ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ: МИКРО- И МАКРОУРОВНИ

Сборник материалов
XIII всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Вятский государственный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ: МИКРО- И МАКРОУРОВНИ

**Сборник материалов
XIII всероссийской научно-практической конференции
с международным участием
20 мая 2020 г.**

Киров
2020

ББК: У9(2Рос)(082)
УДК 332(470+571)(082)
Э401

Оргкомитет конференции:

С. Г. Литвинец, канд. с.-х. наук, доц. (председатель отгкомитета); **А. А. Созинова**, канд. эконом. наук, зам. директора Института экономики и менеджмента (зам. председателя оргкомитета), **Е. А. Бармина**, канд. эконом. наук, и. о. зав. кафедрой госуд. и муниципального управления; **Е. А. Братухина**, канд. эконом. наук**,** и. о. зав. кафедрой экономики**;** **А. В. Шпенглер**, канд. эконом. наук, зав. кафедрой сервиса, туризма и торгового дела; **Н. В. Палешева**, канд. эконом. наук, и. о. зав. кафедрой бух. учета, анализа и аудита; **О. В. Фокина**, канд. эконом. наук, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга; **Е. В. Каранина**, доктор эконом. наук, зав. кафедрой финансов и эконом. безопасности; **И. Е. Петров**, канд. техн. наук; **Л. К. Прокопенко**, канд. эконом. наук; **Т. А. Тимкина**, препод. каф. экономики; **А. К. Лутошкина**, ст. лаборант каф. экономики

Редакционная коллегия сборника:

Е. А. Бармина, канд. эконом. наук, и. о. зав. кафедрой госуд. и муниципального управления; **Е. А. Братухина**, канд. эконом. наук**,** и. о. зав. кафедрой экономики**;** **А. В. Шпенглер**, канд. эконом. наук, зав. кафедрой сервиса, туризма и торгового дела; **Н. В. Палешева**, канд. эконом. наук, и. о. зав. кафедрой бух. учета, анализа и аудита; **О. В. Фокина**, канд. эконом. наук, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга; **Е. В. Каранина**, доктор эконом. наук, зав. кафедрой финансов и эконом. безопасности; **И. Е. Петров**, канд. техн. наук; **Л. К. Прокопенко**, канд. эконом. наук.

Э401 Экономические аспекты развития России: микро- и макроуровни : сб. материалов XIII всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием, 20 мая 2020 г. – Киров : Вятский государственный университет, 2020. – ISBN 978-5-98228-223-1 – URL: http://vestnik43.ru/assets/mgr/docs/conferences/ekonomicheskie-aspekty-razvitiya-rossii.pdf – Текст: электронный.

ББК: У9(2Рос)(082)
УДК 332(470+571)(082)

Минимальные системные требования:

браузер Internet Explorer и др.;
скорость подключения к сети Интернет 1 мбит/сек и выше;
Acrobat Reader и др.

ISBN 978-5-98228-223-1

© Составление, оформление.
Вятский государственный
университет (ВятГУ), 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Адамайтис И. М., Доменко Ю. Ю.
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОСТУПНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ МАЛОМОБИЛЬНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ 14

Багаева А. В., Казаковцева М. В.
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 20

Бердникова Ю. С., Токарева П. В.
МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НКО К ОКАЗАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ 27

Ведерникова П. Ю., Ларинина Т. И.
НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ 35

Истомина Ю. В., Токарева П. В.
ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ КРАУДСОРСИНГА 42

Кашин И. Л., Ларинина Т. И.
СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ИЗМЕНЕНИЯМ, КАК ЯВЛЕНИЕ 51

Конышева М. Г., Рыбникова Г. И.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АРХИТЕКТОНИКИ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ 58

Кошкина А. Ю., Токарева П. В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ 64

Татаринова Н. В., Круглова Н. В.
ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ 72

Ложкина Т. В., Бармина Е. А.
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЯМ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ СИСТЕМНОСТИ ВЫЯВЛЯЕМЫХ НАРУШЕНИЙ 80

Лутошкина А. К., Ларинина Т. И.
РОЛЬ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 90

Мельчакова Ю. А., Токарева П. В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ 97

Перевозчикова Л. А., Токарева П. В.
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ. ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО 106

Пронина Е. А., Куропаткина М. П., Бобкова Т. С.
ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ ПРИ ОБРАЩЕНИИ ЖИТЕЛЕЙ ГОРОДА К ДОЛЖНОСТНЫМ ЛИЦАМ 113

Репицына К. С., Токарева П. В.
РОЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ (НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ) ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ 118

Симанов В. С., Набоких А. А., Ряттель А. В.
ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 124

Тарасова Д. П., Логинов Д. А.
АНАЛИЗ ПРОЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ «РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ» 130

Терюхова Ю. А., Токарева П. В.
ПАРТИСИПАТИВНОЕ (ИНИЦИАТИВНОЕ) БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ, КАТЕГОРИИ И ВИДЫ ПРОЕКТОВ 135

Тюлькина И. А., Токарева П. В.
ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ ОРГАНОВ: КОНЦЕПЦИИ E-GOVERNMENT И E-DEMOCRACY 142

Фалеева Л. В., Доменко Ю. Ю.
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ 148

Чулкина Е. А., Санович М. А.
ИМИДЖ ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО В РОССИИ..... 154

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

Антуганова В. В., Каранина Е. В.
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ..... 160

Астраханцев К. С., Набоких А. А., Ряттель А. В.
РОСТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗА СЧЕТ ВВЕДЕНИЯ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ 165

Гиберт Е. В., Бармина Е. А.
ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 171

Раков Р. А., Круглова Н. В.
АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ..... 183

Куклин К. М., Петров И. Е.
ПОРТФЕЛЬ НАУКОЕМКИХ ПРОЕКТОВ И СТРАТЕГИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 190

Опарин А. И., Ларинина Т. И.
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 195

Салтыков В. А., Набоких А. А.
ЭФФЕКТИВНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ РАСПОЗНАВАНИЯ ЛИЦ ДЛЯ БИЗНЕСА 200

Шипицына Л. А., Бармина Е. А.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ХОЛДИНГА «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ» 206

СЕКЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА»

Беспятых А. Ю., Куклин А. В.
ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 215

Воронина Н. О., Куклин А. В.
К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ И ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 221

Вылегжанина Л. О., Куклин А. В.
ОБ ОСНОВНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЯХ РЫНКА ЗЕМЛИ 227

Габова В. В., Братухина Е. А.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ 234

Головнин Р. С., Байбакова Т. В.
РОССИЯ И МИР. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 2020 241

Горбатенко М. О., Наговицына Э. В.
ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 250

Деветьярова Ю. Р., Куклин А. В.
ДИНАМИКА КУРСА РУБЛЯ И ЕГО ФАКТОРЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 258

Драму Б. Д., Байбакова Т. В.
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 265

Згода Ю. И., Лобанова В. С., Байбакова Т. В.
«МИР» КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 272

Зебрева А. К., Кокоткина Т. Н.
АНАЛИЗ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ КАК ОДНОГО ИЗ ГЛАВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОТРАЖАЮЩИХ ДИНАМИКУ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ 279

Зебрева А. К., Кокоткина Т. Н.
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 284

Исупова А. А., Куклин А. В.
ОБ ОЦЕНКЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ 289

Лахно Т. С., Щинова Р. А.
РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 294

Макин П. А., Мильчик И. В.
СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО−КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ 301

Малыгин Н. О., Киприянов Ф. А.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ 305

Мартьянов В. В., Щинова Р. А.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ 312

Перевалова Н. С., Братухина Е. А.
МЕТОДЫ АНАЛИЗА УСТОЙЧИВОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 319

Пленкова О. П., Лаптева И. П.
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 326

Прокопьева А. Л., Данилова М. В.
АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ» 334

Распопов И. В., Братухина Е. А.
ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕСОМАТЕРИАЛАМИ 339

Сайдакова В. А., Хохлова С. В., Некрасова Е. В., Лаптева И. П.
ЗНАЧЕНИЕ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ ОТРАЖЕНИЯ ЭПОХИ 348

Сайдакова В. А., Лаптева И. П.
ОЦЕНКА УРОВНЯ НАПРЯЖЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА 358

Ситникова А. Э., Братухина Е. А.
АНАЛИЗ РЫНКА ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ 365

Слепенчук И. Ю., Братухина Е. А.
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА 375

Слудников А. М., Куклин А. В.
О ЦИКЛИЧЕСКОМ ХАРАКТЕРЕ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 381

Слыхова Т. Ю., Щинова Р. А.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 386

Собенина Е. Д., Мильчик И. В.
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ОБСЛУЖИВАНИЯ МАГИСТРАЛЬНОГО
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА 392

