3 (28). С. 153-156.

5. Кириллова И.К., Солуянова О.Н. Система активных методов в преподавании иностранного языка в техническом вузе // Казанская наука. 2015. № 4. С. 205-207.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Мартынова Екатерина Максимовна студентка

Полторацкая Екатерина Андреевна, студентка

Саакян Дарья Александровна, студентка

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Краснодар

В статье рассмотрены подходы к решению проблем развития малого и среднего бизнеса, проведен сравнительный анализ и выявлены тенденции развития малого и среднего бизнеса в России, дана оценка форм государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России, предложены направления совершенствования механизма государственного регулирования и политики развития малого и среднего бизнеса

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, государственная поддержка бизнеса

Малое и среднее предпринимательство (МСП) в РФ является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Данная тема всегда будет актуальна, поскольку этот сектор экономики создает необходимую конкуренцию, дополнительные рабочие места, он способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры и заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере.

Проблемы развития малого и среднего бизнеса и пути их решения рассматриваются различными учеными с различных точек зрения. Так Багра-

туни К.Ю. и Данилина М.В. видят основные проблемы его развития в обеспечении эффективной государственной поддержки [1]. Дашевская И.Ф. [2] и Игонина Л.Л. [3] определяют проблему развития малого и среднего бизнеса в низкой эффективности работы банковской системы в этой области. Вихарев В.В. обосновывает необходимость совершенствования институциональной среды для обеспечения развития малого и среднего предпринимательства [4]. Малюгина А.А. обуславливает ограничения развития малого и среднего бизнеса инфраструктурными дисфункциями [5]. Денисенко Т.А. и Мамонова И.В. рассматривают несовершенство налоговой системы в качестве основных препятствий развития малого и среднего бизнеса [6, 7]. Ершов Е.Г. в качестве сдерживающих развитие малого предпринимательства сил рассматривает низкий уровень развития инноваций и отсутствие действующих драйверов инновационного развития [8]. При этом если говорить о государственной (муниципальной) поддержке развития малого и среднего предпринимательства, то эффективные инструменты финансирования государственной и муниципальной поддержки малого и среднего бизнеса, по мнению некоторых ученых, существуют [9-11]. Кроме того, сдерживающими факторами на пути развития малого и среднего бизнеса выступают также низкий уровень системности управления и эффективности менеджмента [12, 13].

Так же развитие малого и среднего предпринимательства способствует росту региональной экономики и увеличению ВВП страны. Следствием этого является повышение налоговых поступлений, обеспечивающее развитие экономики [14]. По сравнению с другими экономически развитыми странами, такими как США, страны ЕС и некоторыми азиатскими странами видно, что Россия находится на начальном этапе развития малого и среднего предпринимательства. Сектор малого предпринимательства сосредоточен в основном в сферах торговли и предоставления услуг населению. Малое и среднее предпринимательство, являясь важным сектором рыночной экономики, имеет отчетливо выраженную региональную ориентацию [15].

Субъекты предпринимательства строят свою деятельность исходя, в первую очередь из потребностей местных рынков, объемов и структуры локального спроса. Поэтому развитие малого бизнеса важно как для всей России в целом, так и для отдельных регионов.

Как уже было сказано выше, малый бизнес является движущей силой национальной экономики. В 2019 году в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства насчитывается 5916906 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Для анализа развития малого и среднего бизнеса в России воспользуемся методами горизонтального и вертикального анализа [16]. Динамика субъектов малого и среднего предпринимательства по округам за 2016-2019 г. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Количество субъектов МСП по округам за 2016-2019 г. [17]

Субъекты малого и среднего предпринимательства по округам	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.
Российская федерация	5 523 765	5 865 780	6 039 216	6 041 195	5 916 906
Центральный ФО	1 636 987	1 771 841	1 861 590	1 866 670	1 821 752
Северо-Западный ФО	629 902	673 351	697 706	707 495	692 465
Южный ФО	569 388	692 589	712 124	709 427	694 492
Северо-Кавказский ФО	188 631	198 867	199 503	201 326	200 256
Приволжский ФО	1 016 076	1 068 590	1 083 030	1 080 648	1 058 398
Уральский ФО	482 238	509 842	520 433	517 901	510 075
Сибирский ФО	653 465	689 615	702 399	642 811	628 271
Дальневосточный ФО	245 699	261 085	262 431	314 917	311 197

По данной таблице мы можем наблюдать, что основная доля предпринимателей сосредоточена в Центральном и Приволжском округе. Рассмотрим на графике 1, как изменялась динамика предпринимателей. Мы видим, что с 2015 по 2017 годы количество действующих предпринимателей увеличивалось во всех рассматриваемых округах Российской Федерации.

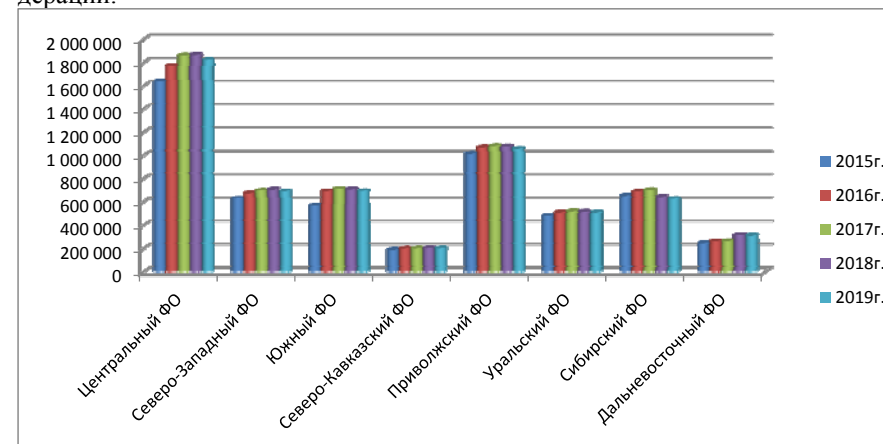


Рисунок 1 - Динамика МСП [17]

На протяжении с 2018 по 2019 годы наблюдается спад уровня предпринимателей. Это может говорить о закрытии и ликвидации малых организаций. Основные причины, по которым происходит закрытие малого бизнеса в России можно рассмотреть на графике 2.

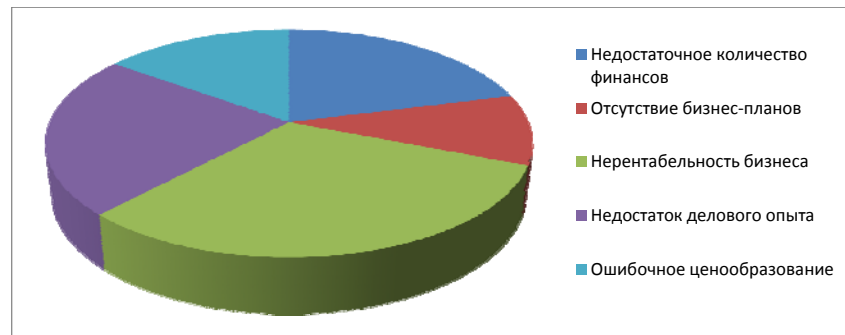


Рисунок 2 – Причины закрытия предприятий МСП

Таблица 2 – Структура МСП по отраслям [17]

Процент предпринимателей по видам экономической деятельности	2015г., %	2016г., %	2017г., %	2018г., %	2019г., %
обеспечение электрической энергии, газом и паром	0,5	0,4	1,1	1,0	1,5
водоснабжение; водоотведение	0,2	0,1	1,3	1,2	1,5
строительство	11,2	11,8	12,4	12,4	12,3
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	55,5	37,7	34,3	33,2	30,9
транспортировка и хранение	4,0	7,0	5,3	5,4	5,4
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1,9	2,9	3,8	3,9	4,0
деятельность в области информации и связи	0,4	0,6	3,4	3,4	3,5
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	10,1	22,9	7,1	7,2	7,6
деятельность профессиональная, научная и техническая	0,1	0,2	5,6	5,8	5,4
деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	0,8	2,4	6,3	6,6	6,5
образование	0,0	0,4	0,1	0,1	0,4
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0,7	1,6	2,1	2,2	2,6
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	0,1	0,1	0,4	0,4	0,5
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Основной причиной закрытия является нерентабельность бизнеса и недостаток финансов. Финансирование для нового бизнеса затруднено из-за

отсутствия у многих предпринимателей достаточных финансовых ресурсов для развития предприятия и недоступности денег, отсутствие эффективной финансовой поддержки.

Рассмотрим, как развивалось малое и среднее предпринимательство по отраслям. В таблице 2 можно наблюдать изменение структуры МСП по отраслям.

Так самыми существенными отраслями является торговля, строительство, обрабатывающие производства, деятельность по операциям с недвижимым имуществом, сельское хозяйство, рыболовство, транспортировка и хранение, здравоохранение. Лидирующее положение занимает оптовая и розничная торговля и строительство. При этом торговля хоть и занимает треть всего предпринимательства в России в 2019 году, имеет тенденцию к уменьшению в общем количестве малого бизнеса. Так с 2015 по 2019 года торговые предприятия уменьшились в общей сложности на 25%. Доля других отраслей стала увеличиваться, например, таких как сельское хозяйство увеличилось на 1%, обрабатывающие производства - на 2,5%, электроэнергия, водоснабжение – на 1%, строительство – на 1,1%, транспорт – на 1,4%, гостиничная деятельность – на 2,1%, информационная деятельность – на 2,1%, административная деятельность – на 5,7%.

Данная тенденция связана с политическим и экономическим положением страны, инвестиционным климатом [18], изменениями законодательства, регулирующими отношения в тех или иных отраслях экономики, а также уровнем государственной поддержки в отношении вышеуказанных секторов.

В данный момент основным нормативно-правовым актом, регулирующим поддержку малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, является Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 № 209-ФЗ. Согласно данному Федеральному закону основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются: обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства; оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств; развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации; обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства; увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства; увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта; обеспечение занятости населения и развитие самозанятости а так же увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах фе-

дерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Для реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в нашей стране, предусматриваются следующие меры поддержки: возможность применения специальных налоговых режимов, упрощенных правил ведения налогового учета, упрощенных форм налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий; упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и порядок составления статистической отчетности; установленные особенности для участия субъектов МСП в качестве поставщиков в осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд; льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество; финансовая поддержка субъектов МСП, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; определенные меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного или муниципального контроля; меры, направленные на развитие инфраструктуры поддержки МСП, а так же иные мероприятия, направленные на решение вопросов в данной сфере.

Так же стоит упомянуть о том, что до 31.12.2020 года не проводятся плановые проверки в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, отнесенных в соответствии со статьей 4 Федерального закона от 24 июля 2007 года N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" к субъектам малого предпринимательства, однако не полностью, а за исключением отдельных, разумно предусмотренных категорий. Так, под освобождение не попадают малые предприятия, которые занимаются видами деятельности в сфере здравоохранения, образования или социальной сфере, перечень которых утвержден Постановлением Правительства от 23.11.2009 № 944. Помимо того, освобождение от плановых проверок не распространяется на валютный, налоговый и таможенный контроль.

Если конкретизировать государственные и муниципальные меры поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, то можно выделить следующие: финансовая и имущественная поддержка, информационная и консультационная поддержка, поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, поддержка в области промышленного производства и инноваций, поддержка сельскохозяйственной деятельности, а так же некоторые иные виды поддержки.

Однако, если в нашем государстве разработана такая стабильная и довольно разносторонняя платформа для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, то по каким причинам начиная с 2018 года количество субъектов МСП систематически падает? Данному явлению способствуют многие причины.

Так, несмотря на обширную нормативно-правовую документацию, направленную на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществление реальных функций по её исполнению возложена на разные уровни власти: государственную, органы субъектов и органы местного самоуправления. У каждого уровня имеются определенные возможности осуществления данной поддержки и не всегда они имеются вовсе. Всё зависит от экономической, налоговой политики отдельных муниципальных образований, от их взаимодействия с вышестоящими уровнями власти в настоящее время, от состояния и наполняемости бюджетов разных уровней и так далее.

Так же помимо Федерального закона от 24 июля 2007 года N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" ежегодно принимаются законы, регулирующие деятельность отдельных секторов экономики, в связи с чем субъекты малого и среднего предпринимательства сталкиваются с различными финансовыми, правовыми и другими проблемами, образующимися в различных отраслях.

Исходя из всего вышесказанного, для того, чтобы малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации имело высокий уровень развития, необходимо, чтобы в первую очередь в государстве сформировалось точное видение экономического порядка, имелась до конца сформированная нормативно-правовая база, на основании которой развивалась наша экономика. Должно сформироваться понимание хозяйствующих субъектов, с какими трудностями они могут столкнуться при открытии своего дела, какие меры поддержки предусмотрены и самое главное осуществляются государством в действительности. Конечно, в данный момент малый и средний бизнес Российской Федерации находится на начальном этапе своего развития, однако, при умелом формировании устойчивых правовых, финансовых и других основополагающих гарантий развития малого и среднего предпринимательства в стране, его темпы развития начнут расти и существенно увеличится вклад в общие экономические показатели страны.

Список литературы

1. Багратуни К.Ю., Данилина М.В. Теория и практика государственной поддержки развития малого бизнеса: монография. М.: Русайнс, 2015. – 162 с.
2. Дашевская И.Ф. Взаимодействие банковского сектора с субъектами малого и среднего бизнеса. // Труд и соц. отношения. - 2015. - №11. - С. 142-146.
3. Игонина Л.Л. Инвестиционные кредиты коммерческих банков в финансировании реального сектора российской экономики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 4-1. С. 97-101.
4. Вихарев В.В. Прогнозные оценки развития институциональной среды трансформирующейся социально-экономической системы России на основе индексов The PRS Group в рамках модели ICRG. Материалы международной научно-практической конференции «Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития». Под редакцией: Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. Краснодар: Издательство «Южный институт менеджмента», 2014 г. С. 76-81

5. Малюгина А.А. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства. //Лизинг. Технологии бизнеса. - 2012. - № 5. С. 37-42.
6. Денисенко Т.А., Мамонова И.В. Проблемы развития малого бизнеса в российской федерации в современных условиях и пути их решения. Сборник статей международной научно-практической конференции «Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций». 2017. С. 64-68.
7. Игонина Л.Л., Мамонова И.В., Сулейманов М.М. Оценка эффективности стимулирующих налоговых льгот в системе управления региональными финансами // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 6 (48). С. 180-192.
8. Ершов Е.Г. Инновационный бизнес-инкубатор в инфраструктуре поддержки малых предприятий. // Экономика, статистика и информатика. -2011. - № 2. - С. 55-59.
9. Игонина Л.Л., Рошкетаяева У.Ю., Тимошенко Н.В., Вихарев В.В. Бюджетный процесс в муниципальном образовании. Учебное пособие / Под ред. Л.Л. Игоновой. – М.: Издательство РУСАЙНС, 2019. – 238 с.
10. Игонина Л.Л. Проблемы и перспективы укрепления финансовых основ местного самоуправления. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8-1. С. 124-128.
11. Новые траектории развития финансового сектора России. Абрамова М.А., Авиc О.У., Адвокатова А.С. и др. – М.: Когито-Центр, 2019. – 368 с.
12. Вихарев В.В. Экономика качества или системный подход к управлению бизнесом - основа роста экономики России. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции «Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста» / под редакцией: О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, З.М. Хашевой, В.В. Сорокожердьева. 2010. С. 121-128.
13. Вихарев В.В., Семидоцкий В.А. Системный подход к управлению бизнесом. В сборнике материалов конференции «Экономическое развитие России на современном этапе» Краснодар: Издательство КубГТУ, 2010. С. 38-41/
14. Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России / Под редакцией Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожердьева. Краснодар: ООО «Граф Колесник», 2013. – 367 с.
15. Потенциал и перспективы экономического развития России в условиях модернизации / Под редакцией Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова, В.В. Сорокожердьева. М.: Издательство современная экономика и право, 2012. - 426 с.
16. Игонина Л.Л., Рошкетаяева У.Ю., Вихарев В.В. Финансовый анализ – М.: Русайнс, 2016. – 230 с.
17. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> Дата обращения: 18.11.2018 г.
18. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебник. М.: МАГИСТР, 2014. – 749 с.

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Маслова Ольга Леонидовна, к.э.н., доцент

Мазнева Ольга Алексеевна, обучающаяся

Орловский филиал Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации (Орловский филиал)

Налоговое регулирование играет немалую роль в системе управления экономикой региона. В Орловском регионе используется регулирующая налоговая политика. Политика опирается на анализ основных макроэкономических показателей, таких как: суммы налоговых поступлений в местный бюджет; долговая нагрузка; уровень ВРП и другие. Проведен анализ данных показателей. Сделаны следующие выводы, налоговая политика Орловского региона должна быть направлена на рост налоговых баз и наращивание налогового потенциала, а для реализации этого направления необходима программа стимулирования хозяйствующих субъектов Орловской области.

Эффективная налоговая политика является одним из условий реализации стратегии развития экономики региона и способствует формированию его бюджета, развитию производства и предпринимательства, росту всех социально-экономических показателей, а также стимулированию инвестиционной деятельности. Важнейшим инструментом управления экономической системой Орловской области, как и любого региона, выступают налоги и налогообложение, которые в свою очередь сами являются объектом управления, принимающим в условиях рынка форму налогового менеджмента. Налоговое регулирование играет немалую роль в системе управления экономикой региона. Оно способствует экономическому воздействию на деловую активность региона в целом и развитие отдельных его отраслей, а также создает предпосылки для снижения издержек производства и обращения, для роста конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на региональном и внешнем рынке.

От того, какая налоговая политика выбрана, её методов и форм осуществления зависит формирование и развитие экономики региона, его социальной сферы. В Орловском регионе используется регулирующая налоговая политика: власти и налоговые органы делают акцент на усиление регулирующей роли налогов, что в свою очередь мешает реализации их фискального потенциала. Одна из ключевых проблем налоговой политики Орловской области – это упрощенный подход к оценке налогового потенциала региона. В целях эффективного налогового управления рекомендуется активно проводить анализ показателей, которые характеризуют экономический потенциал Орловского региона, а именно:

- суммы налоговых поступлений в местный бюджет;
- суммы недоимки по платежам в бюджет;

- зависимость бюджета от финансовой помощи;
- долговая нагрузка;
- налоговая нагрузка на экономику региона в целом, а также по отраслям;
- объем инвестиций в основной капитал за счет источников финансирования;
- уровень рентабельности;
- уровень ВРП;
- доля инвестиций в ВРП;
- численность малых предприятий в регионе;
- доля продукции, производимая малыми предприятиями, в общем объеме ВРП.

В Орловском регионе очень высокая долговая нагрузка, выраженная соотношением госдолга и собственных доходов бюджета (без трансфертов из федерального бюджета). По данным Минфина Орловская область находится на пятом месте среди регионов РФ по объему долговых обязательств (выше в рейтинге - Мордовия (211%), Хакасия (98%), Псковская (92%) и Костромская (90%) области), долговая нагрузка Орловского региона составляет 89,5%. В настоящее время экономическая ситуация в регионе только обостряется. 11 марта текущего года Всемирная организация здравоохранения объявила о пандемии коронавирусной инфекции.

На фоне обвала цен на нефть, стагнации рынка долговые обязательства Орловской области будут только расти, и бюджет региона в текущем году будет зависеть от дотаций федерального центра значительно больше, чем в предыдущем году. Основной причиной замедления роста бюджетных доходов за первый квартал текущего года стало резкое сокращение поступлений налога на прибыль. Министерство финансов с целью сдерживания роста налоговой нагрузки регионов планирует выделить дополнительно бюджетные средства, помимо ранее официально заявленных 717 млрд.руб. на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов. Как могут вырасти дотации, на данный момент спрогнозировать сложно, так как неизвестно насколько просядет доходная часть бюджета каждого региона в отдельности.

По итогам второго квартала можно будет попробовать оценить масштаб потерь, обусловленных эпидемиологической обстановкой, в частности в Орловском регионе. Но вероятнее всего реальная картина понесенных убытков будет вырисовываться по завершении третьего квартала, когда регионы начнут обращаться в Минфин за дополнительной поддержкой с целью закрытия года. Вопросы выделения регионам дополнительной дотации на сбалансированность бюджетов будут рассматриваться по итогам исполнения бюджетов за девять месяцев текущего финансового года.

Для оптимизации и эффективного формирования налоговой политики в Орловской области также важно проводить оценку социальных показате-

лей, которые характеризуют уровень жизни населения в регионе. Наиболее значимыми социальными показателями являются:

- среднемесячная заработная плата работников по видам экономической деятельности;
- просроченная задолженность по заработной плате;
- денежные доходы на душу населения;
- потребительские расходы на душу населения;
- численность населения с доходами ниже прожиточного минимума;
- коэффициент Джинни по соотношению доходов наиболее и наименее обеспеченного населения;
- уровень безработицы в регионе.

Уровень безработицы в Орловском регионе выше, чем в среднем по России. Так, уровень безработицы в регионе в ноябре 2019 - январе 2020 года равен 5,7%, в то время, когда по России за аналогичный период данный показатель составил 4,6%. При этом в стране уровень безработицы сократился на 0,2%, а в Орловской области, напротив, наблюдается прирост на 0,3%. Количество орловцев, потерявших работу, прогрессивно растёт, данный рост обострился санитарно-эпидемиологической обстановкой в регионе. На основании Указа губернатора Орловской области от 3 апреля 2020 года «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Орловской области в связи с распространением коронавирусной инфекции (COVID-19)» на территории региона введён режим самоизоляции, введены ограничения на передвижение транспортных средств, закрыта львиная доля предприятий, кредитных организаций, мест общественного питания, торговые и развлекательные центры. Данные меры в свою очередь повлекли не только рост безработных, но и падение уровня доходов трудоустроенных граждан, полную потерю доходов граждан, которые были трудоустроены неофициально (а их на самом деле, к сожалению, немало). Наличие такой категории граждан, которые активно работают, но не трудоустроены официально, а также трудящиеся с «чёрной заработной платой» - это своего рода «провалы» налоговой политики Орловского региона, так как бюджет не получает поступление денежных средств, а население в свою очередь остаётся без социальных гарантий и поддержки государства.

Тяжелые финансовые времена настали и для крупных, стабильно развивающихся компаний, не говоря уже о деятельности предпринимателей, малого и среднего бизнеса. 11 мая президентом России Владимиром Путиным обозначен новый вектор работы ФНС в рамках антикризисных мер борьбы с COVID-19. Так, самозанятым, работавшим в этом режиме с прошлого года, должны вернуть налог на доход, уплаченный в 2019 году. Для них же будет предоставлен налоговый капитал в один МРОТ. Кроме того, индивидуальным предпринимателям должны предоставит налоговый вычет в один МРОТ в отношении страховых взносов. Но известно, что с 30

марта ФНС приостановила личный прием и обслуживание налогоплательщиков до особого распоряжения. По информации участников рынка, де-факто получить господдержку оказалось сложнее, чем в теории. Когда бизнесмены начинают разбираться с заполнением электронных заявок, выясняется, что необходимо попасть под ряд требований. Например, даже если индивидуальный предприниматель проходит по ОКВЭД, перед ним стоит другая задача – вписать расчетный счет. Многие ИП имеют право работать без открытия банковского счета, так как система налогообложения это допускает. Далее, перед предпринимателями возникает следующая проблема – отсутствие электронной подписи. И это лишь малая часть трудностей, которые обозначены сегодня.

Коронавирус внёс серьёзные изменения практически в каждую сферу общественной жизни. Органами власти Орловского региона также разработаны и активно реализуются комплексы всесторонних мер поддержки в это непростое время. Так, например, дополнительные выплаты семьям с правом на материнский капитал получили уже больше девяти тысяч орловцев. С июня начнутся выплаты семьям с детьми от трех до семи лет и разовые выплаты на каждого ребенка с трех лет до наступления 16-летнего возраста.

Также оказывается финансовая поддержка за первого ребенка (в регионе примерно 10 тысяч таких детей). Всем, кто потерял работу и обратился в службу занятости после 1 марта, в течение трёх месяцев будет начисляться пособие по безработице в размере МРОТ (выплаты назначены для 2891 человека).

Дополнительно по три тысячи в месяц выплачивается на каждого несовершеннолетнего ребёнка. Федеральными и региональными мерами поддержки пользуются и субъекты бизнеса. Так, за беспроцентными кредитами на заработную плату в орловские банки обратилось уже 99 субъектов МСП, сумма одобренных заявок составила порядка 68 млн. рублей. Реструктуризацию действующих кредитов на сумму более 768 млн. рублей получили 205 орловских предпринимателей. В регионе помощь предпринимательству оказывают Фонд микрофинансирования и Гарантфонд. Работает механизм отсрочки арендных платежей. Вся линейка мер поддержки постоянно совершенствуется и адаптируется под новые вызовы.

Подводя итоги, следует отметить, что налоговая политика Орловского региона должна быть направлена на рост налоговых баз и наращивание налогового потенциала, а для реализации этого направления необходима программа стимулирования хозяйствующих субъектов Орловской области. При разработке перспективных планов налоговой политики необходимо учитывать территориальные особенности, потребности жителей Орловского региона, так как налоговое регулирование определяется изменениями окружающей среды. Не следует недооценивать влияние экономики смежных регионов, и экономическую ситуацию в стране и на международном уровне. Серьезным стресс-фактором для Орловского региона стало ослаб-

ление активности в мировой экономике из-за пандемии коронавируса, обвала цен на нефть и падение рынка рубля. Экономика Орловского региона ощутила негативное влияние уже по итогам первого квартала текущего года. А в связи с введенным режимом самоизоляции и рядом применяемых карантинных мер, и ограничений, данное негативное влияние налоговые доходы будет носить пролонгированный характер и продлится вплоть до второго полугодия. Дальнейшее развитие Орловского региона и эффективность применяемых налоговых методов и инструментов будет напрямую зависеть от успехов в борьбе с пандемией коронавирусной инфекции.

В настоящее время в условиях экономического спада, обусловленного эпидемиологической обстановкой в Орловском регионе, перед органами исполнительной власти стоит непростая задача по реализации налоговой политики. Пандемия нанесла серьёзный ущерб экономике, и мы стараемся, в первую очередь, преодолеть социальные последствия экономического дисбаланса, вызванного коронавирусной инфекцией. С одной стороны, в сложившейся ситуации, требуется увеличение налоговых поступлений в бюджет региона. С другой стороны, существует необходимость ускоренного экономического роста, активизации инвестиционной деятельности и поддержки частного предпринимательства, что предполагает проведение либеральной налоговой политики, включая снижение налоговых ставок и расширение налоговых преференций. Следовательно, целесообразно применить комбинированную налоговую политику, которая обеспечивает налоговое равновесие – эффективное выполнение налогами всех функций.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (Части первая и вторая) – М: Юркинг, 2019
2. Мазур Л.В., Матвеев В.В. Государственный налоговый менеджмент в условиях нестабильности / Финансы России в условиях глобализации. – Орел. – 2018. – С.162-166.
3. Матвеев В.В., Мазур Л.В. Налоговая политика РФ: реализация антикризисных мер на федеральном уровне / Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов. – Орел. – 2016. – С.123-127.
4. Плахов А.В. Оптимизация региональной налоговой политики Орловской области / Среднерусский вестник общественных наук №5 – 2014
5. Теория и практика налогообложения: Учебник / Н.И. Малис, И.В. Горский, С.А. Анисимов; под ред. Н.И. Малис – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013
6. Управление финансами современной экономики: монография / кол. авторов. – Орел.: Издательство «Картуш», 2019. – 248 с.
7. Сайт администрации Орловской области [Официальный сайт]. - Режим доступа: <https://orel-region.ru/>
8. Сайт Федеральной налоговой службы [Официальный сайт]. - Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn57/related_activities/statistics_and_analytics/

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*Маслова Ольга Леонидовна, к.э.н., доцент
Мошкало Инна Григорьевна, обучающаяся
Орловский филиал Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

В период цифровой экономики существенно новые условия предъявляются как к качеству человеческих умений, так и к реализации их в повседневной жизни. Известно, что в настоящее время знания стремительными темпами становятся неактуальными, нежели человек может восполнить все пробелы неизученного. Такого рода процедуры влекут за собой потребность в формировании и развитии человеческого капитала, а также обновлении системы образования и стимулирование научных познаний у людей.

Ключевые слова: человеческий капитал, талантливая молодёжь, цифровизация, экономика, развитие системы образования.

Человеческий капитал как правило ученым трактуется, как запас знаний, умений, привычек, и других свойств, которые благоприятно оказывают большое влияние на эффективность и производительность труда. Ещё американский экономист, лауреат нобелевской премии 1992 года «за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение» Гэри Беккер отмечал, что самые значимые результаты вложения в человеческий капитал является образование и последующее подтверждение своих знаний. Результаты исследования показывают, что изменение и внесение правок в образование, окончание средних учебных заведений, получение дополнительного высшего образования увеличивает спрос на рабочую силу, а также способствует увеличению дохода человека.[1]

Более того, наблюдения показывают, что изменение способов образовательных мероприятий, формата преподавания, программ и дисциплин увеличивают спрос на образование, что ведет к увеличению производительности и экономическому росту.

В современных условиях установлены очень высокие требования к человеческим ресурсам. В период цифровизации и перехода на компьютеризацию весьма значительным становится интеллектуальная работа. Практически незначительным становится часть ручного труда, доля тяжелого, однообразного, неквалифицированного труда, который предшествовал в предыдущие рубежи формирования общества.

В нынешних условиях экономики при значительной технической оснащенности производств, внедрение компьютеризации в рабочих процесс все больше увеличивается требования в работникам производства, к качеству знаний и умений, уровню профессиональной подготовки, их мобильности

и инициативности к самореализации в сферах профессиональной деятельности.[2]

Благодаря Национальной программе принятой в соответствии с Указом Президента России от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» стоят задачи до 2024 года по направлению цифровая грамотность и компетенции увеличить до 40% долю населения, которая могла обладать цифровыми навыками. Если говорить об Орловской области, то можно заметить увеличение спроса на курсы компьютерной грамотности для граждан пенсионного и предпенсионного возраста. На курсах пенсионеры получают основные навыки работы на компьютере, а также учатся пользоваться электронной почтой, социальными сетями, скайпом, личными кабинетами различных ведомств и другими полезными интернет-сервисами.[5]

Еще одним важным направлением является поддержка талантливой молодежи. В системе мероприятий по поддержке талантливой молодежи, как в Российской Федерации, так и за рубежом особое место занимают стипендиальные программы, которые инициируются различными структурами в целях стимулирования и поддержки тех студентов и аспирантов, которые демонстрируют особые успехи в учебе, исследовательской деятельности, а также в ряде случаев для обеспечения покрытия расходов, связанных с дальнейшим обучением или реализацией проектов. Множество институтов активно сотрудничает с зарубежными партнерами из стран Европы, Азии и СНГ и реализует различные программы академической мобильности студентов и преподавателей. Существует различные виды программ для стимулирования талантливой молодежи начиная от обучения в иностранном вузе, заканчивая языковые стажировки, которые включают прохождение интенсивного курса иностранного курса за границей. Если говорить о подростках школьной программы, то тут необходимо отметить, что поощряются грантовой поддержкой призеры олимпиад по математике и IT-технологиям. Для развития потенциала в подростках, создается ряд цифровых учебно-методических комплексов, разрабатываются умственные игры, тренажеры, виртуальные лаборатории для более интересного обучения. Таким подросткам проще ориентироваться в университетах, оснащённых цифровыми приборами.

Не мало важным направлениям развития человеческого капитала является увеличение специалистов профессионалов в цифровой экономике. Прежде всего поддержка такого направления должна начинаться с появления образовательной программы как бакалавриата, так и магистратуры по IT направлению. В связи с этим, увеличение поступающих в вузы по данному направлению, а также появление большего количества бюджетных мест. Так как в настоящее время все форматы меняются и переориентируются, то главным направлением является цифровизация. Студенты с дипломом по программе IT технологий будут иметь высокий спрос на рынке

кадров, так как сейчас упрощено ведение бизнеса и многие компании используют продукты группы холдинга «1С». [4]

Также важным направлением является переподготовка и повышение квалификации. Все больше появляется семинаров, онлайн вебинаров в формате обучения для низкоквалифицированных кадров и работников устаревших профессий. [6]

По результатам анализа половина общего богатства Российской Федерации составляет человеческий капитал (рис.1).

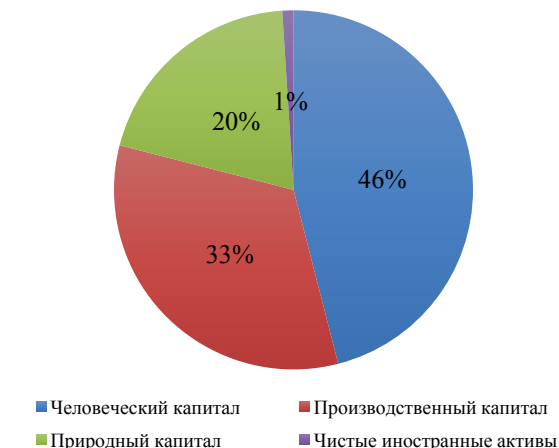


Рисунок 1 – Распределение совокупного богатства Российской Федерации в 2019 году

Для увеличения человеческого капитала в общей структуре национального богатства Российской Федерации необходимо сделать упор на ключевых направлениях как наращивание потенциала университетского образования; развитие коллективных качества решения задач, креативность, выделение средств на развитие человеческого капитала. Реализовать эти задачи можно только создав среду, благоприятную для жизни и развития человека, причем в особой мере для наиболее активной, творческой, предприимчивой части населения.

Список литературы

- 1.Быченко Ю.Г. Важнейший показатель человеческого капитала // Человеческие ресурсы. - 2013. - № 3. - С. 23-27.
- 2.Гришечкина Дарья Накопление финансового, физического и человеческого капитала / Дарья Гришечкина. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. - 116 с.
- 3.Курнышева И. Р. Особенности человеческого капитала российской экономики в конкурентном мире: моногр. - М.: Синергия, 2018. - 886 с.
- 4.Матвеев В.В., Тарасов В.А. Государственное регулирование и поддержка цифровой экономики в России // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. - № 4. – С.185-193.

5.Управление финансами современной экономики: монография / кол. авторов. – Орел.: Издательство «Картуш». - 2019. – 248 с.

6.Хавин Д.В. Инвестиции в человеческий капитал предприятия. Учебное пособие. Гриф МО РФ - М.: ИНФРА-М. - 2017. - 705 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЛОКЧЕЙН-СИСТЕМ ОРГАНАМИ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Муковнин Максим Александрович, преподаватель,
Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия
(e-mail: maksimukovnin@gmail.com)

В статье выявлены основные проблемы и недостатки существующих «электронных» систем в различных сферах публичного управления, связанные с их технологическим несовершенством, непрозрачностью операций, недостаточной защищенностью данных и процессов как от внутреннего, так и внешнего вмешательства. Уточнены перспективные направления и определены особенности применения блокчейн-систем (платформ) в области государственного управления России. Осуществлен фактологический анализ зарубежного опыта применения блокчейн-технологий органами публичной власти в целях прогнозирования дальнейших перспектив их внедрения, учета преимуществ и недостатков, определения эффективных управленческих и технологических решений в условиях цифровизации публичного управления. Определены основные преимущества применения блокчейн-систем органами публичной власти, которые будут способствовать повышению уровня доверия граждан при использовании цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровые трансформации, цифровое управление, цифровые технологии, блокчейн-системы, государственное управление, публичное управление, органы публичной власти.

В докладе Всемирного экономического форума прогнозируется, что в 2025-2027 гг. 10% мирового ВВП будет храниться в «блокчейн» или связанных с ним технологиях [10]. Технология «блокчейн» радикально трансформирует ресурсные механизмы государственного управления, делая их высокопроизводительными, совершенными и эффективными, а также создает новые возможности для цифровых преобразований властно-общественных отношений, позволяя органам государственной власти и органам местного самоуправления стать более публичными. Уже сегодня, блокчейн-системы могут изменить роль и участие граждан в осуществлении государственно-управленческого процесса, путем повышения уровня ответственности начиная от прозрачного волеизъявления на выборах к регулированию сервисной деятельности власти в условиях цифровизации экономики и общества [2]. Сложившиеся условия функционирования экономических и социальных систем характеризуются динамичностью внеш-

ней среды, а также повышением степени неопределенности [3].

Принятие надлежащих государственно-управленческих решений в рамках реализации проектов цифровизации России требуют проведения на должном научном уровне соответствующего анализа мирового опыта внедрения блокчейн-систем в различные сферы области государственного управления с целью определения эффективных механизмов по их дальнейшей организации [19].

Проблематика применения цифровых технологий в области государственного управления стала объектом научных исследований зарубежных ученых, так, по нашему мнению, среди многих публикаций особое внимание привлекают труды таких канадских исследователей как Д. Браун [8], П. Джонс [14], Д. Каргнелло [9], которые рассматривали разные технологические аспекты реализации практического внедрения концепции «Эра цифрового управления» (Digital Era Governance, DEG).

Целью статьи данной является осуществление фактологического анализа зарубежного опыта использования блокчейн-систем органами публичной власти, определение приоритетных перспективных направлений их дальнейшего применения в России

Блокчейн - это способ хранения данных или цифровой реестр транзакций, соглашений, контрактов, и любых данных, которые требуют использования отдельных независимых записей. Блокчейн-системы могут применяться в таких сферах, как: сервисная деятельность органов публичной власти обеспечения избирательного процесса и судопроизводства, управления правами собственности, осуществления миграционного контроля, верификация товаров и услуг, регистрация данных о прохождении квалификационных испытаний, патентование, интеллектуальная собственность, регистрация медицинских данных, земельный учет (кадастр), цифровая идентификация (аутентификация, подтверждение прав доступа), государственный документооборот (в частности регистрация контроля обращений, запросов и переписки), логистика, налогообложение, учет движения бюджетных средств, учетные регистры (имущество, лицензии, сертификаты, статус граждан, дорожно-транспортные происшествия; удостоверение личности, трудовые книги, медкарточки, полисы и др.), государственные закупки и аукционы и тому подобное. Основа технологии блокчейн заключается в его прозрачности, что позволяет, например, при заключении любых договоров или соглашений ускорить, упростить и снизить себестоимость процессов государственного управления [1]. Анализируя зарубежную и отечественную базу источников исследования определим приоритетные сферы применения блокчейн-систем в современных условиях цифровизации публичного управления в России.

1. Избирательный процесс (блокчейн-системы стационарного и дистанционного голосования). существующие системы так называемого «электронного» голосования имеют ряд недостатков, главным из которых является централизованное размещение баз результатов, откуда осуществляет-

ся управление и применяется контроль (производятся методы / формы) сбора данных, что делает невозможным проверку корректности обработки результатов и подсчет голосов извне. Непрозрачность процедуры обеспечения избирательного процесса не способствует повышению уровня доверия к результатам голосования. Такие системы недостаточно защищены как от манипулятивного вмешательства со стороны власти, так и от внешних кибератак, а потому и результаты могут быть сфальсифицированы. Так, например, через уязвимость программного обеспечения «электронного» голосования, многочисленных компьютерных ошибок и кибератак в Казахстане (2012) и Нидерландах (2008, 2017) организаторы избирательного процесса были вынуждены отказаться от национальных систем «электронного» голосования «Sailau» и «EVM» (Electronic Voting Machines), возвращаясь к традиционному волеизъявлению с применением бумажных бюллетеней и их «ручного» подсчета [11, 16].

Отметим, что основными задачами обеспечения эффективной организации процесса волеизъявления граждан является прозрачность, доступность и невозможность фальсифицировать его результаты, успешно решает системы стационарного и дистанционного голосования, которые построены на основе блокчейн-технологий способных стать эффективной альтернативой системам так называемого «электронного» голосования. В большинстве блокчейн-систем дистанционного голосования используется распределенный публичный реестр, который формирует «цифровую ящик (урну)» для бюллетеней, воспользоваться ею могут граждане независимо от их места нахождения в любой стране мира.

В странах ЕС и США блокчейн-системы уже активно используются в организации политических процессах, так, например, в 2014 году по инициативе датской партии «Либеральный Альянс» технология распределенного реестра использовалась в процессе проведения внутреннего голосования на партийных собраниях в Копенгагене, что позволило обеспечить надлежащую прозрачность процесса голосования [7]. Зато в США в штате Техас в 2016 году на съезде либертарианской партии во время выборов кандидатов на ряд внутрипартийных должностей. подсчет голосов осуществлялся с помощью блокчейн-системы голосования «Blockchain Technologies Corp» [6].

2. Блокчейн-системы распределенного документооборота. В декабре 2015 года правительством Эстонии совместно в рамках проекта «BitNation» была введена блокчейн-система государственного нотариата «BitNation Public Notary» по оказанию услуг в режиме онлайн, благодаря которой, граждане имеют возможность дистанционно получать нотариальные услуги, визировать и идентифицировать документы с помощью цифровой подписи, пользоваться сервисами интернет-банкинга. Сервис «BitNation Public Notary» работает следующим образом: резидент загружает PDF-документ, содержание которого «хешируется» (шифруется для построения уникальных идентификаторов входных наборов данных), после

чего генерируется ключ, пользователь получает нотариально заверенный документ.

Таким образом, составляющими транзакции блокчейн-системы является хэш-функция, открытый ключ и цифровая подпись [13]. В 2017 году в США (штат Делавэр) по инициативе юридической фирмы Pillsbury Winthrop Shaw Pittman LLP совместно со стартапом «Symbiont» была представлена подобная блокчейн-система распределенного документооборота для процесса регистрации компаний, отслеживания движения акций, коммуникаций и управления [17].

3. Защита персональных данных в сфере здравоохранения (блокчейн-системы регистрации медицинских данных). В современных «электронных» системах, применяемых в сфере здравоохранения, актуальна проблема достоверности, надежности и надлежащего хранения медицинских данных пациентов. Отметим, что с целью предотвращения несанкционированного доступа и внесения изменений по информации о пациентах в государственных и частных учреждениях стран ЕС применяются блокчейн-системы регистрации медицинских данных, поскольку именно технология распределенного реестра может позволить накапливать информацию всего жизни пациента. Такие блокчейн-системы позволяют формировать клиническое резюме пациентов: результаты лабораторных исследований, диагнозы, лечения. Причем, получить доступ к такой информации возможно только при использовании определенного перечня доверенных цифровых подписей врача и пациента. Кроме врача, доступ к медицинской карточке в таких блокчейн-системах могут, с разрешения пациента, иметь и представители страховой компании, но только путем предоставления им соответствующего сертификата с помощью технологии смарт-контракта.

В мировой практике, начиная с 2016 года, применение блокчейн-систем в сфере здравоохранения приобрело мощное развитие. Например, эстонская блокчейн-система регистрации медицинских данных, которую внедрена фондом «eHealth Foundation» в рамках проекта «Guardtime», обеспечивает сохранение, прозрачность и целостность медицинской информации, защищая ее от несанкционированного изменения или удаления, в том числе вследствие внешних кибератак, системных сбоев, а также от последствий компьютерных вирусов и вредоносного программного обеспечения. Так, в случае изменения данных, система автоматически создает обновленную запись, позволяя восстановить историю записей в случае неправомерного вмешательства. Таким образом, сами записи не сохраняются в блокчейн, а фиксируются только серии их хэш-значений, в которых и отображается информация об изменениях. целью программы «Guardtime» является обеспечение защиты свыше 1 млн цифровых записей в медицинских картах пациентов [5].

Например, в США Министерство здравоохранения и социальных служб (HHS) привлекает научно-исследовательские работы, связанные с применением блокчейн-систем в здравоохранения. Так, стартап «BitHealth» на-

чал использование блокчейн-технологии для того, чтобы дать пациентам дополнительные платежные возможности при работе со страховыми компаниями [4]. В Великобритании для Национальной службы здравоохранения (NHS) в основе сервисов корпорации «Google» разработана блокчейн-система регистрации медицинских данных «Verifiable Data Audit», которая регулирует работу по обработке информации о пациентах учреждениями здравоохранения. Для защиты этого реестра использована система «древовидного хеширования» (дерево Меркле) [12].

4. Учет земельных ресурсов (блокчейн-системы земельного кадастра). Насущные проблемы функционирования современных «электронных» систем учета земельных ресурсов решаются благодаря применению блокчейн-технологий, позволяющих существенно уменьшить продолжительность осуществления операций, связанных с приобретением (или прекращением) прав собственности или использованием земельными участками, снизить риски мошенничества, возникновения ошибок при оформлении документов и осуществлении транзакций, а также повысить уровень надежности системы в целом.

Мировой опыт применения блокчейн-систем ведение земельных кадастров насчитывает немало успешных проектов, так, в частности: Национальной земельным службой Швеции введена блокчейн-платформа «Chroma Way» [18], в Гане - на платформе «Graphene» правительством разрешена реализация блокчейн-системы «Bitland», которая функционирует на основе базовых маркеров «Bitshares» и «CADASTRAL» [15].

5. Государственные блокчейн-системы электронных торгов. Основной задачей использования блокчейн технологий в системах государственных закупок и аукционов, которые иницируются органами публичной власти, является обеспечение прозрачности любых транзакций и защищенности от искажения данных.

В результате проведенного исследования были выявлены основные проблемы и недостатки существующих «электронных» систем в различных сферах публичного управления, которые связаны с их технологическим несовершенством, непрозрачностью операций (транзакций), недостаточной защищенностью данных и процессов как от внутреннего, так и внешнего вмешательства. Осуществлен фактологический анализ зарубежного опыта применения блокчейн-технологий органами публичной власти с целью прогнозирования дальнейших перспектив их внедрения, учета преимуществ и недостатков, определение эффективных управленческих и технологических решений в условиях цифровизации публичного управления. На основе анализа мировых тенденций обоснована приоритетность внедрения в России государственных блокчейн-систем стационарного и дистанционного голосования, распределенного документооборота, регистрации медицинских данных в сфере здравоохранения, учета земельных ресурсов, электронных торгов (аукционов).

Определены основные преимущества применения блокчейн-систем ор-

ганами публичной власти, что будет способствовать повышению уровня доверия граждан к использованию цифровых технологий в целом, а именно: достоверность и надежность хранения (одновременная синхронизация в различных местах расположения) данных, прозрачность транзакций и практически абсолютная защищенность информации от искажения и несанкционированного изъятия.

Список литературы

1. Вертакова Ю.В. Цифровая трансформация социально-экономических и производственных процессов на основе цифровой платформы интернета вещей [Текст] / Ю.В. Вертакова, О.А. Крыжановская, А.Р. Степанова // Вестник ОрелГИЭТ. 2019. № 4 (50). С. 130-135.
2. Плотников В.А. Генезис контроля в системе публичного управления России [Текст] / В.А. Плотников, Г.В. Федотова // Экономическое возрождение России. 2013. № 2 (36). С. 101-110.
3. Потапенко А.М. Особенности анализа эффективности деятельности малого оператора связи [Текст] / А.М. Потапенко, Е.Д. Леонтьев // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Управление, вычислительная техника, информатика. Медицинское приборостроение. 2012. № 2-3. С. 87-91.
4. BitHealth. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://devpost.com/software/bithealth>.
5. Blockchain Startup to Secure 1 Million e-Health Records in Estonia. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.coindesk.com/blockchain-startup-aims-to-secure-1-million-estonianhealth-records/>.
6. Blockchain Technologies Corp. To Secure Election for Libertarian Party of Texas 2016 Convention. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.prweb.com/releases/2016/03/prweb13285128.htm>
7. Blockchain Voting Used By Danish Political Party. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ccn.com/blockchain-voting-used-bydanish-political-party>.
8. Brown D., Toze S. Information governance in digitized public administration [Текст] // Canadian public administration. 2017. Vol. 60, №4, pp. 581–604.
9. Cargnello D., Flumian M. Canadian governance in transition: Multilevel governance in the digital era [Текст] // Canadian public administration. 2017. Vol. 60, №4 (December). pp. 605–626.
10. Deep Shift Technology Tipping Points and Societal Impact. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf#page=24.
11. Dutch will count all election ballots by hand to thwart hacking. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/world/2017/feb/02/dutch-will-count-all-election-ballots-by-hand-to-thwart-cyber-hacking>.
12. Google's DeepMind plans bitcoin-style health record tracking for hospitals. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/technology/2017/mar/09/google-deepmind-healthrecords-tracking-blockchain-nhs-hospitals>.
13. How to use the BITNATION Blockchain Notary. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://steemit.com/blockchain/@flexliv/how-to-use-the-bitnation-blockchain-notary>
14. Jones P. The futures of Canadian governance: Foresight competencies for public administration in the digital era [Текст] // Canadian public administration. 2017. Vol. 60, №4, pp. 657–681.

15. New Blockchain Initiative Bitland Is Putting Land on the Ledger in Ghana. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.prnewswire.com/news-releases/new-blockchain-initiative-bitland-is-putting-land-on-the-ledger-in-ghana-300269491.html>.

16. Sailau e-system will not be used at Kazakhstan parliamentary elections in 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://en.tengrinews.kz/politics_sub/Sailau-e-system-will-notbe-used-at-Kazakhstan-parliamentary-5678.

17. Symbiont to Bring Blockchain Smart Contracts to the State of Delaware. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://themerkle.com/symbiont-to-bring-blockchain-smart-contract-to-the-stateof-delaware>

18. TheLandRegistryintheblockchain-testbed. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://chromaway.com/papers/Blockchain_Landregistry_Report_2017.pdf

19. Vertakova Y., Leontyev E., Mkrtchyan V. Information provision of decision support systems in conditions of structural changes and digitalization of the economy [Текст] // Journal of Applied Engineering Science. 2019. Т. 17. № 1. С. 74-80.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

*Менькова Дарья Владимировна, магистрант
(e-mail: menkova.d@mail.ru)*

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград, Россия

В данной статье раскрыта главная проблема управления персоналом, которая возникает в ходе организационных изменений на предприятии. Рассмотрена система управления персоналом, которая эффективно функционирует в ходе организационных изменений на предприятии. Описаны основные этапы организационных изменений, которые способствуют улучшению кадрового потенциала, а также организации в целом.

Ключевые слова: персонал, организационные изменения, внутренняя и внешняя среда предприятия, человеческий потенциал, «трехмерное пространство».

Актуальность управления персоналом обусловлена тем, что в настоящее время более перспективным предприятиям сложно адаптироваться на рынке товаров и услуг. Существует множество факторов, с помощью которых предприятие способно выжить в условиях жесткой конкуренции, а также занять лидирующие позиции среди конкурентов [1, с.87]. Огромную роль среди таких факторов играет управление персоналом, а также его развитие.

В настоящее время более острым вопросом в практике управления менеджмента является вопрос о проблеме того, насколько организационные изменения влияют на управление организацией. Изменения в организации осуществляются как во внешней, так и во внутренней среде, поэтому важно своевременно реагировать на изменения, так как это позволяет предприятию быть наиболее конкурентоспособным. Именно это является одним из ключевых факторов, который позволяет добиться эффективности функционирования предприятия [7; 2, с.13].

В ходе управления предприятием необходимо уделять особое внимание управлению персоналом на предприятии. Под управлением персоналом стоит понимать систему, в которую входят организационно-экономические и социальные меры, тесно между собой взаимосвязанные. Данные меры позволяют создавать условия, в которых предприятие эффективно функционирует, развивается и применяет кадровый потенциал.

В момент непостоянства внешней среды увеличивается потребность рабочего персонала. В практике управления персоналом играет огромную роль кадровый потенциал [5, с.128]. Кадровый потенциал состоит из сотрудников, которые способны решать задачи развития производства предприятия. Человеческий потенциал на предприятии влияет на функционирование организации, а также на то, насколько осуществляются преобразования на предприятии. Организационные изменения осуществляются среди персонала предприятия, а также в организационной структуре, технологиях и др. Поэтому организационные изменения среди персонала предприятия осуществляются наиболее сложнее, чем другие, которые присутствуют на предприятии. В настоящее время эффективный управленец должен не только грамотно управлять, но и уметь убеждать свой персонал.

Необходимо найти «золотую середину» между изменениями и стабильностью [5, с.47]. Главными факторами, от которых зависит эффективность организации, являются квалификация персонала и преданность своему делу [3, с.27].

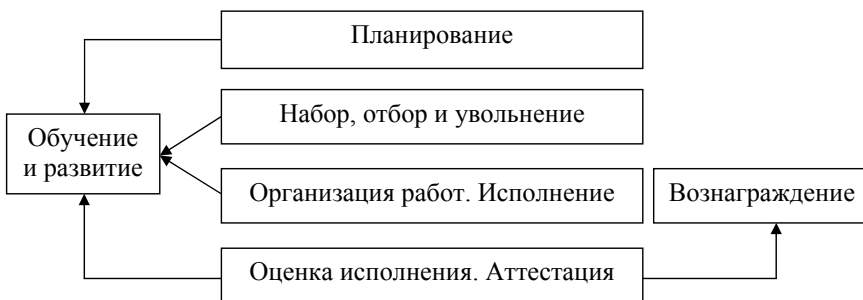


Рис. 1. Схема управления персоналом

Источник: сост. авт.

В систему управления персоналом входят такие функции, как найм, отбор, адаптация к новому месту, обучение новым профессиональным навыкам, рост по карьерной лестнице и прием сотрудников на данную должность в организации. Под организационной структурой управления персоналом необходимо понимать взаимодействие между подразделениями, а также среди должностных лиц предприятия. В зависимости от сферы предприятия система управления персоналом способна варьироваться. В том случае, если у организации небольшой штат сотрудников, то работа

целого подразделения возлагается на одного из высококвалифицированного сотрудника в данной области. На рис. 1 представлена схема управления персоналом.

Необходимо понимать то, что труд – это обдуманная деятельность каждого сотрудника организации, которая осуществляется посредством как умственных, так и физических сил. Для того, чтобы на предприятии возникал высокий потребительский спрос, необходимо работать над качеством товара, а также внедрять нечто новое.

Осуществлять управление руководитель должен отдельными решениями, действиями, а также шагами. Все это позволит добиться промежуточных, а также оперативных целей организации. Эффективное управление организации происходит в том случае, когда оказывается влияние со стороны персонала.

Эффективность руководства зависит от того насколько грамотно поставлена цель и насколько эффективно персонал идет на ее достижение, за счет чего формируется корпоративный дух предприятия в целом [6, с.115]. Индивидуальные качества руководителя дают возможность определить стиль управления на предприятии. Устойчивый и эффективный стиль управления позволяет добиться хороших результатов деятельности.

Под организационными изменениями необходимо понимать некоторый комплекс мероприятий, который влияет на увеличение эффективности управленческих, а также производственных процессов на предприятии.

Для того, чтобы организационные изменения происходили успешно, необходимо, чтобы в структуре управления предприятия присутствовало «трехмерное пространство», грамотно, а также эффективно были выстроены действия по организационным изменениям, а также установлены и соблюдались общие правила в развитии организации [4, с.89].

В качестве причин организационных изменений могут выступать экономические, идеологические, организационные и самое главное – кадровые причины. Предприятия очень часто стали уделять внимание организационным изменениям, так как это способствует эффективности организации в целом. На практике, в том случае, когда организационные изменения осуществляются среди управления персоналом, необходимы сжатые сроки, и финансы для данных изменений практически не выделяются. В качестве примера организационных изменений можно привести наступления кризиса в организации, именно изменения позволят предотвратить данные риски, также организационные изменения необходимо проводить в тот момент, когда меняется руководящий состав.

Для того, чтобы внедрить эффективное изменение на предприятии, необходимо пройти три этапа:

1. Организация эмоционального климата, который позволит привести к изменениям как среди персонала, так и во внешней среде организации в целом. Сотрудники и руководители должны думать только о хорошем для того, чтобы добиться поставленных целей.

2. Расширение зоны изменений. Весь персонал организации должен принимать участие в изменениях. Тем самым каждый из сотрудников покажет свои качества.

3. Фиксирование имеющихся результатов, а также осуществление изменений. Главное – сохранить полученные результаты предприятия.

Существует несколько этапов изменений в организации, поэтому на каждом этапе у руководителя – конкретная роль. К данным этапам стоит отнести: осуществление подготовки изменений; разработка изменений; применение изменений на практике. На каждом этапе организационных изменений персонал подвергается преобразованиям как в структуре управления персоналом, так и среди кадрового потенциала в целом.

Таким образом, организационные изменения в управлении персоналом играют важную роль в эффективной реализации деятельности организации. Поэтому важно уделять внимание изменениям кадрового потенциала, так как от трудовой деятельности персонала зависит в целом успех организации.

Список литературы

1. Дуракова И.Б., Волкова Л.П., Кобцева Е.Н. Управление персоналом. – М.: Инфра-М, 2019. – 384 с.
2. Епинина В.С. Использование актуальных технологий и инструментов государственного менеджмента в субъектах Российской Федерации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №11. – С.13.
3. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М., Епинина В.С. Методы анализа и оценки систем публичного управления социально-экономическими процессами на уровне города // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – Т.12. – №12. – С.19-30.
4. Кибанов, А.Я., Дуракова И.Б., Эсаулова И.А. Управление персоналом в России. – М.: Инфра-М, 2018. – 240 с.
5. Потемкин В.К. Управление персоналом. – СПб.: Питер, 2019. – 332 с.
6. Суслов Г.В. Управление персоналом организации. – М.: Рип, 2018. – 240 с.
7. Хьюлетт С.Э., Льюис К.Б. Экстремальный труд // Harvard Business Review. URL: <http://hbr-russia.ru/issue/26/1974/print>.

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Митрофанов Сергей Александрович

научный руководитель - Феоктистова Татьяна Викторовна

В статье показаны предложения по совершенствованию налогового учета в коммерческой организации в части разделения ответственности при формировании налогооблагаемой базы.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, налоговая база, ответственность.

Современный этап развития мировой экономики констатирует конфликты интересов субъектов бизнеса с государством в налогообложении по причине различий каждого интереса, что приводит к необходимости по введению дополнительных учетных процедур, которые позволят обеспечить объективную налоговую нагрузку организации. Внутренняя особенность во взаимоотношениях бюджета и коммерческих организаций в части налоговых обязательств приводит к необходимой потребности перехода большей части организаций на инновационную учетную модель в отношении налоговых издержек субъекта.

Рассмотрим эту проблему, используя выделение в управленческом учете ключевого учетного приема.

Во-первых, разделим зоны ответственности за принятые управленческие решения в части каждой группы активов и каждой группы обязательств и выделим менеджеров, которые будут ответственными за каждую зону ответственности.

Во-вторых, сформируем структуру налоговой нагрузки по тем видам налогов, которые являются существенными с точек зрения их налоговой издержкостности в структуре совокупных издержек организации;

В-третьих, организуем взаимосвязь каждого вида налоговой нагрузки с соответствующими зонами ответственности, в рамках которых формируется база по возникновению налогового обязательства;

В-четвертых, организуем систему учета по распределению налоговой нагрузки между объектами управления в месте их возникновения;

В - пятых, выработаем единые требования к формированию управленческой отчетности, которая отразит налоговую издержкостность во взаимосвязях с ответственными лицами за налоговые расходы;

В-шестых, сформируем учетный налоговый стандарт, регламентирующий разграничение налоговой нагрузки в разрезе внешних и внутренних пользователей в конкретном формате отчетности.

Совокупность этих приемов позволит обосновать новую учетную категорию – налоговые учетные приоритеты, которые обеспечат усиление информативности управленческого учета в части ответственности при формировании налогооблагаемой базы. Налоговые приоритеты представим как

систему приемов управленческого учета, которые могут способствовать выявлению ответственности в части величины налоговых обязательств, которые организация учитывает при оптимизации налоговой нагрузки.

Налоговые приоритеты могут стать основным приемом при управлении налоговыми затратами в воспроизводственной деятельности любых коммерческих организаций.

В модели организации налоговых приоритетов, которую представим в виде основного элемента по управлению налоговой издержкостемкостью, выделим четыре направления в части:

- методического обеспечения,
- организационных процедур,
- мотивационной программы,
- создания программных средств.

В качестве методического обеспечения представим структуризацию налогов как объектов управления, на основе чего сформируется стоимость активов и алгоритм расчета тех показателей, которые являются базой для налогообложения по каждому налогу.

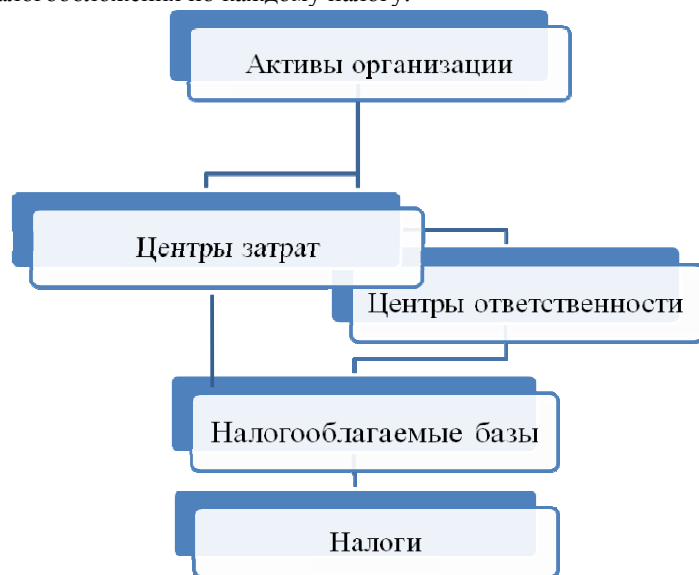


Рис. 1 – Взаимосвязь учетных категорий при распределении налоговой нагрузки в управленческом учете

При этом составную часть управленческого учета видим в виде системы бухгалтерских проводок, осуществляемых в аналитическом учете налоговых издержек. Представленная на рисунке 1 последовательность учетных действий в результате позволяет соотнести каждый конкретный налог и

место его возникновения (центром затрат) или с конкретного руководителем (центром ответственности).

Последовательно избрав ответственных лиц, в компетенцию каждого из которых будет входить ответственность по каждой составляющей указанной налогооблагаемой базы, мы сможем учесть налоговые издержки в прямой связи с ответственным за формирование той или иной учетной базы по конкретным видам налогов.

Организационная процедура будет включать в себя оргмероприятия на основе внутренних регламентов, а также формирование справочников показателей при расчете и анализе налоговой нагрузки, организацию налогового бюджетирования.

Таким образом, направленность мотивационной программы будет нацелена на стимулирование персонала по оптимизации налоговых расходов. При этом необходимо создать техническое обеспечение по формированию единого программного обеспечения для всех заинтересованных пользователей.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. ФЗ РФ № 146-ФЗ от 31 июля 1998 г.
2. Федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Зенкова М.В. Эволюция взаимосвязи налогового и бухгалтерского учета // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения : сб. конф. РГЭУ (РИНХ). – Батайск, 2012. С.28-32.
4. Налоговый менеджмент. Продвинутый курс: учебник/ под ред. И.А.Майбунова, Ю.Б.Иванова. – М: - ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 218-220.
5. Феоктистова Т.В. Налоговый рулинг как инструмент создания благоприятных условий для ведения бизнеса / Актуальные проблемы теории и практики налогообложения. Материалы IV Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет». 2015. С. 246-252.
6. Alexander L. Frolov, Ludmila M. Osinevich, Tatyana V. Feoktistova and Iuliia A. Efimova (2018). Digital Economy and Development of the State Regulation System. Proceedings of the 32nd International Business Information Management Association Conference (IBIMA 2018), Seville, Spain, pp.5249-5256.

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ

Михайлов Данила Андреевич, студент

Симоненко Елена Сергеевна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье проведен анализ российского рынка мясных полуфабрикатов, дана оценка текущего состояния рынка. Авторами представлены факторы, влияющие на выбор мясных полуфабрикатов потребителями.

Ключевые слова: мясные полуфабрикаты, рынок полуфабрикатов, потребительский выбор.

Мясные полуфабрикаты – продукты из натурального и рубленого мяса и субпродуктов с высокой степенью готовности к процессу кулинарной обработки. Для приготовления отдельных мясных полуфабрикатов используют также муку, яйца, специи и др.

Объем рынка мясных полуфабрикатов, предложенных к продаже в стране, равен сумме складских запасов мясных полуфабрикатов на начало года и мясных полуфабрикатов, которые были произведены внутри страны или завезены в Россию в течение года (табл. 1).

Таблица 1 – Предложение мясных полуфабрикатов, РФ, 2014-2018 гг (тыс т; %)

Параметр	2014	2015	2016	2017	2018
Предложение (тыс т)	3135,15	3312,54	3479,86	3536,02	3719,68
Динамика (% к предыдущему году)	-	5,7	5,1	1,6	5,2

С 2014 по 2018 гг предложение мясных полуфабрикатов на российском рынке увеличилось на 18,6%. Показатель демонстрировал ежегодный рост. Особенно высокий темп прироста был отмечен в 2015 г – на 5,7% к уровню предшествующего года. Даже в 2016 г, несмотря на общеэкономический спад, предложение мясных полуфабрикатов увеличилось на 5,1%, реагируя на возрастающий спрос на данную продукцию. Рост предложения в рассматриваемые годы был связан в первую очередь с увеличением объемов выпуска продукции внутри страны (рис. 1) [1].

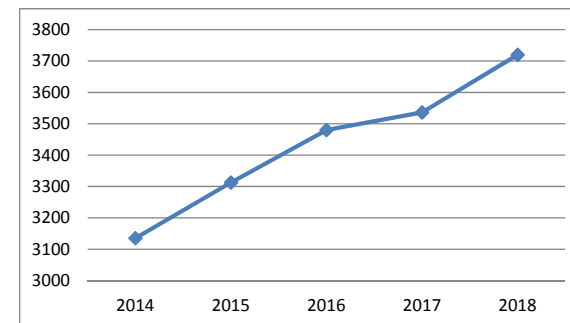


Рис. 1. Предложение мясных полуфабрикатов, РФ, 2014-2018 гг. (тыс. т)

Рост производства мясных полуфабрикатов наиболее заметен в Центральном и Северо-Западном федеральных округах. На рисунке 2 представлены доли федеральных округов – производителей мясных полуфабрикатов за 2019 г.

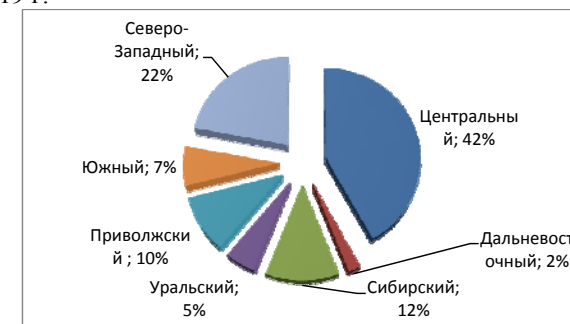


Рис. 2. Доли федеральных округов – производителей мясных полуфабрикатов в 2018 г

По прогнозу экспертов, в ближайшие годы в России спрос на замороженные и охлажденные полуфабрикаты будет увеличиваться. При этом большей популярностью будут пользоваться товары класса премиум. Сейчас доля натуральных полуфабрикатов составляет 27,1 % рынка.

Производство и потребление мяса и мясных продуктов в России ежегодно увеличивается. В структуре производства полуфабрикатов по видам наибольшую долю занимает замороженная продукция – ее доля в общем объеме российского производства – 60%. Охлажденные полуфабрикаты в целом по РФ занимают 40%. Прослеживается тенденция увеличения доли охлажденных полуфабрикатов (рис. 3).



Рис. 3. Структура производства полуфабрикатов по сегментам, 2018 год, % [4]

Наиболее активную динамику развития и интенсивный рост показывает сегмент охлажденного мяса и натуральных полуфабрикатов. Эту тенденцию отмечают и аналитики. Согласно данным мониторинга оптовой торговли Москвы, в преysкурантах компаний среди всех видов мясных продуктов – мясо, колбасные изделия, консервы и пр., охлажденные полуфабрикаты составляют порядка 12% [3].

Благодаря своим преимуществам полуфабрикаты являются одними из самых востребованных на рынке пищевой продукции. К достоинствам полуфабрикатов относятся [2]:

- 1) высокая пищевая ценность: мясные полуфабрикаты являются источником жира и белковых веществ;
- 2) удобство приготовления в домашних условиях: мясные полуфабрикаты - продукт готовый к термической обработке, поэтому потребитель может не тратить время на подготовку фарша, мяса или теста;
- 3) длительные сроки хранения замороженных полуфабрикатов, которые при соблюдении условий хранения способны сохранять свойства и не терять качества в течение нескольких месяцев.

Согласно проведенному исследованию и опросу аудитории (300 потребителей), самый крупный сегмент рынка – это замороженные полуфабрикаты. Потребление различных видов мясных полуфабрикатов представлено на рисунке 4.



Рис. 4. Потребление различных видов мясных полуфабрикатов в 2018 г.

Таким образом, современные российские потребители отдают предпочтение замороженным полуфабрикатам (75-78%), процесс приготовления которых максимально прост и требует минимального количества времени. Крупнокусковые, мелкокусковые и рубленые полуфабрикаты пользуются также немалым спросом у отечественных потребителей, они занимают приблизительно одинаковую долю рынка 17-20% [4].

Основными факторами выбора продукции являются [2]:

- 1) удобство приготовления – 47%;
- 2) вкусовые свойства – 28%;
- 3) широкий ассортимент продукции – 13%;
- 4) доступность по цене – 11%.

Переориентация потребителя на отечественный продукт стала очевидным трендом: продуктовое эмбарго и девальвация рубля сыграли свою роль. Но надо отдать должное и российским производителям: чтобы занять место импорта, они начали создать свой продукт. И это у них получилось. Однако, главный вопрос, который волнует потребителя, – качество этого продукта и его соответствие цене. В период 2016-2019 гг. средние цены производителей на полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) выросли на 11,6%. Наибольшее увеличение средних цен производителей произошло в 2017 году, тогда темп роста составил 24,2%.

Главными проблемами отрасли являются недостаток сырьевой базы и подорожание сырья. Однако, несмотря на это, согласно прогнозам экспертов рынок мясных полуфабрикатов весьма перспективен, и в будущем производители повысят качество производимой продукции и продолжат расширять ассортимент.

Список литературы

1. Анализ рынка мясных полуфабрикатов в России в 2014-2019 гг, прогноз на 2020-2024 гг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://businessstat.ru> (дата обращения: 24.05.2020).
2. Власова А.А. Рынок мясных полуфабрикатов: текущее состояние и тенденции развития / А.А. Власова, Е.А. Львутаина // Актуальные вопросы экономики, товароведения и безопасности товаров. – Коломна: Государственный социально-гуманитарный университет, 2018. – 88-92 с.
3. Кенийз Н. В. Анализ рынка полуфабрикатов в России / Н. В.Кенийз, А. А. Нестеренко, С. С. Сыроваткина // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. – 2015. – №105. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-rynka-polufabrikatov-v-rossii> (дата обращения: 24.05.2020).
4. Маркетинговое исследование «Анализ рынка мясных полуфабрикатов в РФ 2019 г.» // EVENTUS Consulting – Режим доступа: <http://bp-eventus.ru> (дата обращения: 24.05.2020).

МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Морозова Татьяна Олеговна, студентка

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия*

Цифровизация, технологические прорывы, тенденции в современной промышленности приводят к изменению жизни современного общества. В статье приводятся основные мировые тренды развития промышленности, основные этапы становления цифровых технологий, графическое представление текущего уровня готовности технологий, логика развития с позиции взаимодействия технологии с обществом и промышленностью.

Ключевые слова: тренд, цифровизация, кастомизация, технология, проект.

В настоящее время человечество сталкивается с постоянным ростом скорости обновления знаний и информации, что неизбежно приводит к изменению всех сфер повседневной жизни. Зачастую бывает трудно уследить за подобными изменениями, не имея представления о ключевых трендах, определяющих нашу текущую и будущую действительность.

В экономике само понятие тренд означает направление преимущественного движения показателей, главным образом, цен или значений индексов. [1] Тренды оказывают влияние на продукты, на рынки и на новые технологии. Знание об их существовании, а также понимание стоящих за ними процессов - условие гармоничного существования в современном мире. Говоря о трендах, следует понимать, что каждая отрасль промышленности, в рамках каждой отдельной страны, определяется своими, зачастую уникальными, особенностями и тенденциями развития. Во многом это обусловлено социальным и научно-техническим уровнем развития страны, государственной политикой и культурной спецификой региона, а также множеством других факторов, определяющих жизнь каждой страны.

Мир меняется быстрее, чем раньше: каждый год происходит всё больше технологических прорывов, что можно описать как закон Мура. Растёт не только скорость новых изобретений, но и запуск стартапов. [2]

В качестве основных мировых трендов развития промышленности можно выделить следующие:

1. Рост сложности производства и производимой продукции.
2. Цифровизация производства и использование технологии цифровых двойников.
3. Смещение «центра тяжести» на этап проектирования и разработки.
4. Сокращение времени на принятие решений (Time to Decision), реализации проектов (Time to Execution) и выпуска решения на рынок (Time to Market).
5. Массовая кастомизация продукции. [3]

Потребности общества со временем претерпевают постоянные изменения, заставляя промышленность развиваться и решать новые более сложные задачи. Рынок предъявляет более жесткие требования к приданию продуктов новых характеристик, повышающих их ценность в глазах потребителя. Например, при выборе автомобиля – комфорт, в частности уровень шума и вибраций; мощность, динамические характеристики, безопасность, экономичность, экологичность и множество других требований, определяющих качество данной системы в глазах отдельно взятого потребителя. Обеспечение же всех перечисленных характеристик связано с решением множества сложных комплексных наукоемких и мультидисциплинарных задач, для решения которых требуется все больше времени, ресурсов и, самое главное, знаний. По этой причине, одним из основополагающих трендов является постоянный рост сложности производимой продукции и, как следствие, постоянный рост сложности самого производства. [4]

Исследований, относительно того, насколько сильно влияет данный тренд на экономику предприятий, не очень много. Например, исследование немецкого консалтингового агентства Roland Berger говорит о том, что ежегодно немецкие предприятия теряют до 30 млрд. долларов из-за того, что не могут решить те или иные задачи. [5]

Одним из направлений развития современных производственных технологий является их цифровизация. Следует упомянуть «Взрывные» или «Подрывные» технологии (Disruptive technology), появление и внедрение которых способно существенно изменить устоявшийся рынок и перевернуть сложившуюся ситуацию в целых отраслях. С целью лучшего понимания их значимости, рассмотрим одну из моделей развития технологий – 6D- архитектуру развития, описывающую 6-ть основных этапов становления цифровой технологии, являющиеся важными для достижения технологического лидерства в рамках отраслей промышленности. [6]

Первый этап непосредственно связан с «Цифровизацией» технологии – внедрением новых решений, связанных с использованием цифровых сигналов и цифровой информации. Как только что-то из реального мира становится цифровым, физические ограничения пропадают и появляются новые возможности взаимодействия в рамках технологии. Второй этап связан с «Недооценкой» новых возможностей, предоставляемых цифровым отображением той информации, которая ранее имела другие формы представления. Однако, с течением времени, развитие нового подхода демонстрирует взрывной прирост эффективности рассматриваемой технологии. Данный этап зачастую называют «Прорывом».

Со временем технология становится достоянием все большего числа компаний. Появляются её вариации и аналоги, что неизменно приводит к её значительному удешевлению. Данный этап получил название «Демонетизация». Так, в фото индустрии этот период представлен появлением большого числа бюджетных цифровых фотоаппаратов, не нуждающихся в

постоянном приобретении фотопленки и применении технологий её проявления и печати готовых фотографий. Однако на сегодняшний день и цифровые фотоаппараты утратили свою лидерскую позицию на рынке. Для решения все тех же задач всегда можно обойтись возможностями смартфона, представляющий собой более универсальное решение для повседневной жизни. Появление универсального устройства также является отображением одного из этапов – «Дематериализация», когда речь заходит об объединении различных технологий в рамках одного продукта. Ну и завершающим этапом является «Демократизация» технологии, подразумевающая её повсеместное распространение - становление её чем-то привычным и обыденным.



Рисунок 1 – Ключевые участки кривой Gartner (Hype Cycle) Кривая Gartner содержит пять ключевых участков:

- «Запуск технологии». Данная область кривой содержит те технологии, которые только возникли и только начинают обсуждаться в узких кругах профессионалов и разработчиков.
- «Пик завышенных ожиданий». Появление нового технологического решения и первых компаний, пытающихся опробовать данную технологию на себе в полном объеме с целью приобретения бизнес-преимущества.
- «Пропась разочарования». Формирование после первых попыток практического использования технологии более полного понимания её реальных ограничений и разочарование в данной технологии, как следствие.
- «Склон просвещения». Исправление выявленных ошибок, новый виток развития «дружелюбной» технологии, с учетом представления о её реальных возможностях.
- «Плато продуктивности». Завоевание технологии прочного места на рынке.

Полезными с точки зрения понимания перспективности технологий и уровня их готовности являются данные, предоставляемые различными аналитическими агентствами. В частности, американская исследовательская и консалтинговая компания Gartner известна своим анализом развития современных цифровых технологий. В своих отчетах данная компания применяет удобное графическое представление Hype Cycle, отображающее не только текущий уровень готовности технологии, но и всю логику разви-

тия с позиции взаимодействия технологии с обществом и промышленностью. [7]

Однако, все ли цифровые технологии одинаково полезны для промышленности? Если рассматривать цепочку создания добавленной ценности, то следует отметить, что непосредственно сам процесс производства является низкомаржинальным. Сам по себе процесс производства не приносит значительной прибыли. Более того, технологии на этапе производства не способны обеспечить конкурентоспособность промышленного предприятия. В действительности всё современное производство движется в направлении построения абсолютно одинаковой архитектуры – «безлюдное гибкое автоматизированное производство» осуществляющее высокопроизводительный выпуск высококласной продукции.

Таким образом, если предприятие стремится быть более конкурентоспособным и обеспечить достаточную прибыль, ему целесообразно сконцентрироваться на краях кривой добавленной стоимости.

Список литературы

1. Тренд. [Электронный ресурс] // Википедия : свободная энцикл. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2012. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Тренд>. (дата обращения: 19.05.202).
2. Инфографика: восемь главных трендов, формирующих будущее мировой экономики. [Электронный ресурс] - URL: <https://clck.ru/NXhU9> (Дата обращения: 19.05.2020)
3. Боровков А.И. и др. Мировая технологическая повестка и глобальные тенденции развития промышленности в условиях цифровой экономики / А.И. Боровков, Л.А. Щербина, В.М. Марусева, Ю.А. Рябов // Инновации – №12 (242). – 2018. – С. 34-42.
4. Боровков А.И. «Умные технологии» на службе продуктовых программ / А.И. Боровков // Проектный вестник. – 09/2018. – № 2(6). – С. 32–36.
5. Центр компьютерного инжиниринга СПбПУ. [Электронный ресурс] - URL: <http://fea.ru/> (Дата обращения: 19.05.2020)
6. Национальная технологическая инициатива. [Электронный ресурс] - URL: <https://nti2035.ru/nti/> (Дата обращения: 19.05.2020)
7. Gartner Hype Cycle for Emerging Technologies Цикл зрелости технологий Gartner. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (Дата обращения: 19.05.2020)

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РОССИИ*Некрасова Татьяна Александровна, к.э.н., доцент**Наролина Татьяна Станиславовна, к.э.н., доцент**Воронежский государственный технический университет, Россия*

Статья посвящена изучению темпов цифровизации социальной сферы. Особое внимание уделено анализу направлений использования интернета организациями социальной сферы.

Ключевые слова: цифровизация, социальная сфера, интернет, широкополосный интернет, веб-сайты, RFID-технологии.

Необходимым условием устойчивого развития и роста качества жизни общества является цифровизация социальной сферы. В настоящее время в России цифровизация услуг является одним из основных направлений государственной политики, что находит отражение в реализации национальных проектов «Цифровая экономика», «Здоровье» и «Демография» [1, с.10, 4, с. 118].

В этой связи представляется целесообразным провести анализ цифровизации организаций социальной сферы по использованию ими в своей деятельности:

- интернета,
- широкополосного интернета,
- серверов,
- веб-сайтов,
- облачных сервисов,
- технологий электронного обмена данными между своими и внешними информационными системами,
- RFID-технологий (Radio Frequency Identification — радиочастотная идентификация).

По данным, представленным на рис. 1, можно наблюдать положительную динамику цифровизации социальной сферы в России по всем рассмотренным индикаторам. Наибольший темп роста за анализируемый период наблюдается в использовании широкополосного интернета – в 2017 году его использовали 83,5% организаций социальной сферы, что больше на 34,3 п.п. по сравнению с 2010 годом. Использование интернета в социальной сфере также увеличилось на 11,8 п.п., что составляет 90,3% организаций в 2017 году. Также организации социальной сферы с 2014 года стали активно использовать технологии электронного обмена данными между своими и внешними информационными системами – 62,6% организаций в 2017 году. За анализируемый период также увеличилась доля организаций, имеющих веб-сайты – с 20,2% в 2010 году до 58,3% в 2017 году. Наименее используемыми в социальной сфере оказались серверы, облачные сервисы и RFID-технологии [3, с. 170, 5, с. 75].

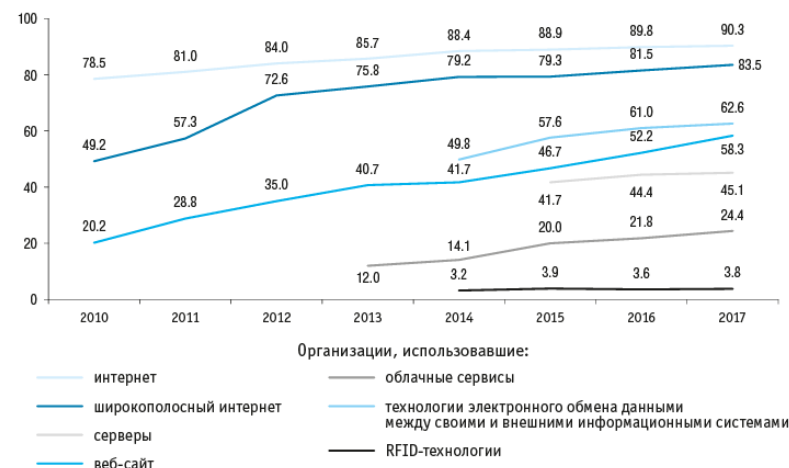


Рис. 1. Цифровизация организаций социальной сферы, в % от общего числа организаций

Рассмотрим, в каких отраслях социальной сферы интернет используется наиболее активно (рис. 2).

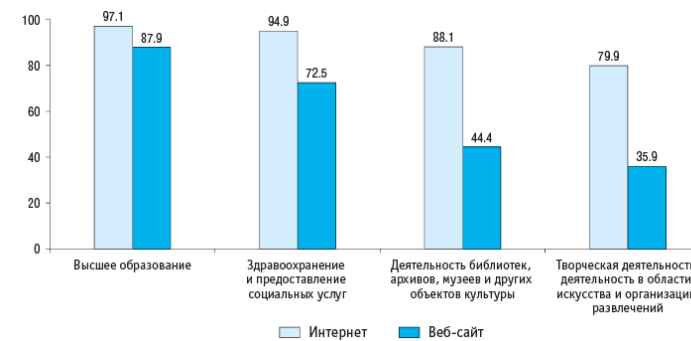


Рис. 2. Использование интернета в организациях социальной сферы в 2017 году

Лидерами по использованию интернета и веб-сайтов в 2017 году являлись высшее образование (97,1% и 87,9% соответственно), здравоохранение и предоставление социальных услуг (94,9% и 72,5% соответственно). Объекты культуры и искусства по данным критериям (особенно по использованию веб-сайтов) демонстрируют более низкие значения [3, с. 171].

Что касается широкополосного интернета, то и здесь наибольшие значения приходятся на высшее образование и здравоохранение – 96,0% и 90,7% соответственно. По использованию мобильного широкополосного интернета также лидируют организации высшего образования (53,3%), а отставание здравоохранения, объектов культуры и искусства не столь существенное (рис.3) [3, с. 172].



Рис. 3. Использование широкополосного интернета в организациях социальной сферы в 2017 году

Рассмотрим направления использования интернета в организациях социальной сферы в 2017 году (табл.). Во всех отраслях социальной сферы наиболее востребованными направлениями оказались использование электронной почты и поиск информации в сети [2, с. 102, 3, с.176, 6, с. 90]. Остальные направления использования интернета в социальной сфере развиты не очень хорошо за исключением высшего образования, в котором интернет активно использовали для осуществления банковских и других финансовых операций 85,1% организаций, для проведения видеоконференций – 83,3%, для подписки на электронные базы данных, электронные библиотеки на платной основе – 78,7%, для профессиональной подготовки персонала – 70,3%. Самые низкие значения по использованию интернета наблюдаются в организациях области искусства и организации развлечений: только 39% организаций использовали интернет для осуществления банковских и других финансовых операций, 21,9% – для профессиональной подготовки персонала. По остальным направлениям, представленным в табл., значения не превышают 10% [3, с. 176].

Таблица – Направления использования интернета в организациях социальной сферы в 2017 году, в % от общего числа организаций

	Высшее образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Деятельность библиотек, архивов, музеев и других объектов культуры	Творческая деятельность, деятельность в области искусства и организации развлечений
Использование электронной почты	96,0	93,6	85,2	75,5
Поиск информации в сети	96,2	93,5	85,9	77,3
Осуществление банковских и других финансовых операций	85,1	76,5	37,2	39,0
Профессиональная подготовка персонала	70,3	55,7	29,7	21,9
Проведение видеоконференций	83,3	52,0	16,3	8,8
Внутренний или внешний найм персонала	48,6	33,0	10,1	8,7
Телефонные переговоры через Интернет	53,9	23,3	8,4	6,3
Подписка на доступ к электронным базам данных, электронным библиотекам на платной основе	78,7	29,3	13,9	9,8

Таким образом, проведенный анализ показал положительную динамику цифровизации организаций социальной сферы. Наиболее высокие значения по использованию интернета, в том числе широкополосного, веб-сайтов и технологий электронного обмена данными между своими и внешними информационными системами. Среди отраслей социальной сферы России лидерами по использованию интернета и широкополосного интернета являются высшее образование и здравоохранение. Объекты культуры и творческой деятельности в области искусства имеют существенное отставание по использованию интернета, ликвидировав которое, можно увеличить темпы цифровизации социальной сферы.

Список литературы

1. Антонов И.С. Цифровизация в контексте социально-экономического развития российского общества / И.С. Антонов, А.М. Лютова, И.А. Пургаева // В сборнике: Раз-

витие современного общества в условиях цифровизации ключевых сфер жизнедеятельности: социально-экономические, институционально-инновационные и аксиологические аспекты Межвузовский сборник научных трудов. Воронеж, 2019. С. 4-14.

2. Бородин Т.А. Экономический механизм финансирования здравоохранения: монография / Т.А. Бородин. – Воронеж: ГОУВПО «Воронежский гос. технический ун-т», 2010. – 132 с. ISBN: 978-5-7731-0259-5

3. Индикаторы цифровой экономики: 2019: статистический сборник/ Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневы, Л.М. Гохберг. – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 248 с.

4. Некрасова Т.А. Особенности развития цифровой экономики России / Т.А. Некрасова, Д.А. Зубарева, А.А. Калашникова. В сборнике: Проблемы устойчивого социально-экономического развития российского общества в современных условиях. Материалы межвузовского круглого стола. Воронежский государственный технический университет. Воронеж, 2018. с. 116-124.

5. Пургаева И.А. Цифровая экономика России: современное состояние и перспективы развития / И.А. Пургаева, М.В. Кривошлыкова // В сборнике: Развитие современного общества в условиях цифровизации ключевых сфер жизнедеятельности: социально-экономические, институционально-инновационные и аксиологические аспекты. Межвузовский сборник научных трудов. Воронеж, 2019. С. 72-78.

6. Смотров Т.И. Развитие цифровизации в сфере здравоохранения / Т. И. Смотров // В сборнике: Актуальные проблемы развития отраслевых рынков: национальный и региональный уровень. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Под редакцией Т.Н. Гоголевой. 2020. С. 89-92.

НЕУСТОЙКА КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Окунькова Анастасия Валерьевна, студент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Удобство применения неустойки в качестве способа обеспечения исполнения обязательств, и как следствие, ее широкое распространение и привлекательность объясняется тем, что неустойка способствует созданию упрощенного способа предоставления компенсации возникших неблагоприятных последствий у кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением должником своих обязательств.

Ключевые слова: неустойка, обеспечение обязательств, потребитель, компенсация, штраф.

Являясь традиционным институтом отечественной цивилистики, неустойка всегда сопровождалась существенным разнообразием правовых проблем, возникающих в связи с ее практическим применением. Вызывают неподдельный интерес взгляды ученых на решение таких проблем до сих пор оставляющие открытыми определенные вопросы, которые можно усмотреть в практике правоприменения.

Гражданский кодекс Российской Федерации дает определение неустойки и определяет ее как денежную сумму, подлежащую к выплате в пользу кредитора на случай неисполнения и или ненадлежащего исполнения обязательства должником.

Согласно сформировавшейся доктрине права неустойке приписывают как значение меры ответственности и способа обеспечения исполнения обязательств. Неустойку называют способом обеспечения исполнения обязательств вследствие того, что нормы, регулирующие гражданско-правовой институт неустойки, находятся в соответствующей главе Гражданского кодекса Российской Федерации, а также обладает акцессорностью (дополнительностью или зависимостью), что означает то, что действие соглашения о неустойке прямо зависит от действия основного обязательства, которое данным соглашением обеспечено [3, с. 30].

В современных правовых системах, в частности в российском законе, традиционно существует деление неустойки - на предусмотренную законом и предусмотренную соглашением сторон, то есть договором.

Так, пунктом 5 статьи 28 Закона Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» установлено, что при просрочке исполнителя обязательств по оказанию услуги или выполнении работ подлежит уплате неустойка в размере трех процентов стоимости договора об оказании услуг или выполнении работ.

Ранее были известны случаи изменения размера законной неустойки пропорционально увеличению инфляции.

При этом размер законной неустойки согласно пункту 2 статьи 332 Гражданского кодекса Российской Федерации по соглашению сторон может быть предусмотрен в большем размере, если это не прямо не запрещается законом. Примеры указанного запрета можно встретить в транспортных уставах, жестко ограничивающих размеры ответственности.

Последствием признания недействительным условия кредитного договора об уплате комиссионного вознаграждения за обслуживание счета, как ущемляющего права потребителя, является возмещение возникших убытков, наличие и размер которых подлежат доказыванию потребителем

Физическое лицо обращается с иском к банку и просит признать сделку, заключенную с банком недействительной и применить последствия ничтожной сделки в части взыскания неустойки. Районный суд удовлетворил требования истца полностью, апелляционный оставил решение без изменения. Суды исходили из того, что включение условия об уплате комиссионного вознаграждения за обслуживание счета, ущемляет права потребителя.

Судебная коллегия по гражданским делам ВС РФ не согласилась с выводами нижестоящих судов. Нижестоящие суды ошиблись в применении положений закона о защите прав потребителей, поскольку взимание комиссии за обслуживание не может являться недостатком услуги, за нарушение сроков которой может быть взыскана неустойка [1].

Например, Краснодарская региональная общественная организация по защите прав потребителей "Ваше право" в интересах Даниленко С.А. требовала от общества с ограниченной ответственностью "Центр-Актив" взы-

скания неустойки по договору долевого участия в строительстве, штрафа, компенсации морального вреда.

Требование взыскания неустойки были основаны на ненадлежащем исполнении обязательств со стороны застройщика. Застройщик не передал квартиру участнику долевого строительства в срок.

По решению районного суда удовлетворение исковых требований было частичным: взыскана была неустойка, моральный вред, штраф, а так же штраф в пользу организации.

Апелляционная инстанция отменила решение в части взыскания штрафа в пользу Даниленко и организации. Неустойка была снижена, суд пришел к выводу, что размер неустойки несоразмерен последствиям нарушения взятого обязательства, отсутствует мнение других дольщиков, остальное - без изменений.

Судебная коллегия по гражданским делам не согласилась с выводами апелляционной инстанции.

На основании Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» в случае нарушения исполнения обязательств, застройщик обязан уплатить участнику неустойку в размере 1/300 от ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день просрочки. Если участник - физическое лицо, то размер неустойки уплачивается в двойном размере.

По п.1 ст.333 ГК РФ у суда есть право снизить неустойку, если она явно несоразмерна последствиям нарушения. Несоразмерность имеет свойство юридической значимости, а значит должно быть аргументировано в постановлении.

В Пленуме Верховного Суда Российской Федерации №17 есть разъяснение, что уменьшение размера неустойки в спорах по защите прав потребителей возможно в исключительных случаях и только по заявлению ответчика, с указанием обстоятельств и мотивов, на основании которых суд полагает, что уменьшение размера неустойки допустимо.

Апелляционная инстанция не приняла во внимание данное разъяснение пленума. Вывод об учете прав иных дольщиков является ошибочным, в силу того, что такое обстоятельство не обладает юридической значимостью по данному вопросу.

В законе «О защите прав потребителей» в п.5. ст.13 указано, что требование потребителя о неустойке (законной либо договорной) должно исполняться другой стороной в добровольном порядке.

П.6 ст. 13 «о защите прав потребителей» гласит, что суд взыскивает штраф с другой стороны за не соблюдение добровольного порядка, таким образом, возлагая на неё ответственность.

По данному делу истец обращался к ответчику с требованием выплатить неустойку, досудебный порядок считается соблюденным, после чего тоже требование было подано в суд и удовлетворено. Суд первой инстанции

правильно применил нормы права, решение апелляции было отменено. Решение суда первой инстанции подлежит оставлению в силе [2].

Уплата неустойки является дополнительным обязательством, и значит наступление исполнения данного обязательства напрямую связано с основным обязательством, его действительностью.

Если неустойка носит исключительный характер, то допускается взыскания только суммы неустойки. В этом случае сторона не может требовать взыскания убытков, поверх неустойки [4, с. 96].

Форма соглашения неустойки - только письменная форма. Данное правило не следует из основного обязательства, если оно было заключено в устной форме.

На практическом поле неустойка применяется в большей степени как мера ответственности и является самой распространенной мерой. Это объясняется в простоте и легкости её применимости. Соответственно она обладает рядом специфических черт:

- 1) Размер неустойки можно предопределить
- 2) Неустойка взыскивается за факт нарушения, при этом обязанности по доказательству вреда не возникает

3) Разрешается указывать неустойку по своему усмотрению (отсутствует обязательный характер), так же самостоятельно указывается её процент

Список литературы

1. Определение Верховного Суда РФ от 03.11.2015 N 16-КГ15-25// СП «КонсультантПлюс».
2. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 1 декабря 2015 г. N 18-КГ15-177 // СП «КонсультантПлюс».
3. Микрюков В.А. О возможности уменьшения судом размера задатка по аналогии с неустойкой // Законодательство и экономика. 2015. № 12. С. 27-32.
4. Тэц А.С. Некоторые вопросы применения судами неустойки в договорах долевого строительства // Российское правоведение: Трибуна молодого ученого: Сборник статей. 2014. Вып. 14. С. 96.

СЛИЯНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ*Онопа Екатерина Вадимовна, студент**Научный руководитель **Большаков Сергей Викторович**, к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**В статье проведено исследование рынка слияний и поглощений в России и в мире, выделены их перспективы потенциальные и возможности развития.**Ключевые слова: слияние, Mergers & Acquisitions.*

Сделки по слияниям являются одними из ключевых элементов стратегий динамично развивающихся высокотехнологичных компаний. На сегодняшний момент, когда происходят непрерывные изменения, компаниям порой бывает довольно сложно оставаться конкурентоспособными и выдерживать давление рынка. В условиях глобализации экономики это особенно заметно, когда иностранные компании вытесняют отечественные из-за лучших технологий, лучшей организации и тому подобное.

В этом случае возможность объединиться с другими компаниями бывает жизненно необходима. Слияния дают возможность оптимизировать расходы, улучшить управление и финансовое планирование, сократить издержки. Также за счет слияний компании получают возможность выхода на новые рынки сбыта, доступ к научно-исследовательской деятельности второй стороны договора и многое другое.

Слияния обладают целым рядом преимуществ по сравнению с внутренними методами развития компании. В результате таких сделок возникает синергетический эффект, отражающийся в создании дополнительной стоимости новой, объединенной, компании. Данный эффект имеет, скорее, долгосрочный характер, поэтому важным нюансом является ориентир на долгосрочное развитие, а не на получение быстрых выгод.

Мировой рынок слияний и поглощений обладает относительной устойчивостью. В 2017 сумма сделок по слияниям и поглощениям достигла 3,7 триллионов долларов США. И хотя этот показатель ниже, чем в 2016 и в 2015 годах, он все равно остается одним из самых лучших в период после мирового финансового кризиса 2008 года. Основной причиной падения является сокращение на 5% «мега сделок» стоимостью более 10 млрд долларов. Несмотря на незначительное уменьшение общего объема, общее количество сделок (для сделок размером более 250 млн. Долл. США) оставалось примерно на уровне 2016 года, 2183 сделок в 2017 году против 2197 сделок в 2016, соответственно.

Также можно отметить, что рынок слияний и поглощений сохранил свое направление. Компании всех секторов использовали слияния и поглощения, чтобы ускорить рост и получить доступ к новым рынкам, извлекая выгоду из низкой стоимости капитала.

Также сильные позиции сохранили международные сделки несмотря на то, что Китай вводит новые меры по ограничению исходящих инвестиций, что привело к снижению активности слияний и поглощений в Китае на 32%. Они составили 30% от общего числа сделок, при этом, что в 2016 и в 2015 годах этот показатель равнялся 36% и 31% соответственно.

Также еще одной причиной снижения объемов сделок по слияниям и поглощениям связано с проблемами законодательного регулирования. Так, приобретение Time&Warner компанией AT&T было официально оспорено министерством юстиции США, приобретение Monsanto компанией Bayer проходит двухлетний процесс одобрения, а слияние T-Mobile с Sprint столкнулось с ожидаемыми антимонопольными ограничениями, которые могли способствовать отмене обсуждений слияния.

Российский рынок слияний и поглощений на сегодняшний день находится не в лучшем состоянии. В 2018 году сумма сделок по сравнению с прошлым годом упала на 7% до 51,7 млрд. долларов США. Этот показатель является худшим на протяжении всего периода измерения (с 2012 по 2018 гг.). Такое падение во многом обусловлено отсутствием мегахделок, превышающих 10 млрд. долларов, а также крупных сделок. Количество же сделок увеличилось на 100, с 552 сделок в 2017 г. до 652 сделок в 2018 г. Наибольший рост наблюдается в секторе инноваций и технологий: количество сделок возросло практически в 3 раза и на 2018 год оно составило 113.

Также можно отметить еще одну ярко выраженную тенденцию. В 2018 году 15% от всех проведенных сделок пришлось на выкуп собственных акций (по сравнению с ~1% в 2017 году). При этом три подобного рода сделки вошли в десятку крупнейших за период.

Основной причиной таких низких показателей является нестабильная геополитическая ситуация. Несмотря на то, что на сегодняшний день эффект от санкций США и Евросоюза менее ощутим, чем пару лет назад, крупные инвесторы воздерживаются от сделок с большими суммами, опасаясь дальнейших потрясений.

При этом существует возможность, что благодаря высвобождению накопленного с момента введения санкций отложенного спроса на инвестиции в российские активы, рынок слияний и поглощений снова начнет расти.

Также стоит отметить, что экономический спад, имевший место после событий 2014 года, замедлился, и, более того, в 2018-2019 годах валовый внутренний продукт показал рост. Более предсказуемая и стабильная экономическая ситуация также должна стать стимулом для проведения новых сделок и в более крупных масштабах.

Однако, даже несмотря на это, все равно остаются ряд вопросов, как введение новых санкций, курс национальной валюты и изменение цен на нефть и другие факторы неопределенности, которые могут негативно повлиять на настроения инвесторов.

Рассмотрим несколько примеров слияний компаний. Одно из крупнейших слияний за последнее время связано с покупкой американской компании CVS Health Corp страховой компании Aetna за 69 млрд долларов. Данная сделка объединит две ведущие компании из совершенно разных сфер здравоохранения и, в перспективе, станет самой крупной M&A на рынке.

Сумма сделки с учетом долгов Aetna возрастет до \$77 млрд и после закрытия сделки, их акционерам будет принадлежать около 22% объединенной компании, тогда как CVS Health получит в свое распоряжение порядка 78% акций.

Сделка уже получила одобрение от акционеров обеих компаний, а также министа США. Исходя из представленных фактов данное слияние можно отнести к дружественным, внутренним и непаритетным, так как слияние происходит между двумя американскими компаниями и одна из них получает значительно меньший объем акций.

Такое неравномерное распределение прав связано, в первую очередь, с выручкой компаний-участниц. В прошлом году Aetna получила около 63 млрд долларов, в то время как выручка CVS Health составила 178 млрд. В процентном соотношении их выручки соотносятся 25% к 75% соответственно.

По стратегии покупателя эта сделка является конгломератной, так как несмотря на то, что обе организации действуют в сфере здравоохранения, их деятельность сильно различается, и подобное слияние позволит увеличить диверсификацию деятельности уже единой компании.

По информации, полученной от представителей организации, Aetna будет функционировать как отдельное подразделение CVS Health, при этом сохранив свое руководство.

При заключениях сделок подобного рода часто могут возникнуть проблемы, причем не только акционеров и владельцев компаний-участниц. Бывает, что сделка не проходит по антимонопольному законодательству. Так, например, Еврокомиссия запретила слияние активов французской железнодорожной компании Alstom и немецкой Siemens, так как это слияние могло нанести ущерб на рынках железнодорожных сигнальных систем и высокоскоростных поездов.

Еще одним примером является блокировка слияния сингапурской компании Broadcom и американской компании Qualcomm. Сделка на 119 млрд долларов США могла стать крупнейшей в истории технологической индустрии, однако Президент США посчитал, что она представляет опасность для национальной безопасности страны и в марте прошлого года подписал указ, запрещающий это слияние.

На сегодняшний день мировой рынок слияний и поглощений активно развивается, в то время как российский рынок слияний показывает неблагоприятную тенденцию. При сокращении суммарного объема сделок в денежном выражении, идет увеличение их количества, что также не является плюсом.

Для этого есть ряд причин: иностранные инвесторы опасаются проводить крупные сделки с отечественными компаниями при нестабильной геополитической ситуации. Также подобная динамика может быть вызвана нестабильным курсом рубля, который на протяжении нескольких лет имеет тенденцию к падению. В этом случае даже при сохранении или увеличении объемов внутренних сделок, проводимых в национальной валюте, растет, в долларовом эквиваленте наблюдается постоянное сокращение.

Последние события в мировой экономике, введение санкций, а также ожидания большей ясности в отношении планов правительства по цифровой трансформации экономики реализации программы национальных проектов создали общую неопределенность ситуации на российском рынке, которая напрямую повлияла на количество крупных инвестиционных сделок. Тем не менее, несмотря на это, России удалось достичь значительного прогресса в диверсификации экономики и начать успешно осваивать новые направления деятельности, что в обозримом будущем может положительно повлиять на состояние рынка слияний и поглощений.

Список литературы

1. Арзуманов Ш.А. Рынок слияний и поглощений в России: анализ, проблемы, тенденции и перспективы // Международный научно-практический журнал «ПРО-Экономика», 2018, №3
2. Мелых А.Я. Тенденции слияний и поглощений на мировом рынке в современных экономических условиях // Научные записки молодых исследователей, 2017, №1, с. 62-65
3. Рукавишников Д.С. Перспективы российского рынка слияний и поглощений в условиях экономической неопределенности. // Управленческое консультирование, 2018, №6, с. 149-154
4. 2018 Global M&A Outlook. Navigating consolidation and disruption. Published by J.P. Morgan's M&A team in January 2018. [Электронный ресурс] URL: <https://www.jpmorgan.com/jmpdf/1320744801603.pdf>
5. The 2018 M&A Report: Synergies Take Center Stage [Электронный ресурс] URL: <https://www.bcg.com/> (дата посещения 08.05.2019).
6. Thomson Reuters. Preliminary Mergers & Acquisitions Review. [Электронный ресурс] URL: <http://dmi.thomsonreuters.com/>
7. Информационное агентство «Анализ, Консультации и Маркетинг» [Электронный ресурс] URL: <http://mergers.akm.ru>

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Патова Анна Георгиевна, студентка

Плахотникова Мария Александровна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В современных рыночных условиях высокой конкуренции главной задачей является стратегическое управление предприятием в долгосрочной перспективе. В статье исследованы этапы процесса стратегического управления, а также проведен анализ особенностей стратегического управления производственного предприятия, которые нужно принимать во внимание при осуществлении разработки стратегического плана развития предприятия на перспективный период. Были проанализированы внешняя и внутренняя среда организации АО «КЭАЗ», а также была предложена оптимальная стратегия для предприятия АО «КЭАЗ».

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, SWOT-анализ, внешняя и внутренняя среда.

В постоянно меняющемся современном мире, стратегическое управление представляет собой главную технологию управления для каждого современного предприятия. Авторы, разрабатывающие идеи стратегического управления, такие, например, как Д. Шендел и К. Хагген, определили стратегическое управление «как процесс определения и установления связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям» [1, с. 56].

Причиной актуальности стратегического управления является то, что в современной экономике усилилась нестабильность внешней среды, а это, в свою очередь, повышает вероятность стратегических изменений и их непредсказуемость, также организация не может успешно выживать в конкурентной среде, если она не имеет четко определенных ориентиров, направлений, которые задают то, к чему она стремится, чего хочет достигнуть в своей деятельности. Любому современному предприятию необходимо формулировать стратегию развития в долгосрочной перспективе при учете особенностей функционирования всей отрасли, в которой она функционирует. Однако, важным моментом является то, что применять нужно только уместные виды стратегий, которые подходят к виду деятельности и масштабу предприятия.

Стратегическое управление необходимо для обеспечения предприятия устойчивым положением на рынке в условиях постоянно меняющейся внешней среды и жесткой конкуренции. К повышению значимости стратегического управления привели такие причины как: изменение позиций потребителей, глобализация бизнеса, развитие информационных технологий,

широкое использование и доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов в производстве, появление новых возможностей для ведения бизнеса, изменения в окружающей среде.

Современные российские предприятия, в основном, испытывают необходимость в трансформации стратегического управления, поскольку практически осуществляемые на данный момент стратегические процедуры зачастую не достаточно эффективны [2, с. 78]. В большинстве случаев в российской практике стратегическое управление предприятием носит интуитивный характер и выстроен на работоспособности высшего руководства. Необходимо отметить, что на современном этапе рыночных отношений нужен переход к планированию и рутинной глубокой переработке всех процессов хозяйствующей деятельности предприятия. К проблемам стратегического управления в России можно отнести неприятие перемен, в следствии чего возникает нежелание всех членов предприятия пересматривать стратегию и осуществлять изменения в организации. Кроме того, это ограничивает инициативу сотрудников предприятия; причинами неэффективности стратегического управления также могут быть: отсутствие развитой инфраструктуры, поддерживающей стратегическую деятельность; отсутствие опыта и специального образования у менеджеров организации в сфере стратегического управления.

Процесс стратегического управления развития производственного предприятия включает в себя такие этапы как:

1. Постановка целей (стратегическое видение, миссия, цели).
2. Сбор и анализ информации (анализ внешней и внутренней среды).
3. Формулировка и разработка стратегии (разработка комплекса стратегий с полной детализацией).
4. Реализация стратегии (оценка выбранной стратегии, финансовое обоснование).
5. Оценка и контроль (контроль, оценка результативности и эффективности выбранной стратегии) [3, с. 59].

Процесс стратегического управления определяет стратегию организации его результатом должен быть выбор эффективной стратегии организации. Стратегическое управление представляет собой непрерывный процесс, который оценивает бизнес и отрасли, в которых участвует организация, ее конкурентов; и фиксирует цели для удовлетворения всех нынешних и будущих потенциальных конкурентов, а затем пересматривает каждую стратегию [4, с. 79].

Разработка стратегии должна затрагивать все уровни управления организацией, так как стратегическое управление затрагивает всех сотрудников предприятия.

Рассмотрим функционирование стратегического управления на примере предприятия АО «Курский электроаппаратный завод» [5], для этого представим результат анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на данное предприятие (табл. 1).

Таблица 1 – Расширенная матрица SWOT-анализа АО «КЭАЗ»

Факторы внешней среды	Факторы внутренней среды	
	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
	S1. Высокая репутация на рынке S2. Наличие опыта в производстве электрооборудования S3. Высокий уровень квалификации сотрудников S4. Возможности увеличения производства в короткие сроки S5. Выгоды, связанные с местоположением на рынке	W1. Низкий уровень технологии производства W2. Мало использован потенциал рынка W3. Зависимость от состояния в электроэнергетике W4. Неравномерная загрузка производства
Возможности (O) O1. Увеличение новых покупателей O2. Привлечение инвестиций O3. Развитие приоритетных направлений за счет собственных средств O4. Рост рынка низковольтного оборудования O5. Внедрение новых запатентованных товаров	– Привлечение новых потребителей (S1, O1); – Увеличение рынка предприятия (S3, S5, O5); – Модернизация производства (S4, O2, O3); – Увеличение объема продаж (S2, S1, O4, O1).	– Привлечение инвестиций для повышения уровня производства (W1, O2); – Увеличение покупателей, повысит уровень эффективности использования рынка (W4, O1); – Полноценная загрузка производства (W4, O5, O4, O3).
Угрозы (T) T1. Усиление давления со стороны существующих конкурентов T2. Расширение сферы европейских и китайских производителей T3. Низкий уровень лояльности персонала T4. Отсутствие поддержки государства в период экономических проблем	– Уникальное производство снизит усиление давления конкурентов (S5, T1); – Выгодное расположение минимизирует влияние иностранных конкурентов (S6, T2); – Наличие опыта в производстве привлечет государство в деятельность предприятия (S2, S1, T4).	– Низкий уровень технологии производства усилит давление конкурентов (W1, W2, T1, T2), – Отсутствие участия государства в деятельности предприятия (W3, W4, T4).

Источник: составлено авторами

Как показывают данные таблицы 1, наибольшее значение для АО «КЭАЗ» имеет развитие рынка низковольтного оборудования.

Среди возможностей предприятия можно отметить:

- привлечение инвестиций, которые можно отправить на модернизацию производства, для повышения уровня технологии производства;
- постепенное увеличение рынка низковольтного оборудования;
- внедрение новых запатентованных товаров для увеличения покупателей предприятия.

Для реализации таких возможностей способствуют такие сильные стороны как:

- уникальные производственные компетенции. предприятие обладает широкими производственными возможностями полного цикла от разработки до сервисного обслуживания готовых изделий;
- высокая репутация на рынке помешает увеличению конкурентоспособности других предприятий в отрасли.

Обобщая результаты анализа стратегических факторов предприятия, нами были сформулированы следующие выводы:

1. предприятие с каждым годом растет и развивается, а, следовательно, совершенствуется и система управления;
2. организационная структура предприятия АО «КЭАЗ» синтезирует лучшие свойства линейной структуры и функциональной структуры;
3. меняется так же и система производства: дополнительно запускается новое, современное и более совершенное;
4. перспективой для предприятия может появиться необходимость привлечения иностранных инвестиций и технологий.

На основе результатов анализа стратегического управления АО «КЭАЗ», было рекомендовано придерживаться стратегии концентрированного роста – «стратегия укрепления позиции на рынке» [6, с. 36]. Это обосновывается тем, что в целом предприятие удовлетворено своим положением на рынке, поэтому в качестве стратегической альтернативы предприятие АО «КЭАЗ» использует стратегию роста. Данный вид стратегии предполагает, что предприятие будет делать всё, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лидирующие позиции.

Выбранная стратегия направлена на расширение рыночной доли различными путями, как посредством активных маркетинговых действий по продвижению товара, так и за счёт подавления имеющихся прямых и косвенных конкурентов (агрессивное удержание рынка).

Акцент на агрессивную рыночную стратегию в сложившихся условиях хозяйствования является оправданным, т.к. имеется значительный потенциал расширения рынка сбыта, в том числе и за счёт сокращения рыночных долей косвенных конкурентов (предприятий, занимающихся производством менее качественной низковольтной аппаратуры).

Для успешно реализованной стратегии, необходимо потратить значительные финансовые средства на маркетинговые цели. Предприятие АО

«КЭАЗ» может позволить себе реализацию такой стратегии, так как после выполнения уже существующих обязательств по производству продукции получит прибыль. Часть прибыли, которую получает предприятие, идет на реинвестирование и формирование резерва. Такой резерв предназначается для развития предприятия. Успешно проведенная стратегия позволит организации сделать торговую марку предприятия популярной среди потребителей, появится возможность расширить возможности сбыта продукции, а также удастся устанавливать выше наценку на свою продукцию.

Однако можно сделать вывод, что единых универсальных рекомендаций для выбора стратегий производственных предприятий не существует. Каждое производственное предприятие обладает уникальными особенностями и характеристиками, поэтому процесс разработки стратегического управления является индивидуальным для отдельного предприятия и зависит от внутренней и внешней среды организации, положения на рынке, поведения конкурентов и рыночного потенциала.

Список литературы

1. Абрамов В. С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание : учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов ; под редакцией В. С. Абрамова. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 270 с.
2. Зуб А. Т. Управление стратегическими изменениями в организациях: Учебник / А. Т. Зуб - Москва : ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 384 с.
3. Литвак Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров / Б. Г. Литвак. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 – 507 с.
4. Спивак В. А. Управление изменениями : учебник для вузов / В. А. Спивак. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 357 с.
5. АО «Курский электроаппаратный завод». [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://keaz.ru/> (дата обращения 01.06.2020)
6. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / М. Б. Шифрин. — 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 321 с.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ, ФАКТОРЫ И ИЗДЕРЖКИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Пилипенко Екатерина Романовна, студентка

Шалдашвили Камилла Надаровна, студентка

Акобидзе Ситора Сангаковна, студентка

*Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
(Краснодарский филиал), г.Краснодар, Россия*

В статье проведен анализ уровня безработицы в России. Обозначены факторы, издержки и последствия безработицы. Выявлены основные причины формирования безработицы.

Ключевые слова: безработица; занятость.

Безработица является острой социально-экономической проблемой, ее негативные последствия многообразны. Актуальность исследования безработицы обусловлена тем, что высокая безработица вызывает в обществе экономические, социальные и политические издержки. В целом безработица приводит к недоиспользованию производственного потенциала страны, расхищению самого ценного ресурса – труда, человеческого капитала. Безработица сопровождается недоиспользованием связанных с трудом других ресурсов – физического капитала, земли. Общество теряет непроеденные блага и это невосполнимые потери, которые не могут быть компенсированы никакими пособиями.

Экономические издержки безработицы измеряются стоимостью непроеденной продукции, уменьшением налоговых поступлений [1] в бюджет государства, увеличением расходов из бюджета на выплату пособий по безработице [2], на содержания государственных органов по труду и занятости [3]. Безработица выступает дестабилизирующим фактором с точки зрения экономического роста, ибо ведет к сокращению потребительского спроса и сбережений [4], а это сдерживает рост производства. При длительной безработице работники теряют квалификацию, при возвращении в производство у них снижается производительность труда [5], на прежний ее уровень работники выходят примерно через полгода.

Согласно определению Международной организации труда, человек в возрасте 10-72 лет (в России, по методологии Росстата, - 15-72 лет) признаётся безработным, если на критическую неделю обследования населения по проблемам занятости он одновременно: не имел работы, искал работу и не нашёл, был готов приступить к работе [6]. В качестве основных последствий безработицы можно перечислить следующие: сокращение ВВП; снижение доходов населения; потеря квалификации; ухудшение криминогенной ситуации; ухудшение динамики роста интереса населения к труду; снижение уровня обеспеченности домохозяйств [7].

Поскольку безработица выступает показателем макроэкономической неустойчивости это предполагает реализацию соответствующей бюджетно-

налоговой политики государства [8]. Регулирование уровня безработицы осуществляется посредством инструментов фискальной политики, таких как налоги [9, 10], бюджетные трансферты [11, 12] и государственные закупки товаров и услуг.

Уровень безработицы - количественный показатель, позволяющий сравнить безработицу для разной численности населения (для разных стран или для разных периодов одной и той же страны). Уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к общей численности экономически активного населения или к численности интересующей группы населения (безработица среди женщин, молодёжи, сельского населения и тому подобного) [13]. Чаще всего выражается в процентах.

К основным факторам, оказывающим влияние на уровень безработицы, можно отнести: демография [14], темпы и качество экономического роста (спада) [15], производительность труда [5]; конъюнктура рынка труда [16]. Кроме того, различные ученые выделяют такие факторы, оказывающие влияние на такое проявление макроэкономической нестабильности как безработица, как: геополитические факторы [17], уровень развития институциональной среды [18], нарушение одного из основных макроэкономических тождеств – равенства инвестиций сбережениям [19, 20], степень трансформации социально-экономической системы [21], эффективность функционирования финансовой системы [22], и др.

Как и в анализе многих экономических процессов для анализа безработицы используются методы горизонтального, трендового, эконометрического и статистического анализа [23]. Однако при изучении динамики безработицы возникает проблема описания интенсивности изменения и расчета средних показателей динамики. Анализ интенсивности изменения во времени осуществляется с помощью показателей, получаемых в результате сравнения уровней, к таким показателям относятся: абсолютный прирост, темп роста, темп прироста, абсолютное значение одного процента прироста.

Таблица 1- Показатели изменения уровня безработных в РФ [24]

	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Уровень безработицы, %	7,3	5,6	5,5	5,2	4,8	4,6	4,8

Система средних показателей включает средний уровень ряда, средний абсолютный прирост, средний темп роста, средний темп прироста.

В таблице 1. представлена статистическая информация об изменении уровня безработицы, как отношения рабочей силы и количества безработных.

По приведенным данным можно сделать вывод, что уровень безработицы с 2010 года имел тенденцию к снижению. На рис. 2 показана динамика численности занятых в России за период 2019-2020 годов.

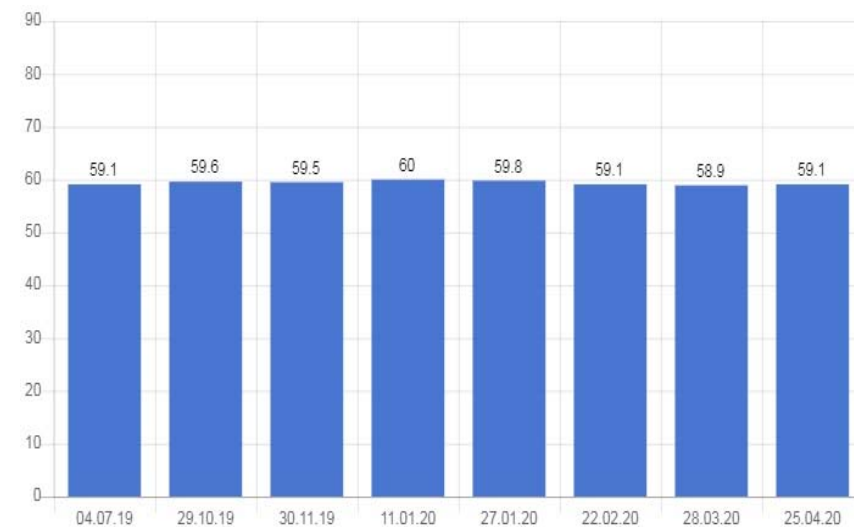


Рисунок 2 – Динамика численности занятых в России [24]

На рис. 3 показана динамика уровня безработицы в Российской Федерации за 2017-2020 года (рис. 3).



Рисунок 3 – Динамика уровня безработицы в России (%) [24]

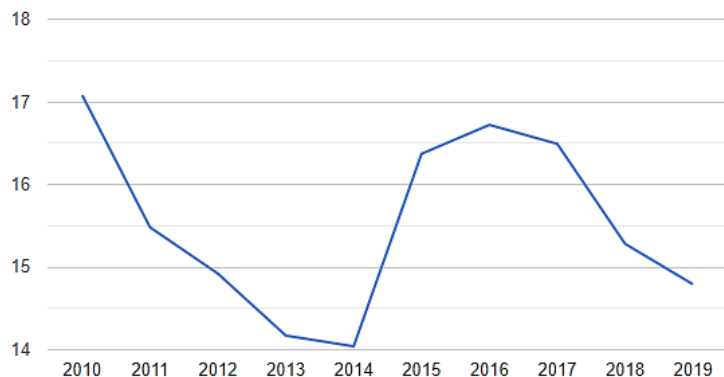


Рисунок 4 – Уровень молодежной безработицы в России, в возрасте 15-24 лет [24]

Прежде всего, нужно отметить, что основная причина молодежной безработицы кроется не в самой молодежи, а в специфике экономического развития современной России.

Молодежная безработица обуславливается рядом объективных причин:

- ростом общей численности безработных;
- отсутствием у молодых людей достаточного опыта, в связи с чем их в последнюю очередь принимают на работу при наличии вакантных должностей, и первыми сокращают при снижении объемов производства;
- несоответствием уровня и качества профессиональной подготовки молодых людей требованиям рынка труда;
- недостаточно развитой профориентационной работой с молодежью;
- несоответствием между структурой подготовки кадров учреждениями профессионального образования и объективно существующими потребностями в специалистах на рынке труда;
- несоответствием уровня притязаний молодых людей к будущей работе и уровню заработной платы, реально существующим условиям труда.