Стародубцева В. В., Куклин А. В.
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА
В РОССИИ 400

Узляков А. А., Мутных Т. Н., Братухина Е. А.
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ 406

Ухова А. А., Куклин А. В.
К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ
АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ 416

Фефилова О. С., Байбакова Т. В.
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИГР И ИГРУШЕК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 423

Шутов Д. А., Воронцова Н. Д.
ПРЕОДОЛЕНИЕ СЕЗОННОСТИ ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЙ
ФРАНЧАЙЗИ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ 429

СЕКЦИЯ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ И ОБРАЗОВАНИИ»

Бокарева Д. Г., Петров И. Е.
РОЛЬ ЧАТ-БОТОВ В БИЗНЕСЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ 437

Бокарева Д. Г., Земцов М. А.
КЛАССИФИКАЦИЯ АЛГОРИТМОВ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССОВ
ИЗ ЖУРНАЛОВ СОБЫТИЙ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ 444

Виноградов Д. И., Петров И. Е.
АДАПТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ
В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 454

Куропаткина М. П., Пудовкина О. Е.
СОВРЕМЕННЫЕ МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ИКТ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО 461

Мячина Д. И., Петров И. Е.
ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 470

Мячина Д. И., Петров И. Е.
ИНФОРМАЦИОННАЯ ШКОЛА БУДУЩЕГО 479

Семакин И. А., Земцов М. А.
АВТОМАТИЗАЦИЯ 1С С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ RPA 486

Федин А. А., Земцов М. А.
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ RPA ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ВУЗА 490

СЕКЦИЯ
«СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ»

Первакова М. А., Агалакова О. С.
АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В Г. КИРОВ 499

Поломошнова А. С., Чеглакова Л. С.
ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТА НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 505

Попов А. Н., Шпенглер А. В.
ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ РЕАЛИЗУЕМОЙ СТРАТЕГИИ 511

Попов А. Н., Шпенглер А. В.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ АССОРТИМЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 519

Шерсткова А. А., Чеглакова Л. С.
ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА С ПОМОЩЬЮ КРОСС-КАТЕГОРИАЛЬНОГО АНАЛИЗА 525

СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

Благодатских А. А., Гамулинская Н. В.
НЕЗАВИСИМОСТЬ АУДИТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 532

Бочаров А. К., Грицук Н. В.
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АУДИТА ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ 539

Васильевых М. Н., Грицук Н. В.
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ 546

Васильевых М. Н., Грицук Н. В.
ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА 554

Евдокимова Н. М., Петрова Е. В.
ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 561

Згода Ю. И., Адамайтис Л. А.
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕР СТИМУЛИРОВАНИЯ СОКРАЩЕНИЯ СРОКОВ РАСЧЕТОВ 571

Ивачева С. В., Грицук Н. В.
БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СОСТАВ, СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ..... 577

Клименко А. А., Адамайтис Л. А.
ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗНОГО БАЛАНСА И ОБОСНОВАНИЕ ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ 583

Колышницина Е. В., Зонова Н. С.
МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ И ОТРАЖЕНИЯ ЕГО В УЧЕТЕ 592

Лобанова В. С., Грицук Н. В.
ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ И РОССИЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА..... 599

Мельникова А. С., Петрова Е. В.
ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ..... 606

Миронова Н. С., Горячих С. П.
ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ..... 611

Мокерова А. А., Палешева Н. В.
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ..... 617

Муравьева Н. С., Горячих С. П.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЕТНЫХ АСПЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ПБУ 6/01 И МСФО 627

Норов Х. Б., Домрачева Л. П.
СУЩНОСТЬ АУДИТОРСКОГО КОНТРОЛЯ 632

Плотникова Н. В., Горячих С. П.
ГЛАВНЫЕ ТРЕНДЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 2020 ГОДА 639

Секерина Г. В., Гамулинская Н. В.
ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЁТЕ АРЕНДЫ ПО ФСБУ 25/2018 649

Харюшина А. В., Адамайтис Л. А.
СИСТЕМА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 655

Хасанов А. Е., Палешева Н. В.
ВОПРОСЫ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ 662

СЕКЦИЯ
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА»

Авдеева В. С., Фокина О. В.
МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 674

Барышникова И. А., Ключко М. П., Палкина М. В.
О ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИННОВАЦИИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ 679

Бродюк А. В., Катаева Н. Н.
СУЩНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «IT-ПРОЕКТ» 686

Варанкина О. А., Палкина М. В.
СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ 691

Варанкина О. А., Палкина М. В.
СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 697

Гирфанова А. В., Фокина О. В., студент
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 703

Епифанова О. В., Палкина М. В.
СВОТ-АНАЛИЗ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИН ПО МАРКЕТИНГУ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ 708

Клешнина И. В., Сысолятин А. В.
ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА К ВНЕДРЕНИЮ НОВОГО ПРОДУКТА В МЕДИАБИЗНЕСЕ 714

Княжева С. А., Кислицына В. В.
АНАЛИЗ РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 719

Корытова В. А., Катаева Н. Н.
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА 727

Коснырева Е. И., Алцыбеева И. Г.
КОМПЛЕКС АКТУАЛЬНЫХ МЕТОДОВ SOCIAL MEDIA MARKETING 734

Крюкова А. Д., Катаева Н. Н.
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 740

Макарова А. В., Фокина О. В.
ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СТАНОВЛЕНИЕ ЛИЧНОСТИ ШКОЛЬНИКОВ И НА ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ 746

Мангобе М. М.
РАЗВИТИЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ НА БАЗЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ 750

Околита К. А., Грабар А. А.
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ 757

Павлюченко Н. И., Сысолятин А. В.
СУЩНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ПРОЕКТ» 764

Пестов М. А., Сысолятин А. В.
ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ ПОНЯТИЯ «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ» 769

Рябова А. Р., Алцыбеева И. Г.
ТРЕНДЫ МАРКЕТИНГА В 2020 ГОДУ 776

Савлевич Т. М., Артеменко С. И.
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЫБОРА И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОДУКТОВОЙ ИННОВАЦИИ НА ГОЛОВНОМ ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «БОРИСОВХЛЕБПРОМ» 782

Седлова Е. Д., Фокина О. В.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЕНДИНГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ 789

Твердов А. В., Кислицына В. В.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ 792

Чиркова Е. В., Фокина О. В.
ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТРАЕКТОРИЯ РАЗВИТИЯ РЕБЕНКА ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА: ЗНАЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ И МЕТОДЫ ИТОГОВОЙ ДИАГНОСТИКИ 800

СЕКЦИЯ «БЕЗОПАСНОСТЬ И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ: НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА, РЕГИОНА, ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА»

Абашев А. В., Абашева Н. С.
ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ 807

Белорыбкина Е. С., Абашева Н. С.
АНАЛИЗ ДОКТРИНЫ ПАО «НОРВИК БАНК» ПО СНИЖЕНИЮ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ 812

Бортников М. А., Каранина Е. В.
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 820

Валова И. С., Абашева Н. С.
БЮДЖЕТНО–НАЛОГОВЫЕ РИСКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА 829

Волик А. А., Кочетков М. Н.
БЕЗОПАСНОСТЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 836

Крючкова А. В., Крючкова Л. В.b
СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА РЕГИОНА КАК УСЛОВИЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 847

Куропаткина М. П., Гороховицкая Ю. О.
СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 853

Кызьюров М. С.
ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА) 861

Ляпустина А. О., Рязанова О. А.
АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ 871

Маточкина Е. С., Каранина Е. В.
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 884

Норов Х. Б., Гринь С. В.
НЕОБХОДИМОСТЬ УЧАСТИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 892

Норов Х. Б., Гринь С. В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 898

Пархоменко Н. В., Слепнева Л. Д.
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 904

Петухова М. А., Рязанова О. А.
РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ 914

Позднякова А. А., Каранина Е. В.
ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ – КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 920

Хасанов А. Е., Рязанова О. А.
ОБЗОР МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА..... 926
Хохлова С. В., Прокопенко Л. К.
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ 931
Хохлова С. В., Лаптева И. П.
ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПРИ ПОМОЩИ МЕТОДОВ СТАТИСТИКИ 940
Шалагинова А. А., Рязанова О. А.
ОБЗОР МЕТОДИК ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ 948

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ»

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОСТУПНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ МАЛОМОБИЛЬНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

Адамайтис И. М. [a], Доменко Ю. Ю. [b]
студент [a]
преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud115683@vyatsu.ru [a]; usr21368@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Маломобильные группы граждан составляют довольно существенную часть общего населения страны. Создание для них доступной среды является важной социальной задачей государства. Для её решения в России были приняты новые или внесены изменения в уже существующие законодательные акты, которые позволили улучшить условия жизнедеятельности и социальной адаптации маломобильных групп населения. Однако это далеко не полностью сняло весь комплекс проблем. Целью статьи был обзор и анализ основных «препятствий», с которыми могут сталкиваться представители маломобильных групп населения в своей повседневной жизни. В частности, это ограниченная мобильность в пределах квартир, низкая доступность объектов социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры, сложности с получением образования и работы. Решение этих проблем государственными и муниципальными властями, с привлечением общественных организаций и объединений, представляющих маломобильные группы населения, позволит полнее вовлечь эту часть граждан в полноценную жизнь общества.*

Ключевые слова: *маломобильные группы населения, доступная среда, социальная адаптация, ограниченная мобильность, транспортная инфраструктура*

Введение. Маломобильные группы населения (МГН) составляют существенную часть общего населения планеты, включая нашу страну. Создание для них доступной среды жизнедеятельности является важной задачей социального государства. В настоящее время для её решения в Российской Федерации делается много, но, в то же время, несмотря на существующую правовую основу, соответствующую нормам международного права, формирование доступной среды для маломобильных групп населения находится ещё на недостаточном уровне [8].