Молодежь традиционно ориентирована на высокооплачиваемую работу, с перспективами карьерного роста и высоким уровнем социальных гарантий. Низкая стоимость рабочей силы на рынке труда приводит к тому, что молодые люди отказываются идти на низкооплачиваемую работу.

По данным, представленных на графике 1, 2 и 3, можно судить, что уровень безработицы среди молодежи намного выше, чем в старших возрастах. А женская безработица более затяжная и чаще превышает мужскую. Например, по данным Росстата, на начало 2017 года число безработных женщин говорит о преобладании мужской безработицы над женской. Проблема состоит в том, что женщины менее мобильны на рынке труда, часто «уходят» в домохозяйство, отчаявшись найти работу, меняют статус безработных на статус домохозяек. Тогда как большинство безработных муж-

чин достаточно быстро мобилизуют свои силы и находят новую работу, а основная масса женщин, вытесненных из общественного производства, теряют ее навсегда.

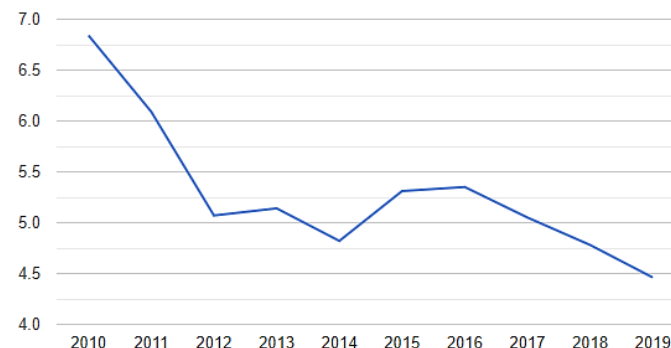


Рисунок 5 – Уровень безработицы среди женщин в России [24]

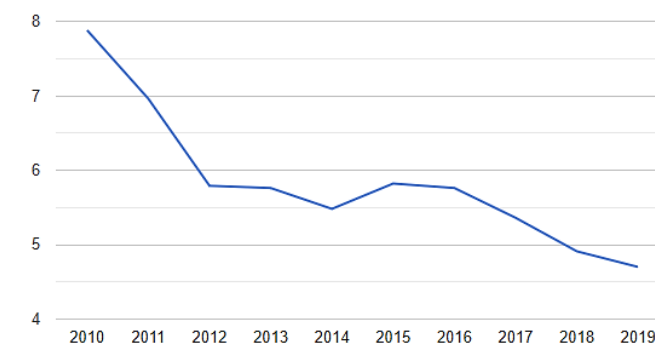


Рисунок 6 – Уровень безработицы среди мужчин в России [24]

С середины лета до конца 2014 года наблюдался рост безработицы в связи с ухудшением экономической ситуации в стране и сокращением персонала. Уровень безработицы в России, по состоянию на апрель 2015 года, по данным Росстата (учет по методике МОТ), составил 5,8 % экономически активного населения или 4,4 миллиона человек. Количество безработных, зарегистрированных в Центрах занятости, — 917 441 человек, по состоянию на 18 ноября 2015 года. Всего, по состоянию на сентябрь 2015 года, согласно исследованиям Росстата, не имели официального трудоустройства свыше 25 % экономически активного населения России (19,4 из 77 млн человек), в том числе 4,0 млн человек безработных и 15,4 млн человек, предположительно, в теневой занятости. Уровень безработицы в октябре 2015 года, по данным «Росстата» (учет по методике МОТ), составил 5,5 % экономически активного населения, или 4,3 млн из 76,8 млн человек, в мае

2016 года — 5,6 % или 4,3 млн человек[39], в сентябре 2016 — 5,2 % или 4,0 млн чел. [24].

В марте 2019 года, по данным Росстата, как безработные классифицировались 3,5 млн россиян или 4,7 % рабочей силы [24]. В мае 2020 года на фоне пандемии коронавируса и экономического кризиса вице-премьер РФ Татьяна Голикова заявила о том, что число безработных россиян увеличилось вдвое.

Поскольку безработица является серьезной макроэкономической проблемой и выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Сокращение безработицы - чрезвычайно сложная задача, так как существует множество ее типов. Поэтому невозможно выработать единый метод борьбы с безработицей, и любому государству приходится использовать различные способы для решения этой проблемы.

Стремясь поддерживать высокий уровень занятости, государство должно использовать различные инструменты:

- создание новых рабочих мест;
- создание бирж труда и иных видов служб занятости;
- усовершенствование системы информационного обеспечения рынка труда;
- создание возможностей для переподготовки и переквалификации безработных;
- поддержка частных и государственных служб, которые этим занимаются;
- протекционистские меры по защите рынка;
- социальная защита слабо защищённых слоёв населения;
- повышение квалификации работников.

Чтобы избежать проблем, безработица всегда должна находится под вниманием и контролем государства.

Список литературы

1. Игонина Л.Л., Мамонова И.В., Сулейманов М.М. Оценка эффективности стимулирующих налоговых льгот в системе управления региональными финансами // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 6 (48). С. 180-192.
2. Региональные и муниципальные финансы: учебник и практикум. / Игонина Л.Л., Берлин С.И., Болдырева Л.В., Мамонова И.В., Радченко М.В., Рошкетаяев С.А., Солонина С.В., Чулков А.С. – М.: Юрайт, 2016. – 480 с.
3. Агабекян Р.Л. Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы. Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2014. 208 с.
4. Игонина Л.Л. Инвестиционная значимость сбережений населения в российской экономике // Дайджест-финансы. 2017. Т. 22. № 1 (241). С. 4-18.
5. Вихарев В.В. Структурная трансформация экономики России в контексте занятости: анализ тенденций и прогноз // Экономический анализ: теория и практика. 2019. Т. 18. № 2 (485). С. 217-233.

6. Ямаев А.Ф., Парфенов Е.А. Проблемы безработицы почему безработица продолжает вызывать беспокойство общества? // Экономика и социум. 2014. № 4-5 (13). С. 690-692.
7. Завальнюк А.В. Занятость и безработица. Экономические и социальные последствия безработицы // Economics. 2016. № 9 (18). С. 8-11.
8. Игонина Л.Л. Оценка эффективности бюджетно-налоговой политики: ретроспективный и целеориентированный подходы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. Т. 10. № 28 (265). С. 2-10.
9. Игонина Л.Л. Развитие налогового потенциала регионов в детерминантах модернизационных процессов. // Налоги и финансовое право. 2012. № 3. С. 197-202.
10. Мамонова И.В. Налоговая политика России как отражение функциональных взаимосвязей налогообложения // Налоги и финансовое право. 2015. № 6. С. 110-116.
11. Игонина Л.Л. Проблемы и перспективы укрепления финансовых основ местного самоуправления // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8-1. С. 124-128.
12. Igonina L.L., Yaroshenko D.V., Vikharev V.V., Shurygin S.V. Budget Potential Of The Region: Attributive Features And Methods Of Assessment // International Journal of Economics and Business Administration. 2019. Т. 7. № S1. С. 355-361.
13. Кашапов Р.Н. Безработица. Последствия безработицы // Мировая наука. 2019. № 4 (25). С. 330-332.
14. Даньшина Д.Н. Проблемы безработицы в Российской Федерации / Д.Н. Даньшина // Молодой ученый. - 2019. - № 6.6.
15. Игонина Л.Л. Финансовое развитие и экономический рост // Вестник Финансового университета. 2016. Т. 20. № 1 (91). С. 111-120.
16. Вишнякова В.А. Занятость и безработица как объекты социальной политики / Социальная политика и социология. - 2016. - Т.15, № 6.
17. Постмодерновый мир и Россия / Осипов Ю.М., Гиренок Ф.И., Дугин А.Г., Колганов А.И. и др. – Волгоград: Издательство ВГУ, 2004. – 676 с.
18. Вихарев В.В. Использование методики WGI Всемирного Банка в оценке изменений институциональной среды России: возможности и ограничения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 46 (328). С. 32-44.
19. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебник. М.: МАГИСТР, 2014. – 749 с.
20. Новые траектории развития финансового сектора России. Абрамова М.А., Авис О.У., Адвокатова А.С. и др. – М.: Когито-Центр, 2019. – 368 с.
21. Вихарев В.В. Инновационный вектор трансформации социально-экономической системы России: институциональный аспект. В сборнике Международной научно-практической конференции «Научно-правовое обеспечение развития инновационной экономики и модернизации промышленной политики России» / под редакцией А.С. Кобилева, А.В. Плотнокова, Ж.Л. Трюэля и др. 2012. С. 34-40.
22. Игонина Л.Л. Финансовая система России: анализ структурно-функциональных характеристик // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 33 (336). С. 14-21.
23. Игонина Л.Л., Рошкетаяев У.Ю., Вихарев В.В. Финансовый анализ – М.: Русайнс, 2016. – 230 с.
24. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

*Плахотникова Мария Александровна, к.э.н., доцент
Юго-Западный государственный университет, Россия*

Статья посвящена поиску решений осуществления эффективного перехода к адаптированной к современным реалиям финансовой системе и соответствующей финансовой политики. Автор показывает необходимость применения определенных стратегических мер в формировании направлений совершенствования российского финансового рынка. На данный момент существует необходимость в проведении научных исследований, касающихся разработки эффективной финансовой политики, учитывающей тенденции цифровизации. Следовательно, очень актуальным вопросом является определение эффективности внедрения цифровых технологий в финансовую систему и политику, поскольку это позволяет оценить перспективы развития финансового рынка в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: финансовый рынок, цифровизация финансовой системы, платежные системы, онлайн-банкинг.

За последние десять лет мировой финансовый рынок пережил серьезные изменения, которые оказали прямое влияние на финансовые системы и финансовую политику отдельных государств. При этом наиболее значительное влияние оказали процессы глобализации и цифровизации экономики. На данный момент финансовая политика как на макро, так и на микроуровне во многом определяется достаточно сильно возросшей степенью интеграции мировой экономики, которая требует формирования новых подходов к совершенствованию финансовых систем с учетом цифровых процессов [1]. Необходимо отметить, что перечисленные выше тенденции достаточно сильно взаимосвязаны между собой и оказывают значительное воздействие на развитие всей мировой хозяйственной системы. Однако, основополагающей тенденцией последнего десятилетия стал процесс цифровизации. Данный процесс затронул все составляющие финансовой системы: банковскую, платежную, налоговую и т.п.

Современный финансовый рынок, на который влияет мировая и национальная финансовая политика, характеризуется, в свою очередь, несколькими устойчивыми тенденциями, которые его постепенно изменяют. Одной из таких тенденций является активизация использования банковских карт, которая подтверждается активным ростом безналичных расчетов. Основными причинами данного экономического феномена являются повышенные инвестиции банков в развитие инфраструктуры пластиковых карт и изменение потребительского поведения [2]. Динамика эмиссии и использования платежных карт на рынке России представлена на рисунке 1.

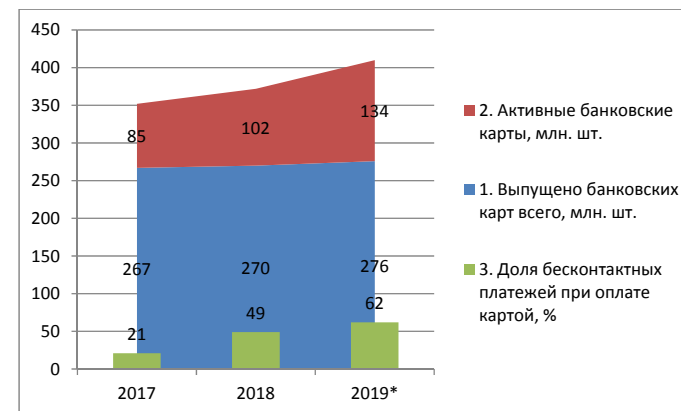


Рис. 1. Динамика эмиссии и использования платежных карт за 2017-2019 гг.

Источник: составлено автором на основе [2]

Как показывают данные рисунка 1, темпы роста выпуска и использования платежных карт достаточно велики. Если в 2017 году доля активных платежных карт составляла 32%, то уже в 2018 году она увеличилась до 38%, что подтверждает выявленную нами тенденцию роста безналичных расчетов. Также довольно показательным явлением выступает рост доли бесконтактных платежей при оплате картой, как видно из рисунка 1, к 2018 году их доля возросла более чем в 2 раза и, хотя на конец 2019 года наблюдается менее быстрый темп роста таких платежей, однако, это доказывает устойчивое движение российского рынка платежных услуг в сторону бесконтактных платежей.

Следующей значимой тенденцией является использование в платежах онлайн-сервисов. Особое место в этом направлении занимает онлайн-банкинг и мобильный банк [3]. Динамика применения онлайн-банкинга и мобильного банка на российском рынке платежных услуг представлена на рисунке 2. Как видно из рисунка 2, интернет-банкинг позволяет оказывать клиентам банков широкий спектр услуг, которые могут быть оказаны с любого удобного для клиента устройства, поэтому подключая данный сервис банки значительно повышают свою конкурентоспособность.

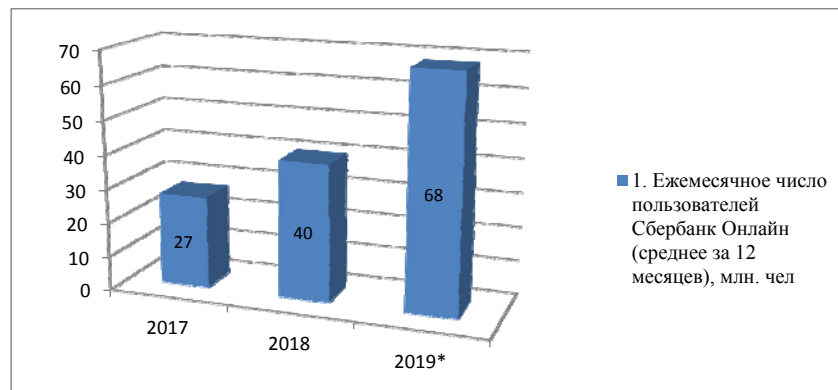


Рис.2. Динамика ежемесячного числа пользователей Сбербанк Онлайн (среднее за 12 месяцев), млн. чел.

Источник: составлено автором на основе [3]

Структура применения онлайн-банкинга и мобильного банка на российском рынке платежных услуг представлена на рисунке 3.

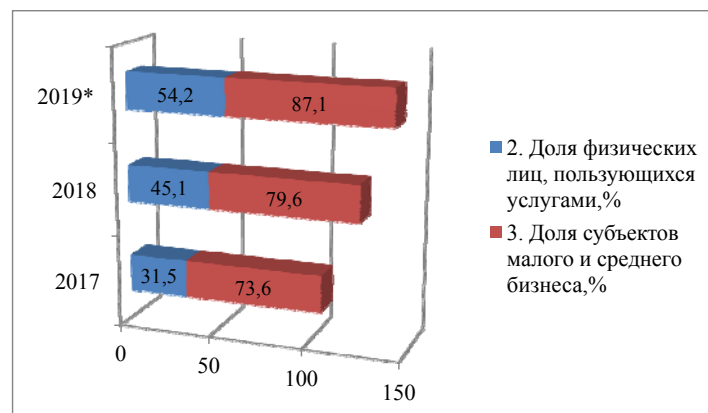


Рис.3. Динамика роста использования услуг онлайн-банкинга и мобильного банка физическими и юридическими лицами

Источник: составлено автором на основе [3]

Как видно из рисунков 2 и 3, цифровые платежные сервисы в сфере банковских услуг развиваются очень быстрыми темпами. Поскольку общая тенденция цифровизации экономики все больше охватывает все ее сферы, то для поддержания и повышения своей конкурентоспособности банки внедряют цифровые технологии ускоренными темпами. На сегодняшний день конкуренция банков в сфере эффективности онлайн-банкинга и мо-

бильных банков очень высока. Аналитическое агентство Markswobb Rank & Report [4] ежегодно составляет рейтинг самых успешных российских интернет-банков, которые работают для частных лиц. Само по себе наличие такого рейтинга показывает значимость данных платежных сервисов для развития банковской сферы в частности и всей национальной финансовой системы в целом.

Также существенной тенденцией, наблюдаемой в исследуемый период, является увеличение предложений по финансовым продуктам на основе современных информационных технологий. Все это положительно влияет на активизацию развития дистанционных платежных услуг, основанных на современных информационных технологиях. Именно поэтому увеличение количества клиентских счетов с дистанционным доступом увеличивается – на 12,7 п.п., если сравнивать с 2017 годом (до 219,4 млн. счетов в 2017 году) и на 8 п.п. (до 236,96 млн. счетов) в 2018 г. Кроме того, в течение 2018 года их доля в структуре активных счетов клиентов банков выросла до 82,2% [5]. В тоже время в течение 2017 года можно было наблюдать увеличение количества операций, которые совершались клиентами банков с применением различных электронных технологий. Количество таких операций выросло (если сравнивать с 2017 годом) на 1/3 (до 25,4 млрд. распоряжений), при этом объем операций вырос на 10,5 п.п. (до 592,6 трлн. рублей) [6]. При этом в 2018 году рост составил 51,46 %

Главной причиной описанных выше изменений является увеличение количества операций физических лиц. Их годовой прирост около 38,3 п.п. по количеству и 45,8 п.п. по объему. Важным моментом является то, что 20% электронных платежей физических лиц осуществляется в сети Интернет или с применением мобильных устройств связи. Рост безналичных операций в 2016 - 2018 годах происходил по причине активного развития инфраструктуры и повышения уровня доступности платежных услуг, кроме того, он обусловлен, не в последнюю очередь, началом функционирования на российском финансовом рынке крупного национального игрока – платежной системы (ПС) «Мир» [7]. Как показывают исследования аналитических агентств, процент безналичных операций по оплате товаров и услуг с применением персональных компьютеров и электронных денежных средств в совокупной выручке по розничной торговле, по общественному питанию и объему платных услуг населению в течение 2017 года составил 39,6% (в 2016 году – 31,8%), а в 2018 году 42,33% [8].

Важным моментом является то, что уверенную положительную динамику роста можно наблюдать у операций, которые были совершены с применением платежных карт на территории России и за ее пределами [9, с. 100]. В течение 2017 года данные операции увеличились на 34,3% по количеству и 23,7% по объему, что составляет 24,0 млрд. операций на сумму 63,4 трлн. рублей, или 163 операции на сумму 431,4 тыс. рублей, если расчет производить на одного жителя России, при этом в 2018 году рост составил 36% и 395 соответственно. В течение 2017 года платежные карты применялись

для осуществления безналичных операций в шесть раз чаще, чем для снятия наличных денег, а в 2018 уже в восемь раз [10]. Процент безналичных операций с картами в общем их количестве увеличился за год на 5,5 п.п. и в 2017 году достиг 86,1%. При этом стоимость этих операций, в первый раз с момента создания рынка платежных карт, составила больше половины, а именно: 57,0% от общего объема операций с картами [11]. Кроме того, в 2017 году впервые произошло уменьшение операций по снятию наличных денег с использованием платежных карт, а именно на 3,8% по количеству и 0,4% по объему по сравнению с 2016 годом. При этом в 2018 году тенденция к снижению продолжилась. Причиной этого послужило то, что повышается качество и скорость обслуживания населения в сфере электронных платежных услуг.

В рамках направлений заданных федеральной программой «Цифровая экономика Российской Федерации» в данный момент активно развивается онлайн-торговля, что порождает высокий уровень вовлеченности населения в развитие цифровых технологий. В том числе это выражается в появлении платежных продуктов и услуг, которые являются инновационными по своей сути и способствующими трансформации и развитию финансового рынка РФ. При этом Банк России акцентирует внимание на вопросах развития цифровизации финансовых технологий, в том числе при оказании платежных услуг [12]. Развитие инновационных платежных продуктов, которые оказывают влияние на поведение потребителя и российский финансовый рынок, требуют активного внедрения достижений цифровой экономики для соответствия международным стандартам и поддержания конкурентоспособности субъектов рынка. В 2017 - 2019 годах наблюдается тенденция к возникновению на финансовом рынке компаний нефинансового профиля, которые предлагают инновационные сервисы и услуги, поэтому их деятельность необходимо учитывать при анализе рынка. Анализ показывает, что популярность платежных агрегаторов и иных аналогичных сервисов в России последние годы растет [13]. Структура организаций, обслуживаемых платежными агрегаторами представлена на рисунке 4, а доли их доходов на рисунке 5. Как показывают данные рисунка 4, в структуре организаций, обслуживаемых платежными агрегаторами наибольшую долю занимают «Интернет-магазины товаров» и они же имеют наибольший суммарный оборот, занимающий 33,3% всего оборота организаций, пользующихся услугами платежных агрегаторов [14, с. 206]. Поскольку тенденция роста интернет-магазинов очевидна [15, с. 378], то и спрос на услуги платежных агрегаторов будет расти.

При этом другие виды организаций, представленные на рисунках 4 и 5, также по наблюдениям Банка России увеличивают потребление такого рода услуг. Это объясняется тем, что платежные агрегаторы обладают рядом преимуществ. Основными преимуществами платежных агрегаторов являются: широкий перечень поддерживаемых способов оплаты (в том числе платежные карты, ЭДС); доступные тарифы и оптимизация временных за-

трат на подключение соответствующих поставщиков товаров и услуг.

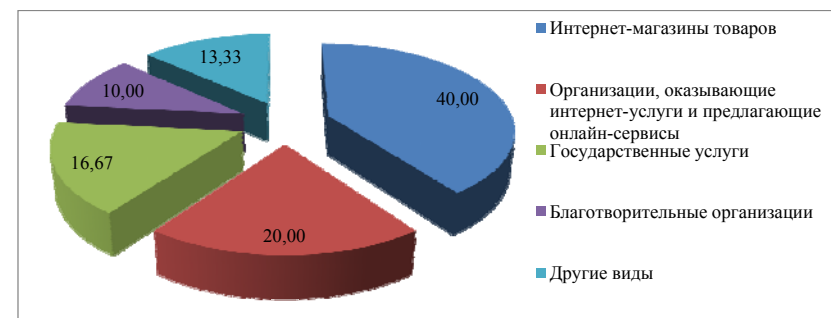


Рис. 4. Структура организаций, обслуживаемых платежными агрегаторами на конец 2018 г.

Источник: составлено автором на основе [14, с. 206]

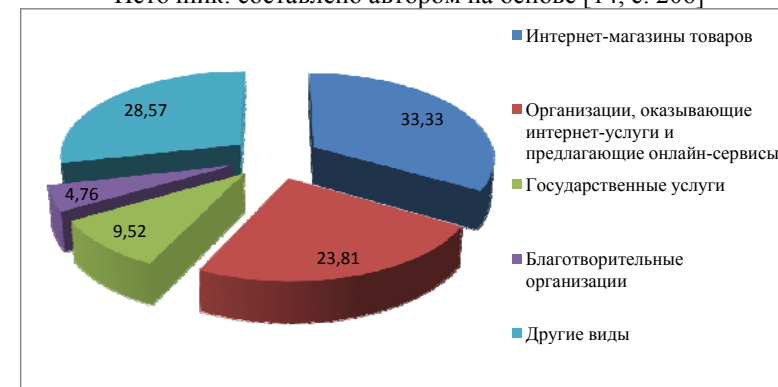


Рис. 5. Доли доходов организаций, обслуживаемых платежными агрегаторами на конец 2018 г.

Источник: составлено автором на основе [15, с. 378]

Таким образом, структура цифровых преобразований, которая трансформирует российскую финансовую систему, способна предопределять важные особенности финансовой политики, как на макро, так и на микро-уровнях. Как показывают исследования в современном научном сообществе на данный момент нет единой концепции, позволяющей максимально результативно оценивать эффективность оцифровки финансовой системы. Для формирования направлений совершенствования национальной финансовой системы с учетом цифровизации, необходимо, прежде всего, выделить цели совершенствования российского финансового рынка с учетом внедрения цифровых технологий, а именно: 1. развитие сетей связи между

субъектами рынка, которые обеспечивают потребности экономики по сбору и передаче данных, необходимых для эффективного осуществления платежей, как физических, так и юридических лиц с учетом технических требований, предъявляемых цифровыми технологиями; 2. развитие цифровых платежных систем, которые обеспечивают предоставление эффективных платежных услуг всем контрагентам; 3. внедрение цифровых платформ работы финансовых организаций и платежных агрегаторов с клиентскими данными; 4. формирование действенной информационной системы, для обеспечения потребности государства, бизнеса и граждан в актуальной и достоверной информации о проведенных платежах; 5. обеспечение единства, устойчивости и безопасности информационно-телекоммуникационной инфраструктуры российских платежных систем на всех уровнях экономических отношений; 6. обеспечение организационной и правовой защиты граждан, бизнеса и государства при взаимодействии в рамках платежных систем в условиях цифровой экономики; 7. формирование условий для выведения российских платежных систем в области экспорта цифровых платежных услуг, в том числе и в области безопасности, на лидирующие позиции.

На основе выделенных нами целей, можно дать предложения для компенсации недостатков существующих методов оценки эффективности финансовой политики и адаптации к современным процессам цифровой экономики. По нашему мнению, требуется качественно новая комплексная модель оценки эффективности финансовой политики, учитывающая направления трансформации финансового рынка, а также отличающаяся наиболее полным набором индикаторов, которые позволяют наиболее точно оценить эффективность финансовой политики с точки зрения нескольких наиболее важных критериев.

Список литературы

1. Чернов, В.А. Геополитические факторы и финансовая политика России [Электронный ресурс] / В.А. Чернов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – №7 (292). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/geopoliticheskie-factory-i-finansovaya-politika-rossii> (дата обращения: 22.04.2020).
2. Аюбов, Н. А. Тенденции развития современной финансовой системы [Электронный ресурс] / Н. А. Аюбов // Kant. – 2014. – №4 (13). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-sovremennoy-finansovoy-sistemy> (дата обращения: 22.04.2020).
3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 06.11.2019).
4. Войнова, Е.Л. Основные направления финансовой политики России в условиях экономического спада [Электронный ресурс] / Е.Л. Войнова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 4. – Ч. 3. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/51613> (дата обращения: 02.02.2020).
5. Чен, Р. И. Цифровые технологии в банковской сфере. Российский и мировой опыт [Электронный ресурс] / Р. И. Чен, А. Я. Петров, Е. И. Торбеев, П. В. Лимарев // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2018. – №2 (25). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-v-bankovskoy-sfere-rossiyskiy-i-mirovoy-opyt> (дата обращения: 06.11.2019).

6. Результаты наблюдения в национальной платежной системе за 2016–2018 годы [Электронный ресурс] // Вестник Банка России: нормативные акты и оперативная информация. – 2018. – №92. – Режим доступа: <https://cbr.ru/Queries/XsltBlock/File/48359?fileId=-1&scope=2046> (дата обращения: 06.11.2019).
7. Результаты наблюдения в национальной платежной системе за 2016–2018 годы [Электронный ресурс] // Вестник Банка России: нормативные акты и оперативная информация. – 2018. – №92. – Режим доступа: <https://cbr.ru/Queries/XsltBlock/File/48359?fileId=-1&scope=2046> (дата обращения: 06.11.2019).
8. Годовой отчет Банка России за 2018 год [Электронный ресурс]: портал Центральный Банк России. – Режим доступа: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/19699/ar_2018.pdf (дата обращения 12.10.2019)
9. Инновационные кластеры цифровой экономики: теория и практика / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. – 676 с.
10. Годовой отчет Банка России за 2018 год [Электронный ресурс]: портал Центральный Банк России. – Режим доступа: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/19699/ar_2018.pdf (дата обращения 12.10.2019)
11. Результаты наблюдения в национальной платежной системе за 2016–2018 годы [Электронный ресурс] // Вестник Банка России: нормативные акты и оперативная информация. – 2018. – №92. – Режим доступа: <https://cbr.ru/Queries/XsltBlock/File/48359?fileId=-1&scope=2046> (дата обращения: 06.11.2019).
12. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 06.11.2019).
13. Банковские тренды 2018 года от 25 декабря 2018 года [Электронный ресурс]: портал СберДанные. – Режим доступа: https://www.sberbank.ru/c_ommon/img/uploaded/files/pdf/analytics/bank_trends_2018.pdf (дата обращения 12.10.2019)
14. Плахотникова, М.А. Особенности влияния цифровой экономики на макроэкономические показатели РФ [Тест] / М.А. Плахотникова // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия, Сборник научных статей Международной научно-практической конференции 18-19 апреля 2018 года. – 2018. – С. 206-211
15. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб./Росстат- М., 2018 – 525 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Покопцева Анастасия Владимировна, студент

Научный руководитель – Резвякова И.В., к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ Орловский филиал

В практике управления большое внимание уделяется изучению и анализу движения денежных средств. Это связано с тем, что из-за объективной неравномерности поступлений и выплат либо в результате непредвиденных обстоятельств возникают проблемы с наличностью. В статье рассматриваются модели, позволяющие определить оптимальный уровень движения денежных средств на предприятии.

Выявление оптимального остатка денежных средств – это одна из самых главных задач финансового менеджера любого предприятия. В том случае, когда говорится об общем остатке денежных средств в кассе, а также на банковских счетах организации. Денежные средства в полной мере ликвидны, что не скажешь о ценных бумагах. Из этого делаем вывод, что наличные деньги являются свободными, а не используются полностью, как в день покупки процентных ценных бумаг.

Существует несколько видов оборотных активов. У каждого вида своя ликвидность. Под ликвидностью понимают протяженность момента времени, который потребуется для изменения актива в денежные средства. Затраты на ведение этого преобразования не равны. Только денежные средства абсолютно ликвидны. У каждого предприятия должен быть особый уровень ликвидности для того, чтобы была возможность погашать задолженность перед поставщиками в жатые сроки. За цену принимается предполагаемый доход от вложения небольшого остатка денежных средств в государственные ценные бумаги [1].

Активы разбиты на определенные виды: ценные бумаги и деньги относятся, где равная степень риска, а также равный доход и расход по активам.

Положительным моментом в деятельности компании будет небольшой прилив денежных средств в активы предприятия [4]. В обязанности финансового менеджера входит определение денежного резерва компании, его размер. Но нужно помнить, что цена ликвидности по государственным ценным бумагам не может быть выше предельного процентного дохода.

Смысл модели политики абсолютно ликвидных активов в том, что компания обязана соблюдать тот уровень свободных денежных средств, который для страхования прибавляется некой суммой денежных средств, вложенных в ликвидные ценные бумаги.

Через некоторые промежутки времени ценные бумаги конвертируются в денежные средства. Когда накапливаются денежные средства, которые называются избыточными, их вкладывают на краткосрочной или долгосроч-

ной основе в ценные бумаги. Так же избыточные денежные средства могут выплатить в форме дивидендов. «Cash flows can be defined as the amount of cash that a business entity owns and which ensures its efficiency, financial stability, solvency, liquidity, and image. Financial balance ensures that the entity has the optimal amount of cash flows» [5, с. 2035].

В теории инвестиций сказано: «Денежные средства – это особый случай вложения в товарно-материальные запасы». Для них существуют требования:

- необходим наличный запас денежных средств;
- частью средств покрывают непредвиденные затраты предприятия;
- должна иметься такая сумма денежных средств, которой хватит для увеличения деятельности компании.

«Для активизации инвестиционного процесса в долгосрочной перспективе необходимо сконцентрироваться на стимулировании внутреннего потребления и развитии отечественного производства» [2, с. 99].

В западной практике часто используют модель Баумоля и модель Миллера-Орра [3].

В связи со слабым развитием рынка ценных бумаг, разницы в инфляции и ставках дисконтирования введение этих двух моделей в нашу экономику до сих пор затруднено. Поэтому далее рассмотрим краткое теоретическое описание двух моделей.

Модель Баумоля представляет собой пилообразный график изменения остатка средств на расчетном счете предприятия (рисунок 1).

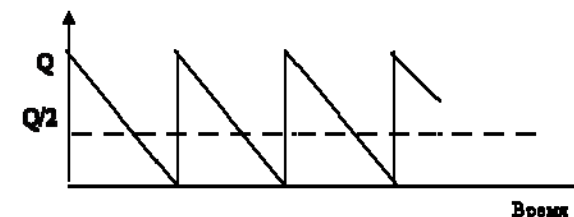


Рисунок 1 – Остаток средств на расчетном счете предприятия

Компания начинает работать с различными разумными запасами наличных денежных средств. Далее предприятие тратит запасы в течение определенного промежутка времени. Вся выручка от реализации товаров и оказания услуг вкладывается в краткосрочной основе в ценные бумаги. Когда денежные средства на исходе, компания продает ценные бумаги для того, чтобы восстановить денежную массу, которая была вначале.

Сумма Q вычисляется по формуле (1):

$$Q = \sqrt{\frac{2Vc}{r}}, \quad (1)$$

где V – предположительная необходимость в денежных средствах в промежутке времени (годе),

c – затраты по конвертации ценных бумаг в денежные средства,

r – процент от дохода по краткосрочным вкладам в ценные бумаги.

Целью такой модели является минимизация суммы постоянных затрат на транзакции или предположительных затрат на поддержание остатков денежных средств, которые не приносят доход.

Далее сформулированы определенные рекомендации по управлению целевым остатком денежных средств:

а) если единовременные затраты на взаимную конвертацию денежных средств и ликвидных ценных бумаг очень высокие, модель предполагает относительно большой целевой баланс;

б) если затраты на содержание денежных средств, которые взяли в сумме упущенной выгоды (незаработанные проценты по безрисковым финансовым активам), высоки, то модель советует поддерживать относительно небольшой целевой баланс.

Явным недостатком предыдущей модели является то, что она предполагает равномерный денежный поток. На самом деле это случается довольно не часто. В модели, разработанной Миллером и Орром, предполагается, что нельзя определить будет ли сегодня поступление или расход денег. Авторы пользуются процессом Бернулли, стохастическим процессом, при котором приток и отток денежной массы от момента времени к моменту – это независимые между собой события при осуществлении модели.



Рисунок 2 – Управление запасом денежных средств на p/c

При принятии решения о том, какой будет разница между верхним и нижним пределами, лучшим вариантом является использование следующей политики: когда суточное изменение денежных потоков будет высоко или постоянные затраты, связанные с покупкой и продажей ценных бумаг,

будут весомы, тогда компании следует расширить сферу вариаций и на оборот.

Осуществление модели проходит в несколько этапов:

1. Устанавливают минимальную сумму денег, которую желательно всегда иметь на текущих счетах (определяется экспертами из средних потребностей компании в оплате счетов, предполагаемых требованиях банков, кредиторов и т.д.),

2. Наблюдают за изменением статистических данных, которые показывают изменения ежедневного прихода денежных средств на текущие счета.

3. Определяют затраты на хранение средств на текущих счетах и затрат для взаимного изменения денежных средств и ценных бумаг.

4. Рассчитывают масштаб вариации остатка денежных средств на расчетном счете.

5. Рассчитывают максимальную границу денежных средств на расчетном счете, если идет превышении границы, то необходимо некоторую часть денежных средств инвестировать в краткосрочные ценные бумаги.

6. Находят точку возврата – размер остатка денежных средств на расчетном счете, который нужно восстановить, если фактический остаток средств на расчетном счете будет минимальным.

Преимущество модели Миллера-Орра состоит в том, что в ней учитывается неопределенность денежных потоков. Чем больше разница между запланированным и минимальным сальдо, тем выше верхний предел и средний остаток денежных средств.

Таким образом, управление денежными потоками – это оптимизация количества денежных средств, которые находятся на счетах компании для того, чтобы реализовать целевые приоритеты деятельности, оптимизировать стоимость текущих средств платежа. Задачей является проведение обращения денежных средств, их бесперебойного и эффективного притока в товарные, производственные и опять же денежные средства. Только в этом случае денежные активы превращаются в свои потоки.

Список литературы

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ: учебник. – М: Маркетинг, 2016. – 405 с.
2. Матвеев В.В., Резвякова И.В. Оценка влияния инвестиционной активности на динамику экономического развития России в период санкций // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – №1 (43) – С.96-101.
3. Рогуленко Т. М. Анализ денежных потоков предприятия / Т. М. Рогуленко, Д. А. Позов // Вестник университета / экономика и экономические науки. 2016. – № 1. – С.172-180.
4. Управление финансами современной России / Е.С. Филонова, И.С. Ефименко, В.В. Матвеев, Ж.А. Беляева, С.В. Симонов, А.В. Агеев. Монография. – Орел: Издательство Каргуш, 2019. – 248 с.
5. Monitoring of businesses operations with cash flow analysis / Y. P. Soboleva, V. V. Matveev, S. A. Ilminkaya, I. S. Efimenko, I. V. Rezvyakova, L. V. Mazur. // International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCET). – 2018. – Volume 9. – Issue 11. – November 2018. – pp. 2034–2044, Article ID: IJCET_09_11_200 Available online at <http://www.iaeme.com/ijcet/issues.asp?JType=IJCET&VType=9&IType=11>

ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ

*Поланко Даниэла, аспирант, преподаватель Университета UTE,
Университет UTE, Кито, Эквадор*

Клевцова Мария Геннадьевна, доцент, к.э.н.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Вертакова Анастасия Юрьевна

*Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный
университет*

В статье анализируются проблемы и преимущества региональной интеграции в Латинской Америке в историческом контексте и экономический вклад торговых блоков во всем мире. Представлены некоторые достижения и проблемы интеграции Латинской Америки с миром.

Ключевые слова: региональная интеграция, регионализм, Латинская Америка, экономика, экономическая интеграция.

Исторические процессы интеграции в Латинской Америке начались в 1826 году, когда были обсуждены общие проблемы республик, чтобы нейтрализовать угрозу испанского повторного завоевания. Позже, в 1830 году, был предложен «Семейный пакт», где было предложено испано-американское исключение из клаузулы о наиболее благоприятствуемой нации и было предложено создание Ассамблеи представителей независимых наций без помощи стран за пределами латиноамериканская семья. Процесс длился примерно десять лет без ощутимых результатов из-за политической нестабильности и внутренних проблем каждой страны [1].

В 1846 году состоялся «Первый конгресс Лимы», целью которого было объединить американские нации в связи с растущей европейской и американской интервенцией в латиноамериканских странах. В 1848 году они подписали четыре договора: один конфедеративного характера, другой коммерческий и два по консульским правилам. К этим усилиям добавлялся Вашингтонский договор 1856 года и Второй конгресс Лимы (1864-1865), который также не имел больших последствий из-за политических различий и целей каждой нации [2].

Начиная с 1970-х годов начался новый период интеграции, была разработана экономическая политика, и была предпринята попытка включения Латинской Америки в мировой контекст. Была создана Экономическая комиссия для Латинской Америки (ЭКЛИАК), а затем Межамериканский банк развития.

Два института, которые на сегодняшний день имеют большое влияние на интеграцию и международные отношения во всем мире. ЭКЛИАК создала новые способы интеграции с помощью стратегических альянсов. Таким образом, в 1960 году была создана Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ALALC), в которую вошли Мексика, Аргентина, Боли-

вия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Парагвай, Перу, Уругвай и Венесуэла. Его целью было создание зон свободной торговли, это было первое предложение по латиноамериканской экономической интеграции, а в 1860 году оно стало Ассоциацией латиноамериканской интеграции [3].

В 1969 году был создан Андский пакт, сформированный в то время: Боливией, Колумбией, Чили, Эквадором и Перу, а затем Венесуэла вступила и Чили вышла. Проект добивался снижения тарифов, промышленного развития и иностранных инвестиций среди своих участников. В настоящее время известен как Андское сообщество [4].

Впоследствии, в 1983 году была создана «Контадорская группа», многосторонний орган, состоящий из Мексики, Колумбии, Панамы и Венесуэлы. Позже, в 1986 году она стала «Группой Рио-де-Жанейро», а в 1990 году группа была расширена за счет Боливии, Эквадора, Парагвая, Центральной Америки и Карибского сообщества. Эта группа в 2010 году стала Сообществом латиноамериканских государств (СЕЛИАК), являющимся в настоящее время одной из самых влиятельных групп в Латинской Америке.

Коммерческие группы в Латинской Америке развивались с течением времени, некоторые с относительно положительными результатами, такие как Андское сообщество, которое работает над доступом к рынку, физической интеграцией, социальными вопросами, здоровьем сельского хозяйства. Кроме того, были заключены социальные соглашения для поощрения прав и гарантий сообщества, такие как соглашения Андрес Белло (образование и культура) и Иполито Унану (общественное здравоохранение). Одним из самых важных вкладов в образование и культуру является создание Университета Андины Симона Боливара, главный офис которого находится в Эквадоре [4]. Хотя на латиноамериканском уровне это сильная организация, ее экономический вес во всем мире в 2018 году составил 0,82% мирового ВВП.

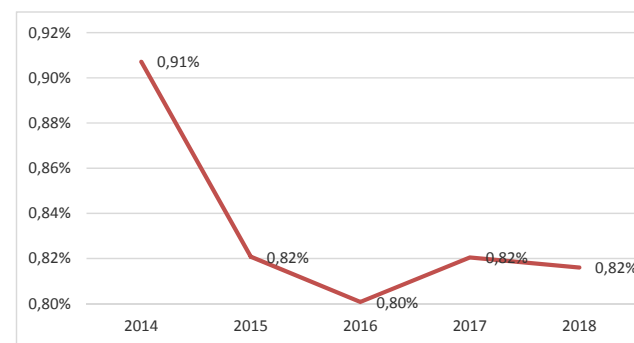


Рис. 1. Участия "CAN" в мировом ВВП

Источник: Собственная разработка с данными, взятыми из Banco Mundial [En línea]. - 2019. - 3 de abril de 2020. - <https://datos.bancomundial.org/indicador>.

Другим интеграционным проектом, который имеет относительный прогресс, является Южный рынок (МЕРКОСУР), в который входят: Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, начатый с целью ускорения процессов экономического развития с социальной справедливостью и создания рынка общий через постепенное сближение внешних тарифов и постепенную либерализацию торговли в регионе. С экономической точки зрения, в 2018 году ВВП МЕРКОСУР составлял 4,1% мирового ВВП, это в основном связано с падением венесуэльской экономики и внешнего долга Бразилии [6]. В последние годы произошли изменения с открытием новых международных торговых соглашений с Европейским союзом, Канадой, Южной Кореей, Сингапуром и Тихоокеанским альянсом, с Южно-Африканским таможенным союзом (SACU), Мексикой, Израилем, Индией, Египет и Чили [7]. Однако создание общего рынка еще не завершено, поскольку несовершенство таможенного союза все еще необходимо преодолеть.

В этом же контексте анализируется также Сообщество государств Латинской Америки и Карибского бассейна (СЕЛАК), хотя его ВВП в 2018 году составлял 5,9% мирового ВВП, и за последние годы этот показатель сократился, эта группа составляет одну из основных экономик мира. Его опыт представляет собой первую успешную попытку сформулировать региональное сотрудничество путем стимулирования гибкой интеграции между странами Латинской Америки и Карибского бассейна. [8]. Это первый орган интеграции полушария, в котором представлены 32 страны Латинской Америки и Карибского бассейна, за исключением Канады и Соединенных Штатов, а также Бразилии, которые покинули группу в январе 2020 года [9].

Также можно выделить группу БРИКС, торгово-экономическую ассоциацию между Бразилией, Россией, Индией, Китаем и Южной Африкой. Эти страны считаются развивающимися экономиками во всем мире. Хотя эта группа не относится непосредственно к Латинской Америке, она анализируется в связи с участием Бразилии в качестве представительной страны американского континента, а также в связи с подходами, которые группа придерживалась в отношении других латиноамериканских стран, что представляет собой новый вариант для международных торговых соглашений. Участие этих стран в международной торговле, а также их представительство в мировом ВВП со временем возросло, что делает их одним из торговых блоков с наибольшим потенциалом. Участие группы в ВВП во всем мире высокое, 23% в 2018 году и имеет тенденцию к росту [12].

С другой стороны, есть союзы, которые сократились, как в случае Латиноамериканской ассоциации интеграции (ALADI), в которую входят Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Куба, Эквадор, Мексика, Панама, Парагвай, Перу, Уругвай и Венесуэла. Это соглашение о частичной интеграции направлено на создание зоны экономических преференций

в регионе посредством трех механизмов: региональных тарифных преференций, применяемых к продуктам, происходящим из стран-членов; региональные соглашения о масштабах для всех стран и частичные соглашения с участием двух или более стран в регионе [3]. В экономическом отношении ALADI в 2018 году представляла 5,7% мирового ВВП против 6,2% в 2017 году. Это снижение связано, с одной стороны, с тем, что экономики Венесуэлы и Уругвая сократились, а также другой, потому что внерегиональный импорт рос быстрее, чем экспорт, что привело к умеренному сокращению в регионе с остальным миром. К этому следует добавить, что эта группа зависит от 45% импорта и экспорта из США, что создало коммерческую зависимость.

Точно так же одной из групп, которая утратила свое значение, является Боливарианский альянс для народов нашей Америки ALBA, группа, которая родилась с идеей президентов Кубы и Венесуэлы, в то время Фиделя Кастро и Уго Чавеса, с целью создания региональной ассоциации политического, социального и экономического характера, включающей страны Латинской Америки и Карибского бассейна. В настоящее время в его состав входят: Куба, Антигуа и Барбуда, Доминика, Никарагуа, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсия и Венесуэла. ВВП АЛБА составляет менее 1% в мировой экономике. Это произошло с момента его создания, потому что страны, входящие в блок, плохо укрепили экономику, их упадок ускорился из-за выхода из Эквадора и Боливии и падения экономики Венесуэлы.

В заключение, хотя страны Латинской Америки имеют сходные характеристики и имеют общую историю, которая их идентифицирует, еще не удалось реализовать ни одной успешной интеграционной инициативы, многие процессы были ослаблены, главным образом из-за политических проблем и проблем экономического из-за различных кризисов и внешней задолженности, которая отличает внутренние интересы каждого государства. Следует также упомянуть зависимость от США, что замедлило альянсы и новые торговые соглашения со странами Европы, и Азии. Кроме того, некоторые из соглашений о свободной торговле с этой страной не дали ожидаемых положительных результатов, как, например, в случае НАФТА в Мексике, где негативное воздействие на население становится все более очевидным.

Список литературы

1. Де ла Реза Г. Испано-американская ассамблея 1864-1865, последняя ссылка в Анфихтиония [Текст] // Современная и новейшая история изучения Мексики. – 2010. – № 18. С. 71–91.
2. Монрой М. Очерки конституционной теории и международного права [Текст] – М: Университет Росарио, 2007. – 255 с.
3. ALADI Латиноамериканская интеграционная ассоциация [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aladi.org/sitioaladi/?page_id=148. (Дата обращения 28.02.2020).

4. Андское сообщество [Электронный ресурс]: официальный сайт – Режим доступа: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=195&tipo=QU&title=cronologia>. (Дата обращения 25.02.2020).

5. КАРИКОМ Карибское Сообщество [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://caricom.org/our-community/who-we-are/>. (Дата обращения 27.02.2020).

6. Экономическая комиссия для Латинской Америки (СЕРПАЛ) Статистическое закрытие: 31 декабря 2018 года. Вестник внешней торговли МЕРКОСУР. [Отчет]. СЕРПАЛ, 2019.

7. Всемирная торговая организация. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm. (Дата обращения 22.04.2020).

8. Вадель Дж. Форум Китай-СЕЛАК и новый регионализм многополярного мира: вызовы для сотрудничества Юг-Юг. [Текст] / Дж. Вадель // Международная Хартия. – 2008. – № 1. – С. 6 – 37.

9. Франко Р. Социальные аспекты региональной интеграции в Латинской Америке. [Текст] / Р. Франко – М: СЕРПАЛ. Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна, 1999. – 211 с.

10. Сообщество государств Латинской Америки и Карибского бассейна СЕЛАК. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://celacinternational.org/celac-4/>. (Дата обращения 28.02.2020).

11. Арапова Е. Ю. БРИКС Плюс как первая международная платформа, соединяющая региональные торговые соглашения [Текст] / Е. Ю. Арапова // Азиатско-Тихоокеанский обзор социальных наук. – 2019. – № 2. С. 30– 46.

12. Кузьбожев Э.Н. Анализ пространственных структур региональной экономики [Текст] / Э.Н. Кузьбожев, И.А. Козьева, М.Г. Световцева //Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 24 (57). – С. 2-11.

13. Vertakova Y., Klevtsova M., Klevtsov S. Technology of fixed assets assessment in investigating the stability of the industrial complex of the region // В сборнике: Innovation Management and Sustainable Economic Competitive Advantage: From Regional Development to Global Growth, IBIMA 2015 Proceedings of the 26th International Business Information Management Association Conference. 2015. С. 3230-3236.

14. Вертакова Ю.В. Устойчивость развития территории: морфология экономического пространства / Ю.В.Вертакова, С.М. Клевцов, М.Г. Клевцова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 1 (18). – С. 87-96.

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Положенцева Юлия Сергеевна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Алтунина Людмила Николаевна, к.э.н., доцент,

Курский филиал Финансового университета

при Правительстве Российской Федерации

Слободин Вадим Николаевич, студент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье представлен анализ процессов, протекающих в сфере добровольного страхования. Проведен анализ текущего состояния рынка страхования в Курской области. Проведен сравнительный анализ уровня востребованности добровольного страхования на территории Курской области в сравнении с близлежащими регионами/в среднем по стране. Также были рассмотрены тенденции развития добровольного страхования в России и проанализировано пространственное развитие добровольного страхования в России с учетом специфики регионов.

Ключевые слова: страхование, добровольное развитие, рынок страхования, тенденции развития страхования

В условиях постоянно развивающейся экономики, роль такой экономической категории, как страхование, приобретает особую важность. Так как условия функционирования страхового рынка подвергаются внешним воздействиям, необходимо содействовать его развитию, а также обеспечению финансовой устойчивости как отдельных страховых организаций, так и всего страхового рынка. Совершенствование рынка страхования в регионе позволит способствовать развитию рыночных отношений, деловой активности, повлияет на инвестиционный климат региона. Поэтому необходимым провести анализ рынка добровольного страхования, определить основные проблемы в его развитии, а также рассмотреть пути их решения для обеспечения стабильности и конкурентоспособности страхового рынка.

Одной из проблем отечественного рынка страховых услуг является недостаточно развитое добровольное страхование здоровья.

В зависимости от объектов страхования различают три вида добровольного страхования: имущественное, личное, комбинированное. Договоры добровольного страхования имущественного или личного страхования являются частью гражданских правоотношений и входят в число возмездных договорных обязательств. По такому договору одна сторона обязана уплатить другой стороне обусловленную сумму взносов.

Важно подчеркнуть, что система добровольного страхования предполагает свободный выбор страхователем вида страхования, а так же конкретных случаев, при наступлении которых он может получить денежную ком-

пенсацию или определённые бесплатные услуги.

Страховой рынок Курской области характеризуется значительной ролью государства в регулировании его деятельности, но также на его развитие оказывают влияние рыночные тенденции. По данным отчета Центрального Банка РФ, на 01.01.2019 в Курской области действуют 69 страховых организаций (Росгосстрах, Согаз, АльфаСтрахование, Югория, ВТБ Страхование и др.), но среди них нет ни одной местной компании, что является одним из отрицательных факторов, влияющих на развитие страхового рынка региона.

Необходимо отметить, что несмотря на развитость сельскохозяйственной промышленности и агропромышленного комплекса региона, сельскохозяйственное страхование не пользуется спросом, исследуемый период значительно снизились объемы выплат по данному виду страхования - в 2017 году они уменьшились на 98%, в 2018 году - на 58,2%, а объемы уплаченных премий превышают объемы выплат более, чем в 88 раз.

Проведем сравнительный анализ уровня востребования добровольного страхования на территории Курской области и регионов ЦФО.

Таблица 1 – Динамика количества заключенных договоров ДС в регионах ЦФО в 2013-2018 гг. [4]

Область	Количество заключенных договоров						Изменение, % (раз)		
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2015/2013	2016/2015	2018/2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Москва	5607478	4668188	5491502	4135362	3526254	4248045	-2,1	-24,7	2,7
Ярославская	95136	96641	119157	139263	147528	147691	25,2	16,9	6,1
Московская	119210	109743	104987	100191	123189	77412	-11,9	-4,6	-22,7
Тульская	244163	220453	175034	144492	95482	76709	-28,3	-17,4	-46,9
Тверская	22367	24092	29373	36090	36370	59270	31,3	22,9	64,2
Костромская	49777	43576	44310	47661	59473	47927	-11,0	7,6	0,6
Рязанская	22201	17760	16746	31763	26933	29715	-24,6	89,7	-6,4
Брянская	3203	3653	5986	10477	15338	29668	86,9	75,0	1,8
Владимирская	6134	7013	7659	19048	23956	28825	24,9	1,5	51,3
Белгородская	3529	4188	6265	17405	15450	25857	77,5	1,8	48,6
Воронежская	48660	46313	50567	42841	29035	20872	3,9	-15,3	-51,3
Ивановская	4058	4161	4694	9917	18612	15468	15,7	111,3	56,0
Курская	3237	4616	6855	10118	11794	13428	1,2	47,6	32,7
Липецкая	6322	4200	5947	25208	27340	12336	-5,9	3,2	-51,1
Смоленская	7182	8930	8149	11997	11644	10945	13,5	47,2	-8,8
Тамбовская	1268	1571	5272	9100	11332	9463	3,2	72,6	4,0
Орловская	2426	3697	2108	4681	8381	6850	-13,1	1,2	46,3
ЦФО	6253082	5274708	6090270	4817079	4215317	4884804	-2,6	-20,9	1,4
РФ	11626849	10581291	11347890	10328384	10271866	11086927	-2,4	-9,0	7,3

Лидером по числу заключённых договоров ДС является Москва, в которой в 2018 году было заключено более 4,25 млн. договоров. Однако отмечается общее снижение числа договоров с 5,61 млн. до 4,25 млн. в 2013-

2018 гг. Наибольшие темпы снижения (-24,7%) наблюдаются в период 2015- 2016 гг., что обусловлено ухудшением экономической ситуации на волне 64 введенных в отношении России санкций.

Таким образом, проведенное исследование развития рынка добровольного медицинского страхования в ЦФО в период 2013-2018 гг. позволило установить, что данный вид страхования сегодня приобретает все большую популярность, о чем свидетельствует рост числа заключаемых в регионах договоров ДС. Однако значительное превосходство удельной доли числа договоров, заключаемых в Москве, не только в ЦФО, но и в РФ в целом свидетельствует о том, что фактором, определяющим развитие ДС является уровень экономического развития региона и благосостояния его населения. Именно совокупность данных условий обеспечивает стремительное развитие рынка ДС в Москве. Поэтому для развития системы ДС в Курской области и в других регионах ЦФО и РФ необходимо, в первую очередь, повысить уровень социально-экономического благосостояния, что будет способствовать общему развитию страхового рынка и популяризации страховых услуг, в том числе и в сфере медицины, среди населения.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что для развития регионального страхового рынка необходимо развитие сферы страховых услуг (как на федеральном, так и региональном уровнях).

Анализ тенденций развития рынка добровольного страхования в разрезе федеральных округов, а также выявление причин сложившейся ситуации и направлений дальнейшего развития является актуальным направлением экономического анализа.

Таблица 2 – Динамика количества договоров добровольного страхования в разрезе федеральных округов РФ в 2013-2018 гг. [4]

	Значение, млн. дог.						Изменение 2013-2018 гг.	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Абс., млн. дог.	Относит., %
Всего по РФ	98,8	97,0	114,3	103,6	129,4	154,7	55,9	56,6
ЦФО	37,4	45,8	55,8	52,6	77,3	98,7	61,3	1,6 раз
СЗФО	9,9	9,2	9,3	8,2	9,8	11,4	1,5	15,7
ЮФО	12,4	10,5	11,5	10,8	6,8	7,1	-5,3	-42,8
ПФО	17,1	12,6	15,0	13,1	14,0	15,3	-1,8	-10,6
УФО	8,4	7,5	8,6	5,9	7,5	7,6	-0,8	-8,9
СФО	10,1	8,4	10,1	8,9	9,7	9,5	-0,6	-5,6
ДФО	2,4	2,0	2,5	2,6	2,8	3,7	1,3	55,7
СКФО	1,1	1,0	1,6	1,4	1,5	1,2	0,1	8,9

В ходе исследования рассмотрена динамика числа заключенных договоров добровольного страхования всего и по основным видам страхования в целом по РФ и в разрезе федеральных округов.

Анализ в разрезе федеральных округов позволил установить, что наиболее стремительно добровольные виды страхования развиваются в ЦФО, в котором за 6 лет произошел прирост более чем в 1,6 раза, а абсолютное значение числа договоров составило 98,7 млн. рублей, что составляет наибольшую долю от общего по РФ показателя.

Анализ в разрезе федеральных округов позволил установить, что наиболее стремительно добровольные виды страхования развиваются в ЦФО, в котором за 6 лет произошел прирост более чем в 1,6 раза, а абсолютное значение числа договоров составило 98,7 млн. рублей, что составляет наибольшую долю от общего по РФ показателя.

Во всем рассматриваемом периоде в структуре добровольного страхования РФ 16 подавляющая доля (более 90%) приходится на иные, чем страхование жизни, виды страхования. Причем, начиная с 2013 года, наблюдается тенденция к росту удельного веса иных видов страхования и снижению доли страхования жизни до 2,93% к 2018 году (рисунок 1) [4].

Такая тенденция во многом объяснима спецификой данных видов страхования. Страхование жизни не является достаточно популярным видом страхования ввиду высокой стоимости данного страхового продукта: далеко не каждый человек имеет финансовую возможность застраховать свою жизнь. К тому же, спрос на данный вид страхования является достаточно низким, учитывая страховую культуру в стране и уровень жизни населения. Иные, чем страхование жизни, виды страхования получают более широкое распространение, занимая наибольшую долю.



Рисунок 1 – Динамика структуры добровольных видов страхования на страховом рынке РФ в 2013-2018 гг. [4]

Общее число договоров страхования жизни в РФ в исследуемом периоде имеет тенденцию к снижению на 28,1%, составив 4,5 млн. единиц к 2018 году. В большинстве федеральных округов страны наблюдается аналогичная ситуация, характеризующаяся отрицательной динамикой количества договоров страхования жизни.

Также страхование жизни приобретает все большую популярность в СЗФО, в котором прирост за 6 лет составил 28%. Общее число договоров страхования, иного чем страхование жизни, за исследуемый период увеличилось на 62,4%, составив 150,1 млн. в сравнении с 92,5 млн. договоров в 2012 году (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика количества договоров добровольного страхования по видам в разрезе федеральных округов РФ в 2013-2018 гг. [4]

	Значение, млн. дог.						Изменение 2013-2018, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Страхование жизни							
Всего, в т.ч.:	6,3	6,9	7,5	4,4	4,8	4,5	-28,1
ЦФО	4,5	5,4	6,0	3,3	3,4	3,0	-34,4
СЗФО	0,16	0,13	0,15	0,14	0,14	0,20	28,0
ЮФО	0,25	0,19	0,20	0,15	0,17	0,18	-26,5
ПФО	0,59	0,51	0,50	0,41	0,42	0,52	-12,1
УФО	0,24	0,19	0,14	0,13	0,19	0,19	-20,9
СФО	0,36	0,28	0,29	0,19	0,38	0,28	-21,5
ДФО	0,08	0,10	0,12	0,08	0,08	0,13	55,7
СКФО	0,08	0,06	0,08	0,03	0,05	0,04	-43,6
Страхование иное, чем жизни							
Всего, в т.ч.:	92,5	90,1	106,8	99,2	124,5	150,1	62,4
ЦФО	32,8	40,3	49,8	49,3	73,9	95,7	1,9 раз
СЗФО	9,7	9,0	9,1	8,0	9,6	11,2	15,5
ЮФО	12,1	10,3	11,3	10,6	6,6	6,9	-43,1
ПФО	16,5	12,1	14,5	12,7	13,6	14,7	-10,5
УФО	8,1	7,3	8,5	5,8	7,3	7,4	-8,6
СФО	9,8	8,1	9,8	8,7	9,3	9,3	-5,0
ДФО	2,3	1,9	2,3	2,5	2,7	3,6	55,7
СКФО	1,1	1,0	1,5	1,4	1,4	1,2	12,7

В разрезе федеральных округов наибольший прирост отмечается в ЦФО (более 1,9 раза), а также в ДФО (55,7%). СЗФО и СКФО также имеют положительную динамику показателя количества договоров страхования иного, чем страхование жизни, однако их темпы невысокие (15,5% и 12,7%

соответственно). В остальных федеральных округах отмечается отрицательная динамика количества договоров страхования иного, чем страхование жизни. Наибольшее снижение произошло в ЮФО (43,1%), в котором к 2018 году число договоров составило 6,9 млн. в сравнении с 12,1 млн. в 2012 году.

Таким образом, добровольное страхование в РФ сегодня получает все большее развитие, о чем свидетельствует рост общего числа заключаемых договоров.

В настоящее время наблюдается тенденция активного взаимодействия с клиентом непосредственно до заключения договора, после клиент вынужден сам искать необходимую информацию и преодолевать трудности, которые могут возникнуть во время реализации договора.

Государству со своей стороны необходимо направлять ресурсы на формирование различных слоев населения с высокой степенью значимости страхования в формировании социальной защищенности. Данный путь оптимизации также стимулирует страховые компании на более продуктивное развитие для привлечения новой клиентской базы.

Таким образом, необходим социально ориентированный подход к государственному регулированию страховой сферы. Рассмотренные выше предложения по улучшению страхования направлены на удовлетворение потребностей населения в формировании успешной социальной защиты. Так государству необходимо повышать уровень финансовой грамотности населения, что повысит спрос на страховые услуги и будет объективным стимулом развития страховых компаний.

Список литературы

1. Бакиров, А.Ф. Формирование и развитие рынка страховых услуг / А.Ф. Бакиров. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 692 с.
2. Березина Е. Страховые взносы – 2017: что ждет плательщиков [Текст] / Е. Березина // Новая бухгалтерия. – 2016. – № 8. – С. 82-92
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] URL: www.gks.ru (дата обращения 20.12.2019 г)
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 20.12.2019 г)
5. Система добровольного страхования [электронный ресурс]. – URL: <https://ostr.online/lichnoe/dobrovolnoe/sistema-strahovaniya.html> (дата обращения 20.12.2019 г)

МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ⁵

Положенцева Юлия Сергеевна, к.э.н., доцент

Шаламов Леонид Сергеевич, магистр

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье представлены анализ и результаты оценки развития уровня жизни России и ряда зарубежных стран (США, России, Японии, Англии и Германии), выбранных для сравнения из за прочных позиций развития уровня жизни. Рассмотрены перспективы развития по различным показателям. На основании статистических данных проведен анализ по пяти основным показателям уровня жизни в анализируемых странах. Автором были выделены отстающие и показывающие рост показатели.

Ключевые слова. Уровень жизни, заработная плата, здравоохранение, плотность населения, население, продолжительность жизни.

Многие исследователи интересуются вопросом качества и уровня жизни. Данная тема не теряет своей актуальности со временем, так как считается важной для экономики России, в которой уровень жизни населения гораздо ниже, чем в западных развитых странах. Это означает, что на современном этапе развития отечественной экономики проблемы уровня жизни населения являются достаточно значимыми. От решения данных проблем зависит дальнейшее развитие и экономики, и государства в целом, и будущее населения. Решение вопроса об уровне и качестве жизни населения гарантирует стабильное политическое, социальное и экономическое будущее государства.⁶

На современном этапе развития экономики и социума существует немало толкований понятия «уровень жизни». Уровень жизни в широком смысле представляет собой степень благополучия населения, характеризует способность и структуру потребления товаров и услуг, совокупность условий и индикаторов (показателей), отражающих способ удовлетворения базовых жизненных потребностей людей.⁷

Для проведения анализа показателей, характеризующих различные сферы социального развития, были выбраны ряд стран (Россия, США, Япония, Англия и Германия). За развития уровня жизни России и за рубежом, были выбраны пять основных показателей: средний уровень заработной платы, расходы на здравоохранение, плотность населения, расходы на здравоохранение на душу населения и ожидаемая продолжительность жизни. Ожидаемая продолжительность жизни в России и зарубежных странах с

⁵ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации»

⁶ Уровень жизни населения России и стран мира в 2018г.: сравнение показателей [Электронный ресурс]. - URL: http://finansiko.ru/uroven_zhizni_naseleniya_rossii_stran_mira_2014/.

⁷ Рейтинги стран мира по уровню жизни [Электронный ресурс]. - URL: <https://zen.yandex.ru/media/basetop/reiting-stran-po-urovniu-jizni-us-news-world-report-2018-5a7403661410c385b7bfa61d>.

2010-2019 год представлена на рисунке 1.

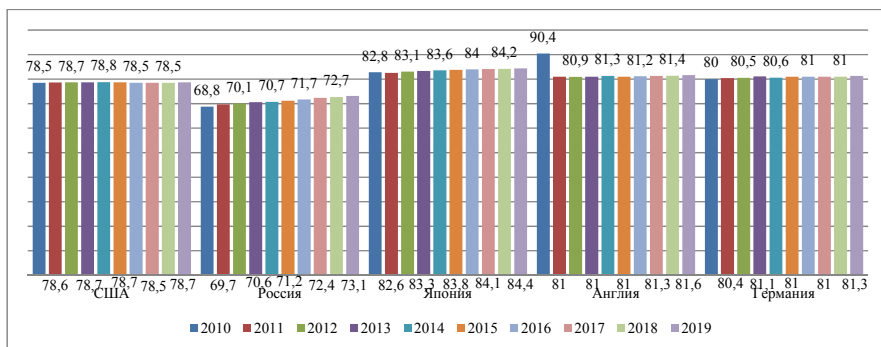


Рисунок 1 - Ожидаемая продолжительность жизни в России и зарубежных странах с 2010-2019 год

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://knoema.ru>)

Рассматривая ожидаемую продолжительность жизни в России и зарубежных странах, можно выделить, Англию, как страну с наибольшей предположительной продолжительности жизни человека, которая составил в 2010 году 90,4 года, но к 2019 году, упала до 81,6 года, так же заметны самые маленькие показатели, которые составили 68,8 лет, в 2010 году в России, что является самым маленьким показателем из всех стран.

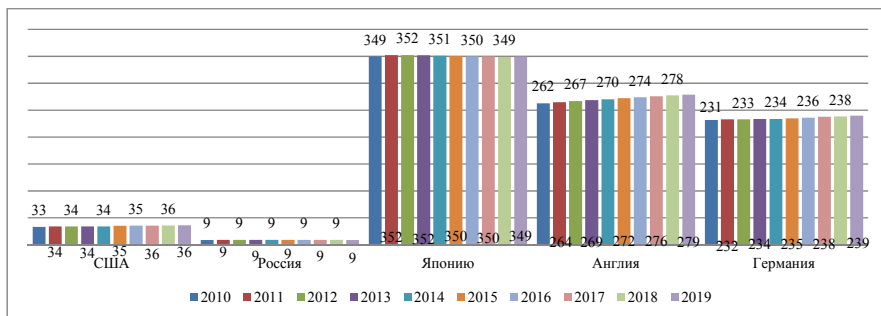


Рисунок 2 - Плотность населения в России и зарубежных странах с 2010-2019 год (на 1 кв. км)

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://knoema.ru>)

Рассматривая плотность населения в России и зарубежных странах, можно выделить, Японию, с показателем 352 человека, что является самым большим показателем из всех, так же можно заметить, самые маленькие показатели в России, которые составили, примерно 8 человек на квадратный километр, показатели США, близки по значению, показателем в России, показатели Англии и Германии, практически равны по значению и со-

ставляют, примерно 230-280 человек на квадратный километр.

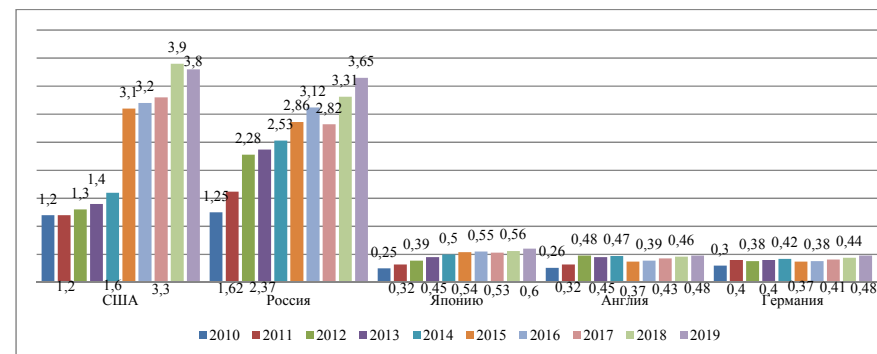


Рисунок 3 - Расходы на здравоохранение в России и зарубежных странах с 2010-2019 год

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://knoema.ru>)

Рисунка 3 можно заметить, что лидирующими странами по выделению бюджета на здравоохранения, являются США и Россия, которые выделяют от 1,2-4 трлн. руб в год. В отношении остальных стран, можно сказать, что оно выделяют из бюджета, почти равные суммы, которые варьируются от 225,27-598,56 млрд. руб.

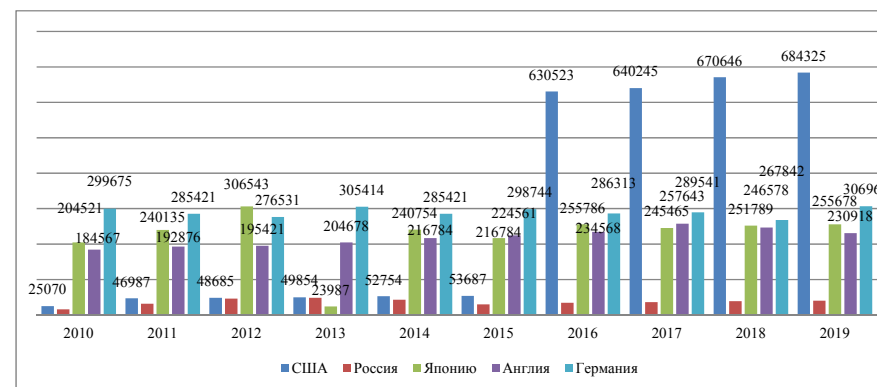


Рисунок 4 - Расходы на здравоохранение на душу населения в России и зарубежных странах с 2010-2019 год

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://knoema.ru>)

Из рисунка 4 можно увидеть, что самые большие затраты на здравоохранение на душу населения выделяют все страны, кроме России, самый большой показатель, можно выделить в США в 2019 году, который составил почти 700 млн. руб., в Англии и Германии, показатели примерно рав-

ны и составляют 200-300 млн. руб., в Японии показатель составил примерно 200-250 млн. руб.

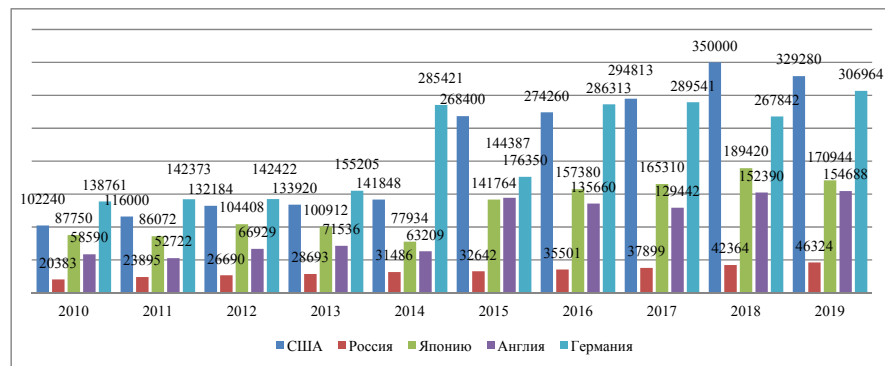


Рисунок 5 - Средний уровень заработной платы в России и зарубежных странах с 2010-2019 год

(составлено авторами на основе данных, приведенных на сайтах gks.ru и <https://knoema.ru>)

На рисунке 5 просматривается заметная разница в заработной плате между Россией и США, сравнивая самые маленькие показатели в 2011 году, можно сказать, что в США заработная плата выше чем в России на 80%, в 2015 году, заметно увеличение показателя на целых 48% относительно прошлого года, что говорит о финансовом кризисе в России, который по способствовал увеличению курса доллара практически в два раза, к 2019 году, показатель стабильно увеличивался и составил 329280 руб, что на 18% больше, чем в 2015 году. В России, так же присутствует аналогичный рост показателя, до 2015 года, за исключением того, что ситуация в России с заработной платой, противоположна ситуации в США, так как, финансовый кризис негативно отразился на заработной плате людей, после 2015 года, показатель аналогично показателю в США, стабильно увеличивался и в 2019 году составил 46324 руб, что на 30% больше, чем в 2015 году. Сравнивая Японию, в целом можно сказать, что ближе по заработной плате к США, но в 2019 году, показатель составил 170944 руб, что на вдвое меньше чем показатель в том же году у США. Англия, по своим показателям приближена к Японии, а в 2015 году, их показатели были примерно равными. Германия имеет показатели, максимально приближенные к США, с 2015-2019 год, показатели значительно выросли и примерно составляли, близкие по значениям, суммы с США в те же годы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что Россия, по уровню заработной платы находится на последнем месте.

Список литературы

1. Официальный сайт мирового атласа данных «кноема» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://knoema.ru/> (Дата обращения 28.05.20).

2. Рейтинг стран мира по уровню жизни [Электронный ресурс]. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/basetop/reiting-stran-po-urovniu-jizni-us-news--world-report-2018-5a7403661410c385b7bfa61d>.

3. Рейтинг стран мира по уровню процветания 2017 [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.prosperity.com/rankings>.

4. Уровень жизни населения России и стран мира в 2018г.: сравнение показателей [Электронный ресурс]. - URL: http://finansiko.ru/uroven_zhizni_naseleniya_rossii_stran_mira_2014/.

5. Федеральная служба государственной статистики. Уровень жизни. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 28.05.20).

6. Положенцева Ю.С. Повышение конкурентоспособности региона на основе сглаживания пространственной дифференциации //Известия Курского государственного технического университета. 2010. № 4 (33). С. 93-109.

7. Положенцева Ю.С. Управление дифференциацией социально-экономических систем регионов на основе мобилизации внутренних и привлечения внешних ресурсов развития/ Известия Юго-Западного государственного университета. 2017. № 2 (71). С. 137-149.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ ДО 2020 ГОДА

Ревзин Станислав Рувимович, к.э.н., доцент

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., Россия

В статье представлен анализ реализации финансовой политики России за 2014-2020 гг. Исследованы ключевые аспекты Концепции социально-экономического развития на период до 2020 года, а также Бюджетной стратегии до 2030 года. Оценена финансовая политика государства в условиях падения цен на углеводородное сырьё и роль «бюджетного правила» в формировании доходной части госбюджета. Установлены цели, преследуемые государством при принятии вынужденного решения передать накопительную часть пенсий в распределительную пенсионную систему. Обосновано, что без зарубежных инвестиций невозможно достичь необходимых темпов экономического роста и интегрироваться в мировую экономику.

Ключевые слова: Концепция социально-экономического развития, финансовая политика, бюджетная политика, инвестиции.

В России сформирована и реализована Концепция социально-экономического развития на период до 2020 года. В ней заявлялась стратегическая цель: достичь благосостояния народа на уровне развитых стран и сделать национальную экономику полностью конкурентоспособной. Ставилась задача для России войти в пятерку лидеров по объему ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности, к 2020 году. [1]

Значительное внимание в концепции уделено роли в инновационном развитии страны партнерства государства, бизнеса и инициативных граждан. Это направление предполагает: а) технологическое и информационное

первооружение национальной экономики; б) снятие инфраструктурных ограничений, в). приоритет косвенных, экономических инструментов экономического регулирования над прямыми, административными; г) поддержание стабильности макроэкономических пропорций, планомерное движение согласно экономическим планам развития и достижение целевых параметров; д) удержание инфляции на уровне 4-5% в год, формирование многочисленного среднего класса, являющегося источником спроса на товары народного потребления и объекты жилищного строительства, а также социальные услуги (медицина, образование и т. п.); е) повышение инвестиционной составляющей, создание эффективной пенсионной системы, включающей страховую и накопительные части.

Сейчас мы можем подводить итоги реализации этой концепции. Можно выделить основные признаки реализации финансовой стратегии Концепции-2020 на сегодняшний день.

Во-первых, нельзя не упомянуть переход к разработке долгосрочных прогнозов социально-экономического развития и долгосрочной бюджетной стратегии.

С 2014 года в России действует Федеральный закон «О государственном стратегическом планировании». Он должен выполняться регламентированным образом органами власти всех уровней, а также общественными, научными и иными организациями с целью разработки прогнозов социально-экономического развития, с учетом задач обеспечения национальной безопасности, многовариантности сценариев и управления рисками, сопряженными с каждым из них.

Минфин вынес в Госдуму одновременно с проектом бюджета на 2014-2016 гг. проект «Бюджетной стратегии до 2030 года». Его особенность заключалась в том, что он создавался с учетом уже действующей бюджетной стратегии.^[2]

Принятие и выполнение бюджетной стратегии России на длительную перспективу позволит усовершенствовать систему учета и оценки эффективности принимаемых решений, а также их влияния на соотношение доходов и расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы. Одним из приоритетов государственной финансовой политики на перспективу является управление структурой и объемом государственного долга.

Важным изменением в планировании бюджетных расходов стало совершенствование и внедрение программной структуры расходования бюджетных средств и введение персональной ответственности за реализацию таких программ.

Основными целями бюджетной политики в 2014-2019 годах были:

1. Устойчивость и сбалансированность бюджетной системы, которая выражается в безусловном выполнении финансовых обязательств государства;

2. Сочетание стратегических и бюджетных элементов планирования в государственных программах,

3. Установление общих требований ко всем ведомствам и регионам во всех сферах.

4. Оптимизация структуры бюджета: выявление дополнительных источников доходов, возможность перераспределения финансовых ресурсов в стратегических целях, увеличение доли приоритетных для обеспечения экономического роста расходов.

5. Использование дополнительных механизмов стимулирования экономического роста: использование средств Фонда национального благосостояния и Пенсионного фонда России.

6. Широкое внедрение частно-государственного партнерства.

7. Внедрение новых принципов финансирования: деньги – за услугой.

8. Включение основных параметров госзадания. Они являются целевыми показателями госпрограмм, направленных на достижение ориентиров, поставленных перед отраслями экономики. [2]

Перспективные мероприятия в сфере налоговой политики преследуют цель сбалансировать бюджетную систему. Налоговое бремя для инвесторов в отечественные предприятия и приоритетные проекты по освоению новых месторождений должно снизиться. Предусмотрено упрощение налогового учета и рост качества налогового администрирования.

В последние годы произошло существенное снижение цен на углеводородное сырье, являющееся основным экспортным товаром России. Несмотря на стабилизацию цен на него во второй половине 2016 года, оптимизма по отношению к доходам бюджета это не внушает по двум причинам: а) стабилизации произошла на некомфортном для России уровне цен (ниже 50 долл. за баррель сырой нефти Brent, притом что Россия экспортирует нефть Urals, которая дешевле); б) цена безубыточности добычи сланцевой нефти в США из-за совершенствования технологий снизилась до 36 долл. За баррель (а сланцевая революция – основная угроза для развивающихся стран с акцентированным нефтегазовым компонентом в экспорте). Очевидно, что на фоне роста нагрузки на региональные и местные бюджеты и их потребности в помощи от федерального центра подобные обстоятельства не могут оцениваться позитивно. Почти треть российских регионов имеет объем долгов, более чем в полтора раза превышающий их собственные доходы. В 2014 году, регионы были переведены на трехлетние бюджеты, что увеличивает трудности планирования и надлежащего их исполнения. Доля инвестиционных расходов бюджетов всех уровней снижается, как в долях к общему объему расходов, так и в денежном выражении, что тоже является тревожным симптомом. Для снижения дефицита бюджета, не связанного с нефтегазовыми доходами, а также для предотвращения роста доли госдолга выше 15 % от ВВП было введено т.н. «бюджетное правило», которое положительно сказывается на структуре доходов бюджета. Оптимизация управления государственными доходами позволит лучше выполнять социальные обязательства и легче выполнять другие статьи бюджетных расходов.

Важна роль Фонда национального благосостояния в обеспечении устойчивости пенсионной системы. Долгое время государство не могло определить общую сумму бюджетного трансферта для Пенсионного фонда, и пенсионную формулу для расчета пенсий. В 2014 году было принято решение передать накопительную часть пенсий в распределительную пенсионную систему. Эта мера была вынужденной, хотя все понимали, что она не способствует росту доверия населения к государственной пенсионной системе.[3] Государство также преследует цель и эта цель двояка:

1. Сократить бюджетные трансферты и сэкономить за счет этого порядка 200 млн. руб. За счет этого удалось сохранить программу материнского капитала. Положительным моментом является сохранение выплат материнского капитала и индексация этих выплат.

2. Проведение институциональной реорганизация структур, работающих с пенсионными накоплениями граждан, которые капитализируют эти накопления. Как планируется это реализовать. С 1 сентября 2013 года Федеральным законом № 251-ФЗ Центробанку переданы полномочия регулирования и надзора за финансовыми рынками. Среди перечня новых полномочий, отнесенных к деятельности ЦБ РФ, предусмотрено осуществление защиты прав и законных интересов акционеров и инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного обеспечения. В течение 2014-2018 годов происходило лицензирование деятельности негосударственных пенсионных фондов и сокращение их числа со 130 действующих сегодня до 20-30 институтов. Данное количество будет оптимальным, управляемым и призвано повысить эффективность деятельности в сфере приращения пенсионных накоплений.

Изменения в инструментном составе затронули также реализацию денежно-кредитной политики. Так, с 13 сентября 2013 года ЦБ РФ ввел ключевую ставку в рамках перехода к режиму таргетирования инфляции. Данная ставка применяется ЦБ РФ в качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики. Ставка рефинансирования с этого времени занимает второстепенную позицию. Реализация оптимизации системы процентных инструментов (уменьшение их числа, исключение дублирования) произойдет в результате дальнейшего развития реформирования системы инструментов денежно-кредитной политики.

Государству и представителям бизнеса надо совместно разработать и постоянно совершенствовать фискальные механизмы повышения инвестиционной привлекательности российских предприятий, особенно в высокотехнологичных отраслях, а не только в сфере добычи природных ресурсов. [4]

Важной проблемой является стимулирование зарубежных инвесторов вкладывать средства в отечественную экономику. Сейчас Россия привлекает инвестиций порядка 4-5 млрд. долл. ежегодно, а общая сумма инве-

стиций в развивающиеся страны составляет порядка 0,5 трлн. долл. России необходимо повышать инвестиционную привлекательность, хотя бы в категории развивающихся стран. Существует экспертное мнение Министерства экономического развития, согласно которому устойчивое развитие нашей страны возможно при условии вливания в национальную экономику не менее 100 млрд. долл. ежегодно в течение ближайших 20-25 лет. Менее 1% инвестиционной активности является абсолютно неудовлетворительным показателем для обеспечения необходимых темпов социально-экономического развития.

Иностранные инвестиции нужны для обеспечения экономического роста, хотя их цена – рост внешнего долга. Без них невозможна интеграция в мировую экономику и нахождение своего места в системе международной специализации.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р).
2. Ревзин С.Р. Проблемы российского рынка экологического страхования. Финансовые аспекты инновационного развития экономики : сб. науч. ст. / [под ред. Н.Г. Кабанцевой, С.Р. Ревзина]. – Саратов: Саратов. ин-т РГТЭУ, 2014.
3. Ревзон О.А. Среднесрочные перспективы финансовой политики государства // Веб-ресурс. Режим доступа: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=3418>.
4. Ревзин С.Р. и др. Урбанистика с позиций наук о земле, экологической истории и социальной экологии: разработка аксиоматико-методологической основы, исследование инженерно-геоэкологических опасностей для сети поселений и урбосферы (локальный, региональный и глобальный уровни) / Иванов А.В., Яшков И.А., Решетников М.В., Шардаков А.К., Глухов А.Т., Ревзин С.Р., Шпортько О.Н. Отчет о НИР № 15В.01 от 30.03.2016 (Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.). – Саратов: СГТУ, 2018.
5. Мухина И.В., Эмих И.В. К вопросу совершенствования государственного управления сферой малого и среднего предпринимательства в российских условиях импортозамещения // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2019. № 4 (24). С. 79-84.
6. Воронкова Е.А., Плеханов С.В. Применение технологии интернета вещей в сфере образования / Образование. Наука. Карьера: сборник научных статей 2-й Международной научно-методической конференции. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2019. С. 161-166.

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ УФА»

Рустямова Айгуль Юрисовна, студент

Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель

Башкирский Государственный университет

Стерлитамакский филиал, Россия

В статье рассматривается анализ коэффициентов таких показателей, как ликвидность и платежеспособность, также проведена оценка финансовой устойчивости предприятия и на основе этих данных предложены пути повышения данных показателей.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность.

Финансовая устойчивость – внутреннее проявление финансового состояния предприятия, отражающее сбалансированность денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Рыночные отношения хозяйствования обязывают предприятие в любой период времени суметь рассчитать по внешним обязательствам, то есть быть платежеспособным, либо по краткосрочным обязательствам, то есть быть ликвидным.

Для того, чтобы провести комплексную оценку ликвидности баланса следует использовать общий коэффициент ликвидности. С помощью данного коэффициента проводится оценка изменения финансовой ситуации предприятия с точки зрения ликвидности.

Проанализируем коэффициенты ликвидности и платежеспособности и их изменения по годам (см. таблица 1).

Таблица 1 - Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости

Показатели	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2018 г. от 2016 г.
1. Оценка ликвидности и платежеспособности					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	1,32	1,49	0,86	-0,46
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-0,8	1,87	2,06	1,42	-0,44
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	2,26	2,45	1,82	-0,43
Коэффициент общей платежеспособности	≥2	4,78	3,83	2,81	-1,96
Коэффициент покрытия обязательств чистыми активами	≥1	3,78	2,83	1,81	-1,97

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	≥1	0,55	0,58	0,56	0,02
2. Оценка финансовой устойчивости					
Коэффициент независимости (автономии)	0,3-0,7	0,79	0,74	0,64	-0,15
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,82	0,83	0,83	0,02
Коэффициент финансирования	≥1	5,21	3,45	1,99	-3,22
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными активами	≥0,1	0,26	0,16	-0,44	-0,7

Источник: составлено автором по данным [1].

По данным таблицы 2.5 коэффициент общей платежеспособности за 2018 г. достигает нормативного значения, однако снизилась с 4,78 до 2.81, что свидетельствует о снижении способности предприятия своевременного покрытия своих обязательств.

Общая картина ликвидности и платежеспособности ПАО «Газпром распределение Уфа» (рисунок 2.2) характеризует предприятие на уровне платежеспособности, так как почти все показатели находятся в пределах нормативных значений.

Значение коэффициента автономии за исследуемый период достигает нормативного значения (0,3-0,7). Наблюдаемая тенденция способствовала повышению уровня финансовой устойчивости, значение коэффициента финансовой устойчивости в 2018 г составил 0,83.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом за рассматриваемый период снизился с 0,26 до -0,44, это может говорить о том, что оборотные и внеоборотные активы предприятия формируются из заемных средств, что свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия.

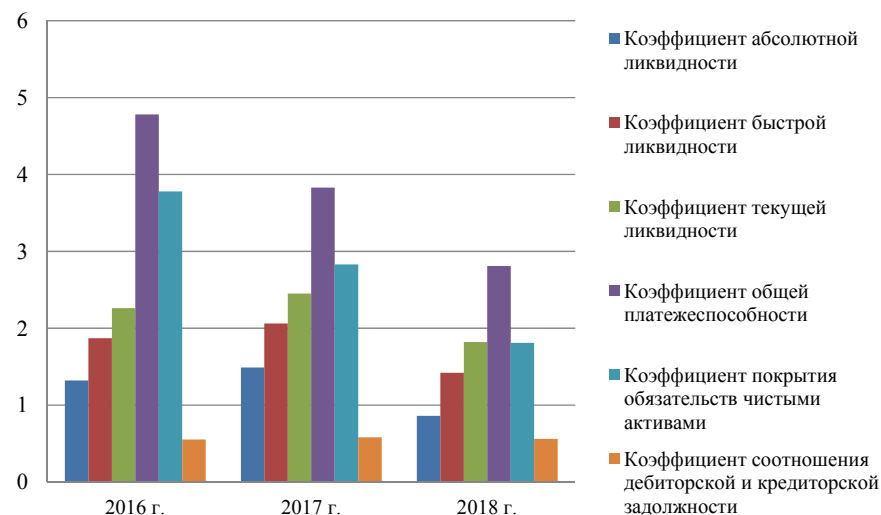


Рисунок 1 – Ликвидность и платежеспособность за 2016-2018 гг.

И при любых форс-мажорах, непредвиденных тратах, финансовых проблемах, предприятие может оказаться на грани дефолта. Для выхода из кризисного финансового положения предприятию необходимо проводить экономическое и финансовое оздоровление.

Таким образом, анализ ликвидности и платежеспособности позволяет предприятию вовремя реагировать на проблемные участки в организации хозяйственной деятельности. Поскольку ликвидность и платежеспособность - это критерии стабильности и конкурентоспособности предприятия, то их уровень должен быть в пределах нормы.

Список литературы

1. <https://www.rusprofile.ru/accounting?ogrn=1020203227758>
2. Лукьянова К.А., Петрова В.С. Оценка платежеспособности на основе показателей ликвидности предприятия / Управление. Бизнес. Власть. – №1 (15). – 2018. – С.87-90. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35668248> (дата обращения 12.05.2020).
3. Мерцалова Л.С. Оценка финансовой устойчивости деятельности предприятия / научный журнал молодых ученых. – 4 (17). – 2019. – С.95-98. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41728103> (дата обращения 12.05.2020).

ФОРМИРОВАНИЕ, НАКОПЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОСНОВА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рязанцев Станислав Константинович, студент

(e-mail: stasruez@gmail.com)

Романова Наталья Викторовна, к.э.н., доцент

(e-mail: romanova.natalia57@mail.ru)

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия*

Взгляды учёных на сущность капитала различны, но все они едины в одном – капитал приносит прибыль и инвестирование в него позволяет её увеличить. Исследования в данной области важны для частных компаний, так как понимание механизма инвестирования в трудовые ресурсы позволит максимизировать их прибыли и минимизировать убытки.

Ключевые слова: инвестиции, структура издержек, обучение, зарубежный опыт, конкурентные преимущества.

Вклады в человеческий капитал, как и в любой другой, напрямую влияют на экономическое развитие экономических субъектов, что подтверждается ведущими позициями стран с «экономикой знаний» в мировом хозяйстве. Со времён существования первых людей, профессионалы своего дела стремились окружить себя помощниками с соответствующей квалификации для максимизации выгоды и, если таких не находилось на «стороне», то специально обучали людей для своих целей: взрослые охотники обучали юношей необходимым навыкам, ремесленники брали подмастерьев, знать отправляла своих детей на обучение с целью умножить своё богатство в будущем – всё это по современной терминологии можно назвать инвестициями в человеческий капитал. На преемственности и развитии знаний и навыков строится развитие человеческой цивилизации, всё время идёт «гонка» между талантами людей и возможностями времени, в котором они живут, и людям нужно в каждой эпохе иметь больше знаний и навыков, чем у свои предков. От квалификации и мотивации людей зависит успех экономической системы любого масштаба.

Концепция развития человеческого капитала является одним из перспективных направлений современной экономической науки. Вклады в него осуществляются с трёх сторон: от государства, домохозяйств и компаний. Их объединяет заинтересованность в развитых трудовых ресурсах. Государство с образованным и здоровым населением успешнее развивается и становится более конкурентоспособным на мировой арене. В России последнее время стало уделяться огромное внимание «человеческому фактору», что поддерживается внутренней политикой государства. Домохозяйства стремятся к улучшению своего благосостояния за счёт своих членов, вследствие чего они также заинтересованы в их образовании, здоровье

и мотивации. Компаниям также выгоден качественный человеческий капитал, так как от навыков и талантов работников напрямую зависит получение прибыли. Неоспоримой истиной является то, что в основе любого бизнеса стоит человек со своими идеями, целями, навыками. В современных условиях для любой компании её человеческий капитал – это главное. Именно поэтому с помощью инструментов кадровой политики осуществляется привлечение либо уже профессионалов своего дела, либо самостоятельное обучение специалистов необходимого профиля⁸.

Можно сконцентрироваться на ряде причин, по которым фактор развития уже имеющихся сотрудников в организации крайне важен для развития человеческого капитала. Современная корпорация является важным социально-экономическим институтом. Она имеет иерархическую структуру, преследует определённые цели, выполняет функцию занятости и поддержки населения. Кроме того, в ней формируется особая корпоративная культура, направленная на создании комфортных условий для работников, что положительно сказывается на конечном результате. В компаниях меняется социальный статус личности, активно применяются методики по повышению мотивации и развитию трудового потенциала⁹.

На данный момент только замотивированный и образованный человек может максимально эффективно распоряжаться доступными ресурсами независимо от его рода деятельности и социального статуса. Развитие его способностей имеет заметную отдачу, что непосредственно влияет на рост доходов от ведения бизнеса. Можно сказать, что совокупность интеллектуальной, образовательной, физической, психологической, социальной культуры работника «встраивает» компанию в иерархию отрасли, выдвигает ее на лидерские позиции, а отдача от работников покрывает расходы на их развитие. Стоимость бизнеса оценивается не только исходя из ценности его активов, но и благодаря квалификации сотрудников. Методы по усовершенствованию человеческого капитала сейчас патентуются, развиваются, на них ведущие корпорации выделяют крупные средства¹⁰. Стоит отметить, что, вкладывая средства в сотрудников, компании не стремятся повысить уровень человеческого капитала, они нацелены исключительно на получение прибыли, но в данном случае эти две вещи имеют сильную взаимосвязь. Вложения подобного вида можно считать долгосрочными инвестициями, так что компании помимо всего прочего заинтересованы в недопущении текучки кадров, так как это обесценивает их вложения.

⁸ Громова Н. В. Роль человеческого капитала в обеспечении конкурентоспособности современных компаний // Современная конкуренция. – 2014 - №6 (48).

⁹ Казмирова О. Н. Влияние акционерной собственности на развитие человеческого капитала современной корпорации: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Казмирова О. Н.; Московский гуманитарно-экономический институт - Москва - 2006 - 163 с.

¹⁰ Тенденции сегодняшнего дня, влияющие на актуальные аспекты деятельности компаний в области управления и развития человеческих ресурсов // Домой, Санкт-Петербург [Электронный ресурс] URL: https://www.dp.ru/a/2018/12/14/Formirovanie_chelovechesko (дата обращения 16.04.2020)

Государство оказывает помощь компаниям в их стремлении получать и развивать трудовые ресурсы, так как помимо повышенных налоговых отчислений от успешных компаний, они обеспечивают население рабочими местами, что является социально-экономической необходимостью. Примером такой поддержки могут служить программы по обеспечению занятости населения, встречи с работодателями для студентов, биржи труда, которые помогают организациям находить работников необходимой компетенции и др. Имеются серьёзные налоговые вычеты по налогу на прибыль для компаний, которые занимаются обучением своих работников и развитием инноваций. Организация может принять траты на переквалификацию, подготовку новых кадров, расходы на стимуляцию мотивации работников и исследования в области развития методологии управления персоналом, как расход при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

Каждый год крупные компании расходуют от 2 до 5 процентов на развитие персонала, и для понимания процесса развития человеческого капитала изнутри необходимо разобрать структуру издержек. Они могут быть:

- прямыми (оплата курсов, преподавателей) и косвенными (убытки от простоя рабочего места во время обучения сотрудника);
- постоянными (зависящие от объёмов обучения) и переменными (не зависящие от объёмов обучения);
- общими (общие затраты на обучение);
- средними (издержки на одного работника);
- предельными (прирост общих издержек от объёмов обучения на одного работника)¹¹.

Анализ косвенных издержек необходим для создания собственной системы обучения, а постоянных и переменных - для оптимизации структуры обучения. Кроме того, он позволяет решать такие задачи как: целесообразность обучения в определённый момент времени, перераспределение доходов на обучение между категориями сотрудников, срок окупаемости вложений. При принятии решений по поводу изменения количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов администрация учитывает все виды издержек.

Важно отметить, что инвестиции в человеческий капитал со стороны компаний не всегда несут денежный характер. Комфортная рабочая среда, взаимосвязь между сотрудниками и мотивация на результат могут сделать много для эффективности бизнеса. По этим причинам рекрутеры уделяют большое значение личностным качествам кандидата для того, чтобы он гармонично вписался в коллектив и мог самореализовываться через трудовую деятельность. Удовлетворённость от жизни является важным аспектом формирования человеческого капитала, так как такие люди более со-

¹¹ Костицын Н. Оптимизация издержек на корпоративное обучение // Управление персоналом – 2005 – №12

циально-экономически стабильны, дольше живут и заинтересованы в развитии.

Отдельно можно выделить компании, которые занимаются образовательной или медицинской деятельностью на коммерческой основе, например, языковые школы, курсы чего-либо, онлайн-университеты, частные медицинские центры и т.д. Их особенность заключается в том, что их вклад в человеческий капитал осуществляется в основном не за счёт развития своих работников, а за счёт образования сторонних людей за вознаграждение. Их вклад можно сравнить с вкладом государственных образовательных или медицинских учреждений. Хотя на данный момент организации подобного рода оказывают незначительное влияние на формирование человеческого капитала, со временем их роль будет возрастать.

С помощью денежных затрат на системы корпоративного обучения компании вносят заметный вклад в развитие человеческого капитала, но, к сожалению, масштабы этого процесса в некоторых организациях оценить трудно из-за того, что согласно внутренней политики эти сведения считаются коммерческой тайной. Также важен и тот факт, что заработная плата, это тоже, своего рода, инвестиция в человеческий капитал, так как человек, имеющий свободные денежные ресурсы, может поддерживать своё здоровье, вкладывать средства в своё образование и образование других людей, качественно отдыхать и так далее. Все эти факты, безусловно, сказываются на общем качестве человеческого капитала, что подтверждает корреляция между средним уровнем заработной платы в стране и её индексом человеческого развития.

Для восприятия этого важно представлять масштабы затрат на развитие персонала компаниями в России и за рубежом. По данным последних исследований РБК лидером по масштабам развития человеческого капитала выступает ПАО «Сбербанк». Администрация стремится к тому, чтобы сотрудники компании проходили обучение, ежегодно и стараются сделать его неотъемлемой частью корпоративной культуры. Для каждого сотрудника составляется индивидуальный план развития. С помощью специальных курсов, в том числе и дистанционных, с участием приглашённых специалистов и корпоративных спикеров, деловых игр, лекций сотрудники осваивают банковские продукты, учатся взаимодействовать с коллегами. Это повышает значимость личности, улучшает качество работы и способствует быстрому карьерному росту сотрудников. К примеру, в 2012 году было потрачено более 10 млрд. руб. на создание корпоративного университета, в котором студенты осваивают современные образовательные программы и формируют корпоративную культуру.

Согласно внутренней отчётности, «Сбербанк» потратил на обучение персонала в 2015 году 312,2 млн. руб., 2016 - 347,9 млн. руб. и в 2017 - 404,5 млн. руб. По данным Таблицы 1 видно, что количество сотрудников, проходящих обучение, непрерывно растёт с каждым годом, причём, идёт переориентирование на внутренние средства обучения. Общее число ра-

ботников колеблется на уровне около 300 тыс. чел., из чего можно сделать вывод о том, что больше половины сотрудников каждый год проходят программы обучения. На развитие каждого сотрудника расходуется до 3000 руб./год в зависимости от региона¹².

Таблица 1. Динамика обучения сотрудников ПАО «Сбербанк» по направлениям

	2015 год	2016 год	2017 год
Внешнее обучение	75514	73408	72474
Внутреннее обучение	82769	87174	99142
Итого	158283	160582	171616

Сравнивать конкретные экономические показатели, вроде рентабельности, прибыли и т. д. с динамикой обучения сотрудников не имеет смысла, так как они зависят, в большей степени, от ситуации на рынке, чем от личных качеств отдельных сотрудников. Но всё равно идёт планомерное ежегодное увеличение прибыли, которое обеспечивается за счёт общего развития компании, включая повышение квалификации сотрудников¹³. Так, каждый работник – «винтик» большой корпоративной машины, и его личные старания вносят вклад в конечный результат.

У зарубежной модели развития персонала есть отличия от отечественного опыта. Ведущие иностранные организации уделяют гораздо больше внимания жизни сотрудника вне рабочей деятельности и видам мотивации, не связанными с денежными тратами. Они стремятся не только повысить квалификацию, но и обеспечить комфортную среду для отдыха, организовав культурно-массовые мероприятия, организуют досуг, или за собственный счёт помогают создавать «домашние офисы», если работник трудится дистанционно. Имеется понимание того, что отдохнувший работник будет замотивирован, у него могут появиться патриотические чувства компании, и он принесёт больше прибыли.

На данный момент на Западе есть тенденции сокращать штат сотрудников из-за активного использования искусственного интеллекта, и отдавать предпочтение более молодым и амбициозным специалистам, даже если у последних нет высшего образования. О такой политике заявили гиганты Microsoft, Amazon, Tesla. Примером компании, грамотно управляющей своим персоналом, является компания P&G. Её кадровая политика направлена на рост с помощью внутренних трудовых ресурсов. Обучение новых специалистов происходит за счёт системы вступительных курсов и наставничества. Формируются планы и задачи на год, учитываются пожелания сотрудников. Ежегодно проводится оценка деятельности сотрудников со

¹² Годовые отчёты // Сбербанк [Электронный ресурс] URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports> (дата обращения 17.04.2020)

¹³ Сбербанк баланс // Finanz.ru [Электронный ресурс] URL: <https://www.finanz.ru/balans/sberbank> (дата обращения 17.04.2020)

стороны коллег, начальства и их самих. Проводится внедрение гибкого графика, вводятся дополнительные льготы для сотрудников с меняющимися жизненными обстоятельствами. Организация активно участвует в социально значимых проектах, занимается благотворительностью.

Точных данных о денежных тратах P&G на развитие трудовых ресурсов в свободном доступе нет, но из выше перечисленного можно сделать вывод о том, что основной упор в кадровой политике делается на поиск талантливых людей и создание комфортных условий для их работы. По результатам исследований 84 процента сотрудников удовлетворены своей работой и гордятся работой в компании, что является причиной низких показателей увольнений, что крайне важно при политике развития своих сотрудников¹⁴.

Несмотря на то, что были рассмотрены только две компании, их политика характеризует общую ситуацию на соответствующих рынках. На Западе больший упор делается на создание комфортной среды, в России - на образование персонала. Для формирования качественного человеческого капитала необходимо искать баланс, безусловно, квалификация человека важна, но время, которое он способен проработать, также важно. Комфортные условия работы положительно влияют на срок и качество жизни, что крайне важно для сохранения и развития человеческого капитала. Российские компании сейчас придают приоритетное значение сначала финансовым ресурсам, а только потом всем остальным. В крупных организациях прослеживается тенденция на изменение ситуации, но более мелкие фирмы концентрируются на быстром увеличении доходов, что приводит к ухудшению положения для работников. На российском рынке труда есть явная проблема того, что среди работодателей доминируют требования наличия опыта у кандидата, причём, отсутствует желание развивать сотрудников самостоятельно из-за того, что это сопряжено с дополнительными затратами. Условия рынка заставляют оценивать ценность активов¹⁵.

Из всего выше перечисленного, можно сделать вывод о том, что формирование человеческого капитала компании является важным фактором обеспечения её конкурентного преимущества. Поэтому сейчас вся парадигма управления персоналом сводится к развитию трудовых ресурсов.

Современная экономическая и управленческая наука должна сфокусироваться на повышении значения «человеческого фактора» в конкурентоспособности предприятия, так как имеется огромный потенциал для исследований и их результаты могут оказать значительное влияние на развитие экономических субъектов. Для отечественных компаний является актуальным изучение опыта зарубежных коллег, так как их кадровая политика на-

¹⁴ Политика и деятельность // P&G [Электронный ресурс] URL: <https://www.procterandgamble.ru/politiki-i-deyatelnost/> (дата обращения 18.04.2020)

¹⁵ Бородин А. И., Сорочайкин А. Н., Шаш Н. Н. Человеческий капитал компании: проблемы идентификации // Основы ЭУП – 2013 - №4 (10)

глядно показывает свою эффективность и способствует общему развитию человеческого капитала.

Список литературы

1. Казмирова О. Н. Влияние акционерной собственности на развитие человеческого капитала современной корпорации: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Казмирова О. Н.; Московский гуманитарно-экономический институт - Москва - 2006 - 163 с.
2. Костицын Н. Оптимизация издержек на корпоративное обучение // Управление персоналом – 2005 – №12
3. Тенденции сегодняшнего дня, влияющие на актуальные аспекты деятельности компаний в области управления и развития человеческих ресурсов // Домой, Санкт-Петербург [Электронный ресурс] URL: https://www.dp.ru/a/2018/12/14/Formirovanie_chelovechesko (дата обращения 16.04.2020)
4. Годовые отчёты // Сбербанк [Электронный ресурс] URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports> (дата обращения 17.04.2020)
5. Сбербанк баланс // Finanz.ru [Электронный ресурс] URL: <https://www.finanz.ru/balans/sberbank> (дата обращения 17.04.2020)
6. Политика и деятельность // P&G [Электронный ресурс] URL: <https://www.procterandgamble.ru/politiki-i-deyatelnost/> (дата обращения 18.04.2020)
7. Громова Н. В. Роль человеческого капитала в обеспечении конкурентоспособности современных компаний // Современная конкуренция. – 2014 - № 6 (48)
8. Бородин А. И., Сорочайкин А. Н., Шаш Н. Н. Человеческий капитал компании: проблемы идентификации // Основы ЭУП – 2013 - №4 (10)

АНАЛИЗ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ¹⁶

Самаана Мохаммад Ю.А., магистр

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Нынешняя эпоха - это эпоха глобализации, так как большинство стран поддерживают глобализационные процессы. В статье приведен анализ уровня глобализации в странах мира в период с 2010 по 2017 гг. Проанализированы основные составляющие глобализации в РФ.

Ключевые слова: глобализация, экономическая, политическая, информационная, показатели глобализации.

Характерным и во многом определяющим развитие современной цивилизации процессом является глобализация, под которой, как правило, понимают преимущественно многосторонний процесс роста степени регулирования экономических и социальных процессов в мире, проявляющийся в интернационализации капитала, создании транснациональных компаний, международных правительственных и негосударственных организаций, всеобщих баз данных, регламентирующих деятельность каждого человека.

¹⁶ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации»

Но глобализация - гораздо более широкий, объективный процесс, захватывающий биосферу Земли, в т. ч. природопользование и охрану природы, определяющий многие глобальные природные процессы [3, С.465].

Поскольку все страны мира функционируют в глобализованном мире, проведем анализ уровня глобализации в странах мира в период с 2010 по 2017 гг. (рисунок 1 и 2), по данному показателю России занимает 55 место в мире.

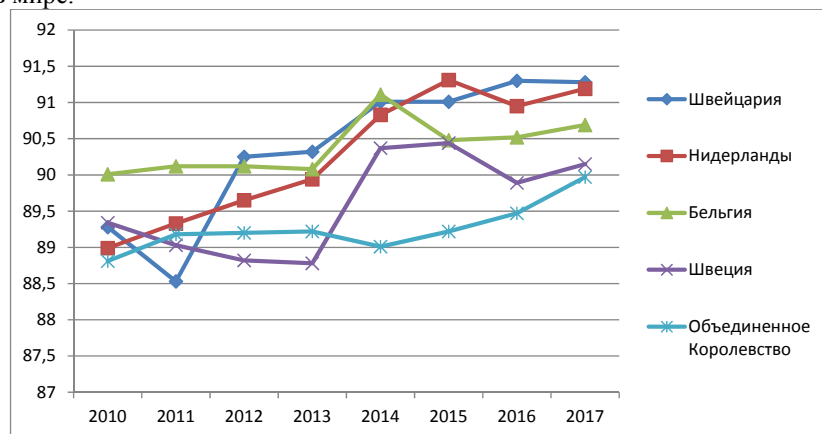


Рисунок 1 – Уровень глобализации в зарубежных странах [2]

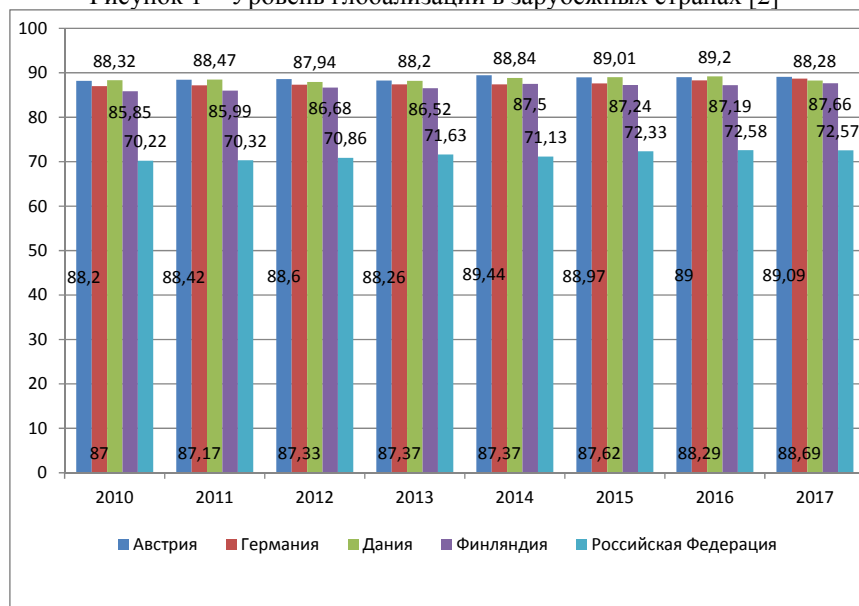


Рисунок 2 - Анализ уровня глобализации в зарубежных странах и России [2]

Швейцария занимает первое место в мире по уровню глобализации, в 2010 году уровень глобализации составляли 89,82, а в последующие годы ее уровень увеличивался, в 2017 году он составил 92,28. Нидерланды занимают вторую позицию в мире по уровню глобализации, а Бельгия занимает третье место в мире.

Российская Федерация занимает 55-е место в мире уровнем глобализации. В 2010 году уровень глобализации составлял 70,22, а в 2017 году 72,57, и это указывает на то, что уровень глобализации в долгосрочной перспективе в Российской Федерации растет.

На ряду, с общим уровнем, выделяют основные составляющие глобализации стран: информационную; культурную; экономическую и политическую глобализацию. На рисунке 3 приведена динамика уровней глобализации по основным составляющим в России.

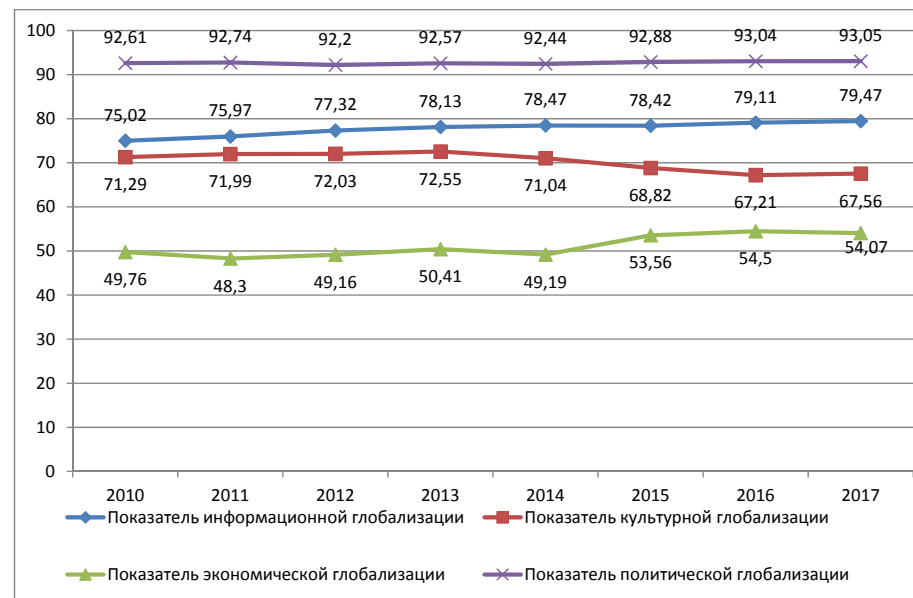


Рисунок 3 – Анализ динамики составляющих глобализации в России [1] [2] .

Анализ рисунка 3 показывает, что наблюдается рост как информационной глобализации, экономической глобализации и политики находятся на подъеме. Тем не менее, значение культурной глобализации в последние годы несколько снизились, но в долгосрочной перспективе они будут расти, но это не влияет на то, что уровень глобализации в целом в России растет.

Глобализационные процессы охватывают все сферы общественной жизни населения во всех странах мира. Глобализация влияет на уровень развития

экономики, и в частности производства. Так транснациональные компании все больше проникают в развитые страны, открывая там свои филиалы и производственные подразделения с целью достижения международного влияния или расширения своей работы для перехода от локального к глобальному распространению.

Список литературы

1. КОФ Швейцарский экономический институт (Индекс глобализации КОФ). <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
2. The Global Economy индекс (Индекс мировой экономики). <https://ru.theglobaleconomy.com/economies/>
3. Снакин В.В., Глобализация и экология. 2018. С.465. // Кибер Ленинка URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-ekologiya/viewer>

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Скибин Артём Александрович, магистрант

Юго-Западный государственный университет, Курск, Россия

В статье рассматриваются вопросы, связанные с эволюционированием налогообложения и налогового происхождения. Невзирая на неясность в вопросе о периоде появления налогов и налогообложения, высказывается точка зрения, в соответствии с которой налоги в той или иной форме существовали почти со времен возникновения самого общества и государства. В тот же период начала формироваться конкретная процедура исчисления и уплаты налога – механизм налогообложения. В общей сложности, налоги и налогообложение способствовали появлению особого рода общественно важной работы, называемой «налоговая деятельность» или «фискальная деятельность».

Ключевые слова: налогообложение, налогоплательщики, налоги, налоговые доходы, налоговая система.

Возникновение налогообложения связано с переходом от присваивающей к производящей экономике, разложением родоплеменных сообществ, переходом к соседской общине, зарождением протогосударств и главное, постепенной индивидуализацией труда и потребления, которое приводит к становлению индивидуального имущества.

Обособление собственных интересов от интересов общества тем не менее сохранило единые для всех его участников нужды и потребности, удовлетворение которых было возможно лишь совместными действиями.

Для этого члены сообщества периодически отдавали часть своих доходов в специальный общий фонд. Такие затраты для них стали носить общественный характер, так как формируемый при этом фонд служил интересам абсолютно для всех индивидуумов.

Как подмечает А. В. Демин, отделение функций общественного управ-

ления от материального производства объясняет необходимость изъятия части собственности отдельных семей с целью содержания возникшей бюрократии, в первую очередь военных дружин. Один из основных факторов появления налогообложения – это расходы на государственный аппарат, отсутствовавший в первобытном мире.

Таким образом, когда же все-таки появились налоги и налогообложение? Ученые дают на данный вопрос неопределенные ответы, например, К. Хойзер полагает, так как налоги появились еще в далёком прошлом, следовательно, они были всегда. Согласно рассуждению А. В. Демина, отдельные налоговые нормы возможно отыскать уже в законах Ману, законах XII таблиц, законнике Хаммурапи, а также иных древнейших источниках права. Е. Ю. Грачева увязывает образование налогов с возникновением государства, так как они являются основным источником средств.

Как мы можем заметить, точно установить период, в котором появились налоги и налогообложение, ученым все еще не удастся. Бесспорно, на это есть свои конкретные причины. Однако можно с большой уверенностью утверждать, что налоги как неотъемлемая, периодическая передача индивидуальной части своего имущества на общественные нужды в той или иной форме существуют практически со времен возникновения самого общества и государства. Очевидно, что в то же время начала формироваться определенная процедура исчисления и уплаты налога или другими словами «механизм налогообложения».

В совокупности, налоги и налогообложение поспособствовали возникновению особого рода общественно значимой деятельности. Современное название которой, соответствует таким понятиям как «фискальная деятельность» или «налоговая деятельность».

В связи с тем, что публичные затраты в основном покрывались за счет добровольных пожертвований, военной добычи, дани с покоренных народов, доходов от общинной собственности, налоги составляли незначительную часть общественных фондов. В структуре налогообложения того времени преобладали косвенные налоги в виде различного рода торговых пошлин.

В средние века (V – XV вв.) налоговая система представляла собой объединение случайных и бессистемных платежей и повинностей, зачастую уплачиваемых на основе обычаев, религиозно-этических и договорных норм. Господство натурального хозяйства обусловило уплату налогов в натуральной форме и в виде личных повинностей, в следствии с этим, налоги по-прежнему не являлись преобладающим источником государственных доходов того времени. И лишь в период позднего Средневековья, увеличивающиеся потребности властей в финансовых ресурсах, стали причиной возникновения множества новых налогов. Население вступает во многие социальные конфликты и потрясения, в ответ на возрастающее налоговое бремя, с целью обуздать неограниченную власть и произвол монархов в сфере налогообложения.

На смену необоснованным платежам и повинностям приходят рационально сформированные налоговые системы, в них преобладают косвенные платежи. Вытеснение же естественных отношений товарно-денежными, приводит к денежной форме уплаты налогов, а сами они превращаются в основной источник прибыли государств.

Промежуток нового и новейшего времени (XVI – XX вв.) отличается меньшим количеством налогов и их большим однообразием. Формы налогов становятся более определенными, правила налогового администрирования – более выработанными. И при выборе оказывается предпочтение таким податным источникам, которые обещают более крупную прибыль.

Кроме того, увеличивается регулятивная функция налогов. Складываются правовые конструкции множества современных налогов, а также сборов, совершается научное теоретическое обоснование налогообложения, меняющееся под действием экономического развития общества.

Между тем, не менее важной особенностью всех минувших налогово-правовых парадигм существовала и продолжает существовать идея о налоге как эволюционирующем во времени компромиссе, начиная с конкретного этапа человеческой истории, конституционно-налоговом компромиссе общества и государства. Данный компромисс обеспечивает естественное объединение, казалось бы, несопоставимых меж собой основных начал общества и государства – частного интереса, частной собственности, с одной стороны, и публичного интереса, публичной собственности – с иной. Именно по этой причине налогово-правовой компромисс регламентируется нормативными актами наивысшей юридической силы – конституциями. Таким образом, Конституция РФ, принятая 12 декабря 1993 г. закрепляет в ст. 57 обязанность каждого выплачивать законно установленные налоги, воплощая в ней публичный интерес абсолютно всех членов общества.

Впоследствии Первой мировой войны большая доля стран Европы переходит к организации налоговых систем на научной базе. В реальное время в Европе начинает складываться международное налоговое право Евросоюза.

История налогообложения в РФ насчитывает немногим больше тысячелетия, в отличие от большинства государств Европы. Финансовое устройство Древней Руси начало складываться во время объединения Древнерусского государства, начавшегося с конца IX века. В период монголо-татарского завоевания Руси основной податью являлась дань, уплачиваемая в пользу монголо-татарских ханов. Освобождение от монголо-татарского ига, становление централизованного Московского государства (XV в.) знаменуют важную веху в развитии налогообложения. Выполняется перепись платежеспособного населения, возникают целевые налоги для финансирования отдельных публичных функций: ямской налог, стрелецкая подать, пищальные деньги, и иные.

Когда к власти пришел Петр I большие конфигурации претерпела вся система денежного управления, в том числе податная система. Ранее суще-

ствовавшая финансовая система опиралась на увеличение налогов по мере появления и возрастания потребностей казны без учета реального экономического положения государства. Правитель предпринимал усилия с целью роста производительных сил, видя в этом необходимые условия укрепления финансового положения. Увеличивались ставки уже действующих налогов, а также вводились различные новые налоги, в первую очередь косвенные. Безусловно, это не всегда нравилось народу, который предпринимал определенные действия, направленные на снижение налогового гнета.

Таким образом, основной единицей прямого налогообложения в этот промежуток выступал двор, определяемый по числу ворот. В. Ю. Ключевский писал: «Крестьяне начали сгущать дворы, скучивая в них возможно больше людей, или огораживали по три, по пяти, даже по десяти крестьянских дворов в один, оставляя для прохода одни ворота, а прочие забирали воротами. Сельское хозяйство не улучшалось, а казенные доходы убавлялись». Замена подворного налогообложения подушной податью, взимаемой с каждого трудоспособного мужчины – это стало решением на такую «оптимизацию налога».