Маломобильные группы населения испытывают значительные трудности в функционировании и социальной адаптации. Более того, показатели, в частности, инвалидности, возрастают в связи со старением населения и ростом бре-

© Адамайтис И. М., Доменко Ю. Ю., 2020

мени хронических нарушений здоровья. К сожалению, маломобильные группы населения нередко сталкиваются с негативным отношением, недоступностью транспорта, общественных и жилых зданий, с ограниченной социальной поддержкой в реальной жизни [10]. Все это требует решения комплекса задач по созданию доступной среды для маломобильных групп населения.

Результаты исследований, их обсуждение. Маломобильные группы населения (МГН) – люди, испытывающие затруднения при самостоятельном передвижении, получении услуги, необходимой информации или при ориентировании в пространстве [6, п. 3.21]. К МГН относятся: инвалиды I–III групп, граждане старше 60 лет, люди с детскими колясками и другие категории граждан. В Российской Федерации доля представителей маломобильных групп граждан составляет 27 % населения [4, ч. I]. Это десятки миллионов россиян. Представители МГН, как и все граждане России, имеют право на свободное перемещение, на медицинскую помощь и образование [2, ст. 27, 41, 43]. Поэтому создание для них доступной среды является важной задачей для государства. Для её решения в России были приняты новые или внесены изменения в уже существующие законодательные акты, утверждена федеральная государственная программа «Доступная среда», а в Кировской области утверждена программа «Социальная поддержка и социальное обслуживание граждан Кировской области» [4; 5]. Данные программы были разработаны с учётом требований к городской среде, содержащихся в Конвенции о правах инвалидов, принятой в ООН в 2006 году и ратифицированной нашей страной в 2012 году [1]. Она призвана создать условия для социальной интеграции инвалидов и других маломобильных групп населения, однако часто её реализация вызывает вопросы с их стороны.

Маломобильные граждане постоянно сталкиваются с проблемами, которые не замечают обычные люди. Для некоторых из них, например, инвалидов, каждый выход на улицу превращается в испытание. Давайте выделим некоторые преграды, с которыми могут сталкиваться представители маломобильных групп населения в своей повседневной жизни.

1. Ограничение мобильности в пределах квартиры.

Данная проблема связана с неприспособленностью квартир для жизнедеятельности инвалидов. Часто квартиры в домах, построенных в советское и российское времена, строятся с расчётом на людей без ограничений здоровья. Узкие дверные проёмы в таких квартирах не позволяют проехать через них на коляске, а тесные санузлы делают затруднительным даже удовлетворение естественных потребностей. Для решения этой проблемы, по закону, государство должно предоставлять инвалидам и семьям, имеющим детей-инвалидов, вставшим на учёт, жилые помещения, оборудованные специальными средствами и приспособлениями в соответствии с индивидуальной программой реабилитации или абилитации каждого конкретного инвалида [3, ст. 17]. Для тех, кто сделал это до 1 января 2005 года, деньги на предоставление жилья выделяются бюджетом Российской Федерации путём субвенций бюджетам регионов, которые уполномочены предоставлять жилые помещения инвалидам. Однако для тех, кто встал на учёт после вышеуказанной даты, порядок обеспечения жильем определяется уже действующим жилищным законодательством. А в нем четко не определено, за чей счет нуждающиеся инвалиды обеспечиваются жилым помещением. Такая неразбериха приводит к осложнениям в предоставлении приспособленного для жизни инвалидов жилья.

2. Низкая доступность объектов социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры.

Для полноценной интеграции представителей маломобильных групп населения необходима возможность беспрепятственного пользования городской средой, пассажирским (городским, пригородным и междугородним) транспортом, средствами связи и информации, а также учреждениями, оказывающими медицинские, торговые и прочие необходимые человеку услуги. Кроме того, необходимо обеспечить возможность самостоятельного использования объектов указанных инфраструктур. Для повышения их доступности в государственной программе «Доступная среда» были предусмотрены конкретные целевые показатели для контроля за изменениями в данной сфере. Однако часто подоб-

ная доступная инфраструктура создаётся «для галочки», она непригодна для использования или даже опасна для здоровья и жизни маломобильных граждан. Например, внеуличные пешеходные переходы часто становятся непреодолимой преградой для инвалидов и родителей с коляской, а специальные подъёмники, установленные в зданиях и сооружениях, оказываются неработающими по тем или иным причинам. Это связано со слабым контролем за пригодностью для маломобильных граждан объектов, созданных с целью создания им доступной среды. Также в нашей стране достаточно редко применяется универсальный дизайн предметов, обстановок, программ и услуг, призванный сделать их в максимально возможной степени пригодными к пользованию для всех людей без необходимости адаптации или специального дизайна [1, ст. 3].

3. Сложности с получением образования и работы.

Государство должно предоставить возможность представителям маломобильных групп граждан получать все виды образования и реализовывать полученные знания и умения в работе. Это позволит им обеспечить своё материальное благополучие и создаст условия для полноценной социализации в обществе, что, в свою очередь, создаст положительный социальный эффект. Для предоставления таких возможностей необходимо создать условия получения образования и работы инвалидам в соответствии с их индивидуальными программами реабилитации. Кроме того, необходимые условия для работы нужно обеспечить лицам преклонного возраста, желающим продолжать свою трудовую деятельность. Однако, по данным 2018 года, доля общеобразовательных организаций, в которых создана универсальная безбарьерная среда для инклюзивного образования детей-инвалидов, в общем количестве общеобразовательных организаций, составляет лишь 22,8 %, а доля таких учреждений среди организаций среднего специального и высшего образования составляет 23 % [4, п. 1.9; п. 1.20]. Не лучше обстоят дела с трудоустройством инвалидов. Всего 14,7 % из них имели в этом году постоянную занятость [7]. Эти показатели говорят о низкой приспособленности образовательной инфраструктуры для инвалидов, а также о нехватке для них рабочих мест.

Выводы. В настоящее время государство поставило цель создания равных условий и возможностей для всего населения, включая маломобильные группы. Однако для достижения этой цели недостаточно лишь императивных постановлений правительства России и субъектов. Для решения проблем необходимо усилить контроль за реальным исполнением законодательных норм и правил, особенно тех, которые носят рекомендательный характер.

Необходимо повысить уровень координации и взаимодействия органов государственной власти, местного самоуправления, бизнеса и общественных организаций по созданию доступной среды, в том числе при реализации ведомственных, региональных целевых программ и отдельных мероприятий [8]. Необходимо также создать условия для полноценной вовлеченности общественных организаций, представляющих маломобильных граждан, в процесс создания доступной среды. Такие условия подразумевают не только участие в обсуждении, но возможность организаций влиять на принятие решений, касающихся маломобильных граждан. Ведь никто лучше них не знает реальных потребностей инвалидов. Именно это позволит полнее вовлечь представителей маломобильных групп населения в жизнь общества.

Разработка комплексного, системного подхода, направленного на регулирование жизнедеятельности маломобильных групп населения, должно обеспечить переход от преимущественно финансовых форм социальной поддержки к полноценной социальной адаптации и вовлечения данных категорий граждан в экономические, социальные, культурные и даже политические процессы, происходящие в обществе.

Библиографический список

1. Конвенция о правах инвалидов (Принята Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООНот 13 декабря 2006 года N 61/106. (Ратифицирована Федеральным законом от 03.05.2012 N 46-ФЗ) URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/disability.shtml (дата обращения 10.04.2020).

2. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок). Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

3. Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» от 24.11.1995 N 181-ФЗ (ред. от 02.12.2019). Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

4. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» от 29 марта 2019 г. N 363 (Приложение N 1). Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

5. Постановление Правительства Кировской области «Об утверждении государственной программы Кировской области «Социальная поддержка и социальное обслуживание граждан» от 30 декабря 2019 г. N 747П URL: http://docs.cntd.ru/document/973079410 (Дата обращения: 10.04.2020 г.).

6. СП 59.13330.2016 Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения. Актуализированная редакция СНиП 35-01-2001. Режим доступа: норматив.-техн. система «Техэксперт».

7. Сведения о работающих инвалидах, состоящих на учёте в системе Пенсионного Фонда Российской Федерации URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/4–1.doc (Дата обращения: 06.02.2020 г.)

8. Руйга И. Р., Ефремова М. В. Проблемы формирования доступной среды для маломобильных групп населения на региональном уровне: нормативно-правовой аспект // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2015. № 18. С. 74–81.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Багаева А. В. [a], Казаковцева М. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Марийский государственный университет, Йошкар-Ола, Российская Федерация [a, b]
E-mail: bagaeva565@yandex.ru [a, b]

Аннотация: *В статье проводится анализ динамики доходов и расходов консолидированного бюджета Республики Марий Эл. Актуальность рассмотрения этих вопрос связана с тем, что в последние годы наблюдается регионализация экономических и социальных процессов. Все в большей мере функции регулирования этих процессов переходят от центральных уровней государственной власти к региональным. Поэтому роль региональных бюджетов усиливается, а сфера их использования расширяется. Исходя из этого предметом исследования стал консолидированный бюджет Республики Марий Эл, анализ источников его формирования и направления расходования*

Ключевые слова: *консолидированный бюджет, динамика доходов и расходов; дефицит и профицит бюджета*

Введение. Консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации – это свод бюджета субъекта РФ и бюджетов муниципальных образований, входящих в состав субъекта РФ (без учёта межбюджетных трансфертов между этими бюджетами) [1]. Консолидированный бюджет дает полное представление о структуре доходов и расходов бюджета субъекта РФ и местных бюджетов, входящих в его состав.

Объектом изучения в данной статье являются общественные отношения, связанные с источниками формирования и расходования бюджета Республики Марий Эл.

Предмет рассмотрения – региональный бюджет.

Целью данного исследования является рассмотрение источников формирования и направления расходования консолидированного бюджета Республики Марий Эл.

Целью данного исследования является рассмотрение источников формирования и направления расходования консолидированного бюджета Республики Марий Эл.

© Багаева А. В., Казаковцева М. В., 2020

Исходя из этого были поставлены задачи выявления основных источников формирования доходов республиканского бюджета и анализ основных направлений его использования.

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ статей консолидированного бюджета Республики Марий Эл, проведенный за период с 2013 г. по 2017 г. позволил сделать ряд выводов (Табл. 1, 2).

Таблица 1

Анализ динамики доходов консолидированного бюджета Республики Марий Эл

Год	Доходы млн. руб.	Абсолютный прирост, млн. руб.	Темпы роста, %	Темпы прироста, %
2013	24952,9	–	–	–
2014	26196,8	1243,9	105,0	5,0
2015	27378,7	1181,9	104,5	4,5
2016	27269	-109,7	99,6	-0,4
2017	30692,8	3423,8	112,6	12,6
			105,3	***5,3***

Таблица 2

Анализ динамики расходов консолидированного бюджета Республики Марий Эл

Год	Расходы млн. руб.	Абсолютный прирост, млн. руб.	Темпы роста, %	Темпы прироста расходов, %
2013	26701,9	–	–	–
2014	28459	1757,1	106,6	6,6
2015	29843,8	1384,8	104,9	4,9
2016	27631,2	-2212,6	92,6	-7,4
2017	30548,2	2917,0	110,6	10,6
			103,4	***3,4***

Из таблицы 1 видно, что абсолютный прирост в Республике Марий Эл на протяжении с 2013 по 2017 годы в целом имел тенденцию к увеличению, лишь в 2016 году произошёл небольшой спад. Доходы Республики в этом году составили 27269 млн. руб. За 5 лет доходы увеличились на 5739,9 млн. руб. Наибольший рост наблюдался в 2017 году и составил 3423,8 млн. руб. В 2016 году доходы уменьшились на 109,7 млн. руб. Самый большой прирост доходов виднелся в 2017 году (12,6 %), в 2016 году он был отрицательным. В среднем доходы Республики Марий Эл каждый год увеличивались на 5,3 %.

Что касается расходов Республики Марий Эл, то они за 5 лет увеличились на 5739,9 млн. руб. Из таблицы 2 видно, что наибольшее увеличение расходов виднелось в 2017 году и составило 2917 млн. руб., то есть за 2017 год расходы увеличились на 10,6 % по сравнению с 2016 годом. В 2016 году расходы уменьшились на 2212,6 млн. руб., темп прироста был равен (−7,4 %). В среднем расходы каждый год увеличивались на 3,4 %.

Таблица 3

Профицит и дефицит бюджета РМЭ

Год	Доходы млн. руб.	Расходы млн. руб.	Профицит, дефицит, млн. руб.
2013	24952,9	26701,9	-1749
2014	26196,8	28459	-2262,2
2015	27378,7	29843,8	-2465,1
2016	27269	27631,2	-362,2
2017	30692,8	30548,2	144,6

Соотношение доходов и расходов бюджета характеризуют показатели профицита и дефицита. Рассчитаем эти показатели. Из таблицы 3 видно, что с 2013 г. по 2016 г. наблюдался дефицит бюджета, то есть расходы превышали доходы, а в 2017 году ситуация изменилась и доходов было больше расходов на 144,6 млн. руб. Самая большая разница между расходной и доходной частью виднелась в 2015 году, дефицит составил 2465,1 млн. руб. В 2017 году доходная часть превышала расходную на 144,6 млн. руб.

Важным принципом бюджетной системы РФ является сбалансированность бюджета. Сбалансированность бюджета, прежде всего, обеспечивается доходами региона. Доходы бюджета – поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с настоящим Кодексом источниками финансирования дефицита бюджета [1]. Доходы субъектов РФ складываются за счет налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений.

Проведём анализ доходов консолидируемого бюджета Республики Марий Эл. Динамика представлена на рисунке 1. Большую часть доходов бюджета составляют налоговые доходы, а меньшую неналоговые доходы.

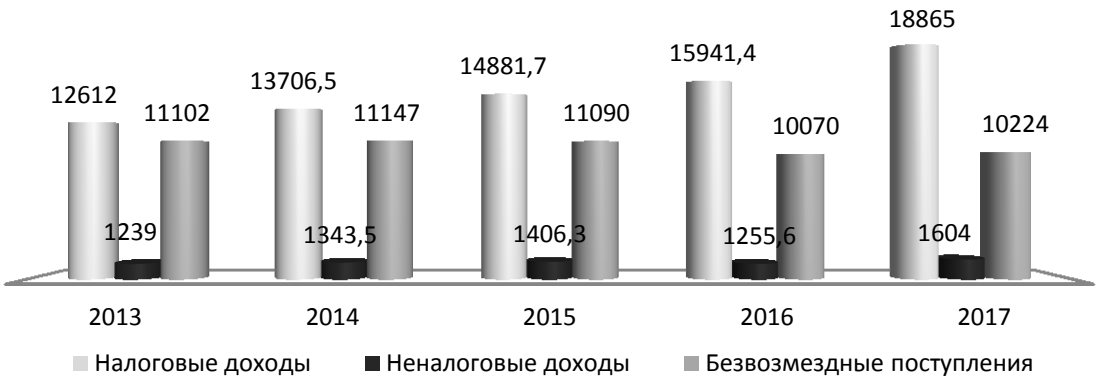


Рис. 1. Доходы РМЭ по видам, млн. руб.

Налоговые доходы каждый год увеличиваются. Наибольший скачок виднелся в 2017 году, доходы увеличились на 2923,6 млн. руб. В структуре налоговых доходов наибольшую часть составляет налог на доходы физических лиц, практически половину. Из таблицы 4 видно, что в исследуемый период НДФЛ имел тенденцию к увеличению, но его доля от всей суммы налоговых доходов уменьшилась с 2013 г. по 2016 г. на 4 %. В это же время налог на прибыль организаций увеличился на те 4 %. Меньшую часть в налоговых доходах РМЭ занимают прочие доходы (5 %). К ним относятся налоги, которые составляют незначительную часть доходов.

Таблица 4

Налоговые доходы по видам, млн. руб.

	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
НДФЛ	6357,3	50%	6703,3	49%	7134,1	48%	7256,2	46%
Налог на прибыль организаций	1914,8	15%	2526,9	18%	2878,8	19%	3319,9	21%
Акцизы	1372,9	11%	1291,1	9%	1314,9	9%	1714,3	11%
Налог на имущество организаций	1281,3	10%	1391,4	10%	1535,2	10%	1536,8	10%
Налог на совокупный доход	1029,3	8%	1130,7	8%	1266,8	9%	1316,1	8%
Прочие	656,3	5%	662,9	5%	752,3	5%	798,4	5%
Всего	12611,9	100%	13706,3	100%	14882,1	100%	15941,7	100%

Из рисунка 1 видно, что неналоговые доходы консолидированного бюджета РМЭ занимают меньшую часть от суммы всех доходов. С 2013 г. по 2015 г. происходило увеличение, а в 2016 году виднелся небольшой спад неналоговых доходов, в 2017 году они опять увеличились. С 2013 г. по 2014 г. происходило небольшое увеличение безвозмездных поступлений. Это связано с

тем, что РМЭ стала больше получать субсидий, субвенций и иных безвозмездных поступлений. С 2014 по 2016 годы виднелся спад, уменьшилось число дотаций, субсидий, субвенций. Объём безвозмездных поступлений в 2016 году снизился по сравнению с 2015 годом на 1020 млн. рублей, а в 2017 году увеличился на 152 млн. руб. В этом году РМЭ получила больше дотаций и субсидий, чем в 2016 году.

Проведём анализ расходов консолидированного бюджета Республики Марий Эл. За исследуемый период расходы увеличились с 26701,9 млн. руб до 30548,2 млн. руб. Сравним основные статьи расходов 2013 г. с 2017 годы.

Из рисунка 2 видно, что наибольший удельный вес в структуре расходов консолидированного бюджета Республики Марий Эл в 2013 году занимают расходы направленные на образование (30 %). На втором месте идут прочие расходы. К ним относятся: расходы направленные на общегосударственные вопросы, национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность, национальную экономику, жилищно-коммунальное хозяйство, охрану окружающей среды, культуру, физическую культуру и спорт, СМИ, обслуживание государственного и муниципального долга. В 2017 году ситуация изменилась. Больше денег было потрачено на образование (26 %) и на прочие расходы (26 %), также на социальную политику (24 %). Из рисунка 3 видно, что доля денег, которая была направлена на здравоохранение в 2017 году уменьшилась по сравнению с 2013 годом на 7 %. Зато увеличились расходы на социальную политику на 11 %.

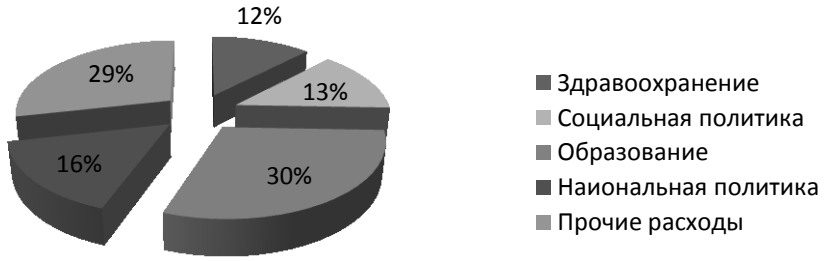


Рис. 2. Основные статьи расходов в 2013 году, %

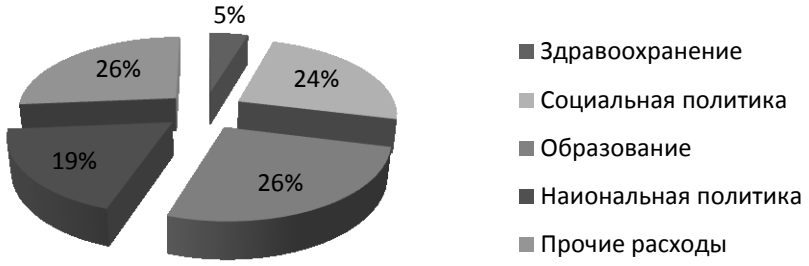


Рис. 3. Основные статьи расходов в 2017 году, %

Из анализа консолидированного бюджета Республики Марий Эл за 5 лет следует, что на протяжении с 2013 г. по 2016 год наблюдался дефицит бюджета, была проблема нецелевого расходования средств бюджетов, а в 2017 году доходы стали превышать расходы. Из этого можно сделать вывод, что РМЭ в 2017 году провела эффективную бюджетную политику для сокращения дефицита бюджета. Главным инструментом, который обеспечил повышение результативности бюджетных расходов стали государственные программы Республики Марий Эл. Также планирование расходов осуществлялось на основании предварительного реестра расходных обязательств и показателей государственных заданий на предоставление государственных услуг, были поставлены задачи по оптимизации расходных обязательств. Можно выделить следующие меры, для того чтобы более эффективно управлять процессом исполнения бюджета: создание условий для полного исполнения бюджета; правильное планирование бюджета и прогнозирование его; размещение временно свободных бюджетных средств для получения дополнительных поступлений в бюджет; оптимизация организационной структуры управления расходами бюджета субъекта; правильно выделять цели управления расходами; эффективное использование бюджетных средств и т. д.

Выводы. Основными задачами бюджетной политики в Республике Марий Эл на предстоящий период являются: обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы республики; создание условий для повышения качества предоставления государственных услуг; повышение эффективности процедур проведения государственных закупок; уточнение порядка и содержания

мер принуждения к нарушениям в финансово-бюджетной сфере; последовательное снижение дефицита республиканского бюджета Республики Марий Эл; повышение открытости и доступа для граждан к информации о бюджетном процессе.

Поэтому можно сделать вывод, чтобы избежать неэффективного расходования бюджетных средств нужно управлять процессом исполнения бюджета субъекта более результативно.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. Закон от 31.07.1998 N 145-ФЗ: ред. от 27.12.2018 // Доступ из справ.- поиск, системы «КонсультантПлюс».

2. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru (дата обращения 25.03.2019).

МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НКО К ОКАЗАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Бердникова Ю. С. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud097736@vyatsu.ru [a]; tokarevapv@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Передача части государственных полномочий по оказанию государственных и муниципальных услуг некоммерческому сектору создает условия для появления более качественных и адресных услуг и во многом облегчает деятельность правительственных учреждений, направляя их на выполнение более значимых функций государства.Исследование имеет своей целью проанализировать опыт Российской Федерации по реализации деятельности некоммерческих организаций (далее – НКО) и привлечению их к оказанию государственных и муниципальных услуг. Методологическая основа включает теоретические методы: формализации; абстрагирование и общелогические методы. В работе рассмотрены методы привлечения НКО к оказанию услуг, а также приведена статистика развития института НКО в России. На основе данных сделаны выводы о проблемах и тенденциях развития НКО.*

Ключевые слова: *некоммерческие организации, некоммерческий сектор, государственные и муниципальные услуги, субсидии, грантовая поддержка.*

Введение. В начале 1990-х гг., с распадом СССР, добровольчество вновь стало возрождаться. Поскольку Россия отставала в своем развитии, это время характеризуется рыночным управлением. Networkgovernance берет свое начало только с 2000-х гг. Управление сетью во многом определяет возможности взаимодействия секторов всех сфер жизнедеятельности [1].

В это время добровольчество трансформируется в агента, посредника между государством и обществом, осуществляя государственные и муниципальные услуги. Несомненно значение «третьего сектора» в социально-экономическом развитии. Он играет существенную роль при решении нестандартных социальных задач, требующих неординарного и индивидуального подхода. В частности такими агентами выступают и официально зарегистрированные некоммерческие организации (далее – НКО).

Общая цель создания НКО заключается в служении интересам общества, достижении общественно полезных благ, а также НКО могут создаваться в це-

© Бердникова Ю. С., Токарева П. В., 2020

лях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

НКО как общественный институт относительно молодой в осуществлении своей деятельности, имеет слабое развитие в РФ, поэтому так важно определить проблемы и тенденции его развития, а также рассмотреть механизмы привлечения НКО к оказанию государственных и муниципальных услуг.

Объектомисследования являются общественные отношения, связанные с оказанием государственных и муниципальных услуг, предметом – механизмы привлечения НКО к оказанию государственных и муниципальных услуг.

Задачи исследования:

– охарактеризовать деятельность НКО как поставщика социально значимых услуг, общественных благ;

– определить механизмы привлечения НКО к оказанию государственных и муниципальных услуг;

– выявить тенденции развития механизмов по привлечению НКО к оказанию государственных и муниципальных услуг.