Список литературы

1. Башашкина Г.Ю. История налогообложения. Налогообложение в России до 1917 года [Текст] / Г.Ю. Башашкина // Транспортное дело в России. – 2017. – №4. – С. 61-63 (дата обращения 20.05.2020 г.)
2. Климкина И.В. Способы оптимизации налогообложения на упрощенной системе налогообложения малого и среднего бизнеса [Текст] / И.В. Климкина // Экономика управление и финансы. – 2018. – С. 139-142 (дата обращения 19.05.2020 г.)
3. Сёмкив А.В. Налогообложение: принципы и система налогообложения [Текст] / А.В. Сёмкив // Актуальные вопросы права, экономики и управления. – 2019. – С. 50-52 (дата обращения 20.05.2020 г.)

СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ

Скорюкина Анастасия Витальевна, студент

(email: 12345678908686a@gmail.com)

Уланов Борис Михайлович, студент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Калужский филиал, г.Калуга, Россия*

Статья посвящена актуальной теме развития банковских карт в современной банковской системе России. Изучены понятие и виды банковских карт, приведена статистика выпуска и использования банковских карт в России, намечены тенденции их использования.

Ключевые слова: банк, банковская система, банковская карта, карточный счет, банковское обслуживание, кредитная карта.

Научный и технический прогресс в развитии информационных технологий значительно воздействует и на банковскую сферу: расчеты в наличных деньгах все чаще замещаются на операции с пластиковыми картами. При этом, эксперты прогнозируют рост объемов применения банковских карт, поскольку данный платежный инструмент обладает серьезными преимуществами как для предпринимателей и покупателей, так и для банковской сферы.

Банковской картой принято считать пластиковую или виртуальную карту, оформленную на физическое лицо, привязываемую к банковскому расчетному счету и являющуюся средством доступа к данному счету [5, с. 782].

Пластиковые банковские карты начали активно выпускаться в США в 1950-е годы как новый инструмент безналичного расчета, постепенно заменяя морально устаревшие чековые книжки. Первый такой продукт был введен в «массовый» оборот нью-йоркским банком Long Island Bank в 1951 году, в Европе «первооткрывателем» пластиковых карт стала британская компания Finders Services. Магнитная полоса появилась на карточках в 1960-е, а чипы – в 1990-х [1, с. 66].

Банковская платежная карта (или пластиковая карта банка) является незаменимым средством безналичных расчетов, и в ней сочетаются множество современных новейших технологий. Банковские карты могут использоваться для платежей в безналичном виде, включая и интернет-покупки, а также, чтобы снять наличные деньги или пополнить счет через пункты выдачи наличных (ПВН) или банкоматы. В настоящее время в мировом обороте находится свыше 1,5 млрд. выпущенных пластиковых карт. Ежегодно через них проходит более 3 трлн. долларов. Свыше 20 млн. торговых предприятий принимают к оплате пластиковые карты [2, с. 74].

В основном, карты можно разделить по нескольким параметрам, представленным на рисунке 1.

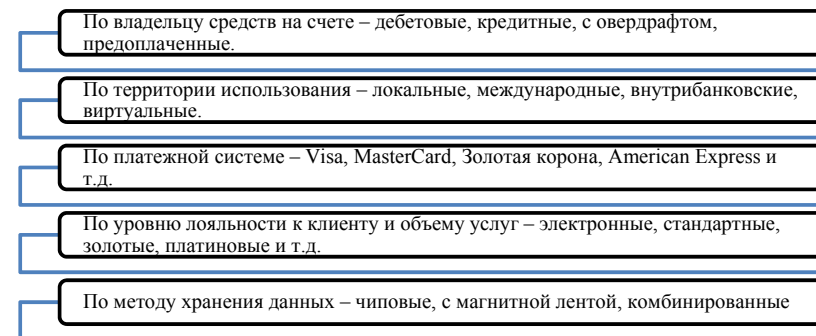


Рисунок 1 - Основная классификация банковских карт

Несмотря на видимое разнообразие банковских карт, предлагаемых сегодня финансовыми учреждениями для своих клиентов, они все имеют в схожие базовые разновидности и характеристики. Отличие идет лишь в комиссиях, тарифах, предлагаемых бонусах и дополнительных услугах. Но прежде чем сопоставлять экономические выгоды от карт различных банков, необходимо выделить вид «пластика», наиболее подходящий клиенту.

Нередко пользователи именуют карты «кредитками», однако это является обобщенным названием, не соответствующим действительности, поскольку карты могут быть как дебетовыми, так и кредитными. Кредитный или дебетовый тип карты устанавливается в зависимости от прикрепленного к нему счета, являющегося основным для карты. Карта может иметь несколько прикрепленных счетов одновременно (мультивалютные карты) и, наоборот, один счет может иметь несколько прикрепленных карт. Отдельные кредитные учреждения позволяют своим потребителям замещать основной счет на своей карте своим другим карточным счетом, который открыт в том же банковском учреждении. Собственник пластиковой карты – кредитная организация, которая ее выпустила (банк-эмитент), а держатель – банковский клиент [2, с. 117].

Несмотря на экономическую специфику отечественного рынка и консерватизм российских потребителей, в нашем государстве набирают популярность расчеты по пластиковым картам. За 2010-2019гг. в России существенно вырос рынок пластиковых карт: выпуск карт за эти годы вырос приблизительно на 80% и составил 270,734 млн (34,062 млн. кредитных и 236,672 млн. дебетовых карт) [6].

Статистика операций, совершаемых физическими лицами с помощью пластиковых карт на территории России и за ее пределами, показывает уверенный рост: объем операций в российских рублях и иностранной валюте вырос с 1 799,6 млрд руб. в I квартале 2008 г. до 12 136 млрд руб. в IV квартале 2019г., то есть в 6,7 раза; количество операций в аналогичном периоде возросло с 457,7 млн ед. до 7 047 млн единиц, то есть почти в 15,4 раза [6].

Обратим внимание на динамику и пропорции (структуру) операций, совершенных нашими гражданами с I квартала 2008 по IV квартал 2019 г.:

- снятие наличных денежных средств увеличилось с 1 663,1 млрд руб. (352 млн ед.) до 7 158,2 млрд руб. (795,7 млн ед.) – в 4,3 раза в объеме и только в 2,3 раза – в количестве операций;

- оплата товаров и услуг выросла с 136,5 млрд руб. (105,6 млн ед.) до 4 977,8 млрд руб. (6 251,3 млн ед.) – в 36,5 раза в объеме и в 59,2 раза в количестве операций [6].

Наиболее распространенными в России являются банковские карты международных платежных систем Mastercard и Visa. В результате планомерного роста торговых сетей, количества торговых точек и магазинов, которые оборудованы платежными терминалами, применение пластиковых банковских карт приобретает все большую целесообразность [1, с. 67]. А также, популярность карт растет вследствие роста численности банкоматов. По данным Центробанка России, по итогу IV квартала 2019 года на российской территории было размещено 223715 устройств, выдающих наличные деньги, 131117 банкоматов из них работают также в формате терминала для оплаты услуг и товаров [6].

В целом, имеется большое число типологий пластиковых карт банков, которые подразделяются по различным параметрам. Окончательный выбор зависит от предложений банков населенного пункта и личных пожеланий клиентов. Наибольшая популярность на сегодняшний день у дебетовых и кредитных карт систем MasterCard или Visa, которые выданы на стандартных условиях, поскольку именно такие карты обеспечивают за умеренную плату большую часть клиентских потребностей в финансовой сфере.

На основе представленных в работе цифр можно отметить увеличение популярности платежных банковских карт в безналичных расчетах и снижение их востребованности для выдачи наличных средств. Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что россияне за последние два десятилетия хоть и стали в 59 раз чаще расплачиваться посредством карт, однако по-прежнему излишне тяготеют к банкоматам как к средству снятия наличных денег.

Список литературы

1. Алиева А.М. Банковские карты в России: история и перспективы // ECONOMICS. - 2019. - №2. - С. 66-73.
2. Завьялова И.В., Зайнуллина М.И. Тенденции развития рынка банковских карт в России // Инновационная наука. - 2019. - №2. - С. 74-78.
3. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Совершенствование политики коммерческого банка в области привлечения средств физических лиц // Финансовая экономика, №2, 2020 г., с. 455-459
4. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Банковская система РФ и тенденции ее развития // Финансовая экономика, №3, 2020 г., с. 159-163
5. Смирнова М.С. Расчеты с использованием платежных (банковских) карт // Аллея науки. - 2019. - №1. - С. 782-785.
6. Официальный сайт ЦБ РФ (Электронный ресурс) – Режим доступа – URL: <https://www.cbr.ru>

КАКОЙ ХАРАКТЕР НЕСЕТ ВОЗМОЖНЫЙ ЗАКОН О ПОЛНОЙ ОТМЕНЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТАКОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, КАК ЕДИНЬИ НАЛОГ НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕНВД)?¹⁷

Скочко Анастасия Юрьевна, магистрант

Мальцева Ирина Федоровна, к.э.н., доцент,

Юго-Западный государственный университет, Курск, Россия

В данной статье рассмотрены основные аспекты действующей системы налогообложения, такой как единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). В связи с текущими правками в налоговом кодексе Российской Федерации, касаясь рассматриваемой системы, мы в своей работе представили возможные последствия внедрения закона о полной отмене существования данной системы.

Ключевые слова: налоговый кодекс Российской Федерации, система налогообложения, юридические лица, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), налогоплательщик, предприятия малого и микро бизнеса, индивидуальные предприниматели.

В связи с быстроизменяющимися экономическими процессами, происходящими в современном мире, регулярно происходят изменения и корректировки в налоговом кодексе Российской Федерации. Однако стоит отметить, что не все изменения носят положительный характер и упрощают работу и жизнь в целом, как отдельно действующим субъектам экономических отраслей, так и отдельно взятым личностям.

На сегодняшний день СМИ пестрят заголовками об отмене одной из системы налогообложения юридических лиц в 2021 году – единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). В своей статье мы попытались отразить основные плюсы и минусы данного изменения в системе налогообложения.

Прежде всего, хотелось бы отметить, что ЕНВД – это специальный налоговый режим: организации или индивидуальные предприниматели платят налог не с фактического дохода, а с предполагаемого государством в той сфере, к которой они относятся. ЕНВД на данный момент применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности в соответствии с п.2 ст.346.26 НК РФ [1]. Данные виды предпринимательской деятельности мы отразили на рисунке 1.

¹⁷ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации».

розничная торговля	общественное питание	бытовые, ветеринарные услуги
услуги по ремонту, тех.обслуживанию и мойке автотранспорта	распространение и (или) размещение рекламы	услуги по передаче во временное пользование торговых мест, земельных участков
услуги по временному размещению и проживанию	услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом	услуги стоянок

Рис. 1. Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться ЕНВД

Исходя из рисунка 1, мы четко видим, что под налоговый режим ЕНВД попадают микро и малые предприятия, а также индивидуальные предприятия, реализующие социально значимые товары и услуги, такие как: небольшие розничные магазины, ветеринарные клиники, кафе и рестораны, гостиницы, бытовые услуги и другие.

В соответствии с законом от 29.09.2019 № 325-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации" [1] посвященным налогу ЕНВД анализ поправок предполагает, что законодатели готовятся к моменту, полной отмены ЕНВД, которая должна состояться в 2021 году.

Основные поправки закона направлены на плавный переход организаций и индивидуальных предпринимателей от налоговой системы с ЕНВД на налоговую систему без подобного режима. В то же время данные ограничения для применения ЕНВД снизят количество налогоплательщиков, планирующих применять данный режим.

В связи с данным законом изменился список товаров, продажа которых не считается розницей, тем самым не поддерживает систему налогообложения ЕНВД.

С 01.01.2020 не будет считаться розничной продажа товаров, подлежащих обязательной маркировке. В таблице 1 мы представили список товаров уже подлежащий обязательной маркировки и те, которые до января 2020 года попадут под обязательную маркировку.

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод, что организации и индивидуальные предприниматели, специализирующиеся на продаже лекарственных средств, начиная с 2020 года, обязаны перейти с системы налогообложения ЕНВД на другую. Также с вводом ограничений по рознице и новых категорий товаров, подлежащих маркировке, ЕНВД для большинства направлений розничной торговли уйдет в прошлое раньше 2021 года.

В таблице 2 мы представили статистические данные по количеству налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по ЕНВД в раз-

резе розничной торговли за 2017-2018 годы [3, с.31].

Таблица 1 – Список товаров подлежащий обязательной маркировки, которая препятствует оформлению ЕНВД [2]

Наименование продукции, подлежащей обязательной маркировки	Дата начала маркировки
Изделия из натурального меха	август 2016
Табачная продукция	март 2019
Обувь	июль 2019
Духи и туалетная вода	декабрь 2019
Одежда из натуральной и композиционной кожи, Верхний трикотаж, Верхняя одежда	декабрь 2019
Постельное, столовое и кухонное белье	декабрь 2019
Фотокамеры (не включая кинокамеры), фотовспышки	декабрь 2019
Шины и покрышки	декабрь 2019
Лекарства (все)	январь 2020

Таблица 2 - Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по ЕНВД в разрезе розничной торговли за 2017-2018 годы

	Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по ЕНВД в разрезе розничной торговли (ед./чел.)		Темп роста, %
	2017	2018	
Организации	217 389	191 542	-11,89
Индивидуальные предприниматели	1 155 672	1 135 285	-1,76
Всего	1 373 061	1 326 827	-3,37

Исходя из данных таблицы 2, мы видим, что число организаций и индивидуальных предприятий за период 2017-2018 годы сократилось. Однако их число по-прежнему остается значительным.

Переход с одной системы налогообложения на другую - процесс, требующий усилий и времени. На настоящий день полноценной альтернативы ЕНВД нет. Для большинства организаций отмена ЕНВД станет конечной станцией в условиях сложной экономической ситуации в стране. Массовые переходы организаций малого и микро бизнеса на другие системы налогообложения, а также ликвидация юридических лиц могут привести к существенным негативным последствиям, которые мы отразили на рисунке 2.



Рисунок 2 – Прогнозируемые негативные последствия отмены ЕНВД

Исходя из всего вышеизложенного, стоит отметить, что по нашему мнению решение о полной отмене существующей системы налогообложения такой, как ЕНВД, – носит исключительно негативный характер. В условиях нестабильной экономической ситуации в стране в целом, а также с условиями текущей рентабельности предприятий малого и микро бизнес, индивидуальных предприятий на сегодняшний день необходимо сохранение данной системы налогообложения до наиболее подходящей разработанной новой альтернативной системы налогообложения.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: портал – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/b0850a397891a74ad37a0dda8f29ddb551665940
2. Федеральный закон от 29.09.2019 N 325-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Консультант плюс: портал . – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_334304/
3. Мальцева И.Ф. Институциональное обеспечение стратегического планирования в Российской Федерации / И.Ф. Мальцева, О.А. Крыжановская // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика.

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ БЕЗУБЫТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА, КОНКУРЕНТНАЯ ВЕЛИЧИНА

Смирнова Людмила Ивановна, к.э.н., доцент
Богославцева Валерия Валерьевна, студентка
 Кубанский государственный аграрный университет
 имени И.Т. Трубилина, г. Краснодар, Россия

В данной статье раскрыты возможности маржинального анализа, определена конкурентная величина критического уровня производства семян подсолнечника, выявлены разрывы, разработаны рекомендации по снижению переменных затрат, определены целевые показатели конкурентного производства.

Ключевые слова: норма маржинального дохода, точка безубыточности, запас финансовой прочности, целевые показатели.

В основе маржинального анализа лежит маржинальный доход, который определяется как разность между выручкой и суммой переменных издержек [1, с. 137]. Поэтому главными факторами маржинального дохода, и как следствие, величины операционной прибыли являются: удельные переменные издержки, цена и объем продукции. Воздействуя на вышеперечисленные факторы можно изменять критический уровень деятельности, преодолев который, начать получать прибыль. Для производства важно определить не просто величину критического уровня, но и знать конкурентную его величину, то есть уровень безубыточности деятельности, который сложился в среднем у конкурентов. Такой подход позволит координировать программы развития, выстраивать обоснованную модель взаимодействия с участниками цепочки создания стоимости.

Целью исследования является проведение маржинального анализа, определение конкурентной величины критического уровня, выявление разрывов и разработка рекомендаций по оптимизации маржинального дохода, операционной прибыли производства семян подсолнечника.

Проведем маржинальный анализ производства семян подсолнечника ЗАО ОПХ «Центральное», определим норму маржинального дохода, порог рентабельности и степень производственного риска (таблица 1).

За анализируемый период при производстве семян подсолнечника сложилась тенденция ежегодного снижения совокупного маржинального дохода, но при этом его величина остается выше постоянных затрат, что свидетельствует о том, что полученной выручки хватает покрыть не только переменные затраты, но и постоянные и получать операционную прибыль.

Маржинальный доход на 1 ц продукции имеет скачкообразную тенденцию, так в 2016 г. организация получала 1325 руб., а в 2018 г. - 978 руб.

Порог рентабельности в 2016 г. составлял 2405454 руб., а в 2018 г. 3534190 руб. Это значит, что для нахождения в безубыточном положении

организация должна иметь выручку на 1128738 руб. больше чем в 2016 г. По сравнению с 2017 г. порог рентабельности в 2018 г. снизился практически в три раза - на 1623710 руб., что является, с одной стороны, положительным моментом в деятельности организации, с другой вскрывает риски, о чем свидетельствует снижающийся запас финансовой прочности и увеличивающаяся сила воздействия операционного рычага.

Норма маржинального дохода в сумме выручки в 2018 г. составила 0,499, в то время как в 2016 г. доля составляла 0,631, что указывает на рост переменных затрат опережающими темпами по сравнению с изменением цены семян подсолнечника. «Ценовой фактор является определяющим по влиянию на финансовый результат продаж в условиях высокой волатильности цен на сельскохозяйственную продукцию» [2, с. 24].

Таблица 1 – Маржинальный анализ производства семян подсолнечника ЗАО ОПХ «Центральное» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменения, %	
				2018 г к 2016 г.	2018 г к 2017 г.
Маржинальный доход, руб.	4934159	4900310	4470262	90,60	91,22
Маржинальный доход на 1 ц продукции, руб.	1325	759	978	73,81	128,85
Норма маржинального дохода	0,631	0,460	0,499	79,08	108,48
Точка безубыточности, ц	1146	3126	1805	157,50	57,74
Точка безубыточности, руб.	2405454	5157900	3534190	146,92	68,52
Запас финансовой прочности, руб.	5411546	5405100	5419810	100,15	100,27
Запас финансовой прочности, %	69,2	50,7	60,5	x	x
Запас производственной прочности, ц	2577	3330	2767	107,37	83,09
Сила воздействия операционного рычага	1,4	1,9	1,6	114,29	84,21

При анализе себестоимости продукции в части переменных затрат было выявлено, что около 50 % затрат составляют такие статьи как: семена, нефтепродукты и заработная плата. Исходя из этого в целях снижения себестоимости и доведения показателей до конкурентного уровня, сложившегося в хозяйствах Краснодарского края, организация может разработать мероприятия по снижению себестоимости по этим трем статьям.

Рассмотрим и сравним динамику себестоимости производства 1 ц семян подсолнечника ЗАО ОПХ «Центральное» с себестоимостью по Краснодарскому краю за 2016-2018 гг. Данное сопоставление позволит определить уровень производственной себестоимости, соответствующий конкурентному по данному виду продукции [Рисунок 1].



Рисунок 1 – Себестоимость 1 ц семян подсолнечника, 2016-2018 гг.

В ЗАО ОПХ «Центральное» себестоимость 1 ц продукции семян подсолнечника намного выше по сравнению с уровнем себестоимости по краю. Если в 2016 г. она была выше на 311 руб., то в 2018 г. уже выше на 408 руб. среднекраевого уровня. Данная ситуация указывает на проблемы в части неконкурентоспособности данного вида продукции.

Применим GAP – анализ в целях разработки мероприятий по снижению себестоимости семян подсолнечника в ЗАО ОПХ «Центральное» до целевых показателей (таблица 2).

Таблица 2 – Разработка стратегии ЗАО ОПХ «Центральное» на основе GAP-анализа

Разрывы	Задачи	Инициативы
Завышенная цена приобретения семян для производства семян подсолнечника на 9 руб. за 1 кг посадочных семян.	Снижение себестоимости семян подсолнечника по статье «Семена»	Поиск поставщиков с более низкими ценами на семена; Применение новых и более урожайных сортов масличных культур.
Рост цен на топливо на 3 руб. за 1 л. Расход топлива на 1ц. разрыв 4л.	Снижение себестоимости семян подсолнечника по статье «Нефтепродукты»	Внедрение ресурсосберегающей и энергосберегающей технологии.
Неоправданные выплаты заработной платы. Величина разрыва по организации и по уровню края составляет 3,6 руб. за 1 чел. - ч.	Снижение себестоимости по статье «Оплата труда»	Введение системы контроля над конечным результатом; Проведение регулярной аттестации рабочих и оптимизация должностных обязанностей; Перераспределение обязанностей производственных рабочих.

В Краснодарском крае урожайность подсолнечника достигла 20,4 ц/га, в ОПХ лишь 18, 0 ц/га. Если организация преодолет разрыв урожайности в 2,4 ц, относительно конкурентного уровня, то со всей площади дополни-

тельный валовой сбор составит 626,4 ц, прирост выручки около 1 млн. руб.

Себестоимость представляет собой отношение производственных затрат на количество продукции. Исходя из этого чем ниже производственные затраты и выше объем производства, тем меньше будет себестоимость.

Проведем расчет снижения себестоимости по статье «Семена», «Нефтепродукты» и «Оплата труда», определим насколько снизятся затраты по данным статьям при целевом объеме производства -5198,4 ц (таблица 3). Таким образом, воздействуя на вышеперечисленные ключевые факторы можно управлять критическим уровнем деятельности [3, с. 220].

Таблица 3 – Величина разрыва до среднего уровня по краю по статьям затрат в ЗАО ОПХ «Центральное»

Показатель	Статья затрат		
	Семена	Нефтепродукты	Оплата труда
Количество семян на 1 ц, кг	13	х	х
Расход топлива на 1 ц, л	х	4	х
Трудоемкость чел. - час.	х	х	2
Величина разрыва, руб.	9	3	3,6
Целевые затраты на 1 ц, руб.	117	12	7,2
Целевые затраты на весь объем производства, руб.	608213	62381	37428

Таблица 4 – Целевые показатели конкурентного производства семян подсолнечника ЗАО ОПХ «Центральное»

Показатель	Фактическое значение	Целевое значение	Изменение, (+,-)
Объем производства, ц	4572	5198,4	626,4
Цена, руб.	1958,44	1958,44	0
Выручка, руб.	8953988	10180755	1226767
Переменные затраты, руб.	4483726	3775704	-708022
Постоянные затраты, руб.	1765276	1765276	0
Прибыль, руб.	2704986	4639775	1934789
Маржинальный доход, руб.	4470262	6405051	1934789
Норма маржинального дохода	0,499	0,629	+0,130
Точка безубыточности, руб.	3537627	2806480	-731147

При преодолении разрыва до конкурентного уровня края выявлено, что при данных ценах и объеме производства по статье «Семена» целевые затраты снизятся на 608213, по статье «Нефтепродукты» уменьшатся на 62381 руб., а по статье «Оплата труда» на 37428 руб. Так переменные затраты в ЗАО ОПХ «Центральное» с учетом средних цен составят 3775704 руб. «Благодаря эффективным методам повышения результативности про-

изводства производитель сможет увеличить валовой сбор при минимальных затратах, а это значит, что потребитель будет иметь возможность приобрести продукт по более низкой цене» [4, с. 68].

Определим целевой конкурентный уровень безубыточности и нормы маржинального дохода в ЗАО ОПХ «Центральное» (таблица 4).

Таким образом, конкурентная величина критического (безубыточного) уровня при производстве семян подсолнечника составит -2806480 руб. при норме маржинального дохода 0,629. Преодоление выявленных разрывов и оптимизация маржинального дохода являются необходимым условием конкурентного производства семян подсолнечника. Такой подход позволит координировать программы развития, выстраивать обоснованную модель взаимодействия с участниками цепочки создания стоимости, его можно использовать при управлении производством, разработке и мониторинге целевых показателей [5, с. 87].

Список литературы

1. Хромова И.Н. Методическое обеспечение учета и анализа затрат на производство продукции в системе управленческого учета организаций АПК/ И.Н. Хромова, Ю.О. Свердлов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 6. № 3. С. 136 - 142.
2. Вихорева А.С., Деменкова В.В., Смирнова Л.И. О направлениях повышения финансовых результатов продаж сельскохозяйственной продукции. Тенденции развития науки и образования. 2019. № 53-3. С. 23-26.
3. Смирнова Л.И. Резервы роста прибыли от реализации озимой пшеницы/Смирнова Л.И., Соляник С.В.//В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. - Краснодар: КубГАУ, 2015. -С.219-228
4. Высоцкая А.С. Резервы повышения эффективности производства продукции растениеводства / Высоцкая А.С., Загородняя Е.В. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 8 (34). С. 68-73.
5. Вахрушина, М.А. Стратегический управленческий учет: Учебник / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова. - М.: КноРус, 2017. - 320 с

ИСТОРИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ**Строганов Дмитрий Николаевич***DNstroganov@yandex.ru**Россия, г. Ульяновск УлГТУ*

Данная статья посвящена на рассмотрении развития в истории вексельного обращения в России.

Выбранная тема, может явиться объектом увлекательного исследования в истории векселя. В данной статье мы попытаемся выяснить и рассмотреть причины возникновения уникальной юридической конструкции векселя.

Вексель – считается старой ценной бумагой, возникший благодаря потребности в переводе денег и в оформлении рассрочки платежа при совершении торговых сделок.

В настоящее время в решения многих финансовых проблем часто используется вексель. Вексель стал новым инструментом для экономики России (даже правильнее было бы сказать: хорошо забытым старым).

Вексель в России начал действовать в эпоху Петра I. В те тяжелые времена на дорогах и трактах хозяйничали шайки тех беглых арестантов и «лихих головорезов», из-за такой реальной опасности казенные деньги и стали переводиться от одного города в другой посредством векселей. Такие векселя величались казначейскими и просуществовали до самого начала прошлого века.

В России, 1729 года, был и опубликован вексельный устав, в котором и были приложены многие образцы векселей с их толкованием, как образец. Закрепленным в положении о вексельном обращении, так и стал вексельный устав о векселях в 1832 году, вошедший в Свод законов 1857 года.

Третьим российским вексельным уставом, начали приниматься в 1902 году, где заметно олицетворили вексельное обращение в дореволюционной России.

Рассматривая историю далее, то мы видим, что уже в 1917 году, вексельное право было ликвидировано, и уже только в 20.03.1922 году в период самого НЭПа появляется Положение о векселе, как о форме предоставления и коммерческого кредита для самих торговых сделок. Но во время другой кредитной реформы 1932 году, переход к политике централизации и планирования, а так же и государственного регулирования экономики, вексельное право стало вновь ликвидировано.

История векселя продолжается с глубокой древности, схожее подобие векселя стало известно в античную эпоху. Вексельное понятие произошло от неких названий обменных операций. Изначально вексельные операции заключались в переводе денег из одних городов и стран в другие. Вскоре вексель стал главным орудием коммерческого кредита.

Торговая жизнь постепенно стала расширять саму значимость векселя, и вскоре он превратился в средства оплаты, другими словами его стали выдавать и при недостаточности наличных денег. Таким образом, вексель и стал обязательством в уплате по нему и в определенный срок и в определенном месте. С этого момента к нему прибавилось и еще одно достоинство: им стал момент с его выдачи и с момента исполнения по нему постепенно отдалялись один от другого. Таким образом, в России и во всем торговом мире, вексель превратился в особенный вид денежной ценности. Вскоре этой ценной бумагой начали, и расплачиваться при определенных сделках, делая на них определенную надпись за надписью. Вексель превратился в документ, устанавливающий, не только товарные и иные расчетные сделки, но и долговые отношения.

Спустя долгое время, в 1990 году Бывший Госбанк СССР разрешил использовать вексель и в реализации продукции, который имел в свою очередь и ограниченный сбыт. Однако такой продукции практически не было, по итогу векселя так и не получили никакого широкого распространения.

Возрождение и восстановление вексельного обращения в России началось, когда Президиум Верховного Совета РСФСР принял 24 июня 1991 года Постановление «О применении векселей в хозяйственном обороте РСФСР».

С целью совершенствования денежно-кредитного механизма, в повышении его эффективности, Президиум Верховного Совета РСФСР, постановил, что впредь до принятия мер о законодательстве РСФСР, о вексельном праве, применять на территории республики Положение о переводном и простом векселе, утвержденное Постановлением ЦИК и СНК СССР от 7 августа 1937 года и связанные с этим Положением законодательные акты СССР в части, не противоречащей действующим законам РСФСР. Постановлением Президиума Верховного Совета РСФСР было разрешено предприятиям и организациям, учреждениям и предпринимателям, наконец то осуществлять поставку всей продукции, выполняющие работы и в оказание услуг в кредит, используя для оформления таких сделок векселя.

За пользование кредитом с покупателя (заказчика) могли начаться взиматься проценты, которые обычно включаются в обозначенную на векселе его номинальную стоимость.

Вексель – это довольно непростой инструмент экономического оборота, а его правовая регламентация в основном считается наисложнейшей областью юридической науки. Организационно-правовые вопросы, далеко не все могут быть отрегулированы и выполнены на государственном уровне. Отсюда следует, что важной его особенностью правового регулирования в вексельном обращении во всем мире, является само участие в его организации объединений (ассоциаций).

Сами же участники вексельного рынка, разрабатывающие условия саморегулирования на рынке, определяющих эти стандарты вексельного обращения, осуществляющих в консультационное и методическое обслужива-

ние участников рынка. То есть, регламентация деятельности субъектов вексельного рынка осуществляется не только государством в рамках их соответствующих нормативных актов, но и негосударственными объединениями участников рынка, разрабатывающих эти нормативы, обязательные для всех их членов.

В России если взять в пример, то ведущей организацией, работающей в данном направлении, является Ассоциация участников вексельного рынка «АУВЕР», объединяющая не только коммерческие банки, а также ряд финансовых компаний и крупных промышленных предприятий. Разработкой нормативных документов и самих стандартов в деятельности для членов Ассоциации занимаются ее комитеты: это Комитет по инфраструктуре и технологиям и Комитет по стандартам. В частности, одним из основных документов, разработанных и утвержденных Комитетом по инфраструктуре и технологиям, была Концепция построения инфраструктуры и вексельного рынка, одним из принципов которой – это доступность информации о векселях, обращающихся на рынке, векселедателях, трассантах и других. Помимо более тесного сотрудничества между этими коммерческими банками, эта концепция и предполагает в создание специальных институтов: таких как информационных, консалтинговых компаний, депозитариев, так же и домицилиатов, юридических фирм, отвечающих требованиям рынка и способных компетентно обслуживать их любые вексельные операции.

В кратком заключении, в данной статье мы рассмотрели и выполнили поставленные цели к данной теме. Рассмотрели развитие в истории вексельного обращения в России. Разбор в выполнении статьи были использованы различные источники, которые мы проведем в списке литературы.

Список литературы

1. Шитов, В.Н. Опыт прежних реформ – залог будущих успехов. / Проблемы инновационного развития экономических систем. – Ульяновск: УлГТУ, 2010.
2. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. - М.: Учебное пособие, 2015.
3. Трищ А.Г. Результаты внедрения вексельного обращения в России - М.: Учебник, 2013.
4. Хабарова Л.П. Все о векселях - М.: Справочное пособие 2014.
5. <https://moluch.ru/conf/law/> - История становления и развития вексельного обращения.

РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Строганов Дмитрий Николаевич

DNstroganov@yandex.ru

Россия, г. Ульяновск УлГТУ

Данная статья посвящена структуре и формированию ресурсной базы коммерческого банка.

Структура банковского ресурса коммерческого банка подчиняется степени специализации или, наоборот, универсализации, их особенностей в деятельности, и от его состояния рынка ссудных ресурсов. По экономическому содержанию все ресурсы коммерческих банков многообразны.

Операции в коммерческих банках, которые опираются и формируют свои ресурсы, называются пассивными. Главная роль пассивных операций заключается в привлечении различных видов вкладов в рамках самих депозитных сберегательных операций, а так же и в получении кредитов от других банков, в эмиссии различных ценных бумаг, и в проведении других операций, в конечном результате которые увеличивают денежные средства в пассиве баланса коммерческих банков.

С формирования результата источников образования коммерческих банков ресурсы могут делиться на собственные и привлеченные.

Собственные средства коммерческих банков состоят из уставного фонда, которые образуют в процессе банковской деятельности резервные и другие фонды. К собственным средствам приравнивается прибыль, которая еще до распределения находится в обороте коммерческого банка и используется в качестве этого банковского ресурса. Собственные ресурсы – лишь начальная точка для организации банковского дела и их роль всегда сводится к гарантированной прибыльности и финансовой устойчивости коммерческого банка.

Коммерческий банк в своей деятельности имеет возможность привлекать и удерживать такие денежные средства предприятий, организаций, учреждений и самого населения. Появление другого вида ресурсов связано в основном с вовлечением банка в новые сферы деятельности – это операции с ценными бумагами, лизинговые, факторинговые, и другие прочие операции. Это сосредоточило включение в состав банковских ресурсов не только денежных средств в национальной и иностранной валюте, но и ценных бумаг, на имущества и связанных с ним имущественных прав.

В настоящем времени большая часть операций коммерческих банков основывается на привлеченных ресурсах, тем самым не влияя на снижении роли собственного капитала.

Центральный Банк в поддержании коммерческого банка в своей ликвидности, полностью, своевременно и бесперебойно производить платежи по

своим обязательствам, устанавливает свои обязательные соотношения между собственными средствами банка и привлеченными ресурсами.

Важнейшим банковским ресурсом являются средства клиентов на счетах в коммерческом банке и средства в расчетах: к ним подходят остатки средств и самих текущих счетов организаций, предприятий, и учреждений форм собственности; это средства, депонированные с краткой целью обеспечения и гарантий платежа при аккредитивной форме расчетов, в расчетах с чеками акцептованными с платежными поручениями; средства в расчетах между учреждениями в самих коммерческих банках; средства бюджетных и общественных организаций; и последнее это средства в специальных кредитно-финансовых институтах.

К ресурсам банка в основном приводят денежные сбережения населения, которые и формируются за счет текущего сокращения личного потребления и направлены на обеспечения и сбережения его потребностей в будущее время.

Ресурсами коммерческих банков являются кредиты, предоставленные другими банками, включая и иностранные, а также средства остальных банков, находящихся на их корреспондентских счетах в коммерческом банке.

К ресурсам коммерческих банков так же относят прочие денежные средства, которые образуют в результате проведения других видов пассивных операций.

В мобилизации банковских ресурсов их разделяют мобилизуемые коммерческим банком и приобретенные и у других банков. В местах коммерческих банков мобилизуется большая часть ресурсов, к примеру, можно отнести такие вклады самих граждан и депозиты предприятий и организаций. Для того что бы удовлетворить потребности дополнительных оперативных денежных средств, коммерческие банки привлекают те ресурсы, которые и мобилизованы другими банками.

Ресурсы коммерческого банка можно так же классифицировать по возможности прогнозирования к их величине. При этом выделяют ресурсы, выдающиеся к прямому и косвенному прогнозированию. Ресурсы, относящиеся к прямому прогнозированию, относят прибыль прошедших лет и нераспределенную прибыль. К косвенному прогнозированию осуществляют и выделяют средства в расчетах, остатки временных и свободных средств на расчетных счетах в этих предприятий и организаций, ну и несколько других источников банковских ресурсов.

Ресурсами банка, которые зависят от времени их использования подразделяются на постоянные и временные. Постоянные – это денежные средства, динамика или оборачиваемость коммерческим банком может быть спрогнозирована и определена часть (стабильные остатки) и использована как для активных операций. Во временных банковских ресурсах создают денежные средства, образующиеся в периодическом результате исключи-

тельных банковских операций, динамику, которую сложно спрогнозировать.

Коммерческие банки – являются специфическими предприятиями, специализирующиеся на посреднической деятельности, связанной, с покупкой ресурсов, и их продажей нуждающимся предприятиям, организациям и населению. В таких условиях банку оказывается почти одинаково важными как активные, так и пассивные операции. Пассивные операции сильно влияют на размер банковских ресурсов и, затрагивают все масштабы деятельности коммерческих банков.

В формирование самой ресурсной базы, включающиеся в себя не только как привлечение новой клиентуры, но и в постоянное изменение структуры источников привлеченных ресурсов, которыми является составной частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка.

Управление ресурсами банков характеризует и определяет не только ее размещение и привлечение денежных средств, но и в определение оптимальной структуры и источников образования для какого то самого конкретного банка. Коммерческий банк обязан поддерживать определенное соотношение между собственными и привлеченными средствами.

Следовательно, главная цель коммерческого банка – это выбрать структуру банковского капитала, которая в наименьших затратах на формирование банковских ресурсов будет способствовать в поддержании стабильности уровня дивидендов и доходов, и репутации банка на хорошем уровне, достаточном для привлечения им необходимых денежных ресурсов на выгодных условиях.

В кратком заключении, в данной статье мы раскрыли и выполнили поставленные цели к данной теме. Рассмотрели и провели разбор в структуре и формировании ресурсной базы коммерческого банка. Разбор в выполнении статьи были использованы различные источники, которые мы проведем в списке литературы.

Список литературы

1. Шитов, В.Н. Опыт прежних реформ – залог будущих успехов. / Проблемы инновационного развития экономических систем. – Ульяновск: УлГТУ, 2010.
2. Колесникова И. В., Кроливецкая Л. П., Банковское дело; - М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Курочкин А. В., Основы управления ресурсами коммерческого банка в современных условиях; - М.: Финансы и кредит 2014.
4. Шаринская Е. Б., Операции коммерческих банков и зарубежный опыт; - М.: Финансы и статистика, 2013.
5. Жукова Е. Ф., Банки и банковские операции; - М.: Банки и биржи, 2013.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Суворов Виктор Викторович, студент

Согачева Ольга Валерьевна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Статья посвящена проблемам разработки систем нематериального стимулирования персонала на российских предприятиях. Авторы на примере производственного предприятия выявляют проблемы мотивации персонала и предлагают направления совершенствования системы нематериального стимулирования персонала.

Ключевые слова: мотивация, система нематериального стимулирования персонала, персонал, управление персоналом

В настоящее время наблюдается сложная социально-экономическая ситуация, изменение ее экономической и политической систем одновременно несет как большие возможности, так и серьезные угрозы для устойчивости ее существования, вносят значительную неопределенность в жизнь практически каждого человека.

Управление персоналом приобретает особую значимость, позволяет обобщить и реализовать широкий спектр вопросов по адаптации индивида к внешним условиям и учету личностного фактора в построении системы управления персоналом предприятия [1].

Широкое внедрение новейших технологий, инновационное обновление средств производства создают предпосылки для реализации поставленных задач, достижение которых невозможно без материальной заинтересованности работников в результатах труда и производства. Одной из проблем в управлении на предприятиях различных отраслей и сфер деятельности является низкая эффективность использования трудовых ресурсов. Эффективность использования трудовых ресурсов связано пониманием сущности стимулирования труда [2, с. 158].

Система стимулирования не должна сводиться только к материальным поощрениям. Она должна давать гарантию занятости всего рабочего коллектива трудом, предоставлять равные для каждого возможности карьерного роста, создавать условия безопасности труда, поддерживать благоприятный климат в коллективе. Нематериальное стимулирование направлено на повышение лояльности сотрудников к компании одновременно со снижением издержек по компенсации сотрудникам их трудовых затрат. Основной эффект, достигаемый с помощью нематериального стимулирования, – это повышение уровня лояльности и заинтересованности сотрудников в развитии организации [3].

Основное направление деятельности компании «АТЭЛ» – производство и поставка резинотехнической продукции. Кадровый состав ООО «АТЭЛ» определен в документе «Штатное расписание», которое утверждается еже-

годно. Согласно штатному расписанию численность сотрудников всех категорий в ООО «АТЭЛ» составляет в 2019 году 89 человек.

Характеристика кадрового состава [4, с.39] отражает достаточно благоприятную ситуацию в ООО «АТЭЛ», подтверждает эффективность проводимой кадровой политики. Под мотивацией трудовой деятельности понимается процесс стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности, направленный на достижение целей организации, к продуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ [5].

Структура мотивации сотрудников ООО «АТЭЛ» представлена на рисунке 1.

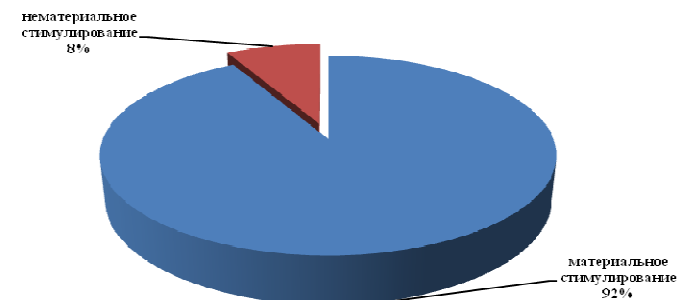


Рис. 1. Структура мотивации сотрудников ООО «АТЭЛ»

Из рисунка видно, что нематериальное стимулирование работников данной организации незначительно и слабо развито (8%). Система материальной мотивации (92%) является ключевым фактором, побуждающим сотрудников работать эффективнее. Следовательно, к методам повышения эффективности управленческого труда ООО «АТЭЛ» нужно отнести разработку системы нематериального стимулирования работы персонала. В таблице 1 представлено изучение существующей системы нематериального стимулирования на предмет использования различных форм и способов. По данным таблицы 1 сделан вывод, что в ООО «АТЭЛ» используются различные методы нематериального стимулирования в той или иной форме проявления. Но видно сразу, что существует объективная необходимость расширения методов нематериального стимулирования. Так, в группе методов морального стимулирования отсутствует управление карьерой.

Определение уровня мотивации персонала в ООО «АТЭЛ» по методике В.И. Герчикова [4], заключающейся в проведении опроса по пяти блокам: Выявление степени удовлетворенности первичных потребностей; определение значимости управления; потребность в общении; стремление к построению карьеры; возможности самореализации. В опросе принимало

участие 30 человек, в том числе руководители и специалисты 9 человек; производственный, вспомогательный и обслуживающий персонал - 21 человек.

Таблица 1 - Формы и методы нематериального стимулирования персонала ООО «АТЭЛ»

Методы нематериального стимулирования		Формы проявления в ООО «АТЭЛ»
Методы морального стимулирования	Систематическое информирование персонала	Собрания трудового коллектива, планерки, локальные СМИ (официальный сайт)
	Организация корпоративных мероприятий	Корпоративные праздники (Новый год, 8 Марта)
	Официальное признание услуг	Упоминание на совещаниях, публичных мероприятиях;
Методы организационного стимулирования	Повышение качества трудовой жизни	Интеллектуализация трудовых функций (приобретение программного обеспечения для производственных целей)
Методы стимулирования работников	Предоставление дополнительного времени отдыха	Дополнительный отпуск без сохранения заработной платы
	Применение гибких форм занятости	Временная и сезонная занятость.

Результаты проведенного опроса по вопросам нематериального стимулирования в ООО «АТЭЛ» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Общая оценка нематериального стимулирования персонала ООО «АТЭЛ»

Блок	Выводы	Возможное направление работы
1. Выявление степени удовлетворенности первичных потребностей	материальная мотивация достаточно действенная	работать в направлении повышения психологического комфорта
2. Определение значимости управления	нематериальная мотивация выражена достаточно слабо.	необходимо обеспечить взаимодействие руководства и работников.
3. Потребность в общении	Внутренняя мотивация находится на слабом уровне	обеспечивать развитие внутренних элементов коммуникативного взаимодействия, которые по-

		звонят людям быть более заинтересованными в работе как в факторе межличностного общения
4. Стремление к построению карьеры	карьерные амбиции не удовлетворяются, мотивация на удовлетворение профессиональных потребностей развита слабо	повышение ответственности и предоставление шанса на построение карьеры
5. Возможности самореализации	самореализация работников отсутствует	воздействовать на работников через механизмы внутренней мотивации, которая позволяет работникам самореализоваться

Результаты обработки позволяют увидеть, что система нематериального стимулирования развита слабо: люди не видят возможностей карьерного роста, не всегда могут реализоваться как профессионалы, коммуникационное поле взаимодействия достаточно слабое, люди не развивают общения и не всегда могут построить диалог, что проявляется в неспособности решать организационные проблемы в команде.

Результаты проведенного анализа позволяют выявить следующие недостатки, которые существуют в системе нематериального стимулирования ООО «АТЭЛ» (рис. 2).

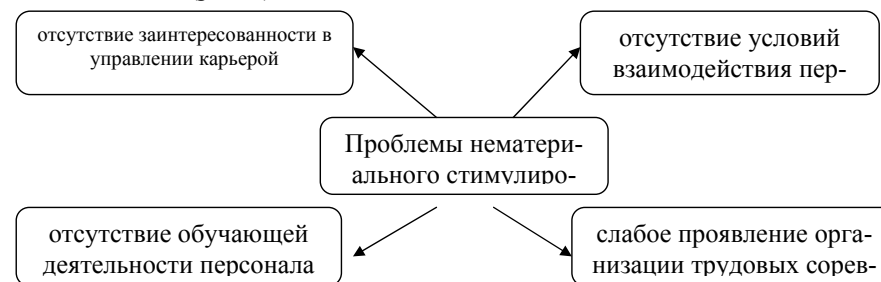


Рис.2. Проблемы нематериального стимулирования персонала ООО «АТЭЛ»

Таким образом, выявленные проблемы позволяют разработать ряд мер по стимулированию персонала (табл. 3).

Таблица 3 – Комплекс мероприятий и рекомендаций, направленных на разработку системы нематериального стимулирования персонала ООО «АТЭЛ»

Проблема	Предлагаемое мероприятие
отсутствие заинтересованности в управлении карьерой	Создание кадрового резерва
отсутствие условий взаимодействия персонала	создать коммуникационное поле, которое будет вовлекать в процесс общения, обеспечивать необходимое взаимодействие
слабое проявление организации трудовых соревнований	разработать систему конкурсов профессионального мастерства
отсутствие обучающей деятельности персонала	Организовывать повышение квалификации персонала

С введением в действие разработанной системы стимулирования предполагается повышение качества работы персонала ООО «АТЭЛ», и как следствие улучшилось качество обслуживания клиентов, что позволило предприятию оставаться конкурентоспособным, решая одну из основных задач - обеспечивать высокий уровень комфорта взаимодействия с компанией.

Список литературы

1. Ремизова Д.Ю. Особенности нематериальной мотивации персонала [Электронный ресурс] / Д.Ю. Ремизова // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – № 11. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2017/11/84775> (дата обращения: 03.06.2020).
2. Носов А. Д. Мотивация персонала / А. Д. Носов. // Молодой ученый. – 2020. – № 21 (311). – С. 158-163.
3. Кузнецов С.А. Нематериальное стимулирование сотрудников / С.А. Кузнецов, Я.М. Маласова, И.В. Синюкова // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 5. – Режим доступа: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=18998> (дата обращения: 01.06.2020).
4. Слуцкая Е.М. Классификация инструментов материального стимулирования работников предприятия / Е.М.Слуцкая, Е.Н. Егорова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – №11 (71). – С. 39.
5. Галимова И.И. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала /И.И. Галимова, Т.Х. Худайбергенов // Инновационная наука. – 2017. – №9. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-trudovoy-deyatelnosti-personala> (дата обращения: 01.06.2020).

УДК 658.51

СУЩНОСТЬ И ИНСТРУМЕНТЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Суханов Федор Артёмович, магистрант

Самарский государственный экономический университет, Россия

В статье рассмотрены понятие бережливого производства, составные элементы системы бережливого производства. Подробно описаны инструменты и механизмы совершенствования деятельности организации.

Ключевые слова: бережливое производство, процессы, производительность труда, конкурентоспособность организации, качество работы.

Реализация проектов с применением технологий бережливого производства на предприятиях объясняется необходимостью повышения конкурентоспособного уровня в современных условиях.

Под понятием «бережливое производство» понимается комплексная система, включающая следующие блоки:

Блок - «стратегическое управление»; блок – «процессы»; блок – «персонал» (рис. 1) [1, стр. 432]. Эти три основных блока обеспечивают инновационную основу управления, которая направлена на создание конкурентоспособной продукции и роста производительности труда.

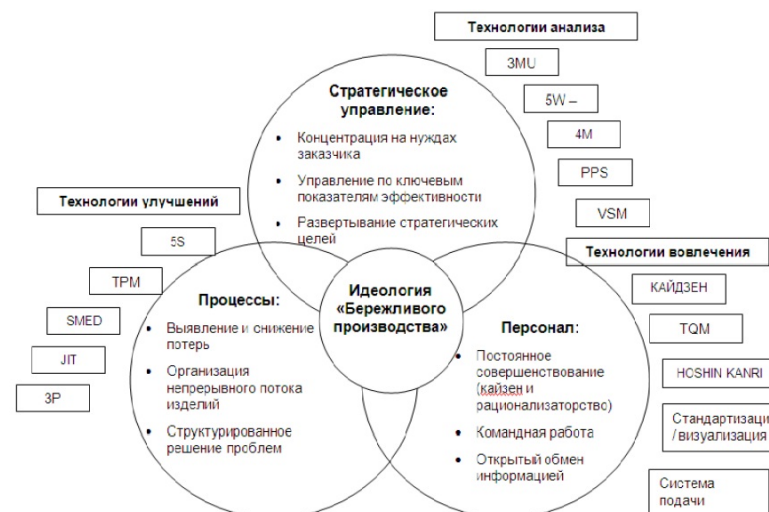


Рисунок 1. Сущность бережливого производства

Использование инструментария бережливого производства направлено на качественное повышение работы. Оценка проводится на каждом уровне и результаты получают все работники. Для достижения качественного

уровня работы в организации должны быть разработаны инструкции и регламенты для всех категорий работников. Важно обучить персонал выявлять ошибки на производстве и своевременно их исправлять. Для вовлечения персонала к началу осуществления данной технологии необходимо разработать стандарты основных категорий качества.

Для реализации бережливого производства руководство организации должно разработать четкий план действий. Регламенты и инструкции должны формировать целостную систему и повышать уровень вовлеченности и мотивации персонала. Основными инструментами бережливого производства являются [2, стр. 235]:

1. Картирование;
2. Кайдзен;
3. 5S- система;
4. JIT – система;
5. SMED – управление;
6. TPM – система;
7. Канбан – система;
8. Визуальное управление;
9. Встроенное качество.

Рассмотрим каждый элемент подробнее.

Картирование предполагает формирование схематичной графики, которая позволяет наглядно представить материальные и информационные потоки, требующие предоставления товаров или услуг конечному потребителю. Данный метод выявляет участки, на которых могут быть непроизводительные операции и издержки. По результатам анализа формируется план минимизации «лишних» операций [3, стр. 59]. За временной промежуток потока создания ценности берется период выполнения работ, в процессе которого товар или услуга будут преобразованы таким образом, чтобы конечный потребитель заплатил за товар или услугу.

Анализ потока создания ценности способствует выявлению затрат, которые являются обязательной частью производства и затрат, которые не обязательны в процессе производства, а также выявляет источники формирования ценности.

Концепция Кайдзен призвана «непрерывно улучшаться». Организации, использующие принципы Кайдзен стремятся к непрерывному совершенствованию процессов и введению нового. Кайдзен распространяется на все системы организации, в том числе улучшение персонала. Данная технология применима во всех организациях от мелких до крупных; изменения происходят небольшими поступательными шагами, так что они могут быть не видны внешне; вовлеченность персонала в процесс изменений; финансовые вложения в целом для организации низкие, изменения происходят локально.

5S- система направлена на эффективную организацию рабочего места. Инструмент формирует рациональное распределение каждой вещи на ра-

бочем месте, что дает возможность эффективно управлять производственной зоной и сохранить время. Система включает в себя следующие элементы: сортировка, рациональное использование рабочего места, поддержание чистоты, стандартизация и совершенствование.

Благодаря использованию системы сокращаются ошибки в документации, создаются комфортные условия в организации, повышается производительность.

JIT – система. Just in time – механизм сокращения производственного цикла, в котором поставка необходимого набора ресурсов будет произведена для определенного этапа цикла только тогда они будут необходимы [4, стр. 69]. За счет этого сокращаются объемы поставок до экономически выгодного объема; достигается баланс численности персонала, оборудования и запасов; текущая производительность операций определяется по будущим потребностям; контроль состояния продукции, снижение затрат на хранение и транспортировку продукции.

SMED – система. Single Minute Exchange of Dies представлена комплексом теоретических и практических методов, которые позволяют значительно сократить время простоя производственного оборудования при его переналадке, что позволяет повысить производительность и сократить объемы производственного брака. Данная технология способствует более эффективному и быстрому выполнению заказов клиентов.

TPM – система. Total Productive Maintenance представляется как систем общего ухода за оборудованием процессов. Инструменты бережливого производства направлены на сокращение издержек. Основная задача технологии заключается в привлечении всех работников в процессы организации, а не только специалистов соответствующих служб. Вследствие чего, каждый сотрудник знает особенности обслуживания оборудования и сможет самостоятельно устранить неполадки. Основной залог успеха заключается в том, что насколько правильно донесена идея до сотрудников и положительно воспринята. Характерные особенности внедрения TPM – системы заключаются в планомерном изменении существующей в организации в более эффективную [5, стр. 45].

Канбан – система. Это система условных обозначений, которая помогает упорядочить информацию о необходимых деталях, узлах, незавершенной и готовой продукции с помощью визуальных карточек. Метод требует наличия обозначений с визуальной информацией на каждом инструменте, приборе, папке, которое ведет к упрощению деятельности рабочих и менеджеров.

Основные правила использования системы канбан:

- потребитель процесса запрашивает необходимое сырье в том объеме, которое указано на карте канбан;
- поставщик процесса поставляет продукцию только в том объеме, которое обозначено на картах канбан;
- без карт канбан продукция не изготавливается и не перемещается;

- ко всем видам продукции крепится карта канбан;
- продукция с браком не переходит на следующий этап производственного цикла;
- для выявления перебоев в работе необходимо постепенно сокращать число карт канбан.

Визуальное управление. Представлено таким положением инструментов, деталей, производственной документации, при котором они четко видны, что обеспечивает оценку всей системы с первого взгляда: организация рабочего места; визуальное размещение информации о безопасности, правила выполнения операций и применения оборудования; результативность и оценка эффективности процессов; решения принимаются согласно с предоставленными инструкциями.

Встроенное качество. Технология позволяет вести управление непосредственно на месте создания: возможна остановка конвейера при появлении неполадок; выявление неполадок и автоматическая остановка; система оповещения при появлении затруднений на производственной линии; регламент контрольных процедур и их выполнение на операторов производства; меры предупреждения возможных ошибок работников или возможных сбоев в системе.

Системное применение вышеперечисленных инструментов позволяет решить поставленные задачи и устранить имеющиеся проблемы. Инструменты бережливого производства дает возможность эффективно влиять на процессы управления, сокращая сроки проектирования, производства и поставок продукции, качественный рост продукции, повышении мотивации в коллективе, и, как следствие, рост производительности труда и снижение затрат.

Список литературы

1. Клочков Ю.П. «Бережливое производство»: понятия, принципы, механизмы/ Ю.П. Клочков // Инженерный вестник Дона. – 2016. - № 2. – 429 – 237 с.
2. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Паблицер, 2013. 480 с.
3. Давыдова Н.С. Бережливое производство: монография / Н. С. Давыдова. - Ижевск, Изд-во Института экономики и управления, ГОУ ВПО «УдГУ», 2015. – 138с.
4. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: энциклопедия / Под ред. проф. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2015. – VI. - 554 с.
5. Костюнина Д.С., Азовская О.Н. Бережливое производство как один из методов повышения эффективности бизнес-процессов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2018. №3-3. С. 44-47.

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

*Сучков Максим Александрович, к.э.н., доцент
КФ ФГБОУ ВО «КНИТУ», Россия*

Инновационная инфраструктура является важнейшей элементом развития экономики и промышленности России и ее развитие должно осуществляться на территории каждого региона. В статье рассмотрено влияние инновационной инфраструктуры на экономику региона. Рассмотрены приоритеты, особенности и технологии развития инновационной инфраструктуры в условиях цифровизации. Описаны преимущества и недостатки развития инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, регион, цифровизация, технологические платформы, устойчивое развитие, особые экономические зоны, индустриальные парки

Конкурентоспособность региональной экономики и промышленности достигается за счет усиления инновационного потенциала, основанного на развитии информационных технологий, способствующих созданию инновационной инфраструктуры. Подтверждением является создание индустриальных парков и особых экономических зон в области разработки инноваций, технологий инфокоммуникаций и электронных коммуникаций, для различных видов экономической деятельности. Инновационная инфраструктура, основанная на инфокоммуникациях, постепенно объединяет производственные комплексы, информационные технологии, электронные коммуникации и средства массовой информации на единой территории.

Изучению влияния развития инновационной инфраструктуры на экономику региона посвящены работы ученых Брижак О.В., Гайдамашко И.В., Галимулиной Ф.Ф., Гариповой Г.Р., Дырдоновой А.Н., Комиссаровой М.А., Лифанова И.Д., Лубниной А.А., Луцки И.В., Малышевой т.в. Мисбаховой Ч.А., Останиной С.Ш., Пешковой М.Х., Савон Д.Ю., Савдеровой А.Ф., Шарафутдиновой М.М., Шинкевича А.И., Шинкевич М.В., Ялуниной М.В. [1-9]: собственники и менеджеры: институциональные противоречия и влияние на инновационное развитие корпораций; специфика и перспективы развития инжиниринговых услуг в инновационной сфере; стратегия долевого сбережения как механизм развития химических предприятий; специфика потенциала инновационных форм сотрудничества промышленных предприятий; механизм государственно-частного партнерства при эколого-экономической оценке техногенных минеральных объектов; управление процессом интеграции экономических субъектов в инновационно ориентированные конкурентоспособные кластеры; инновационная стратегия развития и планирования организационных структур предприятий нефтегазохимического комплекса; инновационная стратегия повышения эффективности управления промышленными предприятиями.

Региональные стратегии устойчивого развития четко ставят перед собой задачу поднять уровень конкурентоспособности экономики, развитие эффективного партнерства государства и малого и среднего бизнеса, а создание инновационной инфраструктуры незаменимо для этой цели, поскольку ее развитие повышает инвестиционную привлекательность региона. В свете вышеизложенного, формирование и развитие инновационной инфраструктуры набирает вес и нуждается в стратегии внедрения в практику на уровне региональной экономики.

Поэтому важным вопросом является определение и систематизация всех факторов, влияющих на формирование инновационной инфраструктуры и обоснование стратегических направлений развития как важной составляющей региональной экономики и промышленности.

Каждый регион, должен иметь инфраструктуру, которая станет основой инновационного развития для повышения эффективности экономики и промышленности. Инновационная инфраструктура осуществляет эффективное формирование организационных структур и производственных процессов за счет их четкой координации посредством компьютерных сетей, Интернета вещей, обработки больших данных, а также виртуальной системы, в которую встроены услуги различных организаций через электронное правительство. Инновационная инфраструктура «умных» городов и различных организаций, имеет свои приоритеты развития, в том числе:

- повышение энерго- и ресурсоэффективности деятельности;
- сокращение отрицательного влияния на окружающую природную среду и жизнедеятельность человека;
- киберзащиту виртуального пространства;
- социальное развитие и повышение уровня жизни населения;
- подготовку кадров с новыми профессиональными компетенциями и пр.

Инновационные услуги, оказываемые в рамках информационной инфраструктуры, должны быть ориентированы на внутренний и внешний рынок удовлетворяя потребности государства, предприятий и населения. Вместе с тем, инновационные услуги, должны быть основаны на безопасных и доступных технологических платформах и информационных ресурсах, которые позволяют облегчить работу с большими данными, учитывая права и интересы их владельцев.

Регионы имеют свои преимущества при организации инновационной инфраструктуры, которые можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние преимущества подразумевают эффективное государственное стимулирование инновационной деятельности региона на краткосрочной и долгосрочной период. Оно способствует созданию благоприятной среды для инновационного развития региона и связанной с ней экономическими и производственными процессами. Государственное стимулирование направлено на развитие и создание инновационных предприятий, которые

выпускают инновации, включая подготовку квалифицированных кадров, требующих новых цифровых компетенций.

К внутренним преимуществам региона относят уровень развития предпринимательства, экономического и производственного развития, социальный и культурный уровень региона, качество муниципального управления.

Интенсивное развитие экономики России возможно лишь посредством создания инновационной инфраструктуры в каждом регионе. Можно выделить следующие особенности развития инновационной инфраструктуры:

1. Экономическое и производственное развитие требует формирования инновационной инфраструктуры в каждом регионе, главную роль в которой отводится государству. Такое развитие подразумевает комплексный подход, который подразумевает создание единого информационного, исследовательского, цифрового пространства.