В последние годы заметно активизировалась деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций, усиливается их правовая, материально-финансовая, информационно-аналитическая и образовательная поддержка со стороны государства. Это стало возможным после подписания распоряжения Правительства РФ от 15.11.2019 №2705-р о «Концепции развития содействия развитию благотворительной деятельности Российской Федерации на период до 2025 года» и целого пакета федеральных законов, позитивно влияющих на формирование благоприятных условий для работы социально ориентированных некоммерческих организаций.

Наиболее остро стоит вопрос развития некоммерческого сектора; необходимость поддержки СО НКО, привлечения их к оказанию государственных и му-

ниципальных услуг подчеркивается в посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. Для решения вопросов государственной политики в отношении организаций некоммерческого сектора ставятся следующие задачи:

– повышение эффективности расходования бюджетных средств, направляемых на обеспечение предоставления населению государственных и муниципальных услуг;

– повышение качества и эффективности оказания государственных и муниципальных услуг в отдельных отраслях социальной сферы;

– обеспечение развития «третьего сектора» [2].

Способы создания выгодных условий для реализации деятельности НКО, инструменты мотивации их деятельности и методы, разработанные для координации деятельности НКО, направленных на создание общественных благ, – все это механизмы привлечения НКО к оказанию государственных и муниципальных услуг. Основные механизмы привлечения НКО к оказанию услуг представлены на рисунке 1.

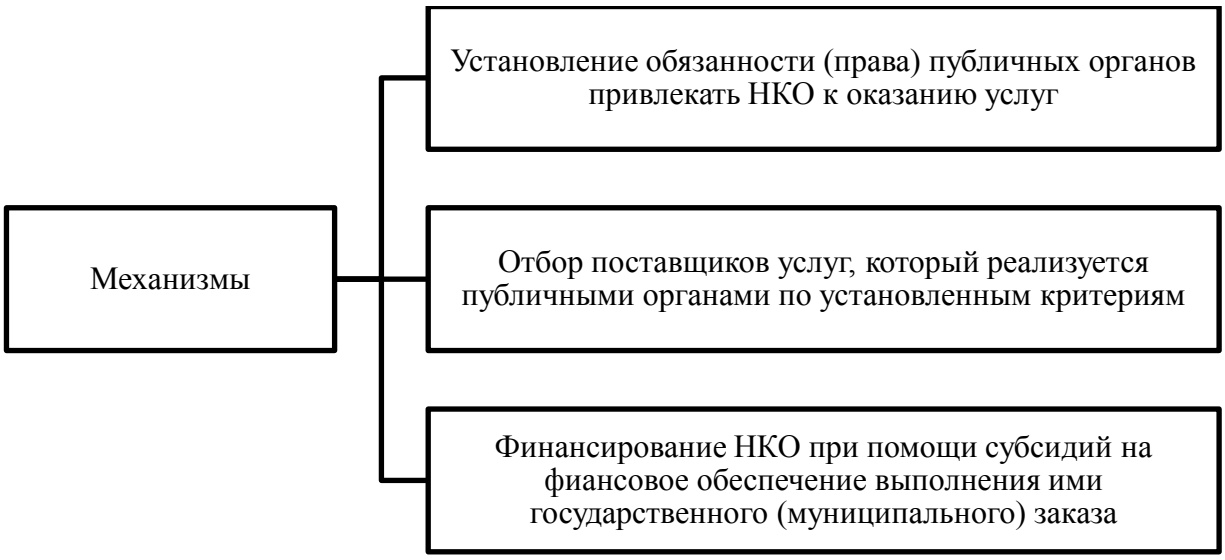


Рис 1. Непосредственные механизмы привлечения НКО к оказанию государственных и муниципальных услуг [2]

Часто осуществляемым механизмом является именно привлечение НКО к оказанию услуг за счет бюджетных средств. К механизмам прямого действия относится грантовая поддержка проектов НКО; к механизмам возможного дей-

ствия – государственный (муниципальный) заказ, целевые потребительские субсидии, нецелевые потребительские субсидии (гражданам, нуждающимся в определенных услугах).

Целями грантовой поддержки НКО являются повышение доверия населения к власти, реализация идеи о социальной справедливости, создание резерва для политической и экономической элиты страны через содействие молодежной активности в разных сферах, в том числе политической. Инновациями в работе государства и НКО по президентским грантам можно считать предоставление больших возможностей подать заявки на грант, электронную форму подачи, открытую систему критериев и др. Также выделяются средства из бюджета субъекта РФ на региональные гранты.

На первый конкурс 2019 года было представлено 9 011 проектов из всех 85 субъектов страны. В результате в перечень победителей вошли 1644 некоммерческие организации из 84 субъектов страны. По итогам этого конкурса между ними было распределено 3,3 млрд рублей. Средняя сумма гранта 2 млн. рублей. Самыми большими по числу победителей стали направления:

– охрана здоровья граждан, пропаганда здорового образа жизни – 271 проект (16 % от общего числа поддержанных проектов);

– поддержка проектов в области культуры и искусства – 217 проектов (13 % от общего числа поддержанных проектов);

– сохранение исторической памяти – 193 проекта (12 % от общего числа поддержанных проектов) [4].

Субсидии предоставляются на реализацию общественно значимых программ (проектов) социально ориентированным НКО через частичное возмещение затрат при условии софинансирования программы (проекта). За счет средств могут финансироваться закупки оборудования, товаров, работ, услуг, расходы по арендной плате за аренду нежилых помещений, затраты на подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников и добровольцев социально ориентированных НКО, а также другие расходы, которые непосредственно связаны с функционированием и развитием организации.

В значительной мере государство сегодня инициирует развитие некоммерческого сектора в стране. Основной формой государственной поддержки СО НКО сегодня выступают субсидии (гранты) из федерального бюджета.

Таблица 1

Сводная информация о финансировании СО НКО в 2016-2017 гг. на федеральном уровне [3]

Государственный орган Российской Федерации, оказывающий финансовую поддержку СОНКО	Объем государственной финансовой поддержки, представленной СОНКО (тыс.руб.)		Из него на конкурсной основе (тыс.руб.)		Количество СОНКО, получивших финансовую поддержку	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
Управление делами Президента Российской Федерации (Фонд президентских грантов)	4 228 200	6 653 841	4 228 200	6 653 841	1 377	3 213
Минтруд России	1 140 778	1 319 184	–	–	25	25
МЧС России	90 000	90 000	90 000	90 000	19	6
Минобрнауки России	718 292	1 430 274	34 192	30 896	30	34
Минкультуры России	2 753 183	3 310 327	81 339	3 124 427	227	176
Роспечать	–	107,2	–	–	–	138
Росмолодежь	153 200	113 500	153 200	113 500	90	96
ИТОГО	9 083 654	12 917 233	4 586 931	10 012 664	1 768	3 688

По данным таблицы видно, что в целом финансовая поддержка социально ориентированных НКО (далее – СО НКО) увеличиласьв 2017на 42 %, также увеличилось в 2 раза и количество СО НКО как получателей этой поддержки.

На 2017 год в США зарегистрировано 1,5 млн. НКО, тогда как в РФ – около 186 тысяч таких организаций. Некоммерческий сектор в России слабо развит, находясь на стадии становления, он не имеет обоснованной и понятной всем цели, поскольку зачастую информация о деятельности НКО скрыта и не прозрачна.

По данным ТАСС на 2017 год, составлена сравнительная таблица 2 по уровню развития «третьего сектора» в России и развитых странах [5].

На основании таблицы можно сделать следующие выводы:

1) доля некоммерческого сектора в валовом внутреннем продукте в России меньше чем в развитых странах, соответственно российские НКО меньше заняты в создании товаров и услуг;

Таблица 2

Уровень развития НКО в России и развитых странах (в %) (составлено автором по данным ТАСС)

	В России	В развитых странах
Доля НКО в ВВП	1	4,5
Доля занятых в «третьем секторе»	1,1	9–11
Доля СО НКО от общего числа НКО	63	70–75

2) доля занятых также значительно меньше, это объясняется во многом тем, что население не имеет конкретного представления о том, чем занимается НКО, и не связывает свою деятельность с деятельностью некоммерческого сектора;

3) доля социально ориентированных НКО в России, как и в развитых странах более 50 %, а также их число растет с каждым годом, это связано с тем, что некоммерческий сектор становится все более социально направленным, выполняющим различные задачи общественного характера и развивающим гражданское общество страны.

При этом одной из проблем российских НКО считается недостаточное государственное финансирование. На рисунке 2 представлена структура доходов НКО.

В развитых странах государственное финансирование составляет одну треть от всех доходов НКО, тогда как в России всего 11,7 %, а ведь главными задачами перед некоммерческим сектором ставят прежде всего выполнение государственных и муниципальных услуг. Наибольшую часть всех поступлений НКО получает от реализации товаров и услуг и пожертвований, а это именно те «непостоянные» доходы, на которые НКО иногда не может существовать и прекращает свою деятельность.

Все эти факты сосуществуют при том, что необходимость развития, увеличения количества НКО, качества предоставляемых услуг, заинтересованности в деятельности некоммерческого сектора не меняется, а только возрастает.

По мнению автора, процесс институционализации, становления некоммерческого сектора должен быть всесторонне и в достаточном количестве под-

держан именно государством, особенно это касается финансовой поддержки. В действительности происходит все наоборот: государственной финансовой поддержки недостаточно для ведения такой деятельности, что препятствует развитию некоммерческого сектора и негативно сказывается на взаимодействии гражданского общества с государством.

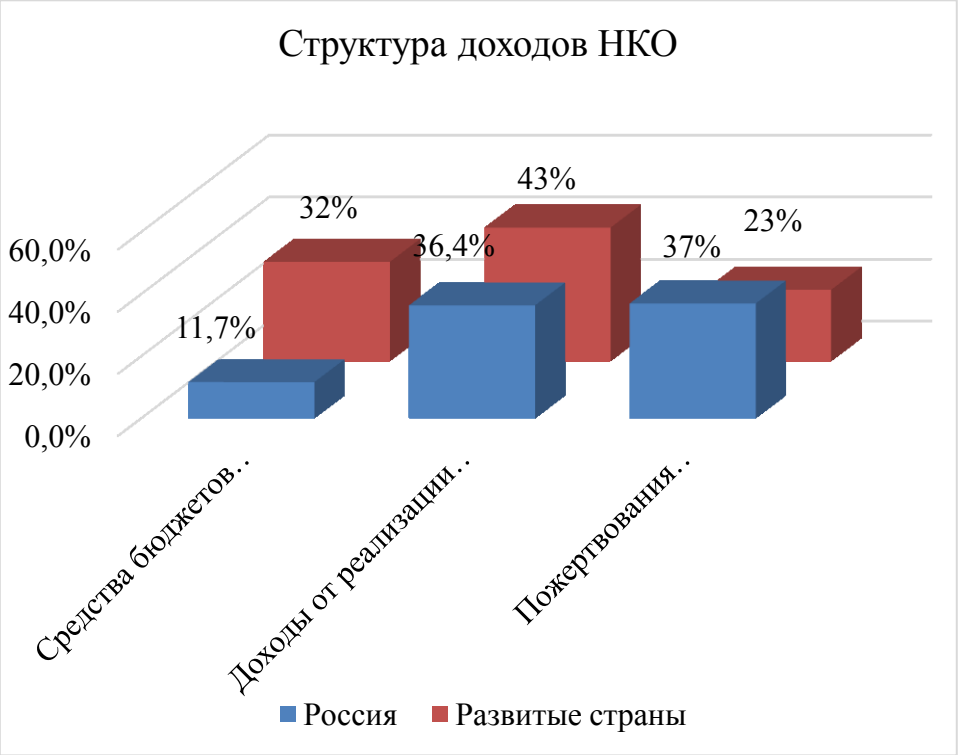


Рис. 2. Структура доходов НКО в России и развитых странах [5]

История развития зарубежных НКО берет свое начало еще в XIX веке, в России же этот институт гражданского общества сформировался относительно недавно, поэтому показатели его развития в России ниже. В США и других развитых странах имеется большой опыт по развитию НКО экономического, управленческого и организационного характера, а также сложившееся общественное мышление, которое помогает развивать третий сектор. Несомненно, за такое продолжительное время некоммерческий сектор развитых стран «набрался» опыта, которого сейчас так не хватает российским НКО.

Выводы. Передача государственных функций некоммерческому сектору в области социальной сферы все более развивается и требует особого внимания со стороны органов власти. Своим действием она оптимизирует работу частных

организаций и государства, исполняя часть функций последнего. Механизмами привлечения НКО к оказанию государственных и муниципальных услуг является возложение полномочий органов государственной власти по привлечению НКО, а также финансирование их деятельности при помощи грантов и субсидий. В РФ институт НКО как поставщик социально значимых услуг находится в стадии становления, поэтому важно обратить внимание на кадровый потенциал и перенятие опыта в данной области.

СО НКО должны являться катализатором реализации механизма обратной связи между властью и обществом, поставщиком общественно полезных услуг. Для реализации деятельности НКО, как и для любой другой организации, необходимо достаточное финансирование, а также своевременное применение различных инструментов развития и поддержки НКО.

Анализ состояния развития НКО показывает на существенное отставание Российских НКО от западных стран. Причинами того, что институты гражданского общества в России находятся в начале своего развития, является нестабильность экономического развития, недостаточный уровень демократичности общества. Так большинство НКО сосредоточено в тех регионах, для которых характерны наиболее высокие показатели социально-экономического развития, поэтому для РФ характерна территориальная дифференциация в развитии «третьего сектора».

Библиографический список

1. Meuleman L. Public Management and the Metagovernance of Hierarchies, Networks and Markets. The Feasibility of designing and managing style combinations [электронныйресурс]. – Режимдоступа: https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-7908-2054-6.

2. Стецко Е. В. Американские неправительственные организации: их виды, роль и оценка влияния на формирование гражданского общества. – Общество. Среда. Развитие. 2015. №2. С. 66–71.

3. Доклад о деятельности и развитии социально ориентированных некоммерческих организаций [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nko.economy.gov.ru/PortalNews/Read/4439.

4. Вестник НКО. Информационный ресурсный центр НКО [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://xn-ctbjmkbrdkxl.xn-p1ai/.

5. Российское государственное информационное агентство федерального уровня ТАСС [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finance.rambler.ru/economics/36985837-rol-tretego-sektora-ekonomiki-v-sotsialno-ekonomicheskom-razvitii-rossii/?updated.

НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ведерникова П. Ю. [a], Ларинина Т. И. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: Polina.vedernikova11@yandex.ru [a]; i_larinina@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В статье рассмотрена характеристика и тенденции развития новых информационных технологий в системе государственного управления. В наше время повсеместно внедряются информационные технологии, и система регионального управления не является исключением.*

Цель данной статьи – рассмотреть новые информационные технологии в системе государственного управления. В ходе написания статьи были выявлены факторы, стимулирующие и сдерживающие развитие как общероссийского, так и регионального рынка. Ими являются: экономические, политические, организационно-правовые, кадровые, технологические, инфраструктурные факторы.

Главными стимулами их развития являются социально-экономические потребности общества. Благодаря внедрению новых информационных технологий, у государственных и муниципальных органов власти появляется возможность обеспечить принципиально новое взаимодействие между различными субъектами для реализации задач государственного и местного значения.

Ключевые слова: *государственное управление, государственная услуга, электронные ресурсы, интернет, информационные технологии.*

Введение. Информационные технологии является явлением многоплановым и комплексным. Информационные технологии – это не цель, а средство результативного и эффективного исполнения служебных задач государственным аппаратом управления в интересах каждого гражданина нашей страны. Основываясь на российском и зарубежном опыте, можно утверждать, что на сегодняшний день главным катализатором практического применения новых информационных технологий в государственном управлении являются как государство, так и регионы.

Именно с этим связно то, что термин «информационные технологии» чаще всего встречается в контексте инноваций, перспективных исследований и разработок, улучшения качества жизни граждан, защиты данных от кибер-угроз.

© Ведерникова П. Ю., Ларинина Т. И., 2020

Цель исследования – рассмотреть новые информационные технологии в системе государственного управления.

Задачи исследования:

1) рассмотреть понятие информационных технологии;

2) рассмотреть факторы Факторами, стимулирующие или сдерживающие развитие информационных технологий;

3) анализ статистических данных о популярности услуг информационных технологий, на примере портала государственные услуги

4) составление сводной схемы об основных компонентах Индекса готовности регионов России к информационному обществу.

Объект исследования – обеспечение развития новых информационных технологий в системе регионального управления.

Предмет исследования – регулирование отношений в сфере обеспечения информационных технологий в системе регионального управления.

При написании данной статьи использованы такие методы исследования: анализ и синтез, системный, обобщение, абстрактно-логический, метод мониторинга и некоторые другие.

Результаты исследований, их обсуждение. Информационные технологии (ИТ) – процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов, приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных; ресурсы, необходимые для сбора, обработки, хранения и распространения информации.

Отрасль информационных технологий занимается созданием, развитием и эксплуатацией информационных систем. Информационные технологии решают задачи по эффективной организации информационного процесса для снижения затрат времени, труда, энергии и материальных ресурсов во всех сферах человеческой жизни и современного общества.