2. Важным элементом развития инновационной инфраструктуры является опережающая подготовка кадров, обладающих новыми компетенциями, что возможно реализовать через обновление профессиональных стандартов подготовки кадров.

3. Развитие инновационной инфраструктуры должно быть основано на принципах устойчивого развития, т.е. ставить в приоритетные задачи экологическую и социальную безопасность.

Инновационное развитие экономики определяет новые задачи перед региональным руководством, такие как создание инновационной инфраструктуры, направленной на производство новых технологий и продуктов, что выдвигает новые требования к подготовке кадров, обуславливает необходимость активного использования возможностей Интернета, создание с его помощью единой цифровой сети взаимодействия государства, предприятий, населения, вещей. Развитие инновационной инфраструктуры требует дальнейших исследований в области оценки вклада в инвестиционный потенциал региона.

Список литературы

1. Брижак, О.В. Собственники и менеджеры: институциональные противоречия и влияние на инновационное развитие корпораций / О.В. Брижак // TERRA ECONOMICUS. – 2012. Том 10. – № 2. Ч.2. – С. 32–35.
2. Лифанов И.Д., Шинкевич А.И. Специфика и перспективы развития инжиниринговых услуг в инновационной сфере // Российское предпринимательство. 2014. № 19 (265). С. 16–27.
3. Лубнина А.А. Стратегия долевого сбережения как механизм развития химических предприятий / Лубнина А.А. // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 11. С. 322–327.
4. Останина С.Ш. Специфика потенциала инновационных форм сотрудничества промышленных предприятий/ Лубнина А.А., Останина С.Ш., Шарафутдинова М.М., Лушчик И.В. //Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 51–55.
5. Пешкова М.Х., Савон Д.Ю. Механизм государственно-частного партнерства при эколого-экономической оценке техногенных минеральных объектов // Горный журнал. 2016. № 10. С. 37–41.

6. Шинкевич А.И. Инновационная стратегия развития и планирования организационных структур предприятий нефтегазохимического комплекса // Лубнина А.А., Шинкевич А.И., Галимулина Ф.Ф., Гарипова Г.Р. Организатор производства. 2017. Т. 25. № 3. С. 27-36.

7. Шинкевич А.И., Шинкевич М.В., Малышева Т.В. Управление процессом интеграции экономических субъектов в инновационно ориентированные конкурентоспособные кластеры // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 2 (96). С.

8. Kolodynskyi S. The innovative infrastructure of economic development in the framework of international digital transformation / Kolodynskyi S., Drakokhrust T., Bashynska M. //Baltic Journal of Economic Studies. Vol. 4, No. 4, 2018. Pp.166-172.

9. Lubnina A.A. Innovative strategy for improving the efficiency of industrial enterprises management / Lubnina A.A., Shinkevich M.V., Yalunina E.N., Gaidamashko I.V., Savderova A.F., Komissarova M.A. // Espacios. 2018. Т. 39. № 9. С. 25.

РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ДРАЙВЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сучков Максим Александрович, к.э.н.

*Казанский национальный исследовательский
технологический университет, Россия*

Современная рыночная экономика требует от участников конкурентного пространства рационализации и постоянного совершенствования бизнес-процессов, что обуславливает необходимость поиска предприятиями действенного инструмента повышения конкурентоспособности в условиях имеющихся ресурсов. В статье представлен обзор инструментов, особое внимание уделяется инновационному развитию экономических систем.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, драйверы, инновации, реинжиниринг, кайдзен, цифровизация.

Актуальными тенденциями развития экономических систем является поиск действенных рациональных инструментов повышения конкурентоспособности предприятий, что, соответственно, определяет позиции мезо- и макроэкономических систем на рынке. В связи с этим важным становится вопрос выявления предпосылок и инструментов повышения конкурентоспособности предприятий. Последние мы обозначаем как драйверы, т.е. движущие силы модернизации предприятий. К числу таких революционных драйверов сегодня относятся инновации, реинжиниринг, Кайдзен, роботизация, автоматизация, цифровые технологии, кооперационные связи хозяйствующих субъектов. Рассмотрим каждый из инструментов.

В настоящее время научным сообществом и практиками признана важность и результативность осуществления НИОКР и внедрения инноваций. Ключевой вектор развития обозначен в ряде программ государственного регулирования, в частности Стратегия инновационного развития РФ на пе-

риод до 2020 года [1]. Среди важнейших целевых ориентиров Стратегии является повышение доли промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, вывод высокотехнологичной продукции России на мировой рынок, повышение валовой добавленной стоимости инновационного сектора в ВВП и т.д. (рис.1).

Также в рамках инновационного развития преимущества обеспечивает взаимодействие предприятий с внешними участниками инновационной системы. Преимущества связей между институтами (наукой, государством и бизнесом) заключаются в возможности снижения транзакционных издержек и качественной модернизации экономической системы [2].

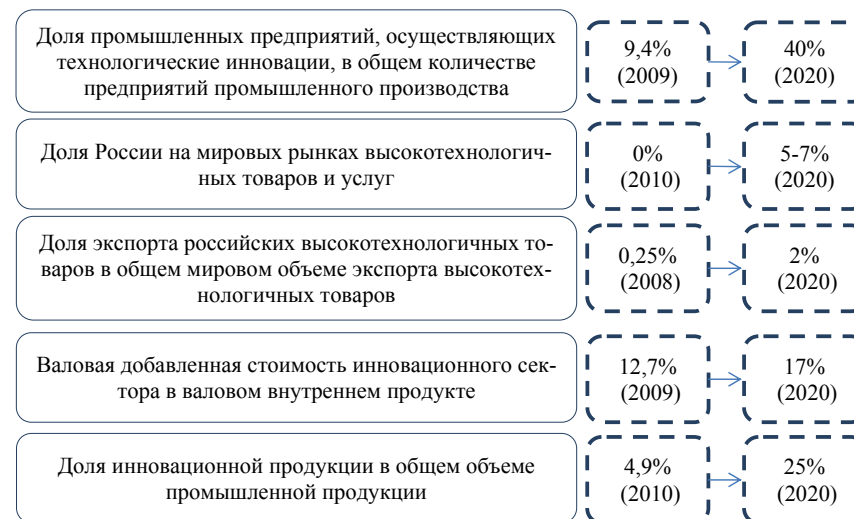


Рис.1. Целевые ориентиры Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года [3]

В разрезе отраслей экономики в России наиболее инновационно активными в рамках развития технологических инноваций (ТИ) в структуре хозяйствующих субъектов являются промышленные предприятия и сфера услуг. Относительно слабая активность наблюдается в сфере строительства (рис. 2).

Реинжиниринг бизнес-процессов заключается в масштабной перестройке процессов, кардинальных изменениях в организации работы звеньев цепи поставок. Повышение конкурентоспособности достигается за счет снижения себестоимости, повышения эффективного использования вовлеченных ресурсов в результате реорганизации структуры предприятия, трансформации задач функциональных подразделений в соответствии с данной реорганизацией. Средствами выявления процессов и операций, подлежа-

щих оптимизации, могут выступать BPM-, ERP-системы; средствами перепроектирования – продукты BPWIN, Microsoft Visio. В результате предприятие реализует возможности для достижения высоких результатов эффективности, что непосредственно определяет объемы и рентабельность реализуемых товаров и услуг [5].

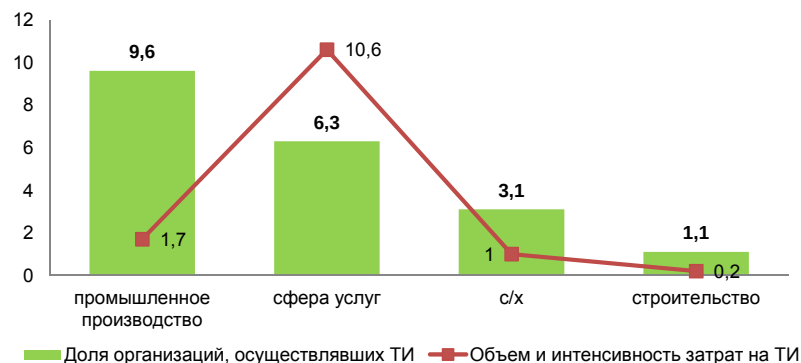


Рис. 2. Развитие секторов экономики в части внедрения технологических инноваций, 2017 г. [4, с. 12, 14]

Философия Кайдзен – восточный инструмент, позволяющий непрерывно модернизировать процесс производства с учетом ориентации на конечных потребителей в цепях поставок посредством построения логистической организации поставок и качественного обслуживания с точки зрения своевременности доставки товаров и услуг требуемого качества и количества по приемлемой для потребителя цене. Данный драйвер носит комплексный характер, позволяющий реализовать системный подход к управлению ключевыми бизнес-процессами предприятия. Для этого предполагается выполнение таких условий, как стабильное повышение производительности труда, менеджмент качества, высокоорганизованная система управления ресурсами (трудовыми, материальными, техническими, энергетическими и др.), автоматизация, кооперация и др.

Отдельного внимания заслуживают роботизация и автоматизация производственных процессов, представляющие собой прорывные технологии, обладающие колоссальным потенциалом повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Синергетический эффект достигается за счет улучшения показателей эффективности производства, ресурсосбережения, повышения качества товаров и услуг [6; 6].

Сегодня внимание экономики остро приковано к возможностям цифровизации, которая способствует информационной прозрачности бизнес-процессов, экономии ресурсов, в частности времени (на обработку данных, оформление документов и др.) и денежных средств, повышения качества

управленческих решений, что в комплексе служит действенным средством завоевания рыночного пространства.

Таким образом, перечисленные инструменты способны обеспечить предприятию значительные преимущества как на региональном, так и на мировом рынке. Однако, несомненно, они требуют финансовых вложений, и принятия объективных управленческих решений в условиях имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов.

Список литературы

1. Стратегические документы в сфере инновационного развития // Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/strategicheskie_dokumenty_v_sfere_innovacionnogo_razvitiya/ (дата обращения: 24.05.2020).
2. Липлянина Е.В. Инновационное развитие промышленного комплекса: системообразующие элементы межсекторальных инноваций / Е.В. Липлянина, А.И. Шинкевич // Вестник Казанского технологического университета. – 2009. – № 5. – С. 44-53.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. URL: <https://ac.gov.ru/files/attachment/4843.pdf> (дата обращения: 24.05.2020).
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2019: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, И.А. Кузнецова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 376 с.
5. Меирбеков Д.К. Реинжиниринг бизнес-процессов предприятия // Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49762> (дата обращения: 24.05.2020).
6. Шинкевич А.И. Проекты энерго-, ресурсосбережения на предприятиях Республики Татарстан в условиях кризиса / А.И. Шинкевич, Т.В. Малышева, И.А. Зарайченко // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – № 2. – С. 294-299.
7. Комков Н.И. Перспективы и условия развития робототехники в России / Н.И. Комков, Н.Н. Бондарева // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Т. 7. – № 2 (26). – С. 8-22.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

*Тойминцева Наталия Сергеевна, студент
Гарипова Гульнара Расилевна, к.э.н., доцент
Казанский национальный исследовательский
технологический университет, г.Казань, Россия
(e-mail: hgulnara@mail.ru)*

В настоящее время инновации являются важным звеном абсолютно всех сфер жизнедеятельности общества, именно поэтому важно понимать, что каждая инновация имеет свой жизненный цикл, в этой статье рассмотрим инструменты управления жизненного цикла инноваций, для того чтобы продлить этот цикл, для большего нахождения инноваций на рынке.

Ключевые слова: инновации, жизненный цикл, бизнес-процесс, сбалансированная система показателей

По мере развития процессов информатизации и цифровизации в обществе и экономике в частности, появления новых технологий, прикладного программного обеспечения, технических достижений и информационных систем формировались и новые инструменты управления. Новейших инструментов цифровизации в настоящее время множество – большие данные, интернет вещей, блокчейн, искусственный интеллект, нейронные сети, робототехника, виртуальная реальность, облачные вычисления и др. Рассмотрим те инструменты цифровизации, используя которые, на наш взгляд, возможно управление параметрами жизненного цикла инноваций через цифровизацию и интеграцию потоков информации.

Инструментом управления параметрами жизненного цикла инноваций является сбалансированная система показателей (ССП). Сбалансированная система показателей представляет собой набор взаимосвязанных финансовых и нефинансовых показателей, характеризующих деятельность предприятия по достижению его целей. При выборе показателей необходимо учитывать как внутреннюю, так и внешнюю среду предприятия: запросы потребителей, удовлетворенность сотрудников, достижение финансовых целей, особенности бизнес-процессов, эффективность производства и т.д. Важно, чтобы показатели зависели друг от друга, изменение одного показателя влекло за собой изменение других показателей, только в таком случае будет важен именно баланс этих показателей между собой, достижение высокого уровня показателей различных областей предприятия, а не только увеличение продаж без учета других стратегических интересов компании.

В то время как сбалансированная система показателей деятельности предприятия является инструментом управления параметрами жизненного цикла инноваций, сами параметры могут быть объектами другой отдель-

ной системы сбалансированных показателей, направленной на сбалансированное развитие жизненного цикла инноваций, на уравнивание различных параметров жизненного цикла между собой так, чтобы акцент не смещался в сторону отдельных характеристик цикла, а был направлен на целостное развитие жизненного цикла. При этом сбалансированная система показателей в виде параметров жизненного цикла инноваций.

Таким образом, возможна разработка технологии сбалансированного управления параметрами жизненного цикла инноваций. В то же время, данная система сбалансированных показателей может быть направлена на сбалансированность отклонений параметров жизненного цикла инноваций, чтобы избежать «провалов» отдельных параметров при хороших значениях других параметров жизненного цикла инноваций. Кроме того, на наш взгляд, возможно использование ССП с целью управления стадиями жизненного цикла инноваций, достижения сбалансированности временных этапов, их длительности путем выделения параметров, характеризующих продолжительность стадий и параметров, влияющих на длительность стадий жизненного цикла инноваций.

Таким образом, направления использования системы сбалансированных показателей с целью управления параметрами жизненного цикла инноваций могут быть самые разнообразные в зависимости от объекта и цели управления.

Следующим инструментом управления параметрами жизненного цикла инноваций является процессно-ориентированное управление. Когда фокус сместился с производителей на покупателей и их потребности, предпочтения, традиционная функционально-направленная система управления перестала отвечать требованиям современного рынка: сотрудники и руководители не заинтересованы в конечном результате деятельности компании, отсутствует ориентация персонала на повышение эффективности производства и удовлетворение потребностей клиентов, затрудненный обмен информацией и высокие накладные расходы ввиду вертикальной иерархии, длительное реагирование на происходящее и долгий срок выработки управленческих решений.

Все эти обстоятельства лишают компании, а особенно занимающиеся инновационной деятельностью и внедряющие инновации, динамичности, гибкости, способности быстро реагировать на быстро изменяющиеся условия как внутри, так и вне организации.

С учетом текущих тенденций в экономике – развитие инноваций и сдвиг приоритетных направлений в сторону инновационной экономики, нелинейность инновационного развития, высокой динамичности рыночных условий, возникает острая необходимость изменения подхода к управлению, а именно – направленность на бизнес-процессы, т.е. процессно-ориентированное управление.

Для этого подхода характерно создание в рамках бизнес-процессов процедуры взаимодействия сотрудников и менеджеров, руководителей пред-

приятия как между собой, так и с поставщиками, клиентами и другими контрагентами, объединение отдельных, обособленных действий и функций в единую технологию работы предприятия, ориентированную на достижение общей цели – удовлетворение потребностей клиента с помощью качественного производимого продукта в короткие сроки.

Реализация процессно-ориентированного управления инновациями, жизненным циклом инноваций и его параметрами позволит сфокусировать внимание сотрудников и руководства производственных компаний не на их выполняемых функциях, а на происходящих процессах, объединяя усилия различных подразделений для получения востребованного продукта покупателями. При такой системе управления возможно добиться сокращения длительности отдельных этапов жизненного цикла инноваций, ускорить внедрение инноваций на рынок, продлить стадию зрелости инновации, когда ее востребованность и актуальность на пике. Помимо этого, промежуточными целями процессно-ориентированного подхода могут быть сокращение величины переменных и постоянных затрат, изменение длительности отдельных стадий жизненного цикла инновации, повышение степени механизации, автоматизации и роботизации труда – все это свидетельствует о возможности применения процессно-ориентированного менеджмента как инструмента управления параметрами жизненного цикла инноваций.

Поскольку реинжиниринг бизнес-процессов характеризуется введением новых методов работы, изменением в структуре компании, новым подходом к распределению ресурсов, можем сделать вывод, что осуществление реинжиниринга бизнес-процессов является управленческой инновацией.

В данной статье мы рассмотрели, инструменты управления параметрами жизненного цикла инноваций, благодаря которым можно продлить цикл инноваций и увеличить их активность.

Список литературы

1. Инновационная стратегия развития и планирования организационных структур предприятий нефтегазохимического комплекса / Лубнина А.А., Шинкевич А.И., Галимулина Ф.Ф., Гарипова Г.Р. – 2017. – Т25. – № 3. – С. 27-36.

2. Инновационное развитие как фактор повышения конкурентоспособности / Гарипова Г.Р., Галимулина Ф.Ф., Шинкевич А.И. Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты Сборник научных статей 8-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 61-64.

УДК 330.341

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ

Тропынина Наталья Евгеньевна, к.э.н., доцент

Янютина Виктория Юрьевна, магистр

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

В статье анализируется организация инновационного процесса на предприятиях нефтегазового комплекса с точки зрения направления распространения инноваций и значения низовых структур в генерировании инновационных идей. Обоснована необходимость активизации инновационной деятельности, которая на уровне структурных подразделений крупных предприятий приобретает вид рационализаторства. Разработан алгоритм внедрения рационализаторских предложений и даны рекомендации для организации инновационной деятельности на уровне структурных подразделений глобальных предприятий нефтегазового сектора

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, нефтегазовый сектор, рационализаторское предложение, глобальная энергетическая компания

Нефтегазовый сектор является одним из ключевых секторов российской экономики, обеспечивающих значительную долю внутреннего валового продукта Российской Федерации. Доля доходов от нефтегазового сектора в бюджете РФ за рассматриваемый период варьировалась от 36% до 51% (Рис 1).

Российские нефтегазовые компании с каждым годом всё больше сталкиваются с конкурентным давлением не только со стороны международных корпораций в данной отрасли, но и со стороны компаний энергетического сектора, использующих альтернативные источники энергии. Кроме того, в мировой нефтегазовой промышленности наблюдаются тенденции к повышению требований относительно уровня экологической безопасности производства, а в операционной деятельности нефтегазовые компании всё чаще сталкиваются с необходимостью добычи трудноизвлекаемых ресурсов. Успешное решение возникающих на предприятиях нефтегазовой промышленности проблем возможно только с внедрением инновационных технологий и проектов, в связи с чем, вопросы управления инновационными процессами на предприятиях нефтегазовой промышленности приобретают особую актуальность.

Несмотря на то, что нефтегазовая отрасль обладает огромным инновационным потенциалом и финансовыми ресурсами для его реализации, российские нефтегазовые компании не входят в число лидеров по инновационной активности на мировом рынке. Так, в рейтинге инновационной ак-

тивности мировых компаний - "Global Innovation 1000", составленный аналитическим агентством Strategy&, в 2018 году Россия была представлена только одним предприятием - ПАО "Газпром", занявшим 448 место [2].

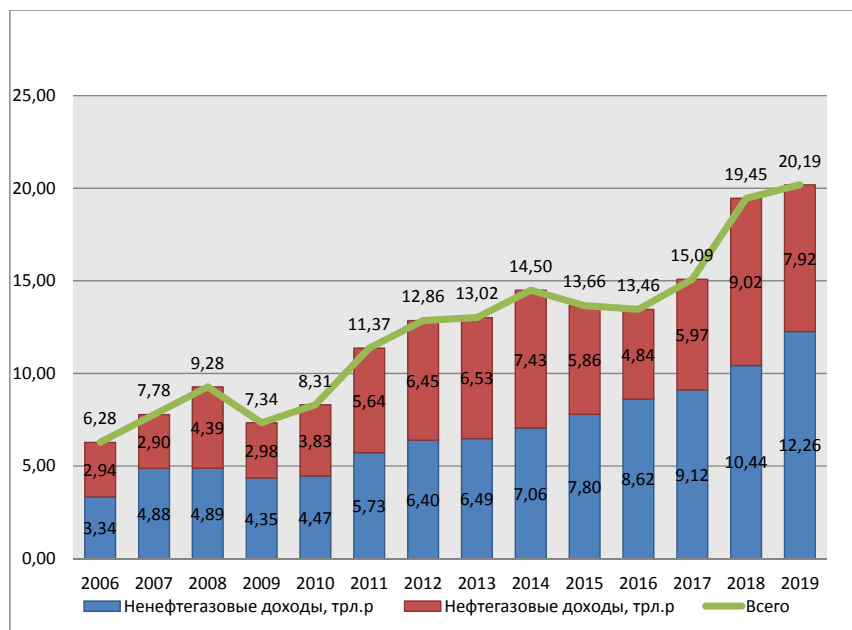


Рис. 1. Доходы российского бюджета (федеральный бюджет) за 2006-2019 гг., трл.р. (источник: построено авторами по данным Минфин РФ [1])

Как правило, крупные нефтегазовые предприятия используют традиционные подходы к управлению и организации инновационной деятельности, которые не всегда соответствуют быстро меняющимся условиям развития мировой экономики. Кроме того, инновационные процессы в таких глобальных энергетических компаниях России как ПАО "Газпром", ПАО "Роснефть", ПАО "Транснефть" и др. инициируются головным предприятием, а инновации распространяются "сверху-вниз". При этом, в филиалах крупных компаний нефтегазового комплекса отсутствуют подразделения отвечающие за управление инновационными процессами, имеются лишь должностные лица, ответственные за реализацию инноваций утвержденных головным предприятием. Однако, именно на местах, работники, непосредственно занятые производственной деятельностью, обладая специфическими знаниями и опытом могут генерировать инновационные идеи, реализация которых позволит повысить эффективность производственного процесса.

С целью адаптации предприятия к быстроменяющимся условиям внешней среды и успешного функционирования на мировом рынке, инновационный процесс должен инициироваться не только на уровне головного предприятия, но и непосредственно на местах, на уровне низовых структур предприятий нефтегазовой отрасли. И если в подразделениях головного предприятия планируются глобальные инновационные процессы, то на уровне низовых структур инновации приобретают форму рационализаторских предложений.

Для успешной организации инновационного процесса на уровне структурных подразделений глобальных энергетических компаний, авторами был разработан алгоритм внедрения рационализаторских предложений (Рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм внедрения рационализаторских предложений (РП) на уровне низовых структур глобальных энергетических компаний

Отметим, что все этапы внедрения рационализаторских предложений должны быть подробно расписаны и закреплены во внутренних нормативных документах предприятия, с учетом специфики его функционирования.

С целью мотивации сотрудников следует повысить объем материального поощрения рационализаторской деятельности, размер которого необходимо привязать к фактически достигнутому уровню экономического эффекта предприятия.

Кроме того, необходимо создать систему, которая бы позволила специалистам из различных подразделений, ведущих рационализаторскую деятельность, взаимодействовать друг с другом для создания рационализаторских предложений, комплексно охватывающих деятельность предприятия. Реализация данной системы возможна без увеличения численности работников или создания дополнительного подразделения. Достаточно организовать периодические встречи наиболее активных в сфере рационализаторства сотрудников, для проведения совместных мероприятий по активизации инновационных процессов на предприятии. Данные встречи могут проходить в формате конференции, собрания или форума, с добровольным участием сотрудников. То есть, предлагается использовать принципы работы кружков качества, только в сфере инновационной деятельности. Главная идея заключается в том, чтобы сотрудники различных подразделений предприятия могли совместно выявлять узкие места производственной деятельности и совместными усилиями, на основе использования межфункционального подхода находить инновационные решения имеющихся проблем.

Также, для успешного осуществления инновационной деятельности на уровне структурных подразделений предприятий нефтегазового комплекса рекомендуется, при формировании корпоративной стратегии, конкретизировать цели инновационного развития и предоставлять структурным подразделениям список приоритетных направлений рационализаторской деятельности. Такой подход обеспечит высокий уровень эффективности инновационных процессов на местах, а ограниченные ресурсы будут направлены на развитие именно тех сфер деятельности, которые позволят предприятию получить стратегические конкурентные преимущества на рынке.

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.minfin.ru>
2. 2018 Strategy& Global Innovation 1000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/innovation1000.html>
3. Куликова О. М., Тропынина Н. Е. Организационные аспекты инновационной деятельности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №3-2. DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10219
4. Официальный сайт глобальной энергетической компании ПАО "Газпром". – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazprom.ru>
5. Официальный сайт ПАО "НК"Роснефть". – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rosneft.ru>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ

Тучин Сергей Олегович, студент

Согачева Ольга Валерьевна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Статья посвящена проблеме совершенствования кадровой политики российских предприятий в современных экономических условиях. Авторы на примере предприятия строительной отрасли показывают типичные проблемы, возникающие при формировании кадровой политики предприятий. Кроме того, авторами даются рекомендации, направленные на совершенствование кадровой политики.

Ключевые слова: кадровая политика, строительная отрасль, кадровый потенциал, персонал предприятия

В современных экономических условиях один из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов - обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Назначением кадровой политики является работа с персоналом, соответствующая концепции развития организации [1].

Кадровая политика должна увеличивать возможности организации, реагировать на изменяющиеся требования технологии и рынка в ближайшем будущем [2, с.496]. Она должна создавать не только благоприятные условия труда, но обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности. Поэтому основной задачей кадровой политики организации является обеспечение в повседневной кадровой работе учета интересов всех категорий работников и социальных групп трудового коллектива.

Управление деятельностью ООО «Виктория» осуществляется аппаратом управления, состоящими из линейного и функционального персонала. Линейный персонал – работники аппарата управления ООО «Виктория», выполняющие специализированные функции в подготовке и управлении производством.

Организация ООО «Виктория» специализируется на выполнении строительно-монтажных работ и реализации строительных материалов. В ООО «Виктория» преимущественно работают мужчины, что обусловлено спецификой деятельности строительной организации. Женщины занимают, в основном, должности бухгалтера, кадровика, менеджера по продажам. Основную часть коллектива ООО «Виктория» составляет молодой, инициативный, энергичный персонал в возрасте 21-40 лет, что свидетельствует о достаточной обеспеченности наиболее качественными трудовыми ресурсами. Это способствует динамичному росту предприятия, нахождению новых оригинальных путей развития и продвижения на рынке.

Для выявления основных резервов роста кадровой политики [3] ООО «Виктория» следует выявить основные проблемы и трудности, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты оценки кадровой политики ООО «Виктория»

Уровни управления и проявления проблем	Суть проблем	Признаки проявления проблемы	Рекомендации
1. Организация в целом	Отсутствие кадрового планирования	Отсутствие четкой системы кадровой политики	Разработка и внедрение положения о кадровой политике
	Высокая текучесть кадров	Обучение и повышение квалификации персонала носит периодический характер	Разработать план обучения и повышения квалификации персонала
2. Трудовой коллектив	Недостаточная мотивация на результат	Низкий уровень участия специалиста отдела кадров в системе обучения и развития персонала	Совершенствование системы материального поощрения
3. Индивидуум	Низкая мотивация из-за невысокой оценки результата руководством	Высокий уровень конфликтности с сотрудниками организации	Введение системы нематериального стимулирования

Вместе с тем, наиболее существенные недостатки были выявлены в кадровой политике ООО «Виктория»: отсутствуют важнейшие Положения, регламентирующие кадровую политику; стиль управления сотрудниками - директивный, авторитарный; система стимулирования труда не формализована, фрагментарна; диагностика потребностей и мотивов не осуществляется.

Выявленные проблемы систематизированы и представлены на рисунке 1.

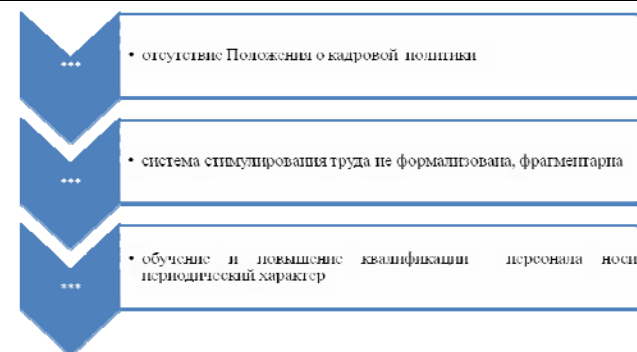


Рис. 1. Проблемы кадровой политики ООО «Виктория»

Совершенствование кадровой политики предполагает изначально правильно сформированную систему управления персоналом с учетом всех обстоятельств [4].

С учетом выявленных проблем разработаны рекомендации, направленные на совершенствование кадровой политики ООО «Виктория» (рис. 2).

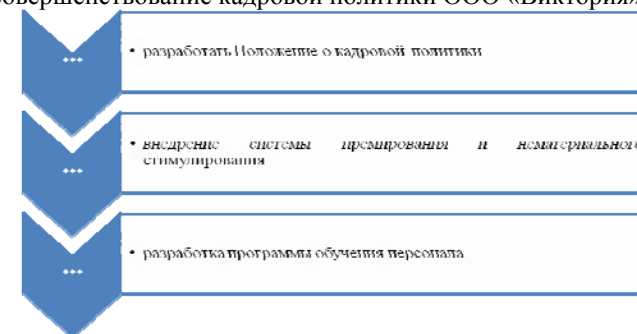


Рис. 2. Рекомендации, направленные на совершенствование кадровой политики ООО «Виктория»

Первая рекомендация направлена на разработку положения о кадровой политике в ООО «Виктория». ООО «Виктория» является субъектом малого предпринимательства, поэтому в связи с ограниченностью численности персонала функции ведения кадров занимается главный бухгалтер. При этом главный бухгалтер выполняет преимущественно функции по ведению кадровой документации. Кадровая политика определяет цели, задачи, принципы и методы их реализации в области обеспечения предприятия кадрами. Положение о кадровой политике [5, с.58] разрабатывается или корректируется ежегодно и утверждается решением директора не позднее 15 января каждого года. Проект предлагаемого положения о кадровой политике ООО «Виктория» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Структура Положения о кадровой политике ООО «Виктория»

Раздел	Содержание
1. Общие положения	Основные цели, задачи и направления работы с персоналом.
2. Состав персонала	Основные подходы к планированию состава персонала, принципы подбора и продвижения сотрудников, а также планирования карьеры и ротации.
3. Оценка персонала	Задачи аттестации и регулярной оценки деятельности сотрудников.
4. Создание и развитие системы обучения и повышения квалификации	Основные требования к системе обучения сотрудников. Приоритетные направления обучения персонала разных категорий.
5. Создание эффективной системы мотивации и стимулирования	Цели и основные направления политики в сфере оплаты труда. Виды материального и нематериального поощрений, применяемых в организации.
6. Меры социальной поддержки	Цели и принципы программ социальной защиты (медицинское страхование, пенсионное обеспечение, страхование жизни, от несчастных случаев).
7. Создание и поддержание организационного порядка в организации	Требования по соблюдению трудовой и производственной дисциплины.
8. Заключительные положения	Статус документа и обязательность его положений для всех работников организации.

В целях дальнейшего повышения интересов работников в достижении высокой доходности ООО «Виктория» можно предложить форму оплаты труда по расценкам в зависимости от полученных доходов и с премированием за достижение роста прибыли с тем, чтобы заинтересовать руководителей, специалистов и служащих в их увеличении.

Третья рекомендация направлена на разработку программы обучения персонала. Одной из задач планирования развития персонала является определение будущих требований, предъявляемых к рабочим местам, и планирование мероприятий, необходимых для профессионального развития сотрудников. Планирование развития персонала должно способствовать повышению необходимой для предприятия квалификации сотрудников.

Среди предложенных рекомендаций оценке экономической эффективности подлежат следующее: внедрение системы премирования персонала; обучение персонала. Насколько это выгодно, может показать прирост выручки в связи с ростом средней выработки. Следует предположить, что разработанные мероприятия будут эффективными для организации.

Список литературы

1. Валькович О.Н. Кадровая политика как стратегия управления персоналом [Электронный ресурс] / О.Н. Валькович, К.А. Лагерева // Символ науки. – 2016. – №12-1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kadrovaya-politika-kak-strategiya-upravleniya-personalom> (дата обращения: 01.06.2020).
2. Сирченко А. Е. Кадровая политика как инструмент управления персоналом / А. Е. Сирченко [Текст] // Молодой ученый. – 2015. – № 12 (92). – С. 496-499.
3. Балькова Д. В. Мировые стандарты кадровой политики [Электронный ресурс] / Д. В. Балькова, А. Ю. Алексин // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovye-standarty-kadrovoy-politiki> (дата обращения: 02.06.2020).
4. Григорьева К.С. Технологии оценки эффективности кадровой политики организации [Электронный ресурс] / К.С. Григорьева // Решетневские чтения. – 2013. – №17. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-otsenki-effektivnosti-kadrovoy-politiki-organizatsii> (дата обращения: 01.06.2020).
5. Жабин А. П. Основные пути совершенствования управления персоналом кредитной организации / А. П. Жабин, А. А. Вардалахос // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 9. – С. 58-66.

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ

Уварова Е.С., студентка

Финогенова Ю.И., студентка

Войлова М.В., студентка

*Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
(Краснодарский филиал), г.Краснодар, Россия*

В статье раскрыта экономическая природа инфляции, представлен обзор ее причин. Проведен анализ и обозначены особенности инфляции в России. Предложены меры по дальнейшему снижению инфляции.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика

В настоящее время инфляция оказывает огромное влияние на все отрасли экономики, от ее уровня зависит состояние и развитие экономики, социальное развитие страны, а также развитие финансовой системы. Уровень инфляции затрагивает интересы каждого субъекта экономики. Инфляция способствует увеличению цен на рынке товаров, снижается спрос на продукцию, снижаются доходы бизнеса, замораживаются инвестиционные процессы в стране и пр. Главной целью поддержания рыночной экономики - это удержание низкого уровня инфляции в стране.

Инфляция (лат. inflatio «вздутие») в общем виде представляет собой повышение общего уровня цен на товары и услуги на длительный срок [1]. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились - утратили часть своей реальной стоимости.

В экономической науке различают следующие причины инфляции:

1. Рост государственных расходов, для финансирования которых государство прибегает к денежной эмиссии, увеличивая денежную массу сверх потребностей товарного обращения. Наиболее ярко выражено в военные и кризисные периоды [2].

2. Чрезмерное расширение денежной массы за счёт массового кредитования, причём финансовый ресурс для кредитования берётся не из сбережений, а из эмиссии необеспеченной валюты [3].

3. Сокращение реального объёма национального производства, которое при стабильном уровне денежной массы приводит к росту цен, так как меньшему объёму товаров и услуг соответствует прежнее количество денег [4].

4. Монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в сырьевых отраслях [5].

5. Монополия профсоюзов, которая ограничивает возможности рыночного механизма определять приемлемый для экономики уровень заработной платы [6].

6. Увеличение и ввод новых государственных налогов, пошлин, акцизов и т. д., при стабильном уровне денежной массы [7, 8].

Экономисты, преимущественно кейнсианцы, полагают, что у небольшой (ползучей) и стабильной инфляции есть и положительные черты. Предприниматели, бравшие кредит до повышения цен, легко оплачивают свои долги и берут новые займы, ожидая, что рост цен облегчит расплату. Люди, которые хранят свои сбережения «в кубышке», решают хранить их в банках, чтобы хоть в какой-то степени уберечь их от обесценивания [9]. Это приводит к стимулированию инвестиций в производство [10].

Монетаристы утверждают, что причины инфляции находятся в наращивании денежной массы государством только благодаря регулированию денежно-кредитной системы [11]. При жестком монетарном регулировании основными задачами будут стабилизация цен и равновесие рыночной конъюнктуры. Когда высокая занятость и экономический рост будут обеспечены монетарной политикой, то произойдет повышение предложения денег и массы в обращении, приводя к росту цен и спроса на товарных рынках, а, следовательно, инфляции.

В случае высокой инфляции возникают диспропорции в воспроизводстве, так как инфляция оказывает негативное влияние на сферу производства, а именно:

- снижается уровень занятости населения;
- происходит обесценение кредитов;
- увеличивается дифференциация населения по доходам;
- снижается уровень потребления;
- снижаются доходы экономических субъектов;
- снижаются поступления в бюджет государства [12].

Выделяют следующие виды инфляции: структурную; импортируемую; ползучую; галопирующую; гиперинфляцию. Структурная инфляция сочетает элементы инфляции спроса и инфляции издержек. Она развивается в результате изменений спроса. Импортируемая инфляция является результатом колебаний курсов валют, падения курса национальной валюты, притока на внутренний рынок страны иностранной валюты и ряда других процессов. В том случае, если в течение года увеличение общего уровня цен составило до 5%, то такую инфляцию называют ползучей (иногда называют нормальной). Если цены увеличились на 10% и более, то такую инфляцию считают галопирующей. Гиперинфляция становится реальностью тогда, когда ежемесячно цены увеличиваются в среднем на 50 %.

В предпринимательской деятельности играет чрезвычайно важное значение учет инфляции и ее последствий. Ведь и при подготовке бизнес-плана, и при кредитовании предприятия, и при реализации той или иной программы производственного развития предприниматель в обязательном

порядке должен оценить инфляционное положение в стране, перспективы увеличения или снижения инфляции, соотнести свои начинания и графики реализации задуманного с общеэкономическими процессами.

Для анализа инфляционных процессов в экономике России воспользуемся методами горизонтального анализа данных [13]. Рассмотрим динамику уровня инфляции в России с 2013-2019 гг., данные представим в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика уровня инфляции в России за 2006-2019 гг. [14]

Годы	Уровень инфляции
2019	3,0
2018	4,3
2017	2,5
2016	5,4
2015	12,90
2014	11,36
2013	6,45

В последние годы экономика России находится под влиянием множества факторов, которые оказывают как положительное, так и негативное воздействие на экономику государства. Начиная с 2008 года экономика России столкнулась с мировым финансовым кризисом, в 2014 году были введены санкции со стороны Западных стран, которые играют важное значение в развитии государства, кроме этого, огромную значимость играет падение цен на нефть, политическая напряженность, социальные факторы и пр.

Таким образом, экономика России сегодня развивается в достаточно сложных условиях, которые оказывают существенное влияние на инфляционные процессы в стране.

Исходя из данных таблицы 1, стоит отметить, что в период финансового кризиса и введения санкций наблюдается достаточно высокий уровень инфляции, так в 2014 году уровень инфляции составлял 11,36%, в 2015 году – 12,9 %. Причиной высокого уровня инфляции стали: резкое падение цен на энергоресурсы (экономика России сильно зависима от экспорта сырьевых ресурсов, в период санкций РФ потеряла ряд партнеров), падение курса национальной валюты, введение санкций. В результате увеличения инфляции в 2014 году увеличились цены с 106,2% до 111,4% (рис. 1).

Таким образом, серьезным периодом расхождения между инфляцией и ростом потребления стали 2014-2015 годы, тогда девальвация привела к инфляционному шоку и падению потребления, что существенно повлияло на развитие бизнеса в стране. В результате роста цен на товары и услуги потребительская способность населения снижается, увеличивается конкуренция между хозяйствующими субъектами, снижаются доходы и объемы производимой продукции предпринимательства страны.

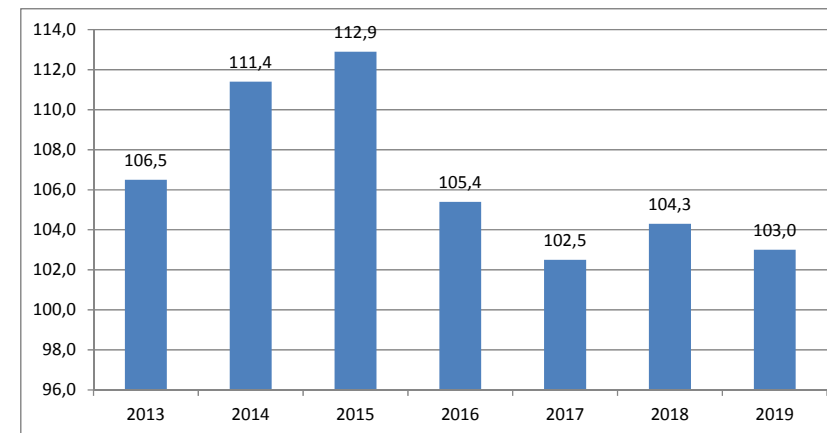


Рис. 1. Динамика индекса цен с 2013-2019 гг., % [14]

В настоящее время, благодаря жесткой денежно-кредитной политикой, проводимой ЦБ РФ, уровень инфляции не превышает 4 %.

В рамках данного анализа, обратимся к историческому опыту, для того, чтобы выявить взаимосвязь инфляции и ведения бизнеса в стране. Так, в 2008 году под влиянием финансового кризиса уровень инфляции увеличился по сравнению с 2006-2007 гг., однако в 2010-2011 году наблюдается сокращение темпов инфляции, вызванное стабилизацией цен на рынке и восстановлением производства, а также увеличением потребительского спроса и ростом инвестиций в основной капитал.

На протяжении экономического развития России темпы инфляции изменялись под воздействием множества причин, которые достаточно сложно спрогнозировать в условиях нестабильной экономической и политической ситуации. Рост инфляции в России за последнее десятилетие обусловлен экономическим кризисом, возникшим в 2008 году, а также введением санкций против России, то есть огромное влияние на инфляционные процессы в России оказывают внешние факторы. В результате увеличения инфляции происходит увеличение цен на товары и продукты, на графике 1 видна тесная взаимосвязь инфляции и роста индекса потребительских цен.

Низкая инфляция способствует увеличению сбережений населения. При низких ценах людям проще откладывать часть зарплаты «на потом». С другой стороны, населению выгоднее копить, чем инвестировать. Они не спешат тратить заработанное, поскольку товары в магазинах почти не дорожают.

Таблица 2 – Индекс предпринимательской активности и инфляция, % [14]

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Индекс предпринимательской активности, %	111,2	109,5	90,3	90	93,6	100	97,3
Инфляция, %	6,45	11,36	12,9	5,4	2,5	4,3	3

Исходя из данных таблицы 2, стоит отметить, что при росте инфляции, индекс предпринимательской активности снижается, это можно наблюдать в период с 2014-2015 гг., когда уровень инфляции достиг 12,9%. Для бизнеса это плохо, так как люди неохотно покупают товары. Также резкое падение инфляции бьет по монополиям и банкам.

Особенности инфляции в РФ представлены на рис. 2.

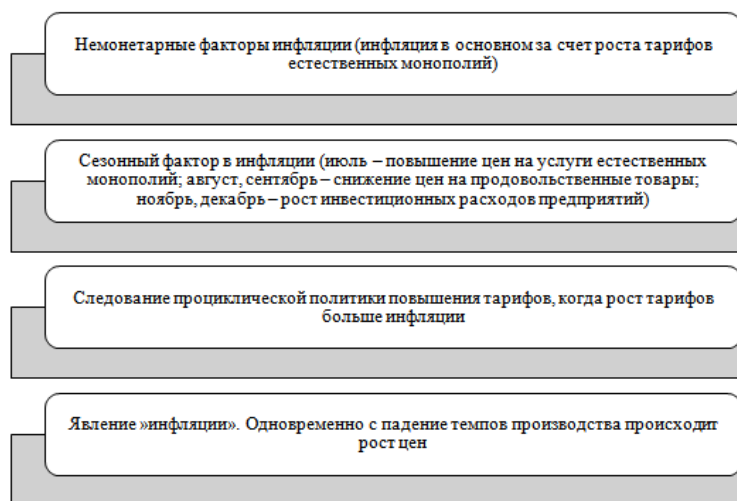


Рис. 2. Особенности инфляции в РФ [15]

Таким образом, рост инфляции в России за последнее десятилетие обусловлен экономическим кризисом, возникшим в 2008 году, а также введением санкций против России, то есть огромное влияние на инфляционные процессы в России оказывают внешние факторы.

В настоящее время, Центральный Банк России совместно с Правительством РФ проводит меры по стабилизации уровня инфляции и его снижения. В 2015 году ЦБ РФ начал проводить денежно-кредитную политику, направленную на снижение темпов инфляции путем регулирования ключевой процентной ставки. Так уже в 2017 году уровень инфляции стал самым минимальным за всю новейшую историю России и составил всего 2,5%, причиной такого снижения стало проведение жесткой денежно-кредитной политики ЦБ России. В результате снижения ключевой про-

центной ставки до 7,25% в 2017 году были снижены ставки по кредитам, что, несомненно, вызывает увеличение погашения кредитов и увеличения уровня кредитоспособности населения.

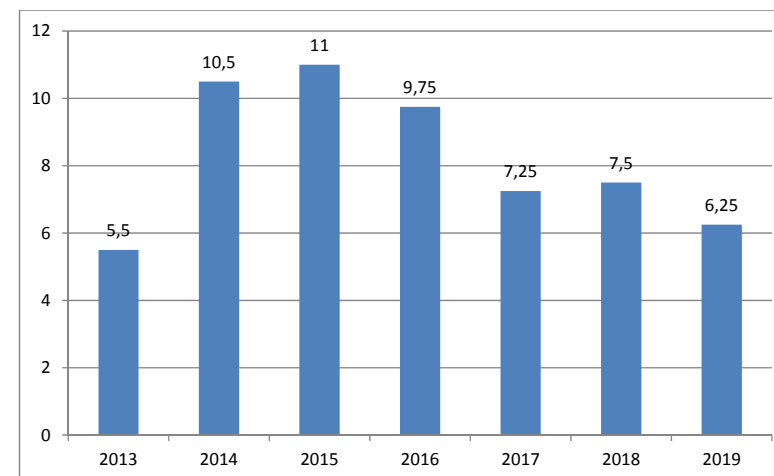


Рис. 3. Динамика ключевой процентной ставки с 2013-2019 гг., % [14]

В таблице 2, представлена взаимосвязь ключевой процентной ставки на объемы кредитования малого бизнеса в России.

Таблица 3 – Динамика объема выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса с 2013-2019 гг. и ключевая процентная ставка [14]

Наименование	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Объем выданных кредитов, млрд. руб.	6933	6568	4540	4560	5304	5948	6626
Изменение, %	102,3	94,7	69,1	100,4	116,3	112,1	111,4
Процентная ставка, %	5,5	10,5	11	9,75	7,25	7,5	6,25
Изменение, %	2,3	5	0,5	-1,25	-2,5	0,25	-1,25

Исходя из данных таблицы 3, стоит отметить, что в результате снижения ключевой процентной ставки, объемы кредитования малого и среднего бизнеса в России увеличиваются, так в 2013 году ключевая ставка составляла 5,5% при этом объем кредитования составлял 6933 млрд. руб., в 2015 году объем кредитов малому бизнесу снизился на 29,9% по сравнению с 2014 годом ввиду увеличения процентной ставки до 11%.

С 2017 года, когда ключевая ставка ЦБ РФ стала снижаться, заметно увеличилось количество и объем кредитов субъектам малого и среднего бизнеса в стране. Несмотря на то, что ключевая ставка в последнее время

снизилась до 3%, этого недостаточно для того, чтобы бизнес вновь поверил в радужные перспективы роста российской экономики.

Сильнее всего рост цен опасен для мелких и средних коммерческих организаций. Объем свободных денежных средств у населения снижается, меняется приоритетность расходов. Отсутствие клиентуры ведет к демпингу, но на фоне прежней или растущей себестоимости доходы либо сохраняются, либо падают. Следом наступает дефолт, массовое закрытие компаний, сокращение рабочих мест. В этом случае просматривается взаимосвязь инфляции и безработицы.

От инфляции проигрывает и банковский сектор. Все займы, выданные по фиксированной ставке, выплачиваются в прежнем объеме, но так как в условиях инфляции покупательская способность денег падает, банки терпят убытки. Это приводит к повышению процентных ставок на кредиты, снижая спрос на услуги.

Кроме этого, может наблюдаться отток денег из-за обналичивания вкладов, закрытия счетов. Пока ставка по депозитам перекрывает процент инфляции, доходность от них есть. Но когда она становится ниже, сбережения теряют свою ценность и граждане вынуждены переводить эти деньги в ликвидные активы либо вовсе расходовать их на текущие нужды.

В дальнейшем, действия ЦБ РФ также будут нацелены на снижении уровня инфляции, что должно привести к стабилизации экономического развития РФ, стимулирования населения на увеличение сбережений, создание условий для привлечения инвестиций.

Для России стратегия таргетирования инфляции в сложившейся экономической ситуации в настоящее время походит гораздо больше, особенно в период больших изменений на мировых рынках, а также снижением объемов инвестирования в экономику России. Модель денежно-кредитной политики, реализуемая Центральным Банком РФ, лучше всего соответствует задаче создания благоприятных внутренних условий для экономического развития.

Выделим основные проблемы, которые могут возникнуть при проведении антиинфляционных мер. В России курс рубля плавающий и нерегулируемый Правительством РФ, что создает определенные проблемы при валютных колебаниях на мировом рынке. Введение стратегии таргетирования инфляции может привести к увеличению волатильности рубля, что приведет к финансовой нестабильности в стране.

Сырьевая зависимость экономики России, также оказывает огромное влияние на инфляционные процессы в стране. Поэтому точно спрогнозировать инфляцию в России просто невозможно, так как цены на нефть устанавливаются на мировом рынке. Кроме этого, в индексах потребительских цен наибольшую долю составляют продовольственные товары, цены на которые могут изменяться под воздействием сезонных и погодных факторов. При этом цены на многие услуги и товары остаются регулируемы-

ми. Таким образом, с помощью индекса потребительских цен не всегда можно определить ценовую ситуацию в стране.

Таким образом, внедрение стратегии таргетирования инфляции имеет определенные проблемы, которые связаны с экономической стабильностью и могут привести как к положительному воздействию, так и к негативному. Основной задачей Центрального Банка РФ сегодня является внедрение стабилизационной программы, которая будет направлена на снижение уровня инфляции и удержание ее на уровне ниже 4%. Однако, из-за ряда причин, влияющих на результат антиинфляционной политики и стабилизационных мер, действия ЦБ РФ могут иметь определенные препятствия.

Для того, чтобы эффективно реализовать меры по преодолению инфляции необходимо:

- расширение валютного пространства, а именно частично отказаться от привязки курса рубля к доллару. Сегодня уже проводится политика по снижению зависимости национальной валюты от доллара, так в 2018 году Минфин РФ сократил валютные резервы в долларовом выражении.

- обеспечение гибкости финансового рынка и развитие внутреннего рынка ценных бумаг. Для того, чтобы развивать внутренний рынок государственных ценных бумаг, необходимо индексировать ценные бумаги на уровень инфляции. В данном случае ЦБ РФ сможет более эффективно регулировать валютный рынок, за счет интервенций на долговом и внутреннем валютном рынке.

- реформировать налогово-бюджетную политику, для обеспечения внутреннего рынка.

- усилить влияние ключевой процентной ставки на банковскую систему в целом и развивать рефинансирование банков.

Таким образом, в результате использования данных мер, положительными результатами могут быть:

- 1) увеличится рост доверия населения к банковской системе,
- 2) в долгосрочной перспективе стабилизируется экономическое развитие в стране;
- 3) увеличится объем иностранных инвестиций в экономику государства;
- 4) снизятся цены на импортные товары, ввозимые на территорию страны;
- 5) повышение прозрачности и эффективности функционирования рынка государственных ценных бумаг;
- 6) создание механизмов противодействия внешним шокам и управляемости движения денежных средств во всех секторах экономики;
- 7) обеспечение низких инфляционных ожиданий предприятий и инвесторов.

Список литературы

1. Денежно-кредитная политика России: новые вызовы и перспективы: монография / колл. авторов ; под ред. д.э.н. М.А. Эскиндарова. — Москва : РУСАЙНС, 2016. — 120 с.
2. Игонина Л.Л. Оценка эффективности бюджетно-налоговой политики: ретроспективный и целеориентированный подходы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. Т. 10. № 28 (265). С. 2-10.
3. Абрамова М.А., Игонина Л.Л. Денежно-кредитные факторы активизации внутреннего инвестиционного спроса в российской экономике. // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. № 1 (103). С. 128-143.
4. Потенциал и перспективы экономического развития России в условиях модернизации. / Под редакцией Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова, В.В. Сорокожердьева. М.: Издательство современная экономика и право. 2012. — 426 с.
5. Алехин Б. И. Инфляция в России: в чем корень зла // Экон. журнал. — 2017. — № 2 (46). — С. 50-73.
6. Вовченко Я.В., Герашенко М.В., Землякова Н.С. Инфляция в России // Теория и практика соврем. науки. — 2017. — № 1 (19). — С. 221-227.
7. Игонина Л.Л., Мамонова И.В. Стимулирующие налоговые льготы как инструмент бюджетно-налогового регулирования: особенности применения и оценка эффективности на региональном уровне // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. № 4 (412). С. 38-50.
8. Игонина Л.Л., Кусраева Д.Э. Налоговый потенциал региона: эффективность реализации и факторы роста — Краснодар: Атри, 2010. — 210 с.
9. Игонина Л.Л. Инвестиционная значимость сбережений населения в российской экономике // Дайджест-финансы. 2017. Т. 22. № 1 (241). С. 4-18.
10. Исхакова А.А., Вихарев В.В. Анализ и тенденции инвестиционного развития Краснодарского края. В сборнике научных трудов 8-й Международной научно-практической конференции: «Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах». Курск, 2019. С. 181-187.
11. Игонина Л.Л. Роль монетарных регуляторов в современном экономическом развитии // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. Т. 9. № 34 (223). С. 10-17.
12. Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России / Под редакцией Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожердьева. Краснодар: Издательство: ООО 2Граф Колесник, 2013. — 367 с.
13. Игонина Л.Л., Рошкеттаева У.Ю., Вихарев В.В. Финансовый анализ — М.: Русайнс, 2016. — 230 с.
14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> Дата обращения: 02.06.2019 г.
15. Арзамасцева В.А., Глотова И.И. Антиинфляционная политика и основные направления по борьбе с инфляцией в современной России // Экономика и социум. — 2016. — № 4 (23). — С. 122-125.

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ И ВИДОВ ДЕНЕГ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ

Федорова Ульяна Михайловна, студент.

Научный руководитель:

Аболихина Галина Александровна, к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Деньги составляют основу взаимодействия в обществе и организуют экономические отношения. В процессе своего развития они изменялись, принимая новые и исключая или сохраняя старые. На данные изменения влияет ряд факторов со стороны различных сфер. Изменения происходят для минимизации издержек, сокращения времени на осуществление операций и в целом для оптимизации процесса.

Ключевые слова: деньги, эволюция, электронные деньги.

Деньги занимали и занимают одно из важных мест в жизни общества.

Наиболее важно проследить именно их последовательность развития, какие формы и виды приобретали, и что непосредственно повлияло на данные изменения. Следовательно, изучение данной тематики будет актуально в любое время. Относительно происхождения денег и предпосылок их развития в научной литературе также есть ряд теорий, рассматривающих их с разных сторон. Можно выделить два главных подхода - субъективный и объективный подход [1, с.15].

С точки зрения первого, деньги появились как инструмент обмена в результате соглашения между людьми. Данная теория строится скорее не на экономических, а на психологических причинах. Люди создали и ввели деньги в оборот ради упрощения процесса обмена посредством соглашения или утверждения закона (правила).

Согласно второй теории, зарождение денег связано с эволюционными «закономерностями развития воспроизводства», то есть они появились не в один момент, а в процессе длительного развития товарных отношений; они сами отделились и стали выполнять функции денег. Данный процесс происходил в результате перехода от натурального хозяйства к товарному и развития форм стоимости (простая, полная, всеобщая и денежная). Простая форма стоимости заключалась в равенстве стоимости некоторых товаров, то есть они были взаимобменяемы. В процессе увеличения обмена появилась полная форма стоимости, когда стоимость одного товара равна стоимости нескольких. Две первоначальные формы были неудобные, так как процесс обмена был длинным, необходимо было удовлетворить все потребности участников обмена, не каждому подходил взамен тот товар, который ему предлагали. После чего зародилась новая форма — всеобщая, в которой выделялось несколько основных товаров и специально приобретались для обмена на необходимые. С развитием денежной форм основался

всеобщий эквивалент в качестве благородного металла, ценность которого была значительно выше ранних средств обмена.

Развитие общества происходило через ряд этапов, способствующих развитию денежного обращения. Первобытнообщинное хозяйство, рабовладельческий строй (разделение труда, скотоводство), отделение ремесла от земледелия постепенно способствовали появлению специального продукта для обмена. Разделение труда также проходило несколько этапов и было одной из главных причин перехода от натурального хозяйства к товарному производству. Следующим этапом было выделение класса купцов, ростовщиков и ростовщического капитала, зарождение частной собственности. Всё это влияло на развитие товарно-денежных отношений. Прямой товарообмен был неэффективен и не может быть применим в настоящей рыночной экономике, за исключением некоторых случаев, так как отсутствует сохранение покупательной способности, единой стоимости и единицы платежа, а также бартер отрицательно действует на экономику из-за сложности в процессе сбора налогов и регулирования со стороны государства. Применение денег привело к снижению издержек обращения и развитию экономики и торговли в целом.

У каждой системы есть свои недостатки, поэтому в результате их устранения, процесс совершенствовался, деньги эволюционировали и принимали различные формы и виды и до сих пор изменяются.

Первым этапом в формировании денег является товарная форма денег. Она является простейшей формой мены. На данном этапе деньги осуществляли функцию меры стоимости и средства обращения.

В результате развития зародилась металлическая форма денег. Она была необходима для того, чтобы упростить систему обращения, наделить наибольшей ценностью, делимостью, сохранностью и создать единую форму. Переход к данной форме осуществился в бронзовом веке, вначале использовались бронзовые монеты, затем золотые и серебряные. На этом этапе государство начинает играть роль в их чеканке и выпуске, развивается международная торговля.

Появление монет поспособствовало формированию полноценных денег, которые переходили в завершающую стадию и могли выполнять все функции, возложенные на них. Однако появление полноценных денег имело как положительные, так и отрицательные черты. И в результате эволюция полноценных денег постепенно приводит к демонетизации.

К положительной стороне полноценных денег относится то, что деньги обретают свою ценность; денежную массу не нужно регулировать, так как они имеют эластичность и приспосабливаются к изменениям на рынке, подстраиваются под определенный товарооборот. Инфляция не оказывает влияние на полноценные деньги. Они могут использоваться по всему миру, несмотря на то, что являются национальной формой определенной страны. В дополнение, они имеют свойство сохранения и накопления, что позволяет использовать их долгое время.

Однако, несмотря на наличие многих положительных черт, полноценные деньги имеют ряд ограничений: сильная зависимость от добычи ценных металлов, ограниченность ресурсов, и в случае отсутствия их появляется ряд проблем; неудобство в повседневном обращении. Вследствие чего неполноценные деньги постепенно сменяют полноценные.

Неполноценные деньги частично потеряли свою ценность и товарную природу, но они являются деньгами, так как основываются на доверии, власти государства, которое устанавливает их законным средством платежа на всей территории страны. Происходит символическая замена на неблагородные металлы и демонетизация, когда золото уходит из обращения и постепенно прекращает использоваться как денежное средство. В данном случае при сравнении номинальной и реальной стоимости, номинальная стоимость неполноценных денег превышает стоимость изготовления и материала денег. В целом, неполноценные деньги можно разделить на следующие виды: бумажные деньги, кредитные деньги и разменные монеты.

В результате процесса дематериализации возникают кредитные деньги, развитие которых связано с зарождением кредитных отношений и появлением банков. Они являются одним из основных звеньев в настоящее время, так как обеспечивают экономию наличных денег, позволяют удовлетворять срочные потребности как государства, так и общества, делают эластичным денежный оборот. В то же время кредитные деньги основываются на доверии и в случае многократного не возврата денег, происходит нарушение функционирования банка и сложная ситуация у заемщика, что может навредить экономической и социальной сфере.

Еще одним видом являются депозитные деньги, находящиеся в безналичной форме в банке на счетах. Они выполняют почти все функции денег, обращаются через чеки и являются частными деньгами. Различают депозитные деньги клиентов, банков и центрального банка в зависимости от владельцев счетов.

Последним, но не окончательным этапом на данный момент являются электронные деньги и создание криптовалют. Электронные деньги представляют собой своеобразную замену наличных денег, они хранятся на электронном носителе и позволяют совершать различные операции по переводу денежных средств, расчеты с использованием интернета. Данный вид денег имеет множество положительных черт особенно в существующем веке цифровых технологий, представляет собой особый вид, так как кардинально отличаются от других.

Существует дискуссия насчет отнесения электронных денег к наличным и безналичным деньгам, так как такие деньги по сути хранятся в электронном виде, но могут и их можно превратить в наличную форму.

Отдельную форму виртуальных денег составляют криптовалюты, которые появились совсем недавно на международном рынке в виде биткоина и других видах [5]. Данная валюта является новшеством, представляет из

себя цепочку кодов. С одной стороны, имеет сильный шифр и обладает защитой, но, с другой стороны, она не контролируется со стороны государства на данный момент, и поэтому вызывает ряд дискуссий насчет надежности и целесообразности использования данного вида денег.

Таким образом, сложно сказать какая из форм является наиболее приемлемой, так как они имеют свои преимущества и недостатки и зависят от уровня развития общества, государственного устройства, наличия природных ископаемых. Так как природные ресурсы имеют свойства ограниченности, полноценные деньги не совсем приемлемы в современном обществе. Процесс эволюции форм и видов денег непрерывен, он не может завершиться, поскольку общество находится в постоянном развитии и будет совершенствоваться в будущем.

Список литературы

1. Меркулова, И.В. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / Меркулова И.В., Лукьянова А.Ю. — Москва : КноРус, 2020. — 347 с.
2. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки. Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / под общ. ред. М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. — М.: Юрайт, -2018. -437 с.
3. Ершова Т.Б., Левандовская Е.А. Эволюция денег в России // Социальное и экономическое развитие АТР: опыт, проблемы, перспективы. -2017. -№ 1. -С. 108-115.
4. Каширина Л., Михеенко О.В. Деньги: сущность, формы, эволюция // Вестник современных исследований. -2017. -№ 3 (6). -С. 137-140.
5. Головчанский И.А., Иванов Д.Д., Плужникова Т.В. Возможности и проблемы применения технологии блокчейн в цифровизации экономики и создании электронного государства // «Цифровое правительство»: необходимые преобразования и риски. Сборник статей участников Международного форума Финансового университета. Под редакцией И.В. Липатовой, И.В. Биткиной.. - М.: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2018. - С. 30-35.
6. Шмелев В.В. Времена и деньги (вектор эволюции функциональных форм денег от товарных до криптовалют) // Гуманитарий: актуальные проблемы науки и образования. -2017. -№ 2 (38). -С. 61-69.

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЕЙ

Федотова Юлия Юрьевна, студент

(e-mail: iulya.fedotowa2011@yandex.ru)

Левченко Валерий Алексеевич, д.э.н., профессор

Курский филиал Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации, г.Курск, Россия

(e-mail: levchenko_va15@mail.ru)

В настоящей статье рассмотрены внешние факторы, влияющие на эффективное управление корпорацией. Проведен анализ влияния политики на бизнес, деятельности контролирующих/проверяющих государственных органов.

Ключевые слова: эффективное управление корпорацией, политические факторы, конкуренция, потребители, контролирующие/проверяющие государственные органы.

Как писал основатель административной (классической) школы управления, теоретик и практик менеджмента Анри Файоль: «Управлять - значит, вести предприятие к его цели, извлекая максимальные возможности из всех имеющихся в его распоряжении ресурсов».

Деятельность любой корпорации требует управления, ведь без него невозможно не только эффективное функционирование и развитие компании, но и само ее существование. Кроме того, управление корпорацией определяет отношение других организаций к ней, а также существенно влияет на их ответные управленческие решения. Из этого следует, что с управлением связаны интересы большого количества людей, как в самой компании, так и за ее пределами [5].

Функционирование и развитие корпорации во многом зависит от внешних факторов, характеризующих состояние экономики, в которой компания осуществляет свою деятельность. Изменения в экономике могут повлечь за собой изменения в корпорации. В случае если экономика находится в состоянии кризиса, то это отражается и на компании. В данной ситуации значительную роль играют масштабы, характер деятельности, потенциал корпорации. Здесь существует два варианта развития событий: предприятие может и дальше благополучно противостоять внешним кризисным ситуациям или, наоборот, остро на них реагировать.

Существует большое количество внешних факторов, которые могут повлиять на бизнес. Для менеджеров первостепенной задачей является оценка каждого из этих факторов. Цель данного процесса - принятие лучшего решения для развития компании. Такими общими внешними факторами являются экономические, политические, технологические и социальные. Также имеют место правовые, демографические, экологические и этические факторы [3].

К наиболее распространенным внешним факторам, оказывающим влияние на корпорацию, можно отнести:

- политические;
- изменение рыночной ситуации (спад спроса потребителей на продукцию корпорации; повышение спроса покупателей на товары конкурентов; увеличение цен на оборудование, материалы, сырье и др.);
- давление конкурентов;
- деятельность государственных структур (увеличение налоговых ставок; введение новых налогов и таможенных пошлин);
- принятие новых законов или других нормативных документов;
- случайные события (изменчивость внешней политики иностранных государств-партнеров по бизнесу, неблагоприятное географическое расположение компании, новые передовые разработки конкурентов) [2].

Чем активнее развивается бизнес, тем больше в корпорации возникает кризисных ситуаций. Рассмотрим подробнее наиболее значимые внешние факторы, влияющие на эффективное управление корпорацией.

1. Влияние политики на бизнес.

Способов влияния политики на корпорацию довольно много. Невозможно предугадать какие могут быть приняты решения на федеральном или местном уровне. Внешние политические факторы могут существенно повлиять на результаты деятельности корпорации. По этой причине компании необходимо быть готовой к различным поворотам, как в местной, так и в международной политике, а также внимательно следить за малейшими изменениями в своей политической среде.

Существует множество вариантов влияния политических факторов на бизнес-стратегию корпорации:

- политическая система оказывает влияние на привлекательность определенного местного рынка;
- государство является крупным потребителем товаров и услуг;
- государством принимаются нормативные правовые акты, влияющие на отношения компании с клиентами, между самими компаниями и др.

Политика представляет собой один из самых непредсказуемых компонентов деловой среды. Это обусловлено цикличностью политической среды посредством института «выборов»: определенная группа политиков вполне может изменить политику правительства [1].

Увеличение или уменьшение налога может быть примером политического элемента. Правительство может повысить налоги для некоторых компаний и снизить для других. Решение будет иметь прямое влияние на компанию. Таким образом, всегда нужно быть в курсе всех политических факторов. Государственные вмешательства, такие как изменение процентной ставки, могут повлиять на структуру спроса корпорации.

Общие политические факторы, оказывающие влияние на бизнес: стабилизация конкуренции, уровень коррупции, независимость средств массо-

вой информации, тарифы, защита прав потребителей, экологическое право, право интеллектуальной собственности, торговый контроль и др. [6].

2. Давление конкурентов.

Давление конкурентов представляет собой действия, направленные на причинение вреда и дискомфорта в сфере продаж и бизнеса в целом. Цель данного давления - потеснить конкурента на рынке сбыта товаров. К наиболее распространенным приемам давления конкурентов относятся: организация налоговой проверки, формирование у покупателей отрицательного мнения относительно товара конкурента, сбыт товара по заниженным ценам, методы давления изнутри (организация внутреннего беспорядка, предательство интересов компании).

Варианты защиты от давления конкурентов: ликвидация слабых мест товара, выработка стратегии защиты, привлечение средств массовой информации [4].

3. Деятельность контролирующих/проверяющих государственных органов.

Данный фактор основательно затрудняет ведение бизнеса субъектам малого и среднего предпринимательства.

В чем заключается отрицательное влияние проверяющих/контролирующих государственных органов на деятельность компании? В основном оно связано:

1) с дополнительными существенными издержками, которые несут предприятия при проведении контрольных мероприятий (выражающихся в основном в увеличении материальных издержек предприятия, таких как затраты на оборудование, поиск информации);

2) с повышением временных затрат персонала во время проверки (сотрудникам приходится отвлекаться от своей непосредственной работы и оказывать всестороннее содействие в проведении проверки).

Рассмотрим материальную составляющую.

1. Поиск информации. Получение информации об обязательных требованиях законодательства, являющихся предметом государственного контроля (надзора), является достаточно весомой статьей расходов хозяйствующего субъекта, связанных с контрольными мероприятиями. Не всегда вся информация представлена в открытых источниках, иногда предприятию требуются специальные усилия для обеспечения информированности об изменениях в содержании отдельных актов. Для того, чтобы получить необходимую информацию компания прилагает особые усилия: наем сотрудников, в обязанности которого входит отслеживание состава и изменений обязательных требований; подписка на платные базы данных правовой информации; закупка консультационных услуг. Эти усилия выливаются для организации в довольно внушительную сумму.

2. Немаловажной статьей расходов корпорации являются материальные затраты, связанные непосредственно с контрольной проверкой (расходы на оборудование, канцелярские принадлежности и др.).

Кроме того, государственный контроль (надзор) создает административные барьеры для деятельности предприятий. Наибольшие административные барьеры создаются в результате мероприятий налогового контроля, противопожарного надзора, санитарного надзора, контроля (надзора) в сфере потребительского рынка, надзора в сфере охраны труда. Согласно статистическим данным чаще других наличие административных барьеров отмечают предприятия, занятые в промышленности, строительстве, на транспорте, реже других - хозяйствующие субъекты, занятые операциями с недвижимостью [7].

В заключении хотелось бы отметить, что благодаря анализу внешней среды руководство компании может:

- разрабатывать систему контроля за наиболее важными внешними процессами и ресурсами;
- организовывать мероприятия по снижению рисков, возникших в следствие влияния внешней среды;
- оказывать влияние на действия конкурентов и потребителей.

В большинстве случаев компания не имеет возможности в полной мере контролировать внешнюю среду, но может и должна эффективно адаптироваться к ней, а также непрерывно следить за ее изменениями, прогнозировать и своевременно реагировать.

Список литературы

1. Егоршин, А.П. Основы менеджмента: Учебник для вузов. - Н.Новг.: НИМБ, 2018. - 320 с.
2. Зиновьев В.Н., Зиновьева И.В. Менеджмент: учебное пособие. - М.: Дашков и К, 2017. - 477 с.
3. Логиновский О.В., Голлай А.В., Дранко О.И., Шестаков А.Л., Шинкарев А.А. Эффективное управление организационными и производственными структурами: монография. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 450 с.
4. Максимцов М.М., Комаров М. А. Менеджмент: учебник для высших учебных заведений по экономическим специальностям. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 320 с.
5. Мардас А.Н. Основы менеджмента: практический курс. - М.: ЮРАЙТ, 2019. - 176с.
6. Сидоров М.Н. Стратегический менеджмент. - М.: Юрайт, 2019. - 159 с.
7. Добролюбова Е.И., Зыбуновская Н.В., Покида А.Н., Южаков В.Н. Оценка влияния государственного контроля (надзора) на деятельность хозяйствующих субъектов//Вопросы государственного и муниципального управления, № 2. - 2017.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Федотьева Диана Романовна, студент

Согачева Ольга Валерьевна, к.э.н., доцент

Чарочкина Екатерина Юрьевна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Статья посвящена исследованию процесса формирования стратегии развития служб управления персоналом организаций. Авторы выделяют особенности стратегического развития кадровых служб и на примере предприятия сферы услуг показывают наиболее значимые проблемы формирования направлений развития службы управления персоналом. Кроме того, авторы показывают, что одним из наиболее важных этапов формирования стратегии развития служб управления персоналом является совершенствование ее организационной структуры.

Ключевые слова: стратегия развития, управление персоналом, персонал, служба управления персоналом, организационная структура

Управление персоналом считается одним из центральных направлений в стратегии современной организации, поскольку в современных условиях роль человека возрастает. К его знаниям, умениям и навыкам предъявляются все более высокие требования. В ведущих корпорациях руководители признают тот факт, что люди «наиболее ценный ресурс фирмы», они признают человека главной производительной силой общества [1]. А так как человек стал являться главным ресурсом предприятий, возникает потребность в разработке новых форм и методов оценки деятельности предприятия, в эффективном использовании трудового потенциала работников, разработке рекомендаций по вопросам организации труда и производства, управления персоналом.

Современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства - персоналом предприятия [2].

ООО «Комплектпром» специализируется на предоставлении услуг монтажа и пусконаладки электротехнических и климатических систем. Организационная структура управления представлена на рисунке 1.

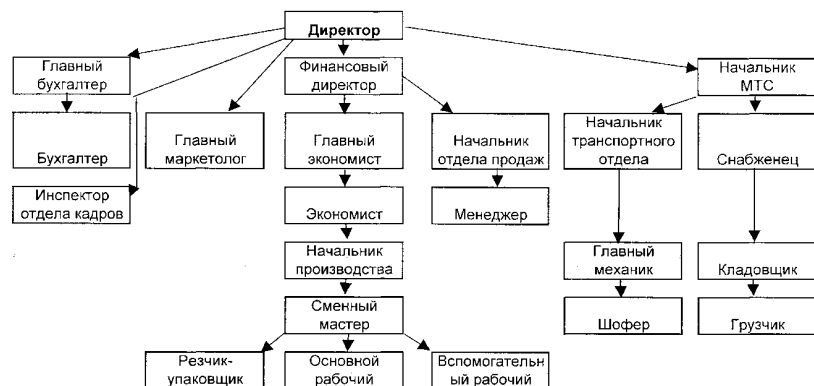


Рис. 1. Организационная структура ООО «Комплектпром»

Особое внимание заслуживает тот факт, что в составе организации существует должность инспектора по кадрам, в функции которого входит ведение учета личного состава предприятия [3]. В ООО «Комплектпром» инспектор по кадрам подчиняется директору.

В организационной структуре ООО «Комплектпром» отсутствует отдел или служба управления персоналом. Однако в штате организации есть должность инспектора по кадрам. Инспектор по кадрам ООО «Комплектпром» руководствуется должностной инструкцией.

Для оценки удовлетворенности работой коллектива, на предприятии проводилось тестирование, результаты которого показали, что существуют проблемы в кадровой политике, в частности, что имея штат в 111 человек, инспектор отдела кадров не в состоянии эффективно выполнять свои функции.

Для принятия решения о создании службы по управлению персоналом в ООО «Комплектпром» проведен экспертный опрос. В частности выделен набор критериев.

Для оценки готовности компании к работе по принципам управления персоналом предлагалось оценить степень проявления каждого из перечисленных выше признаков в деятельности предприятия – выставить оценки, соответствующие степени проявления того или иного признака. Выбранные признаки представлены в таблице 1.

На основании полученной оценки степени готовности предприятия можно сделать следующий вывод - ООО «Комплектпром» в целом готово к созданию службы по управлению персоналом.

Для обоснования разработки организационной структуры службы управления персоналом в работе проведен расчет численности сотрудников создаваемой службы. С помощью нормативов, установленных постановлением Минтруда [4], рассчитано необходимое количество специали-

стов управления персоналом на примере ООО «Комплектпром», взяв за расчетный период один год (табл. 2).

Таблица 1 – Готовность организации ООО «Комплектпром» к созданию службы управления персоналом

№ п/п	Проявляющиеся признаки	Оценка степени проявления признака
1	Определенность миссии	Проявляется не полностью
2	Определенность целей и стратегии предприятия	Слабое проявление
3	Наличие отлаженного механизма сбора, анализа и обработки информации по учету кадров	Слабое проявление
4	Работа по повышению конкурентоспособности предприятия	Проявляется не полностью
5	Адаптируемость предприятия к открывающимся возможностям	Слабое проявление
6	Ориентированность текущего управления на выполнение стратегических задач предприятия	Не проявляется
7	Организационное разделение задач стратегического управления от задач оперативного управления	Слабое проявление
8	Наличие штабных подразделений, осуществляющих внутрифирменное консультирование по вопросам управления персоналом	Не проявляется
9	Приглашение сторонних консультантов для решения неспецифических задач	Проявляется не полностью
10	Постоянное информирование персонала о стратегических целях и планах предприятия	Слабое проявление
11	Высокий уровень корпоративной культуры	Проявляется не полностью
12	Наличие на предприятии эффективно работающего отдела управления персоналом	Не проявляется
13	Итоговый рейтинг	0,3154

Таблица 2 - Расчет необходимого количества специалистов службы управления персоналом

Вид выполняемых операций	Единица измерения объема работ	Пункт, таблица, номер норматива по сборнику	Норматив времени на единицу измерения, чел.-ч	Нормы времени на выполнение конкретного вида работы, чел.-ч	Объем работ за месяц	Трудоёмкость нормируемых работ, чел.-ч
Оформление документов при приеме на работу (служащих)	Один работник (служащий)	3.1 табл. 1 п. 2	0,74	0,8	750	600
Оформление до-	Один ра-	3.2 табл.	0,39	0,42	3600	1512

кументов при увольнении (служащих)	ботник (служащий)	2 п. 1				
Выписка новой трудовой книжки или вкладыша к ней	Одна книжка	3.3.1 табл. 3 п. 1	0,11	0,11	14	1,54
Внесение записей в трудовую книжку	Одна запись	3.3.2 табл. 4	0,07	0,8	400	320
Составление и корректировка графика отпусков	Один работник	3.4.4 табл. 9	0,1	0,11	50	5,5
Ведение личных карточек	Один работник	3.4.6 табл. 11 п. 1	0,08	0,09	450	40,5
Оформление трудового договора	Один работник	3.6.6 табл. 35	0,24	0,26	500	130
Оформление приказа на поощрение работника	Один работник	3.6.19 табл. 48	0,19	0,21	500	105
Планирование человеческих ресурсов	Один человек	3.4.16 табл. 21 п. 1	3,30	3,56	250	890
Определение потребности в персонале в зависимости от стратегии организации	Один работник	4.6 табл. 10	0,11	0,12	1000	120
Поиск персонала	Один работник	3.4.8 табл. 13	0,08	0,09	450	40,5
Подбор и отбор персонала	Один работник	3.4.11 табл. 16	0,11	0,12	300	36
Профессиональная адаптация	Один работник	3.4.16 табл. 21 п. 1	3,3	3,56	250	890
Выявление потребности в обучении персонала	Один работник	3.6.6 табл. 35	0,24	0,26	500	130
Мотивирование и стимулирование персонала	Один работник	3.6.13 табл. 42	0,17	0,18	45	8,1
Формирование кадрового резерва	Один работник	3.6.19 табл. 48	0,19	0,21	500	105
ИТОГО						3834,14

Согласно производственному календарю [5], при 40-часовой рабочей неделе и 247 календарных дней в году полезный фонд рабочего времени одного работника за год в среднем принимается равным 1970 часам, но ежегодно уточняется. Примерная численность персонала службы управле-

ния персоналом – путем деления совокупных (месячных) затрат времени на значение показателя годового полезного фонда рабочего времени одного сотрудника. Если полезный фонд времени принять как 1970 часов в год, то Чсуп = 4409,26: 1970 = 2 специалиста.

На рисунке 2 представлена предлагаемая структура службы управления персоналом в ООО «Комплектпром».



Рис. 2. Предлагаемая организационная структура службы управления персоналом ООО «Комплектпром»

Отметим, что на должность руководителя службы управления предлагается назначить действующего инспектора по кадрам. Руководитель службы управления персоналом, который отвечает за решение всех кадровых вопросов организации, является одной из ключевых фигур в топ-менеджменте компании и наряду с другими руководителями принимает решения в области ее стратегического развития, а также текущей работы.

В целом, отметим, что разработка организационной структуры службы управления персоналом окажет положительное влияние на деятельность организации.

Список литературы

1. Меркулова М. А. Направления работы службы управления персоналом в организации [Электронный ресурс] / М. А. Меркулова, Е. Н. Капацинская // Проблемы Науки. 2017. – №15 (97). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-raboty-sluzhby-upravleniya-personalom-v-organizatsii> (дата обращения: 01.06.2020).
2. Бутова Л.М. Система управления персоналом на предприятии [Электронный ресурс] / Л.М. Бутова, Д.А. Иванова // Территория науки. – 2012. – №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-upravleniya-personalom-na-predpriyatii> (дата обращения: 01.06.2020).
3. Борисова А. А. Структура и статус службы управления персоналом российских предприятий [Электронный ресурс] / А. А. Борисова // Российское предпринимательство. – 2012. – №8. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-i-status-sluzhby-upravleniya-personalom-rossijskih-predpriyatij> (дата обращения: 02.06.2020).
4. Масилова М. Г. Применение методологии кадрового аудита для оценки деятельности службы управления персоналом в условиях внедрения профессиональных стандартов [Электронный ресурс] / М. Г. Масилова, А. В. Жмакина // Территория новых возможностей. – 2019. – №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-metodologii-kadrovogo-audita-dlya-otsenki-deyatelnosti-sluzhby-upravleniya-personalom-v-usloviyah-vnedreniya> (дата обращения: 01.06.2020).
5. Темнова И. О. Развитие работников в системе управления персоналом организации [Электронный ресурс] / И. О. Темнова // Вестник науки и образования. – 2018. – №11 (47). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-rabotnikov-v-sisteme-upravleniya-personalom-organizatsii> (дата обращения: 01.06.2020).

АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОГО РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Худур Джасым, магистрант

Khodor.muoeed@gmail.com

Бурковский Петр Васильевич, к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет

имени И.Т. Трубилина, г.Краснодар, Россия

burkovsky.p@yandex.ru

В статье приводится анализ современного состояния развития отрасли здравоохранения Краснодарского края. Дается оценка основных социально-демографических показателей качества жизни населения.

Ключевые слова: здравоохранение, Краснодарский край, процессы развития.

Уровень и качество жизни местного населения выступает в качестве одной из приоритетной деятельности органов государственной власти, которые реализует социальную политику в различных направлениях – здравоохранение, культура, образование и т.д. В этой связи стоит пояснить, что сфера здравоохранения представляет собой важную часть общей социальной политики государства, целью которого выступает сохранение и укрепление здоровья населения посредством организации лечебно-профилактической и иных видов деятельности медицинских учреждений.

В настоящее время в состав Краснодарского края входят 38 районов, 26 городов, 12 внутригородских районов (округов), 12 поселков городского типа, 411 сельских, поселковых и станичных округов, объединяющих 1723 сельских населенных пункта [2]. В этой связи важно определить, что социальные преимущества Краснодарского края выражаются по следующим определенным направлениям [1]:

- численность населения растет благодаря устойчивому миграционному приросту населения;

- жители отличаются лучшим состоянием здоровья и более высокой продолжительностью жизни.

Так, анализируя состояние отраслевого развития здравоохранения в Краснодарском крае заметим, что об эффективности развития сферы здравоохранения в крае свидетельствует, в первую очередь, динамика демографических показателей. Так, за последние несколько прослеживается увеличение суммарного коэффициента рождаемости по краю (рисунок 1).

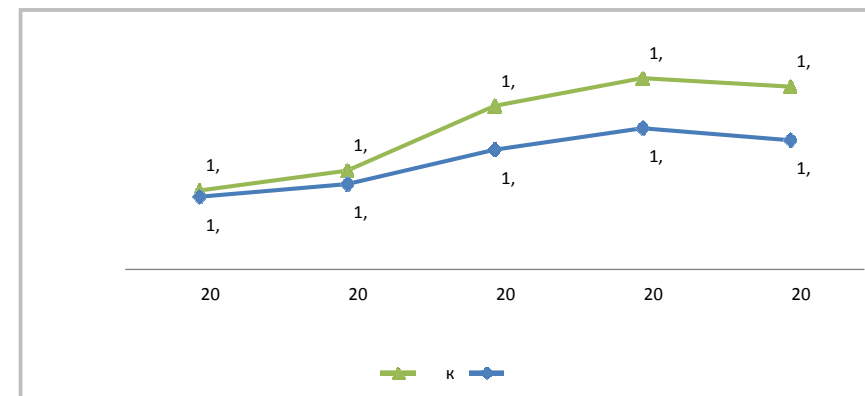


Рисунок 1 – Динамика изменения коэффициента рождаемости в Краснодарском крае в сравнительном аспекте по РФ

Из данных рисунка 1 видно, что за анализируемый период отмечен прирост рождаемости в целом по региону, что к концу 2018 года составило 1,829, тем самым превысив показатели рождаемости по стране.

Величина общего коэффициента рождаемости зависит не только от интенсивности рождаемости, но и в первую очередь от возрастно-половой и брачной структуры населения. В частности, в 2017 году родилось 66954 детей, что на 3344 человека меньше, чем в 2013 году (70298 человек), показатель сократился на 9,1% составил 12,0 на 1000 населения, а в сравнении с 2014г. – наблюдается снижение уровня на 11,8% [3]. При этом показатель общей смертности за 2018 год, по сравнению с 2014 годом, снизился на 2,2% и составил 12,5 на 100 тыс. населения. При планировании мероприятий, направленных на дальнейшее снижение смертности, необходимо учитывать продолжающийся рост численности населения старше 65 лет и недостаточную динамику роста ОППЖ среди городских жителей и особенно женщин.

В свою очередь, оценивая показатели развития отрасли здравоохранения региона отметим, что в 2017 году в системе здравоохранения края функционировали 256 медицинских организаций, в том числе 98 (38,2 %) больничных учреждений, 23 (8,9 %) диспансера, 58 (22,7 %) самостоятельных амбулаторно-поликлинических учреждения и 34 (13,3 %) стоматологические поликлиники. Число медицинских организаций сократилось в сравнении с 2013 годом на 12 больничных учреждений и 13 диспансеров в связи с реорганизацией маломощных учреждений путем слияния их с более крупными учреждениями и соответствующим изменением статуса юридического лица.

Причем среди медицинских организаций 86 (33,6 %) подведомственны министерству здравоохранения Краснодарского края, 162 (63,3 %) имеют

статус муниципальных и 8 (3,1 %) подведомственны федеральным органам исполнительной власти (рисунок 2).

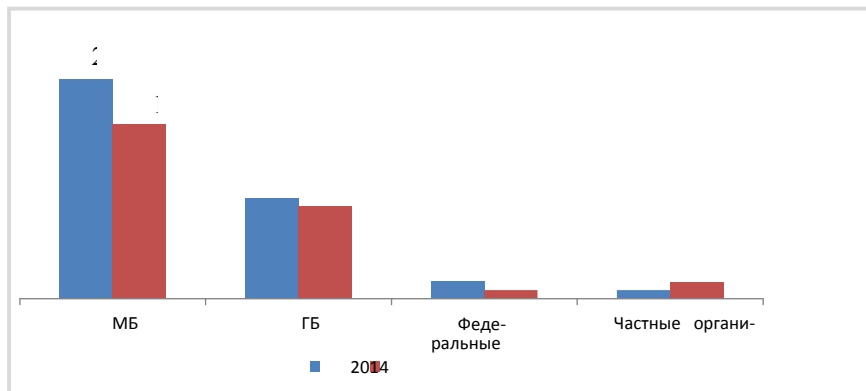


Рисунок 2 – Соотношение медицинских учреждений края, %

Для обеспечения качества и доступности медицинской помощи в Краснодарском крае удалось сохранить самую развитую в России сеть медицинских учреждений. Так в 2017 году в государственной и муниципальной системах здравоохранения функционировала 256 медицинских организаций, имеющих на своем балансе 3341 здание. Большая работа по улучшению материально-технической базы лечебных учреждений была проведена в рамках программы модернизации здравоохранения края в период 2014-2016 годов. На эти цели из федерального и краевого бюджетов были направлены средства в сумме 3,6 млрд. рублей, за счет которых был проведен капитальный ремонт более 300 объектов здравоохранения.

Вместе с тем в крае активно развивается общеврачебная практика. Эта форма первичной медицинской помощи пользуется доверием и спросом у населения Кубани. Ежегодно число посещений к врачу общей практики составляет более 1 млн. В 2017 году построены и введены в эксплуатацию 17 зданий для врача общей практики. Строительство и ввод в эксплуатацию 5 зданий ВОП, начатых строительством в 2017 году, будет завершаться в 2018 году. Уже в 2018 году было развернуто строительство еще 30 новых зданий ВОП, а в 2019 году 16 зданий ВОП [3].

В настоящее время стационарная помощь является наиболее ресурсоемкой отраслью, в которой сосредотачивается до 80 % финансовых и материально-технических ресурсов системы здравоохранения. В связи с этим рациональное использование коечного фонда, тесное взаимодействие между разными звеньями оказания медицинской помощи: диагностическими центрами, поликлиниками, больницами, реабилитационными службами позволит обеспечить качество и доступность стационарной помощи. В целом же с развитием стационарозамещающих технологий обеспеченность кой-

ками круглосуточного стационара в сравнении с 2014 г. снизилась до 71,0 на 10000 населения, а обеспеченность койками дневного стационара, напротив, увеличилась на 47,6%.

Таким образом, в рамках проведенного анализа следует, что в региональной системе здравоохранения налажена четкая система функционирования. Реализация вышеуказанных мероприятий позволит оказывать медицинскую помощь жителям Кубани в соответствии с порядками оказания медицинской помощи и нормами СанПин, а также внедрять новые инновационные методы диагностики и лечения, что даст возможность организовать медицинское обслуживание пациентов на высоком современном уровне, позволяющем предоставить максимальный объем специализированной помощи населению.

Список литературы

1. Редько Е. Н., Босак М.Б., Калининченко М.Б. Здоровье населения и здравоохранение Краснодарского края: Сборник материалов. – Краснодар: ГБУЗ МИАЦ, 2017. – 105 с.
2. Официальный сайт Министерства здравоохранения Краснодарского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minzdravkk.ru>
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://krsdstat.gks.ru>

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Худур Джасым, магистрант

Khodor.muoeed@gmail.com

Бурковский Петр Васильевич, к.э.н., доцент

burkovsky.p@yandex.ru

*Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина, г. Краснодар, Россия*

В статье анализируется развитие отрасли здравоохранения в Краснодарском крае в части организации и предоставления медицинских услуг. Приводится оценка показателей обеспеченности медицинских учреждений оборудованием, объема проводимых исследований на 1 жителя.

Ключевые слова: здравоохранение, Краснодарский край, медицинские услуги.

При проведении оценки организации медицинских услуг в учреждениях здравоохранения Краснодарского края важно определить, что среди проблем российского здравоохранения при опросах ВЦИОМ россияне отмечают недостаточный уровень профессиональной подготовки врачей, недоступность медицинской помощи из-за дороговизны лекарств, недостаточность современного оборудования. Чтобы ответить на ожидания граж-

дан необходимо наряду с повышением ресурсного обеспечения в полной мере реализовать резервы повышения эффективности использования имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Так, в настоящее время больше половины коечного фонда круглосуточных стационаров – 55% находится в учреждениях муниципального подчинения, 44,6% – в государственных бюджетных учреждениях здравоохранения Краснодарского края и 0,4% – в учреждениях федерального подчинения. Причем совокупный коечный фонд за 5 лет вырос на 1944 койки, что составило 3,8% с 51420 до 53364 койки, в том числе дневной – на 4848 или 54,1%, в то время как круглосуточный сократился на 2904 койки или 6,8%.

Возможность проведения диагностических и лечебных мероприятий больным, не требующим круглосуточного медицинского наблюдения, с применением современных технологий лечения и обследования больных в соответствии со стандартами и протоколами ведения больных позволило перевести часть коек круглосуточного стационара в койки дневного пребывания и сократить число коек круглосуточного стационара с 42461 койки в 2014 г. до 39557 коек в 2018 г.

В результате перепрофилизации за 5 лет число мест в дневных стационарах, как менее затратного вида медицинской помощи, увеличилось на 4781, что составило 54,1%. Вместе с тем среднегодовая занятость койки (работа койки) в 2018 г. в целом по краю, по круглосуточному стационару увеличилась на 1,2%, по дневному стационару при АПУ в сравнении с 2014 г. снизилась на 7,2%.

Оптимизация коечного фонда с внедрением стационарозамещающих технологий позволяет уменьшить поток больных на госпитализацию, сократить нагрузку на стационар и увеличить в нем долю пациентов с более тяжелой и сложной патологией. Так уровень госпитализации населения в дневных стационарах вырос с 5,2 до 7,5 на 100 жителей, в том числе за счет снижения уровня госпитализации в круглосуточный стационар на 8,6%.

За анализируемый период число больных, пролеченных в дневных стационарах, увеличилось на 51,0%. В общем числе пролеченных пациентов большая часть приходится на долю круглосуточных стационаров. В 2018 году внебольничная медицинская помощь населению также оказывалась 44 подразделениями службы скорой медицинской помощи, в том числе 7 самостоятельными станциями (15,9%).

Число бригад скорой медицинской помощи составило 524, в том числе фельдшерских 412 или 78,6% (рисунок 1). Все автомобили службы скорой помощи в крае, а так же диспетчерские места в каждом из 44 муниципальных образований, оснащены системой ГЛОНАСС. Благодаря этому все автомобили мониторируются и отображаются на центральном сервере в г. Краснодаре в режиме «онлайн», что позволяет более рационально направлять автомобили на вызов.

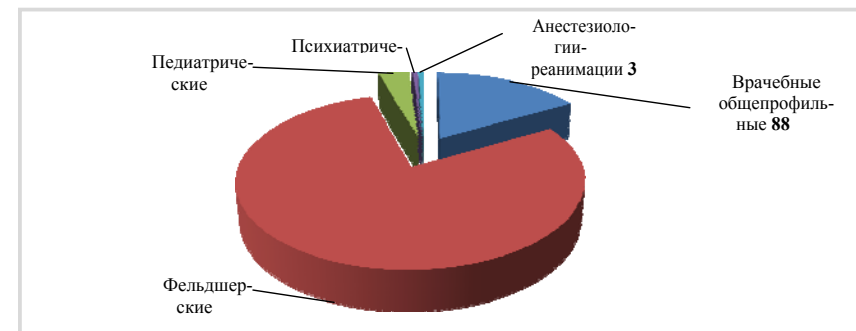


Рисунок 1 – Число бригад скорой медицинской помощи в крае за 2018 год

Вместе с тем следует отметить, что за анализируемый период произошло не только увеличение медицинского оборудования в учреждениях здравоохранения, характеризующее доступность диагностических исследований для населения края, но и количества исследований на одного жителя (таблица 1).

Таблица 1 – Исследования на 1 жителя в 2014-2018 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2014 г., %
Ультразвуковые исследования на 1 жителя	0,848	0,855	0,986	1,076	1,117	131,7
Эндоскопические исследования на 1 жителя	0,085	0,090	0,103	0,102	0,116	136,5
Лабораторные исследования на 1 жителя	30,2	29,1	29,8	29,9	30,1	99,7
Исследования функциональной диагностики на 1 жителя	1,028	1,062	1,067	1,072	1,180	114,8
Рентгенологические исследования на 1 жителя	1,391	1,418	1,438	1,467	1,516	109,0

Так, в сравнении с 2014 г. наблюдается стабильный рост показателей: числа ультразвуковых исследований на 1 жителя (на 31,7%), эндоскопических (на 36,5%), исследований функциональной диагностики (на 14,8%) и рентгенологических (на 9,0%) исследований на 1 жителя.

Более эффективной работе оборудования способствует централизованный анализ его функционирования как в крае в целом, так и в отдельных медицинских организациях. В модуле «Регистр медицинской техники и оборудования» «Системы управления здравоохранением Краснодарского

края» реализован контроль эксплуатации, что позволяет своевременно перенаправлять потоки пациентов из одной медицинской организации в другую, в случае выхода из строя какого-либо оборудования.

Таким образом, повышение охвата диспансерным наблюдением взрослого населения говорит об эффективности проводимых мероприятий среди этой возрастной группы. Снижение заболеваемости детского населения 0-14 лет на фоне высокой общей инвалидности в некоторых муниципальных образованиях требует принятия управленческих решений.

В целом же дальнейшее повышение качества и доступности больных с хроническими заболеваниями будет проходить в рамках программ управления хроническими заболеваниями на период 2018-2021 гг. Такие программы будут разрабатываться в каждом амбулаторно-поликлиническом учреждении для повышения интенсивности наблюдения за группами больных с хроническими заболеваниями с наиболее высокими рисками обострений.

Это позволит:

- повысить уровень медицинского обслуживания пожилых людей;
- стабилизировать общие затраты, связанные с рисками обострения хронических заболеваний и их перерастания в стадию «катастрофических» состояний.

Список литературы

1. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 11.10.2013 № 1172 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Развитие здравоохранения»
2. Официальный сайт Министерства здравоохранения Краснодарского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minzdravkk.ru>
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://krsdstat.gks.ru>

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Худур Джасым, магистрант

Khodor.muoeed@gmail.com

Бурковский Петр Васильевич, к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина, г. Краснодар, Россия

burkovsky.p@yandex.ru

В статье рассмотрены механизмы реализации организационно-управленческих механизмов реформирования здравоохранения в Краснодарском крае. Определены перспективные направления развития системы регионального здравоохранения.

Ключевые слова: здравоохранение, Краснодарский край, совершенствование, организационно-управленческий механизм.

Проводя анализ реализации организационно-управленческих механизмов реформирования здравоохранения в Краснодарском крае отметим, что в 2014 году ВМП в медицинских организациях края получили около 2 тысяч больных, в то время как к 2017 году – более 36 тысяч человек, что связано с развитием ВМП в медицинских организациях края, а также расширением сети медицинских организаций и видов оказываемой медицинской помощи. При этом основной подход в организации оказания высокотехнологичной медицинской помощи жителям Краснодарского края осуществляется в рамках реализации следующих задач [1]:

- повышение доступности и качества ВМП;
- расширение сети медицинских организаций, которые выполняют медицинскую помощь по утвержденному перечню видов ВМП;
- сокращение сроков ожидания.

Имеющаяся материально-техническая база и сформированная система отбора и направления пациентов для оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи на территории края позволяет организовать лечение практически любого пациента. В настоящее время на территории края ВМП оказывается 16 медицинскими организациями, из них 9 государственных, 5 муниципальных и 2 федеральных медицинских организации (рисунок 1).

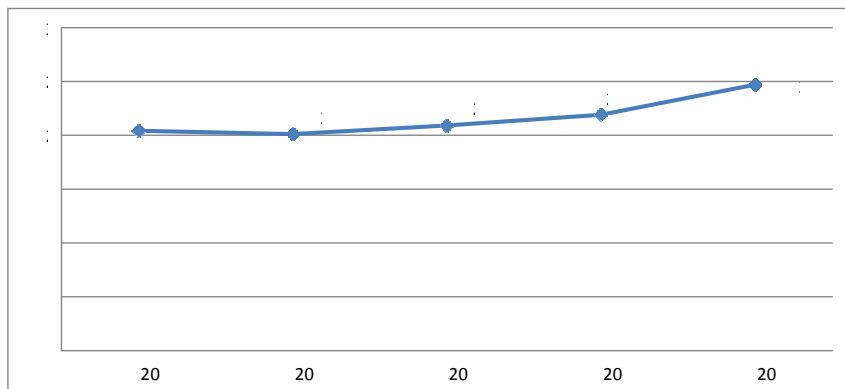


Рисунок 1 – Динамика числа центров, отделений и кабинетов врача общей практики в Краснодарском крае

Общее число участков в крае за анализируемый период увеличилось на 250, в том числе терапевтические участки – увеличились на 117, участки ВОП – на 48, и педиатрические участки – на 85, что естественно увеличило доступность первичной медицинской помощи. В рамках бюджетных ассигнований, за счет средств федерального и краевого бюджета в 2017 году высокотехнологичная медицинская помощь была оказана 19147 пациентам, из них инокраевых 551 человек [3]. За счет средств федерального бюджета в 2018 году в федеральных медицинских организациях ВМП оказана 3290 жителям края.

С целью повышения доступности в получении стационарной и амбулаторной паллиативной медицинской помощи, направленной на улучшение качества жизни пациентов, нуждающихся в оказании данного вида помощи, в системе здравоохранения края проводятся планомерные поэтапные изменения. Всего развернуто 625 коек в 44 муниципальных образованиях, в том числе 28 коек для детского населения в 9-х муниципальных образованиях. За последние 3 года объемы оказания стационарной паллиативной помощи взрослому населению края выросли в 2,5 раза [2].

Отдельное внимание заслуживает развитие кадрового потенциала – одно из приоритетных направлений развития здравоохранения. Переход на модель общей врачебной практики – фактор повышения эффективности системы здравоохранения в целом. Это в первую очередь позитивно скажется на состоянии здоровья населения в трудоспособном возрасте и снизит потребность в специализированной помощи (таблица 1).

Процессы социально-экономического реформирования, охватившие все сферы жизнедеятельности населения России, в частности – населения Северского района, в значительной степени изменяют медико-социальную ситуацию, формы медико-санитарного обеспечения, критерии и показатели работы медицинских учреждений. Появляются новые данные о показа-

телях общественного здоровья, факторах риска окружающей среды и образа жизни. Входят в повседневную деятельность медицинских работников новые формы хозяйственного механизма, экономических отношений, программно-целевого планирования. Новую интерпретацию получают изданные ранее законодательные и нормативные документы.

Таблица 1 – Кадровое обеспечение участковой (терапевтической) службы

Показатель	2014 г.	2018 г.	Прогноз на 2024 г.
Численность жителей в расчете на 1 врачебный участок, чел.	2072	1972	1720
Численность врачей участковой службы на 10 тыс. человек населения	3,3	3,7	5,08
Удельный вес врачей общей практики в общем числе врачей участковой службы, %	13,0	12,8	60,0
Численность среднего медицинского персонала на одного участкового врача	2,1	2,4	3,7

В настоящее время система здравоохранения, показатели и нормативы медико-социального обеспечения все еще не стабильны. Не отработана четкая стратегия развития здравоохранения на ближайшие и отдаленные сроки.

Как подчеркивают эксперты, в Российской Федерации исторически сложилась ситуация, которая характеризуется крайней неразвитостью правового обеспечения деятельности национальной системы здравоохранения. Сегодня законодательство уже не позволяет регулировать в полной мере все аспекты деятельности здравоохранения, а затянувшийся процесс реформирования здравоохранения не может получить дальнейшего развития без надежного законодательного обеспечения.

Таким образом, представленные данные свидетельствуют о том, что в настоящее время в крае развернута перспективная работа, направленная на реализацию организационно-управленческих механизмов системы здравоохранения.

Список литературы

1. Закон Краснодарского края от 09.06.2013 № 2767-КЗ «О программе социально – экономического развития Краснодарского края на 2013-2017 годы»
2. Официальный сайт Министерства здравоохранения Краснодарского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minzdravkk.ru>
3. Портал исполнительных органов Государственной власти Краснодарского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://krasnodar.ru>

ЭЛЕКТРОННЫЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС - СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

Цавель Наталья Сергеевна, студент

(e-mail: tsavel98@mail.ru)

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г.Калуга, Россия*

В данной статье рассмотрены сущность и основные аспекты электронного страхового полиса. Изучены виды страхования, по которым можно получить полис в электронном виде. Выявлены преимущества оформления электронного полиса, а также представлены проблемы его внедрения.

Ключевые слова: страхование, электронный страховой полис, интернет, онлайн-калькулятор.

В современное время происходит непрерывное развитие различных сетевых технологий, внедряются новые возможности в каждую сферу жизнедеятельности человечества, а также осуществляется совершенствование традиционных и устаревших систем в социальной области. Прежде всего, такое совершенствование направлено на перевод всех существующих документов в электронный вид.

На сегодняшний день при масштабном развитии сетевых возможностей, несомненно, делать всё возможное для максимального упрощения жизни людей. Перевод различных необходимых документов в электронный вид способствует появлению упрощённой деятельности организаций и людей, которым необходимо проводить какие-либо действия по работе с документацией.

Одним из совершенствований в социально-общественной области является разработка и внедрение электронного страхового полиса. Его сущность заключается непосредственно в оказании услуг по страхованию, которое проводится на сайте страховой компании. На некоторых сайтах компании дают широкие возможности, у них можно просмотреть презентации программ страхования и получить страховой полис сразу по электронной почте. На сайтах других компаний можно получить только онлайн-консультацию от специалиста [4, с. 87].

Электронный страховой полис можно приобрести по различным видам страхования, к которым относятся:

1. Страхование автомобилей КАСКО. Используется довольно редко, поскольку вызывает некоторые трудности при выявлении действительной стоимости страхового объекта.

2. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств ОСАГО. Данный электронный полис приравнен к бумажному документу. По официальным данным, с 1 января по 14 апреля

2020 года в России заключено более 4 млн. электронных полисов ОСАГО, почти 9% из них приходится на Москву.

3. Туристическое страхование. Электронный полис туриста имеет достаточно широкое распространение и имеет юридическую силу в посольствах и консульствах принимающих стран. Кроме того, данный полис существенным образом облегчает оформление визы.

4. Имущественное страхование. Зачастую такое страхование необходимо для заключения договоров по гражданской ответственности перед соседями в случае каких-либо опасных случаев, угрожающих жизни и здоровью, а также жилью людей.

5. Страхования спортсменов от несчастных случаев. Во многих случаях без имеющегося такого страхового полиса невозможно получить допуск к соревнованиям, поскольку профессия спортсмена является опасной для его здоровья [1, с. 128].

Оформление электронного страхового полиса обладает некоторыми преимуществами, основными из которых являются следующие:

- отсутствие так называемого человеческого фактора (нет необходимости тратить длительное время на оформление услуги в компании и общение с менеджерами, появляется возможность быстрого оформления полиса онлайн на сайте);

- автоматизация расчетов страховых сумм (достаточно ввести необходимые данные по страховому объекту и онлайн-калькулятор рассчитает все нужные суммы при учёте всех пожеланий клиента) [3, с. 112];

- универсальные способы оплаты (если клиент воспользуется банковской картой или электронным кошельком, то оплата полиса займет не более двух минут, что существенным образом экономит время);

- наличие скидок и акций (страховая компания значительно снижает расходы на аренду и заработную плату сотрудникам, используя услуги в Интернете, вследствие чего предоставляет бонусы при приобретении электронных полисов).

Несмотря на перечисленные преимущества электронных полисов, существуют определённые проблемы их внедрения. К основным проблемам относятся:

1. Оценка стоимости страхового объекта. При онлайн-калькуляции сумм страхования довольно трудно учесть все моменты, поскольку все расчеты строгим образом фиксированы. В данном случае появляются риски непокрытия убытков в полном объёме, либо переплаты страховых взносов [2, с. 231].

2. Отсутствие страховой грамотности населения. Зачастую появляются трудности в выборе необходимого страхования и последующего расчета, в результате чего клиент может выбрать ненужную ему услугу.

3. Отсутствие квалифицированных специалистов. Необходимы расходы на переквалификацию работников в области сетевых технологий, по-

скольку по большей части специалисты имеют узкую профессиональную направленность.

4. Расходы на разработку и продвижение сайта. Недостаточно только разработать сайт, поскольку его посещаемость будет очень низкой. Сайт должен иметь простой и понятный для всех интерфейс, привлекательный дизайн, а также иметь постоянное обновление. Кроме того, важно размещать рекламу Интернет-магазина, заниматься продвижением сайта в поисковых системах.

5. Недоверие покупателям в Интернете. Множество людей предпочитают покупки в офисах продаж, чтобы быть уверенными в подлинности услуг, предоставляемых им.

6. Реализация электронно-цифровых подписей. Многие клиенты не готовы к применению таких механизмов. При этом могут возникнуть сложности с проверкой через удостоверяющие центры.

7. Собственно само использование Интернета. К сожалению, не во всех уголках страны имеется доступ к сети, что приводит к невозможности приобретения каких-либо услуг.

Таким образом, электронный страховой полис обладает множеством преимуществ, поскольку его оформление, получение и использование значительным образом упрощается. Однако, несмотря на это, возникают некоторые трудности повсеместной реализации данной услуги. Прежде всего, появляются проблемы, связанные с недоверием клиентов к Интернету или отсутствием как таковой возможности подключения к сети. Тем самым, необходимо подходить к внедрению данной услуги более эффективно, разрабатывая самые простые системы получения электронного полиса, чтобы этим могли воспользоваться совершенно все.

Список литературы

1. Козлов А.В. Интернет страхование в России // Современные проблемы науки и образования - 2010. - № 4 - С. 127-131.
2. Никулина, Н. Н. Страховой маркетинг / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити-Дана, 2016. - 504 с.
3. Роик, В. Д. Социальное страхование в меняющемся мире. Каким будет выбор России? / В.Д. Роик. - Москва: СИНТЕГ, 2015. - 352 с.
4. Страхование. - М.: Лениздат, 2017. - 256 с.
5. Сусякова О.Н. Страхование. Практикум. Учебное пособие. Калуга. 2015. 68 с.

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Чарочкина Екатерина Юрьевна, к.э.н., доцент,

Бартенева Анастасия Алексеевна, студент

Шишкова Ольга Николаевна, студент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Актуальным вопросом для любого современного общества является формирование эффективного развития и наращивание возможностей для экономического роста, особенно в период кризисов. Формирование эффективного механизма государственного регулирования невозможно без решения социальных проблем, формирования конкурентоспособного современного общества, которое является важнейшим фактором развития экономики. В современных условиях приоритетным направлением государственного регулирования видится наращивание возможностей социального прогресса и воспроизводства человеческих ресурсов.

Ключевые слова: экономический рост, кризис, государство, человеческие ресурсы.

История мирового экономического развития проживала и проживает на современном этапе множество социальных потрясений и кризисов. Следствием кризисных тенденций, как правило, является высокие темпы роста цен на товары и услуги, падение производства, что влечет за собой огромные социальные потери в обществе и экономике как отдельных стран так и мирового сообщества в целом. В мире растет социально-экономическая дифференциация, все больше регионов остаются за чертой бедности, население теряет уровень доходов и качество жизни, численность бедного населения увеличивается [1].

Российская экономика не остается в стороне от воздействия мировых потрясений и кризисов. Вследствие нарушения баланса экономического развития существенно уменьшился приток иностранного капитала в российскую экономику, а затем и вовсе начался отток средств. У банковской системы России возникли проблемы с ликвидностью, а цены на нефть резко упали. Текущая ситуация обостряется и пандемией COVID-19, которая создала новый, «ни на что не похожий» социально-экономический кризис. Действительно, пандемия оборвала множество торговых связей между крупными государствами, остановила некоторые производства, вызвала обвал цен на нефть. Закрытие предприятий, изоляция людей друг от друга отодвинули на второй план туристический бизнес и все виды перевозок. Для некоторых стран, у которых туризм занимал достаточно большой сектор в экономике, пандемия стала сильным ударом. Экономика России также столкнулась с рядом проблем из-за COVID-19. От поставок из Китая, эпицентра пандемии, во многом зависят фармацевтика и автомобильная промышленность. Ухудшение экономической ситуации в Европе также

влияет на экономику России, так как Евросоюз - важнейший покупатель российских энергоносителей, главного экспортного товара России.

Однако, одной из ключевых проблем в условиях сегодняшней кризисной ситуации является преодоление и сохранение жизни и здоровья людей, на наш взгляд, кризисы такого рода, носят преимущественно социальный характер и имеют более выраженные социальные последствия [2]. Демографическая ситуация в странах и регионах всегда имела огромное значение для развития экономики и формирования конкурентной среды для экономики. В условиях пандемии ее роль возрастает во много раз. Сложившаяся на данный момент демографическая ситуация в России имеет ряд негативных тенденций таких как: низкая рождаемость, высокий уровень смертности, низкая продолжительность жизни и хаотичные миграционные процессы [3] (рис. 1,2).



Рис. 1. Динамика численности населения России, млн.человек[5]

Динамика численности населения России за последние несколько лет имеет стабильную тенденцию. Наименьший показатель численности населения наблюдался в 2010 году, и составил 142865 млн. человек. Это связано с трудным периодом для мировой экономики и России в том числе, с тяжёлым финансово-экономическим кризисом.

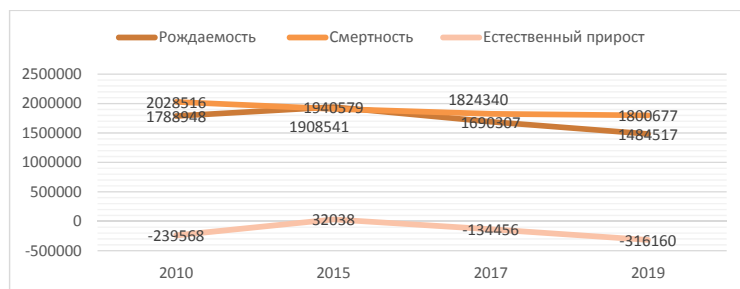


Рис. 2. Основные демографические тенденции России в период с 2010-2019 гг. [5]

Данные показывают, что за последние несколько лет рождаемость имеет тенденцию к снижению, и наблюдается рост смертности населения. С

2010 по 2015 наблюдался естественный прирост населения, однако с 2016 численность начала уменьшаться и причиной тому служит сокращение рождаемости. Рождаемость падает из-з снижения числа женщин репродуктивного возраста.

Демографическая ситуация остро зависит от процессов происходящих в экономике страны. Например, она ухудшается если происходит развал экономики, рост безработицы и как следствие ухудшение социального положения людей [4]. В условиях кризиса государства всегда пытаются преодолеть потрясения, распределяя государственные ресурсы, экономисты ищут новые антикризисные рецепты, а бизнес стремится сохранить активы и минимизировать потери.

Одним из приоритетных направлений государственной политики по восстановлению экономики на сегодняшний день должны стать активные меры по воспроизводству человеческих ресурсов и формированию человеческого потенциала страны. Стоит обратить внимание не только на экономические меры поддержки населения в условиях пандемии, но и активнее внедрять и использовать возможности программ социальной помощи и поддержки населения, стимулировать участие бизнеса в их реализации.

Таким образом, можно отметить, что хотя кризис и является неотъемлемой частью экономического развития, его преодоление крайне важно, так как он приводит к негативным последствиям как для государства, так и для населения страны и не менее важно, чтобы политика преодоления кризиса была эффективна и контролируемая государством. Для любого государства население является главным активом экономического роста, его динамика и структура имеют фундаментальное значение, формируя социальные механизмы развития.

Список литературы

1. Чарочкина Е.Ю. Модернизация как фактор развития современного общества / Е.Ю. Чарочкина // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. Материалы Международной научно-практической конференции. - 2011. - С. 299-300.
2. Ивлиев М.И. Демографическая ситуация в современной России / М.И. Ивлиев // Социально-экономические явления и процессы. – 2014 – № 8 – С. 48-52.
3. Кармиргодиева А. А. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие /А. А Кармиргодиева., Э. Ю. Черкесова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016 – Т. 17 – С. 249–253.
4. Каюков В. В., Мельчакова Ю. Л. Взаимосвязь демографических процессов с состоянием экономики / В. В. Каюков, Ю. Л. Мельчакова // Экономика, управление, финансы: материалы III Междунар. науч. конф. Пермь: Меркурий. – 2014 – С. 177-180.
5. Социально-экономические последствия демографических тенденций в России [Электронный ресурс]: тематический интернет-портал – Режим доступа: http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/ns_r13/acrobat/glava7.pdf (дата обращения 03.06.2020)

ИП КАК СТОРОНА ПРАВООТНОШЕНИЙ С УЧАСТИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Шайкин Н.Д., студент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В данной статье автор предпринимает попытку выяснить, когда ИП становится стороной правоотношений с участием потребителей.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, потребитель, сторона правоотношений, потребительский экстремизм, суд.

В России уделяется большое внимание защите прав потребителей, однако индивидуальным предпринимателям необходимо защищать и свои права. На сегодняшний день правовые отношения между продавцом и потребителем являются сложнейшей и дискуссионной темой. Такие отношения регламентируются Законом РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (далее – Закон «О защите прав потребителей»). В данном законодательном акте делается акцент на создание защиты прав именно потребителя, в результате чего продавец оказался менее защищенным. Но прежде нужно разобраться кто такой потребитель [1, с. 34].

Согласно Закону «О защите прав потребителей» потребителем считается гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а продавец – организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, реализующие товары потребителям по договору купли-продажи.

Таким образом, если потребитель покупать вещь в коммерческих целях, тогда такие отношения не будут попадать под действие Закона «О защите прав потребителей».

Согласно ст. 23 ГК РФ индивидуальным предпринимателем является гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и зарегистрированный в установленном законом порядке в качестве индивидуального предпринимателя. Именно такой гражданин может являться изготовителем, исполнителем, продавцом.

Хотелось бы сразу оговорить то, что потребитель всегда является гражданином, а продавец – юридическое лицо или ИП, т.е. такие отношения регулируются Законом «О защите прав потребителей», а отношения, складывающиеся между организацией и индивидуальными предпринимателями, не регламентированы указанным законом [2, с. 29].

На товар или услугу должна действовать гарантия, ее срок устанавливает изготовитель или сам продавец, в течение этого срока продавец обязан устранить недостатки товара, если изготовитель или продавец не установят гарантийный срок это сделает закон. Такой срок называется разумным, он

составляет два года. Если продавец не хочет получать претензии в течение года, тогда установите срок сами, например, пропишите его в чеке. Срок может быть любым, даже одну секунду, но в таком случае покупатель имеет право вернуть товар до конца рабочего дня, а если магазин работает круглосуточно – до конца суток.

Индивидуальный предприниматель, который продает товар или оказывает услуги, обязан предоставить полную достоверную информацию о них, а также о своей организации. Снаружи должна быть вывеска, в которой указаны наименование организации, адрес и режим работы. Внутри должен быть уголок потребителя – это стенд, на котором указаны свидетельство о регистрации ИП, лицензии, книга отзывов и предложений и т.п. Для продажи через Интернет такой стенд не нужен, но нужно всю необходимую информацию выложить на сайте, также необходима полная информация о товарах: цена, потребительские свойства, правила использования, их можно донести разными способами – на ценниках, в инструкции или на упаковке. Если такой информации не будет, тогда ИП грозит штраф [3, с. 6].

У потребителя есть 14 дней для возврата товара для этого он должен обеспечить сохранность товарного вида, потребительских свойств, фабричных ярлыков и чека, но чек могут заменить свидетели покупки. Потребитель не может вернуть товары, которые по закону не подлежат обмену. Например, ювелирные изделия, предметы личной гигиены, парфюмерно-косметические товары, оружие. Для дистанционной продажи товар можно вернуть в течение 7 дней после получения.

Если в течение гарантийного срока у товара обнаружился существенный недостаток, не по вине потребителя, тогда ИП должен отремонтировать товар, заменить его на такой же или аналогичный, уменьшить его цену на сумму недостатка, вернуть деньги или по требованию потребителя возместить убытки, понесенные в связи с недостатками. ИП может произвести экспертизу качества за свой счет, если выяснится, что недостатки произошли по вине потребителя, тогда он будет вынужден возместить стоимость экспертизы [4, с. 28].

Если потребителю были предоставлены услуги не надлежащего качества, тогда ИП должен бесплатно устранить недостатки, уменьшить цену выполненной работы, возместить расходы в результате самостоятельного устранения недостатков. Но самое главное для потребителя нужно все успеть в срок, поскольку если истечет гарантийный срок ИП не обязан будет вышеуказанные действия исполнять.

На практике бывает такое, что для устранения недостатков ИП необходимо связаться с потребителем товар, но потребитель не берет трубку из-за этого продавец может нарушить сроки устранения недостатков и платить неустойку. Чтобы такого не произошло ИП необходимо фиксировать каждый раз свои попытки связаться с потребителем, в этом случае ИП не будет платить неустойку, даже если пропустить сроки [5, с. 43].

ИП не должен вводить покупателя в заблуждение, в противном случае ИП будет платить штраф.

В нашем обществе часто встречаются такие люди, которые пользуются односторонними трактовками статей вышеуказанного закона. Такое явление получило свое название - потребительский экстремизм.

Особенно часто экстремисты из числа потребителей берут за основу своих поступков ст. 25 Закона «О защите прав потребителей», которая обязывает продавца заменить приобретенный товар на схожий или оформить возврат денег, практически ничем не мотивируя свои требования. Обычно «экстремисты» не ограничиваются одним магазином, они возвращают покупки по несколько раз, тем самым всегда одеваются всегда в обновки.

В своих доводах о возврате потребителю достаточно заявить, что не понравился фасон или не подошел цвет.

Индивидуальному предпринимателю, который занимается торговлей и дорожит своим бизнесом, проще и лучше урегулировать проблему с клиентом, путем договоренности сторон в досудебном порядке.

Досудебное урегулирование подразумевает под собой направление нарушителю претензии. В ней указываются сроки устранения разногласий - возврата товара, уплаты средств и другое.

По истечению 30 дней при условии игнорирования претензионных требований, у продавца есть законный способ решения истребовать свое - это обращение в арбитражный суд.

Злоупотребление клиентов также отражается в том, что они ссылаются на то, что их не проинформировал в полной мере продавец о свойствах, характеристиках купленной продукции.

Чтобы защитить себя от таких ситуаций необходимо изучить статьи и пункты Закона «О защите прав потребителей», касающиеся взаимоотношений продавца и потребителя, поскольку большинство людей, пользующихся Законом «О защите прав потребителей» в корыстных целях, не владеют полной информацией на счет содержания и толкования закона, поэтому у ИП будет шанс разрешить такой спор в свою пользу [6, с. 13].

Для борьбы с подобными ситуациями ИП необходимо иметь в своем штате квалифицированного юриста, который грамотно разрешит подобный конфуз. Он до подписания какого-либо договора может внести пункты, которые избавят ИП от потребительского произвола. Правильно и грамотно составленный договор оградит продавца несправедливости и будет являться залогом успеха, даже если жалоба дойдет до суда.

Таким образом, подводя итог вышесказанному хотелось бы отметить, чтобы защитить индивидуальному предпринимателю свои права, ему необходимо: проверить в каких целях использовался товар в личных или коммерческих, установите гарантийные сроки, обеспечьте потребителей необходимой и достоверной информацией о товаре, соблюдать сроки устранения недостатков. Придерживаясь таким правилам, индивидуальные предприниматели смогут защитить свои права и деловую репутацию.

Список литературы

1. Сергиенко, В.К. Понятие «Индивидуальный предприниматель» в российском законодательстве [Текст] / В.К. Сергиенко // Юрист. - 2017. - С. 95.
2. Прохорский, С.В. К вопросу о правовом статусе индивидуального предпринимателя [Текст] / С.В. Прохоровский // Юрист. - 2019. - С. 34.
3. Твердюков, В.С. Правовое положение индивидуального предпринимателя на современном этапе [Текст] / В.С. Твердюков // Юрист. - 2018. - С. 7.
4. Аксенова, Т.В. Понятие и признаки индивидуального предпринимателя [Текст] / Т.В. Аксенова. - М.: Изд. «Юридический центр Пресс», - 2017. - 59 с.
5. Малицкий, В.П., Бубнова, А.О. Особенности гражданско-правовой ответственности индивидуальных предпринимателей [Текст] / В.П. Малицкий, А.О. Бубнова // Юрист. - 2018. - С. 64.
6. Шевелев, С.Ю. Правовое положение индивидуальных предпринимателей в России [Текст] / С.Ю. Шевелев // Юрист. - 2019. - С. 27.

УДК 336.14

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ: АКТУАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Шаймиева Эльмира Шамилевна, д.э.н., профессор

kaz03@yandex.ru

Хитущенко Роман Владимирович, магистрант

hitushenko_rv@mail.ru

*Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева,
г. Казань, Россия*

Действующая система аккумулирования доходов региональных бюджетов РФ характеризуется низким уровнем доли собственных доходов, выражается наращением объемов межбюджетных трансфертов. Реальные финансовые возможности региональных органов власти значительно ограничиваются, что, в свою очередь, является тормозящим фактором демократических преобразований в стране. В связи с этим возникает насущная необходимость в углубленном исследовании концептуальных основ доходов региональных бюджетов и обосновании системы практических рекомендаций по их стабильности и укреплению.

Основательного научного осмысления и практического решения требуют вопросы собственных доходов региональных бюджетов с позиций организационно-структурных аспектов с целью обеспечения полномочий органов власти весомыми источниками финансирования.

В отечественной экономической науке исследованию проблем региональных бюджетов посвящены труды современных ученых-экономистов: Родионовой Е.В. [4], Бадаловой А.З.К. [5], Ветровой А.Э. [6], Глотова И.И., Лихачёва Е.С. [10], Покровской Н.В., Белова А.В. [9], Майданевича П.Н., Нехайчука Д.В., Нехайчук Ю.С. [8].

Большинство научных работ названных экономистов ориентировано на выявление общих тенденций функционирования региональных бюджетов,

их формирования и использования средств. При этом детального исследования требуют вопросы освещения сущности собственных и закрепленных доходов бюджетов.

Целью научной статьи является анализ и оценка механизма управления доходами региональных бюджетов в современных условиях хозяйствования, методы формирования.

Исходя из поставленной цели в исследовании решаются научные задачи по выявлению актуального состояния механизма управления доходами региональных бюджетов и методов формирования доходной части бюджетов регионального уровня.

Исполнение доходной части консолидированного бюджета Российской Федерации занимает приоритетное место в вопросах функционирования бюджетной системы страны. В условиях экономического кризиса и санкций данный вопрос особенно актуален. При этом колебания мировых цен на при-родно-сырьевые ресурсы также оказывают прямое воздействие на формирование доходов консолидированного бюджета Российской Федерации. Современная российская экономика в значительной мере зависит от объема и стоимости экспортируемых энергосырьевых ресурсов.

Несмотря на тенденцию снижения доли нефтегазовых доходов и увеличение налоговых поступлений, некоторые ученые предлагают продолжать совершенствование налоговой инфраструктуры. Согласимся, солидарен, что изменения в существующей системе налогово-бюджетных отношений позволят не только решать проблемы наполняемости региональных бюджетов, но и дадут толчок развития территорий субъектам РФ, а следовательно, стимулируют экономический рост в регионе и экономике страны в целом.

Как известно, значительную часть доходов бюджетной системы РФ составляют налоговые поступления и сборы. Доля налоговых доходов федерального бюджета РФ составляет порядка половины всех поступлений. По прогнозным оценкам экспертов эта тенденция сохранится и в дальнейшем.

Структура системы налогов состоит из комплексного взаимодействия всех ее составляющих элементов.

В Российской Федерации действует трехуровневая система налогообложения, которая состоит из федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Такая система принята у большинства федеративных государств мира.

Федеральные налоги – налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом Российской Федерации, имеющие одинаковые ставки, правила расчета и перечисления, являются обязательными к уплате на всей территории страны. Полный перечень регулируется 13 статьями Налогового Кодекса Российской Федерации. К ним относятся:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- налог на добавленную стоимость;

- акцизы;
- налог на прибыль организаций;
- водный налог;
- государственная пошлина;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов [2].

Региональными налогами являются налоги, установленные Налоговым Кодексом Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации о налогах и характеризуются, как обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации. Исключение составляют специальные налоговые режимы, так как они могут обозначать освобождение от уплаты определенных видов налогов.

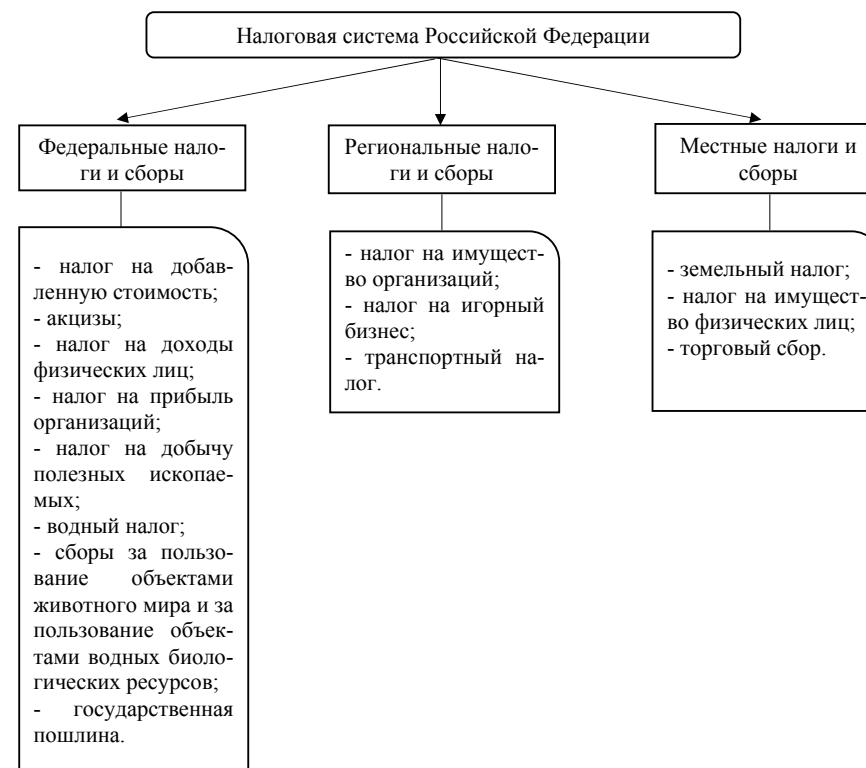


Рисунок 1 – Налоговая система Российской Федерации
Составлено автором в соответствии с [2]

Элементы налогообложения, налогоплательщики по региональным налогам определяются Налоговым Кодексом государства. Законодательными органами государственной власти субъектов Российской Федерации могут

быть определены налоговые ставки, а также установлены порядок и сроки уплаты налогов, если они не определены данным Кодексом; могут быть установлены и особенности распознавания налоговой базы, характер применения налоговых льгот, их основания и порядок.

К региональным налогам относятся:

- транспортный налог;
- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес.

Местными налогами и сборами являются налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом Федерации, а также нормативными правовыми актами представительных органов поселений, городских округов о налогах и сборах, и являются обязательными к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований. Исключение составляют специальные налоговые режимы, которые предусматривают освобождение от уплаты определенных видов налогов всех уровней.

В городах федерального значения Налоговым Кодексом Российской Федерации и законами данных субъектов о налогах и сборах устанавливаются местные платежи.

Определяются Налоговым Кодексом Федерации налогоплательщики и элементы налогообложения при установлении местных налогов, местных сборов. Представительными органами муниципальных образований могут быть определены особенности исчисления налоговой базы, установлены налоговые льготы, основания и порядок их применения, уточнен порядок и сроки уплаты налогов, налоговые ставки.

К местным налогам и сборам относятся:

- земельный налог;
- торговый сбор;
- налог на имущество физических лиц [2].

Поступления федеральных налогов составляют около 90 % от общего числа налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации.

Исходя из указанного, можно сделать вывод о том, что именно за счет федеральных налоговых поступлений государство формирует бюджетные ассигнования. За счет поступлений федеральных налогов происходит развитие системы здравоохранения и образования, промышленности и сельского хозяйства, правоохранительной деятельности, культуры и искусства, а также удовлетворяются иные потребности общества.

Из таблицы 1 видно, что на протяжении 2014-2017 гг. не наблюдалось резких изменений поступлений в консолидированный бюджет РФ. В то же время можно отметить значительные изменения – рост на 23,4% или на 3176,5 млрд.руб. поступлений в консолидированный бюджет в 2018 г., в том числе за счет налога на прибыль – рост на 73,8% или на 2103,8 млрд.руб.

Таблица 1 – Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2014-2018 г., млрд. р.

Вид налогов	2014	2015	2016	2017	2018
Налог на прибыль	2372,8	2598,8	2770,2	2850,6	4954,4
НДПИ	2904,2	3226,8	2929,4	3295	3512
НДФЛ	2688,7	2806,5	3017,3	2530,5	2976,4
НДС	3711,9	2448,3	2657,4	2607,9	2847,6
Акцизы	664,9	1014,4	1293,9	1259	1262,2
Имущественные налоги	955,1	1068,4	1116,9	1034,6	1181,5
Итого	13297,6	13163,2	13785,1	13577,6	16734,1

Составлено автором по материалам [12]

Таблица 2 – Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2014-2018 г., %.

Вид налогов	2014	2015	2016	2017	2018
Налог на прибыль	17,8	19,7	20,1	21,0	29,6
НДПИ	21,8	24,5	21,2	24,3	21,0
НДФЛ	20,2	21,3	21,9	18,6	17,8
НДС	27,9	18,6	19,3	19,2	17,0
Акцизы	5,0	7,7	9,4	9,3	7,5
Имущественные налоги	7,2	8,1	8,1	7,6	7,1
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Составлено автором по материалам [12]

Анализ таблицы показал, что в 2018 г. доля налога на прибыль составила почти 30%, в то время как на протяжении 2015-2017 гг. составляла около 20%.

За исследуемый период в структуре налогов значительно сократилась доля НДС – с 28% в 2014 г. до 17% в 2018 г.

Налог на прибыль организаций играет важную фискальную роль в доходной части бюджета нашего государства. Ведущее место указанный налог занимает среди доходов регионального бюджета. В 2018 году налог на прибыль организаций занимает первое место в структуре доходных источников бюджета, по сравнению с 2014, где он находился на четвертой позиции.

Предложенный налог является так же тем инструментом, с помощью которого государство может оперативно повлиять на развитие экономики страны. По сравнению с другими налогами, налог на прибыль организаций обладает самым большим регулирующим воздействием на деятельность различных хозяйствующих субъектов. «Благодаря непосредственной связи

этого налога с размером полученного налогоплательщиком реального дохода через предоставление или отмену льгот и регулирование налоговой ставки государство ограничивает или стимулирует ту или иную деятельность, инвестиционную активность в различных отраслях экономики и регионах. Значительную роль в регулировании экономики играет устанавливаемая государством амортизационная политика, напрямую связанная с налогообложением прибыли организаций».

При помощи установления для отдельных налогоплательщиков и видов доходов дифференцированных налоговых ставок, предоставление целевых льгот на развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, на благотворительность, занятость инвалидов, техническое перевооружение и капитальное строительство налог на прибыль организаций может значительно воздействовать на деятельность предприятий, стимулировать инновационные и инвестиционные процессы в государстве.

В свою очередь, больше половины доходов консолидированного бюджета РФ формируется на территории 10 субъектов Российской Федерации. Эти же регионы не являются получателями дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Вместе с тем количество бездотационных субъектов практически не меняется на протяжении ряда лет. Сложившаяся ситуация характеризуется эволюцией развития социально-экономической дифференциации. Неравномерное распределение населения по территории государства, транспортная недоступность отдельных районов, неблагоприятные погодные условия в ряде субъектов РФ – это традиционные причины названной дифференциации.

В то же время зависимость бюджетов 8 субъектов РФ от дотаций и субсидий из других бюджетов бюджетно-налоговой системы достаточно высокая. Доходная часть бюджетов Республики Алтай, Республики Дагестан, Республики Ингушетия, Республики Тыва, Чеченской Республики, Камчатского края формируется за счет дотаций и субсидий более чем на 65 %.

Существующая система структуры налогообложения не стимулирует регионы к самостоятельности и провоцирует появление новых регионов-реципиентов. Власти на местах недостаточно заботятся о прибыльности региона, что подтверждает комплексный, системный анализ налоговой инфраструктуры в пространстве и во времени (отдельно взятых регионов в динамике по годам с учетом неравномерности взимания налогов и сборов с юридических и физических лиц). В настоящее время зачастую для решения региональных инфраструктурных проблем необходимо административное вмешательство из центра и/или «ручное» управление. Кроме того, личное отношение центральных властей и субъективное мнение к руководителям регионов не должно играть существенной роли при распределении бюджетных ассигнований и направлении финансирования в рамках целевых (комплексных) программ на федеральном, региональном уровнях.

Сама налоговая система является забюрократизированной, что негативно сказывается на финансовом состоянии страны, ее безопасности.

Острой проблемой в налогообложении стоит культура уплаты налогов и сборов, которая находится на низком уровне. Уплата налога не воспринимается в современном мире в качестве главного источника для осуществления Российской Федерации своих задач и функций; обеспечением конституционных прав жителей государства на бесплатное образование, медицину, достойное жилье; проведением различных государственных социальных программ. Взимание налога для большинства граждан означает отчуждение собственного имущества, средств неопределенному субъекту. Данные мнения негативно отражаются на количестве поступлений в бюджет, создавая конфликт интересов налогоплательщика и государства.

На деятельности налоговых органов тоже отражается проблема налоговых отношений, когда они осуществляют мероприятия по налоговому контролю.

Таким образом, в результате научного исследования выявлено, что на сегодняшний день основательного научного осмысления и практического решения требуют вопросы собственных доходов региональных бюджетов с позиций организационно-структурных аспектов с целью обеспечения полномочий органов власти весомыми источниками финансирования. Зависимость бюджетов большинства субъектов РФ от дотаций и субсидий из других бюджетов бюджетно-налоговой системы достаточно высокая. Существующая система структуры налогообложения не стимулирует регионы к самостоятельности и провоцирует появление новых регионов-реципиентов. Больше половины доходов консолидированного бюджета РФ формируется на территории 10 субъектов Российской Федерации. Эти же регионы не являются получателями дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ. – М.: Издательская группа ИНФРА. – 2013.
2. Налоговый кодекс РФ. – М.: Изд-во Омега-Л. – 2013.
3. Официальный сайт Министерства финансов Республики Крым. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.rk.gov.ru/ru/index>
4. Родионова Е.В. Налоговые доходы местных бюджетов в развитии финансовой самостоятельности муниципальных образований // Вектор экономики. – 2018. – № 8 (26). – С. 22.
5. Бадалова А.З.К. Налоговые доходы местных бюджетов как основа финансовой самостоятельности дальневосточных территорий // Дни науки. Сборник материалов научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. В 3-х частях. – 2018. – С. 820-826.
6. Ветрова А.Э. Доходы местных бюджетов // Современные тенденции и технологии развития потенциала регионов. Сборник статей Национальной научно-практической конференции. – 2019. – С. 97-99.
7. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.
8. Майданевич П.Н., Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. Государственное регулирование инвестиционными процессами устойчивого социально-экономического развития: Монография. – Симферополь: КУБ. – 2016. – 400 с.

9. Pokrovskaja Natalia V., Belov Andrey V. Tax revenues of local budgets in unitary states: a case study of Japan // Journal of Tax Reform. – 2020. Т. 6. – № 1. – С. 73-89.

10. Глотова И.И., Лихачёва Е.С. Доходы местных бюджетов, пути их роста // современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей XXI Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 170-173.

11. Актуальные вопросы государственного финансового мониторинга: теоретико-прикладные аспекты: Монография / Сурнина К.С., Климчук С.В., Ворошило В.В., Гварлиани Т.Е., Воробей Е.К., Оборин М.С., Гурова В.А., Швеи Ю.Ю., Воробец Т.И., Воробец Т.И., Воробец Т.И., Нехайчук Е.В., Туманова Е.А., Корчинский В.Е., Пожарицкая И.М. и др. / под ред доц Д.В. Нехайчука. – Симферополь: ИТ «Ариал». – 2017. – 260 с.

12. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rop/

УДК 658.5

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Шатров Александр Николаевич, магистрант

Самарский государственный экономический университет, Россия

В статье рассмотрены основные подходы к управлению бизнес-процессами, описаны ключевые методы управления бизнес-процессами, рассмотрен один из основных методов – реинжиниринг, выявлены характерные черты данного метода.

Ключевые слова: процесс, бизнес-процесс, реинжиниринг, управление бизнес-процессами, процессный подход.

Для занятия устойчивых позиций, для сохранения своей конкурентоспособности организация должна постоянно совершенствовать свои бизнес-процессы. В современных условиях предприятия, которые занимаются улучшением деятельности могут оказаться в ситуации, в которой растут издержки, прибыль снижается, сотрудники менее вовлечены в деятельность организации и как итог - снижение качества и уход клиентов к более привлекательным конкурентам. Бизнес-процессы это инструмент, который охватывает и оказывает поддержку во всех сферах деятельности организации.

Управление бизнес-процессами дает возможность оценить и определить какие качественные изменения необходимо произвести для повышения эффективности, обращает внимание на процессы, которые более всего соприкасаются с основной стратегией бизнеса.

Характерной чертой бизнес-процессов является их постоянное совершенствование, в связи с этим основным является те методики и подходы, которые используются для реализации бизнес-процессов [1, стр. 13].

Основными подходами являются в процессном управлении являются:

- Постепенный подход улучшения процессов в процессе которого изменения в организации на всех уровнях с минимальными финансовыми ресурсами;

- Кардинальный подход, результат которого приводит к глобальным переменам организационной структуре организации.

Реализация данных подходов осуществляется с помощью следующих методов. Как основные выделяют следующие [2, стр. 63] (Рис. 1):

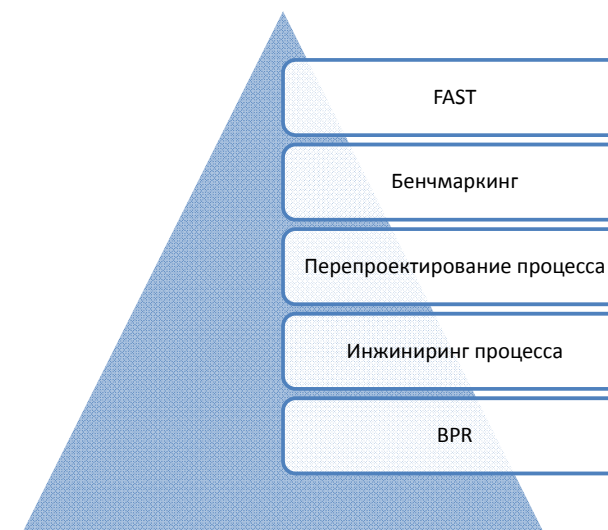


Рисунок 1. Методы реализации бизнес-процессов

FAST. Метод быстрого анализа решения использует определенный процесс для работы группы и в процессе двухдневного срока определяет последовательность действий на следующие 90 дней. Основными результатами при использовании данного метода – сокращение издержек и продолжительности процесса.

Бенчмаркинг. Представляет собой сравнительный анализ хозяйственных операций процесса со схожими операциями других подразделений, функционал которых похож, но последние, в свою очередь работают эффективнее.

Перепроектирование процессов. Данный метод фокусируется на одном действующем процессе, который достаточно успешно функционирует на данный момент, но необходимы изменения в связи с изменениями требований и потребностей заказчика.

Инжиниринг. Метод проектировки бизнес-процессов только открывшихся организаций, или же, бизнес-процессы новых производственных

линий, которые только формируются в организации, с применением последних разработок и принципа оптимального управления процессами.

BPR. Реинжиниринг процесса - «принципиальное переосмысление и радикальная перестройка бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности» [4, стр. 11]. Данный метод не является методом совершенствования, это все-таки метод процессного управления. Данный метод направлен на полную реорганизацию существующих структуры и процессов. Подробнее остановимся на этом методе.

Применяя метод реинжиниринга, основной упор делается не на совершенствовании, улучшении процессов деятельности предприятия, а на повышении эффективности в масштабном понимании.

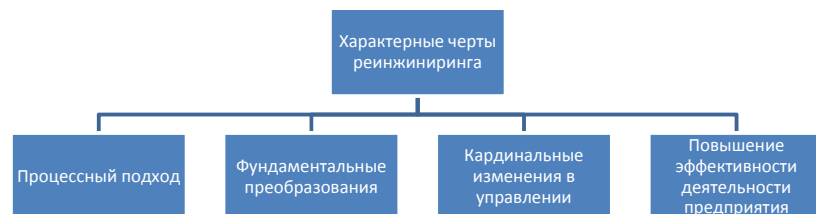


Рисунок 2. Характерные черты реинжиниринга

1. Процессный подход направлен на ориентацию всех осуществляемых операций на достижение цели;

2. Фундаментальные преобразования. Перед началом применения метода реинжиниринга топ-менеджмент компании должен четко определиться с основными категориями – миссия, цели и стратегия деятельности предприятия.

3. Кардинальные изменения в управлении заключаются в отказе от устаревших методов и концентрация внимания на сути задач.

4. Повышение эффективности деятельности предприятия направлено на существенный рост показателей.

Ключевыми преимуществами управления бизнес-процессами:

- Дает возможность гибкости организации, предоставляя возможность менять процессы в данный период. Это дает преимущества в уменьшении

продолжительности производственного цикла повышению качества работы с клиентами, что добавляет лояльности целевого сегмента.

- Значительно влияет на структурное состояние организации и прибыли. Управление бизнес-процессами дает возможность вести аналитику, для определения первостепенных задач.

- Предоставляет возможность согласовывать бизнес-функции с требованиями заказчика, определять как вести, контролировать и производить оценку ресурсов компании. При рациональном исполнении, управление бизнес-процессами повышает эффективность и производительность труда, снижает издержки и минимизирует возможные ошибки и риски организации.

Список литературы

1. Варзунов А.В., Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Анализ и управление бизнес-процессами// Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016-112с.

2. Практические подходы к улучшению бизнес-процессов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/uluchsheniye-biznes-processov/> (дата обращения 10.05.20)

3. Кузнецов М.С., Кузнецов Б.Л. Синергетическое управление реинжинирингом бизнес процессов // Экономические стратегии. 2015 г.

4. Хаммер М., Чампи Дж. «Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе» — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 106 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Щербакова Тамара Сергеевна, студент

Научный руководитель – Резвякова И.В., к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ Орловский филиал

В современных условиях развития экономики успешность функционирования организации в большинстве случаев определяется обоснованностью и оперативностью принятия управленческих решений. В их основе, как правило, лежит глубокий всесторонний анализ. В статье рассматриваются проблемы использования современных информационных технологий.

Посредством введения автоматизированных расчетов относительно основных аспектов хозяйственной жизни и реализации составления финансовых прогнозов хозяйствующего субъекта, производится анализ и расчет основных коэффициентов, характеризующих финансовое состояние организации. При автоматизированном бухгалтерском учете и его анализе на предприятии организуется полный сплошной управленческий учет, позволяющий проводить анализ по отдельным аспектам хозяйственной жизни, в том числе и отслеживать динамику движения денежных средств.

В целях обеспечения автоматизации анализа движения денежных средств в хозяйствующих субъектах внедряются корпоративные информационные технологии и системы.

Отдельно выделяют специализированные автоматические системы бюджетирования, представляющие собой определенную финансовую модель в электронном виде, которая обеспечивает взаимосвязь всех бюджетов организации [7]. К данной системе можно отнести бюджет продаж, закупок, производства, денежных потоков и многие другие. Финансовые модели дают возможность не только планировать отдельные аспекты хозяйственной жизни организации, но и отслеживать их динамику и определять соответствие плановых значений фактическим, а также проводить анализ всех изменений на текущий и будущий периоды [2].

Одной из самых простых и доступных современных информационных технологий проведения анализа считается Microsoft Excel. Основным положительным аспектом такой системы является возможность расчета и ввода любых формул, организация их взаимосвязи, выявление прогнозов, импорт информации и использование текстовых файлов. Но данная система имеет и определенные недостатки, к которым следует отнести достаточное затруднение коллективной работы, большие требования к ручной консолидации данных, открытость всей информации для пользователей системы, отсутствие защиты от изменения данных, а также достаточно низкая производительность относительно других систем анализа данных.

Отечественный рынок представляет свыше десяти программных продуктов для организации и анализа бюджетирования как для российских, так и иностранных предприятий. Отличия в таких системах складываются в аспектах масштаба компаний, а также внедряемых функциональных возможностей и особенностей.

Информационные технологии используются не только в аспекте бюджетирования и планирования, также широкое применение получила модель Vendor managed inventory (VMI), которая позволяет организациям помимо управления запасами и ведения переговоров, еще и проводить анализ движения денежных средств как в рамках выявления динамики, так и расчетов многочисленных коэффициентов.

Данная информационная система базируется на теории, в которой производитель товара занимает лучшие позиции для управления товарно-материальными запасами, по причине того, что у него имеется большее количество необходимой информации относительно своих производственных возможностей и сроков.

Денежные средства, содержащиеся на расчетных и банковских счетах, в общих оборотных активах организаций, являются активами, имеющими наибольшую ликвидность. Такое положение обусловило разработку новой модели, которая позволяет отслеживать движение денежных средств хозяйствующего субъекта, что является неким прорывом в сфере информационных технологий современности. Базовым составляющим такой моде-

ли является определенный файл со встроенными макросами, которые выполняют автоматизированный сбор и классификацию всех полученных данных с отчета SAP, а также распределение полученной информации.

Использование рассматриваемой модели значительно снижает количество затрачиваемого на обработку информации времени, а также обеспечивает минимизацию риска допущения ошибок анализа. Помимо этого, следует отметить положительную черту в аспекте достижения своевременности предоставления необходимой информации относительно движения денежных средств, что позволяет оперативно принимать управленческие решения.

Наибольшая доля зарубежных финансовых моделей являются имитационными, то есть позволяющими производить прогнозы последствий последующих альтернативных финансовых и инвестиционных стратегий, учитывая различные исходные ограничения и допущения ожидаемых событий. Примером такой модели является зарубежная разработка под названием Project Expert, которая активно используется для разработки и отслеживания выполнения бизнес-плана организации [3].

Основным преимуществом Project Expert является возможность составление полного и детального бизнес-плана, разработанного на основе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Данная программа направлена на создание имитационной модели предприятия, в котором осуществляются все автоматизированные процессы обработки внутренней документации и расчетов, характеризующих качество ведения деятельности.

Основными элементами имитационной модели являются определение оптимального уровня денежных средств исследуемого объекта, разработка финансового проекта и оценка его эффективности. Программа Project Expert состоит из следующих блоков: блок разработки модели, блок формирования финансовых документов, блок финансового анализа, блок формирования проектов по роду деятельности, блок продвижения проекта по его реализации, блок отчетов. Каждый из указанных блоков содержит в себе определенные модули, которые дают возможность исследовать анализируемую организацию и отследить общую картину осуществляемой деятельности.

Отдельно следует выделить систему «1С: Управление холдингом 8», которая представлена в качестве информационного ресурса и дает возможность получить пользователю список используемых в деятельности классификаторов, аналитиков, бюджетных моделей, а также комплекты бухгалтерской финансовой отчетности за определенные периоды времени.

Для организации анализа денежных средств посредством использования современных информационных технологий, следует осуществить переход к инновационным способам управления, и особое внимание уделить именно управлению денежными потоками. «Управление – это процесс сознательного воздействия субъекта управления на объект управления, при ко-

тором меняется состояние последнего и достигаются поставленные цели» [8, с. 38].

Об эффективном управлении денежными потоками не может быть речи в случае, когда информационные технологии недостаточно развитые, и не позволяют осуществить аспекты, представленные на рисунке 1.

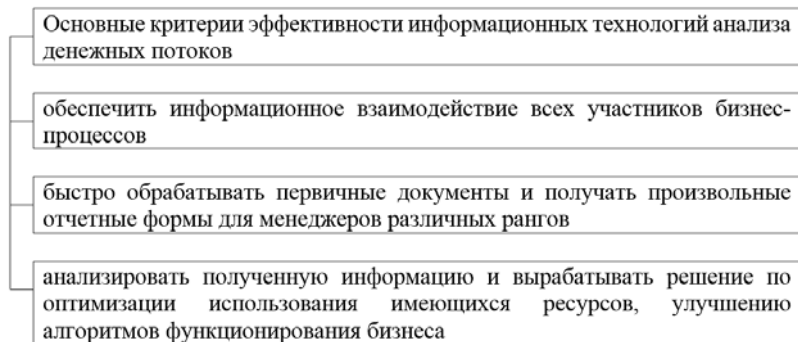


Рисунок 1 – Основные критерии эффективности информационных технологий анализа денежных потоков

General Ledger	главная книга (отражение финансовых операций и ведение бухгалтерского учета, план счетов, формирование баланса, отчет о прибылях и убытках и т. д., начисление налогов)
Multiple Currency	мультивалютность (обеспечение учета в разных валютах)
Accounts Receivable	счета к получению (дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, резерв плохих дебиторов)
Accounts Payable	счета к оплате (кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, учет подотчетных лиц)
Payroll	модуль расчета по заработной плате (формирование ведомостей по зарплате)
Cost Management	управление себестоимостью (пообъектный учет)
Cash Management	управление денежными потоками
Fixed Assets	учет основных средств (начисление амортизации, переоценка и т. д.)

Рисунок 2 – Блоки финансового модуля

Такие системы планирования ресурсов предприятия в целом (ERP-Enterprise Resource Planning) включают, и такой модуль, как управление финансами [1, с. 145].

Как правило, финансовый модуль таких систем содержит определенные блоки (рисунок 2).

Системы ERP-класса регламентируют модуль ведения бухгалтерского финансового учета в качестве ядра всей программы, оснащенного подсистемами, тем самым демонстрируя представление полной информации относительно различных аспектов деятельности организаций (рисунок 3) [4].

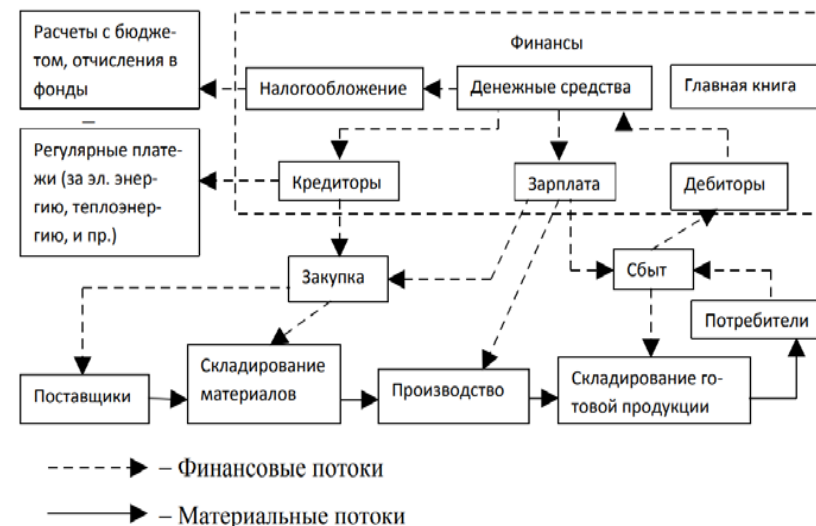


Рисунок 3 – Кругооборот средств хозяйствующего субъекта

На сегодняшний день на отечественных предприятиях успешно используется система бюджетирования под названием «Тотальное управление деньгами» (Total Cash Management), которая разрешает организационную проблему бюджетирования и позволяет максимизировать информационную базу, используемую для анализа денежных потоков хозяйствующего субъекта. Успешное внедрение TCM может быть обеспечено только с систематическими действиями и определенными стратегическими установками, к которым может быть отнесено повышение объема и эффективности использования денежных средств.

Рассматриваемая система дает возможность комплексного анализа денежных средств, который осуществляется благодаря большому количеству блоков. Система TCM содержит в себе все необходимые модули для получения информации относительно денежных потоков хозяйствующего субъекта, что позволяет генерировать денежные потоки и повышать эффективность их использования [5].

Таким образом, современное развитие рыночной экономики требует существенного развития информационных технологий, направленных на

осуществление экономического анализа хозяйствующих субъектов. Следует также учесть, что используемая при анализе денежных потоков информация должна быть основана не только на бухгалтерской отчетности, но и учитывать прогнозные значения, а также содержать в себе функции относительно сбора, регистрации и управления денежными потоками организаций. «Результаты научных исследований убедительно доказали, а мировая практика подтвердила, что наиболее надежным и стратегически устойчивым источником социально-экономического и общественного развития остается научно-технический прогресс» [6].

Список литературы

1. Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев. – М.: Вершина, 2017. – 512 с.
2. Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование. М.: Финансы и статистика: Инфра-М, 2018.
3. Данелян Т.Я. Экономические информационные системы (ЭИС) предприятий и организаций. М.: ЮнитиДана, 2019.
4. Демистификация ИТ. Что на самом деле информационные технологии дают бизнесу. М.: Альпина Паблишер, 2015.
5. Затонский А.В. Информационная поддержка принятия решений при управлении филиалом вуза / А.В. Затонский, С.А. Варламова, Е.В. Измайлова. М.: РИОР: Инфра-М, 2016.
6. Матвеев В.В. Модернизация российской промышленности на основе инфраструктурного обеспечения долгосрочного роста национальной экономики: дис. д-ра экон. наук / В.В. Матвеев; Москва. ФГБОУ ВПО «Всероссийский заочный финансово-экономический институт». – 2012. – 366 с.
7. Матвеев В.В., Тарасов В.А. Государственное регулирование и поддержка цифровой экономики в современной России. Курск.: Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – С. 185-193.
8. Резвякова И.В. Формирование эффективного механизма обеспечения инновационно-инвестиционной деятельности региона в условиях модернизации экономики: дис. канд. экон. наук: Курский государственный технический университет. – Орел. – 2010. – 38 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Щетинина Наталья Анатольевна, к.э.н., доцент

Попова Анна Анатольевна, преподаватель

Приходько Тамара Петровна, преподаватель

*Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ», Россия*

В статье проанализированы основные проблемы развития детского туризма в России. Рассмотрена инфраструктура для организации детского туризма в Новосибирской области, а также предложены мероприятия по его дальнейшему развитию.

Ключевые слова: туризм, детский туризм, регион, туристская инфраструктура, детский лагерь

В настоящее время детский туризм становится значимым элементом туристской отрасли. Именно детский туризм призван выполнять важнейшую социальную роль, заключающуюся в формировании личности ребенка через призму патриотического и экологического воспитания.

Согласно ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в целях совершенствования законодательства, регулирующего туристскую деятельность», а также ГОСТ Р 54605-2011 «Туристские услуги. Услуги детского и юношеского туризма. Общие требования» под «детским туризмом» понимается вид туризма, потребителями услуг которого являются дети в возрасте от 7 до 17 лет, отправляющиеся в путешествие с целью отдыха, оздоровления, образования и другими целями в сопровождении руководителя туристской группы или инструктора-проводника.

Детский туризм имеет ряд отличительных характеристик:

- носит социальный характер;
- имеет социально-экономические функции: лечение, оздоровление, воспитание, развитие;
- позволяет приобрести новые знания и прикладные навыки;
- предусматривает непосредственное общение с живой природой;
- обладает выраженной сезонностью;
- предполагает наличие в штате работников с педагогическим и медицинским образованием;
- требует организации и внедрения в деятельность специфических мероприятий, обеспечивающих безопасность путешествий;
- предполагает организацию мероприятий спортивного и развлекательного характера.

Несмотря на то, что со стороны государства предприняты меры по развитию детского туризма, есть все-таки ряд факторов, сдерживающих его развитие. К числу указанных факторов целесообразно отнести следующие:

- несовершенство законодательной базы;

- отсутствие профессиональных стандартов для сотрудников детских оздоровительных организаций;
- высокая стоимость детских путевок;
- недостаток финансирования детских оздоровительных организаций;
- отсутствие единого информационного портала, представляющего сведения о возможностях детских лагерей и программ пребывания в них;
- недостаточное количество квалифицированных кадров;
- слабое продвижение туристского продукта;
- отсутствие четкого механизма государственно-частного партнерства;
- слабое развитие социальной и иной инфраструктуры [4, с.89].

Первые шаги со стороны государство сделаны, внесены в ряд законодательных актов поправки, касающиеся развития детского туризма. В частности, в 2017 г. введен в действие ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования государственного регулирования организации отдыха и оздоровления детей». Согласно Закону региональные органы должны определять региональную политику по детскому туризму.

Одним из регионов, для которого отрасль туризма (лечебно-оздоровительный, детский и прочие) может внести существенный вклад в развитие экономики территории правомерно выступает Новосибирская область. В Новосибирской области почти каждая туристская организация предлагает широкий ассортимент детских туров, как по России, так и за рубежом [2, с.54].

Однако законные представители детей сталкиваются с рядом проблем, среди которых наибольшую значимость приобретают:

- оформление требуемой документации;
- организация сопровождения детей;
- обеспечение безопасности и надлежащего качества обслуживания. Несмотря на наличие указанных проблем, интерес к детскому отдыху со стороны потребителей не угасает.

Наибольший интерес представляют детские лагеря. Как отмечает в своей работе Ключева И.П. [2, с.53]: «Во-первых, содержательной основой таких лагерей является познание исторических, географических, природных особенностей того места, где располагается лагерь. Во-вторых, там происходит адаптация ребенка к различным жизненным ситуациям».

Для организации отдыха детей в Новосибирской области (НСО) действуют более 900 детских лагерей, но наблюдается тенденция не увеличения, а их сокращения. За период 2013-2017 гг. прослеживается стремительное сокращение детских оздоровительных организаций с 1014 до 963, но, несмотря на данные показатели, численность отдохнувших детей в детских лагерях растет и по сравнению с 2013 г. она увеличилась на 6,8% и составила 107 886 детей [1, с.55]. С 2016 года по 2017 год были закрыты лагеря труда и отдыха, что связано с ужесточением законодательства в сфере организации отдыха и оздоровления детей. В дальнейшем тенденция сокра-

щения детских оздоровительных организаций продолжилась, так в 2018 г. уже функционировало 961 объектов, то в 2019 г. и еще меньше (таблица 1).

Таблица 1 -Основные показатели работы детских оздоровительных организаций (лагерей) за лето 2018 г.

Показатели	Количество лагерей, ед.	Количество детей, отдохнувших за лето, человек	Количество работников лагерей, человек		
			всего	педагогов-воспитателей, вожатых	медицинских работников
Всего	961	104 497	16 416	10 255	866
в том числе:					
организации стационарного типа:	952	103 405	16 264	10 179	853
круглогодичные	19	17 776	1 380	516	108
сезонные	933	85 629	14 884	9 663	475
организации палаточного типа	9	1 092	152	76	13

Источник: составлено автором по данным [1, с.56]

Как отмечают специалисты, сокращение количества детских оздоровительных организаций в Новосибирской области связано, прежде всего, закрытием части лагерей из-за несоответствия санитарно-эпидемиологическим нормам или требования безопасности. В перспективе, по мнению экспертов, могут быть ужесточены нормы за счет появления обязательного лицензирования детских лагерей, то есть речь идет о получении лицензий на образовательную деятельность.

Согласно данным Новосибирскстат, в реестре организаций отдыха и оздоровления детей на территории Новосибирской области в 2019 г. функционировало 80 объектов с длительным пребыванием, по форме собственности, как частные, так и муниципальные [5]. Среди них: загородные оздоровительные лагеря, оздоровительные образовательные центры, специализированные палаточные лагеря, социально-оздоровительные лагеря, многие из которых принимают туристов круглогодично. Всего в летней оздоровительной кампании 2019 года приняли участие 69 лагерей, в том числе 50 загородных организаций сезонного или круглогодичного действия, 12 – палаточного типа и 7 санаторно-оздоровительных. Кроме того, в этом сезоне работали 952 лагеря с дневным пребыванием детей.

Для развития регионального детского туризма встает вопрос о развитии именно загородных лагерей, направленных не только на оздоровление, но и образование в области туризма. Именно детский оздоровительный лагерь может рассматриваться как условие успешного развития детского туризма, которые позволят освоить новые виды спорта, ходить в походы и проявлять себя в различных сферах деятельности.

Для детских лагерей Новосибирской области можно предложить использовать опыт организации детского туризма МДЦ «Артек», где включается ряд учебных занятий, связанных с туристической деятельностью, проводимых опытными педагогами-инструкторами. Возможно, также на базе оздоровительных лагерей создавать туристические отряды, которые будут осуществлять подготовку по основам туризма, прохождению некатегоричных походов, участие в туристических соревнованиях, экскурсионных программа, способствующие развитию детского туризма в лагере.

В данном случае остро стоит вопрос подготовки педагогов-инструкторов в области туризма, а также взаимодействия организаций отдыха и оздоровления с туристскими фирмами, разрабатывающие и предлагающие экскурсионные программы. Как показывает практика многих других регионов, только взаимодействие высших учебных заведений, турфирм и организаций отдыха и оздоровления поможет решить данную проблему.

Следует отметить, что в регионе также стоит вопрос о состоянии материально-технической базы детских лагерей, которая не соответствует современным требованиям.

Как утверждают Севрюков И.Ю., Ушакова Е.О.[3]: «Имеющаяся инфраструктура в большинстве муниципальных образований НСО пока не свидетельствует о готовности принимать и обслуживать туристов круглогодично. Она требует государственной поддержки и серьезных инвестиционных вложений».

Таким образом, решение данных проблем в регионе возможно только благодаря взаимодействию региональных властей, учебных заведений, турфирм и организаций отдыха и оздоровления.

Список литературы

1. Гостиничная инфраструктура, отдых и туризм в Новосибирской области: Статистический сборник/ Новосибирскстат – Н., 2019. -78 с.
2. Ключева И.П. Детский туризм в Новосибирской области [Текст] // Интерэкспо Гео-Сибирь.-2013.-№4.- С. 53-59.
3. Севрюков И.Ю. Методические аспекты оценки туристского потенциала Новосибирской области [Текст] /Севрюков И.Ю., Ушакова Е.О. // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. Сборник научных трудов: в 2 томах. – Симферополь: ООО «Издательство Типография «Ариал», 2019. - С.434-437.
4. Леушина О.В. Особенности развития региональных туристских комплексов [Текст] /Леушина О.В., Квита Г.Н. // Наука и инновации: исследование и достижения. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Б.Н. Герасимова. – 2019. – С. 89-92.
5. Официальный сайт Новосибирскстат [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://novosibstat.gks.ru/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Ярошенко Анастасия Александровна, студентка

Согачева Ольга Валерьевна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

С появлением в РФ в середине 90-х годов прошлого века такого социально-правового института, как государственная служба, стали набирать положительную тенденцию теория и практика кадровой политики в системе государственного управления. В связи с этим остро стала проблема системы стимулирования профессиональной деятельности государственных гражданских служащих.

Ключевые слова: стимулирование, мотивация, государственные гражданские служащие.

Государственная служба – это ключевой механизм государственного управления; в России государственная служба является публично-правовым институтом, обеспечивающим эффективное функционирование и развитие российского общества в условиях рыночных отношений. В данной сфере работают миллионы специалистов, чья деятельность обязана быть эффективной и высокопрофессиональной. Безусловно, авторитет государственных служащих и государства в целом зависят от степени эффективности реализации государственной кадровой политики [1, с.29].

Путь к эффективному управлению государственными служащими в структуре государственной службы правильное их стимулирование. В государственной службе мотивация основывается на системе вознаграждения [2, с.163].

Путь к эффективному управлению государственными служащими в структуре государственной службы правильное их стимулирование. В государственной службе мотивация основывается на системе вознаграждения [2, с.163]. Под системой вознаграждения подразумевается определенный набор процедур для определения заработной платы и других типов вознаграждений, получаемых сотрудником. В большинстве организаций системы вознаграждения преследуют собственные цели. Среди основных функций систем вознаграждения выделяют следующие:

- привлечение ценных работников в организацию;
- стимулирование работников к достижению поставленных целей;
- сохранение ценных сотрудников в организации.

Также у системы вознаграждения существуют дополнительные цели:

- стимулирование работников отработать необходимое организации время;
- поощрение работников в зависимости от степени их участия в деятельности организации;

- стимулирование обучения и развития полезных навыков;
- создание у сотрудников потребности в продвижении по карьерной лестнице [5, с.304].

Система вознаграждения должна вносить позитивный вклад в работу всей организации, а не быть причиной проблем. Главное требование к характеру заработной платы – это то, что оплата должна быть и, самое главное, восприниматься как справедливая. [3, с.457] Для этого применяются различные средства и приемы как, например, повышение оплаты труда в зависимости от его качества и сложности, выплата премии добросовестно выполняющим свой служебный долг работникам, а также применение других стимулирующих средств (различные льготы и преимущества). Как показывает практика, материальная заинтересованность служащих в результатах труда, создание в государственных органах конкурентной среды оказывают самое благотворное влияние на деятельность государственных служащих [2, с.39]. Однако несмотря на то, что большинство систем вознаграждения содержат в себе требования справедливого вознаграждения сотрудников, в основном нарекания вызывает их несправедливость. Если сотрудники считают, что их труд вознаграждается несправедливо, они могут либо покинуть организацию и поискать другое место работы, где эта пропорция будет более справедливой.

Таблица 1 – Перечень стимулирующих систем

№п /п	Вид стимулирования	Форма стимулирования	Основное содержание и источники (практика отечественной и зарубежной государственной службы)
1 1	Материальное стимулирование	Заработная плата	Оплата труда государственного служащего, включая основную заработную плату и дополнительную: (премии, надбавки за профмастерство; доплаты за тяжелые условия труда и т.д.).
2 2		Бонусы	Разовые выплаты из прибыли (вознаграждение, премия, добавочное вознаграждение). Различают следующие виды бонусов: годовой, за заслуги, за выслугу лет, целевой и т.д.
4 3		Участие в прибылях	Устанавливается доля прибыли, из которой формируется поощрительный фонд. Не путать с разовым бонусом. Распространяется чаще всего на управленческие кадры, доля определяется в % к доходу (базовой заработной плате).
5 4		Планы дополнительных выплат	Стимулируют поиск путей максимизации более эффективных услуг обществу. Это подарки, субсидирование деловых расходов; покрытие личных расходов, косвенно связанных с работой (деловых командировок государственных служащих).

6 5	Нематериальное стимулирование	Стимулирование свободным временем	Регулирование времени по занятости: путем предоставления работнику дополнительных выходных, отпуска; организация гибкого графика работы и т. д.
7 6		Трудовое или организационное стимулирование	Регулирует поведение государственного служащего на основе изменения чувства его удовлетворенности работой и предполагает наличие творческих элементов в процессе организации и в самом характере его труда; возможность участия в управлении и т. д.
8 7	Моральное стимулирование	Стимулирование, регулирующее поведение служащего на основе выражения общественного признания	Вручение грамот, значков, вымпелов, размещение фотографии на Доске почета. В зарубежной практике используются почетные звания и награды, публичные поощрения.
9 10	Материальное стимулирование	Организация питания	Выделение средств на организацию питания на месте работы государственной службы; на выплату субсидий на питание.
111		Программы обучения	Покрытие расходов на организацию обучения, переподготовку, повышение квалификации.
112		Программы медицинского обслуживания	Организация медицинского обслуживания или заключение договоров с медицинскими учреждениями.
113		Программы жилищного строительства	Выделение средств на собственное строительство жилья или на паевых условиях.
114		Страхование жизни и медицинское страхование	Медицинское страхование жизни служащих и членов их семей. Выплаты за счет средств, удерживаемых из доходов государственного служащего.
115		Отчисления в пенсионный фонд	Такой альтернативный государственному фонд дополнительного пенсионного обеспечения может быть создан как в самой системе государственной службы, так и по договору с каким-либо фондом на стороне.

Источник: составлено автором

Источниками мотивации и получаемого от работы удовлетворения для государственных служащих являются не только внешние факторы, такие, как величина денежного содержания, но и различные факторы, внутренне присущие непосредственно государственной службе. Они включают в себя патриотические чувства удовлетворения от служения на благо народа и государства [1, с.181].

Механизм стимулирования профессиональной деятельности государственных служащих предполагает активную трудовую деятельность, дающую определенные, заранее зафиксированные результаты. Данный меха-

низм становится необходимым и достаточным условием удовлетворения значимых и социально обусловленных потребностей государственного служащего, формирования у него мотивы труда [4, с.204]. В таблице 1 приведен перечень стимулирующих систем, на которых основан механизм стимулирования профессиональной деятельности государственных служащих.

Изучая управленческую литературу и исследуя данную проблему, можно сделать вывод, что все вышеизложенное преследует достижение лишь одной цели – это содействие созданию системы стимулирования государственных гражданских служащих, которая бы указывала сотрудникам государственной службы на то, как можно не только добиться профессионального роста и высокого заработка, но и уверенности в своем положении в коллективе при условии выполнения служебных обязанностей. Все это способствует успешному развитию деятельности государственных служащих на государственной службе.

Список литературы

1. Турчинов А.И. Управление персоналом [Текст]: учебник / А.И. Турчинов. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 488с.
2. Гапоненко А.Л. Теория управления [Текст]: учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухиню - М.: Изд. РАГС, 2004. – 558с.
3. Барышников Ю.Н. Модели управления персоналом: зарубежный опыт и возможность его использования в России [Текст]: учебное пособие / Ю.Н. Барышников. - М.: Экономист, 1998. – 457с.
4. Егоршин А.П. Управление персоналом [Текст]: учебное пособие / А.П. Егоршин.- Н. Новгород, ИМБ, 2007. –204 с.
5. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом [Текст]: учебник / А.Я. Кибанов. - М.: Инфра-М, 2002. – 304с.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ООО «ПЯТИГОРСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ» НА РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Яхья Диана Мохамедовна, студент

Пятигорский государственный университет, Россия

Молочная промышленность относится к отрасли, которой принадлежит особая роль в решении задач по обеспечению населения продовольствием. Сегодня многим предприятиям необходимо обратить внимание на действующие способы дифференцирования своего продукта, в условиях жесткой конкуренции.

В статье, на примере текущего положения предприятия ООО «Пятигорский молочный комбинат», проанализированы проблемы и перспективы развития рынка молочной продукции в Ставропольском крае. Особое внимание уделено конкурентоспособности предприятия в регионе.

Ключевые слова: экономическое развитие, конкуренция, бренд, молочная промышленность, Ставропольский край.

На сегодняшний день рынок молочных продуктов изобилует разнообразнейшей продукцией. К тому же богатый ассортимент постоянно пополняется. Он способен удовлетворить любого потребителя, какими бы доходами и социальным статусом он ни располагал. Молочная продукция востребована всеми слоями населения независимо от возраста, места проживания и материального положения потребителей, поэтому рынок молочных продуктов динамично развивается.

Современное состояние рынка молочной продукции характеризуется тем, что многочисленные производители предлагают потребителям товары с аналогичными названиями, похожими функциональными свойствами и в близком друг к другу ценовом диапазоне. В условиях жесткой конкуренции, умело дифференцировать свой продукт и эффективно его продвигать [5, с. 170].

ООО «Пятигорский молочный комбинат» обеспечивает своей продукцией как жителей округа, так и санатории, лечебные и бюджетные учреждения региона Кавказских Минеральных Вод.

Несмотря на то, что ООО «Пятигорский молочный комбинат» является крупнейшим производителем молочной продукции в Ставропольском крае, тем не менее, конкуренцию ему создают производители молочной продукции в СКФО и за его пределами. Краткая характеристика конкурентов ООО «ПМК» представлена в таблице 1.

Отделом маркетинга предприятия ООО «Пятигорский молочный комбинат» был проведен опрос потребителей молочной продукции в г. Пятигорске. Субъектом исследования являлись потребители городов Кавказских Минеральных Вод. Всего было опрошено 400 человек.

Таблица 1 – Основные конкуренты ООО «Пятигорский молочный комбинат» на рынке молочной продукции в г.Пятигорске

Предприятие	Торговая марка	Местонахождение
Молокозавод ООО "Экомилк"	«Новая деревня»	г.Нальчик
АО «Данон Россия»	«Простоквашино»	Россия, Московская область
ООО «Фирма Сатурн»	«Бабулины продукты»	г.Карачаевск
ООО «Вимм-Билль-Данн»	«Кубанская буренка» «Весёлый молочник» «Домик в деревне»	Федеральный производитель
ООО «Молочный комбинат Вита»	«Vita»	г.Железноводск
ООО «Винсадский молочный завод»	«ВМЗ»	Ставропольский край, с. Винсады

Источник: составлено автором

Анализ возрастной структуры потребителей показал, что основу потребительской аудитории составляют женщины – 61,8%, мужчины – 38,2%. При этом 16,2% опрошенных потребителей покупают молочные продукты ежедневно, 22% – покупают один раз в неделю, 23,5% – покупают несколько раз в неделю, 20,6% – покупают несколько раз в месяц, 12,7% реже одного раза в месяц, 5% – выбрали вариант ответа «другое». Графически результаты представлены на рисунке 1.

При анализе возрастных категорий опрашиваемой аудитории были получены следующие данные: молочные продукты покупают люди всех возрастов, при этом наибольшее количество потребителей наблюдается в возрастной группе 26–35 лет, а наименьшее количество потребителей – в возрастной группе 46–55 лет – всего 10%.

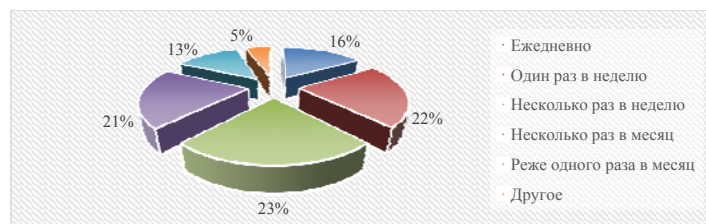


Рис.1. – Частота приобретения молочной продукции

Анализ ответов на вопрос о том, молочную продукцию, каких марок респонденты приобретают чаще всего, показал, что в основном потребители покупают продукты таких крупных федеральных брендов, как: «Простоквашино» (14%), «Новая деревня» (21%), «Кубанская буренка» (13%), «Домик в деревне» (11%). И всего 12,5% приобретают продукцию под брендом «Молочный родник» (рис. 2).

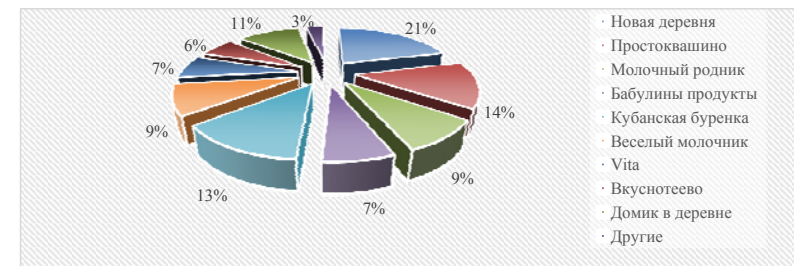


Рис.2. – Предпочтения потребителей по маркам молочной продукции

Проведя анализ ответов респондентов на вопрос «Покупаете ли Вы продукцию бренда «Молочный родник», мы выяснили, что 46% потребителей приобретают продукцию бренда, 54% не приобретают продукцию, вследствие того, что не осведомлены о ней [3, с.213].

В ходе опроса потребителей попросили назвать отличительные особенности продукции под брендом «Молочный родник», на что не получили ни одного конкретного ответа. Также было выявлено, что основными критериями, влияющими на совершение покупки молочной продукции являются: объем упаковки, цена и качество. Немаловажным критерием выступает яркая, запоминающаяся упаковка.

Таким образом, проведенный опрос подтвердил, что предприятие ООО «Пятигорский молочный комбинат» имеет низкую известность среди своих конкурентов, не ассоциируется с производителем, слабо дифференцирован от конкурентов. Следовательно, при продвижении бренда особое внимание должно быть уделено информированию потребителей как о бренде продукции, так и о производителе. Также следует сделать акцент на качестве продукции.

Для разработки перспектив развития таких предприятий как ООО «Пятигорский молочный комбинат» производителям предлагаем обратить внимание на следующие направления по совершенствованию продвижения своего бренда [1, с.169]:

1. Маркетинговые исследования рынков сбыта (с целью больше узнать о потребителях, конкурентах, особенностях сферы деятельности);
2. Информационное продвижение (например, разработка информационных буклетов либо карт, выполненных в фирменном стиле предприятия; навигация в ассортиментной линейке продуктов);
3. Повышение узнаваемости бренда (выделение продукции в розничной торговле с помощью POS-материалов; брендрование товарных корзин, тележек, промо-холодильников и прочее);
4. Повышение доверия к качеству продукции (инструменты PR; организация презентаций при запуске новой продукции; пресс-туры; организация экскурсий на производство);

5. Использование инновационных инструментов продвижения (разработка и размещение рекламы бренда предприятия на поисковых системах (Яндекс, Google) и в социальных сетях (ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram)).

По мнению специалистов отрасли [4, с. 33], будущее предприятий молочной промышленности в регионах за разработкой и реализацией маркетинговых действий, направленных на создание и продвижение собственных брендов в рамках определенного региона.

Таким образом, реализация указанных направлений продвижения молочных продуктов на примере ООО «Пятигорский молочный комбинат» даст возможность предприятиям увеличить число потребителей своей продукции, в том числе и за счет привлечения потребительской аудитории своих конкурентов. Этот путь развития, безусловно, является достаточно сложным и затратным, но именно он может открыть предприятиям перспективы для освоения региональных и федерального рынков.

Список литературы

1. Декало Н.Р., Шевченко И.В. Ставропольский край: проблемы регионального развития и конкурентные преимущества В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления материалы XIV международной научно-практической конференции. 2019. С. 169-172

2. Мельников В.И. Новые инструменты управления: бренд-менеджмент / В.И. Мельников // Журн. Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – №3. – С. 43–47.

3. Соловьёв Д.Д., Шевченко И.В. Проблемы развития корпоративных финансов в РФ на современном этапе / В сборнике: Экономика и общество в условиях модернизации Материалы IV международной научно-практической конференции . 2019. С. 211-215.

4. Пак Е.Г., Шевченко И.В. Проблемы управления финансовыми ресурсами государственной корпорации / В сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах / сборник научных трудов 8-й Международной научно-практической конференции. 2019. С. 32-35.

5. Шевченко И.В. К вопросу о цели и механизме регулирования рынка труда // Terra Ecomomicus. 2006. No 2. С. 167-172.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ,
ТЕРРИТОРИЙ И СИСТЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО
И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**МАТЕРИАЛЫ XV МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ**

24-25 мая 2020 года

Подписано в печать 04.06.2020

Формат 60х84 1/16, Бумага офсетная

Уч.-изд. л. 26,0 Усл. печ. л. 23,6 Тираж 200 экз. Заказ № 170

Отпечатано в типографии

Закрытое акционерное общество "Университетская книга"

305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12

ИНН 4632047762 ОГРН 1044637037829 дата регистрации 23.11.2004 г.

Телефон +7-910-730-82-83