Информатизация системы управления региональным развитием – комплекс мер, направленных на обеспечение функционирования информаци-

онного пространства во всех сферах жизнедеятельности региона в целях повышения уровня регионального социально-экономического развития [4].

Факторами, стимулирующими или сдерживающими развитие как общероссийского, так и регионального рынка информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) – являются: экономические, политические, организационно-правовые, кадровые, технологические, инфраструктурные. Негативным фактором развития рынка ИКТ является слабая диверсификация экономики регионов России, зависимость от цен на энергоносители. Кроме того, существенно усложнились перспективы развития отечественного ИТ-рынка в последние годы, в следствии санкционного давления на экономику России [5].

В настоящее время развитие информационных технологий в российских регионах происходит неравномерно. Лидерами по развитию являются регионы: Москва, Санкт-Петербург, Республики Чувашия, Томская область, Татарстан, а также другие успешно внедряющие информационные технологии в сферу регионального управления. Как правило, в таких регионах, граждане имеют возможность взаимодействовать с региональными органами власти по определенным вопросам в режиме он-лайн [2].

Деятельность по трансформации услуг в электронный вид потребовала устранения правовых и технологических барьеров, вместе с тем и исключение «бумажного» документооборота, для чего в 2010–2011 гг. были сделаны значительные изменения в более чем 100 федеральных законах, а также принято большое количество подзаконных актов. Вместе с тем, Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации создавало инфраструктуру обмена данными между ведомствами и организовывал скоординированную работу государственных власти по трансформации всех процессов в электронный вид [1].

На сегодняшний момент, достаточно трудно представить жизнь без использования Интернета. С введением в работу Единого портала государственных услуг (Портал) населению РФ была предоставлена возможность получения множества социально-значимых государственных услуг посредством Интернета, исходя из определённых жизненных ситуаций. Все это сопряжено с созда-

нием единой системы электронного правительства в РФ [3]. В 2019 году портал предоставляет услуги 28 министерств, 59 ведомств и 12 организаций, которые имеют компетенции предоставления сопутствующих услуг. В общей сложности на Портале доступно 356 федеральных государственных услуг.

Проанализировав статистику использования портала госуслуг можно сделать вывод, что наиболее популярными услугами являются следующие: получение справки о состоянии по налогам, сборам, штрафам (23 %), предоставление информации о ходе исполнительного производства (10 %), получение паспорта нового поколения (8 %), назначение пенсии (7 %), регистрации гражданина по месту жительства (5 %).

В целом, данная система является ключевым элементом электронного правительства России.

В Российской Федерации стратегия развития информационных технологий определяется государственной программой «Информационное общество 2011–2020 годы». Государственная Программа «Информационное общество 2011–2020 годы» состоит из трех подпрограмм:

1) государственные и муниципальные услуги в электронном виде;

2) ведомственная информатизация;

3) технологическая инфраструктура.

Данная программа и на сегодняшний день остается актуальной. Можно выделить четыре более важных направлений данной программы:

1) клиентоориентированность услуг;

2) доступность и открытость информации, а такжеразвитие инфраструктуры электронного правительства;

3) обеспечение доступа ко всем услугам через мобильные устройства и приложения;

4) развитие системы электронного и дистанционного образования.

Целью государственной Программы «Информационное общество 2011–2020 годы», является создание условий для эффективного взаимодействия власти с гражданами и организациями региона, на основе качественного развития

информационно-телекоммуникационных технологий. На эти цель предусмотрен общий объем финансирования Программы – порядка 1,5 млрд рублей.

Планируется достигнуть уровня оказания приоритетных услуг в электронной форме к 2020 году на уровне 50 %, притом, что в 2017 г. данный показатель – лишь 7 %.

Одним из основных инструментов оценки развития информационного общества является «Индекс готовности регионов России к информационному обществу». Индекс рассчитывается в соответствии с международными стандартами (при расчете используется более 70 показателей). Индекс позволяет оценить степень дифференциации регионов РФ по интегральным показателям развития информационного общества (Рис. 1).

Рис. 1. Основные компоненты Индекса готовности регионов России к информационному обществу

Благодаря внедрению информационных технологий, у государственных и муниципальных органов власти появляется возможность обеспечить принципиально новое взаимодействие между различными субъектами для реализации задач государственного и местного значения: обеспечивает высокий уровень взаимодействия регионов, повышает скорость получения информации от разных субъектов; их достоверность и полноту; способствует обеспечению оперативности обратной связи.

Одним из важнейших активов современной экономики представляются цифровые платформы. Эти платформы являются инструментом взаимодействия с клиентами и осуществления транзакций, а также средством создания инновационной бизнес-модели.

Такие платформы существенно облегчают те или иные операции, для выполнения которых раньше пришлось бы затратить много времени и ресурсов. В последние годы показатель использования Интернета в России для получения отдельных видов государственных и муниципальных услуг возрастает как для юридических, так и для физических лиц.

Выводы. Информационные технологии непрерывно развиваются, открывая для нас принципиально новые возможности в различных сферах деятельности, будь то управление предприятием или поддержка принятия управленческих решений. Главными стимулами их развития являются социально-экономические потребности общества.

Выделены факторы, стимулирующие или сдерживающие развитие как общероссийского, так и регионального рынка информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Ими являются: экономические, политические, организационно-правовые, кадровые, технологические, инфраструктурные. Благодаря внедрению новых информационных технологий, у государственных и муниципальных органов власти появляется возможность обеспечить принципиально новое взаимодействие между различными субъектами для реализации задач государственного и местного значения.

В настоящее время активно развиваются межрегиональные и международные системы связи, начинает формироваться глобальное сетевое сообщество, и при этом формируется рынок информационных услуг. От того, насколько активно на региональном уровне будут использоваться информационные технологии, зависит и качество жизни людей в регионах РФ.

Библиографический список

1. Бестолкова Г. В. Государственные электронные услуги: виды и особенности / Г. В. Бестолкова // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. № 65. С. 23–44.

2. Воронина Л. И. Функции иуслуги в системе государственного и муниципального управления // М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федерал. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 139 с.

3. Гайсинский И. Е. Развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры государственного и муниципального управления в рамках цифрового суверенитета // Государственноеи муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2017. № 2. С. 26–29.

4. Ковалева Н. Н. Государственное управление в условиях использования информационных технологий //Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2013. № 6 (95). С. 40–43.

5. Носонов А. М. Инновационное развитие регионов России: факторы и пространственно-временные закономерности // European Social Science Journal. Европейский журнал социальных наук. № 2. 2016. С. 27–34.

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ КРАУДСОРСИНГА

Истомина Ю. В. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: Stud107660@vyatsu.ru [a]; tokarevaPV@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В государственном аппарате некоторые подходы к решению проблем несколько устарели. Некоторые процессы довольно трудоёмкие и требуют большого количества затрат, что не является рациональным использованием ресурсов. В таком случае существует такой термин как краудсорсинг. В современной, а особенно в зарубежной, экономике все более часто применяется краудсорсинг в решении проблем или выполнении каких-либо задач. Данная статья посвящена этому феномену – краудсорсинг как инструмент развития территории. Нами будут рассмотрены теоретико-правовые основы краудсорсинга. В данной работе описаны подходы к определению краудсорсинга различными авторами. Выявлены типологии краудсорсинговой деятельности, которые могут применяться государственными органами власти. Приведена нормативно-правовая база, косвенно регулирующая краудсорсинговую деятельность. На основе теоретико-правовой основы в дальнейшем будет проводиться анализ применения краудсорсинга в территориальном развитии.*

Ключевые слова*:* *краудсорсинг, определение краудсорсинга, типы краудсорсинга, краудработники.*

Введение. Наряду с развитием сети Интернет и появлением так называемой новой эры «Веб 2.0» бизнес сектор всё чаще применяет краудсорсинговую модель для решения определенных задач и проблем. Данная модель позволяет существенно сократить временные и материальные ресурсы и максимально удовлетворить потребности организации-краудсорсера.

Объектом в данной статье является краудсорсинг как инструмент, предметом – краудсорсинг в государственных органах власти.

Целью данной статьи является изучение теоретико-правовых основ краудсорсинга.

В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

– изучить подходы различных авторов к определению краудсорсинга;

– выявить типы краудсорсинговой деятельности, применяемые в публичной власти;

– определить нормативно-правовую базу, регулирующую краудсорсинговую деятельность.

© Истомина Ю. В., Токарева П. В., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Термин «краудсорсинг» впервые упомянул Дж. Хауи в 2006 г. в журнале Wired, он соединил два слова «crowd» (толпа) и «outsourcing» (аутсорсинг) и описал это как новая организационная форма.

Далее представлены различные подходы нескольких авторов к определению термина «краудсорсинг» (Табл. 1).

Таблица 1

Подходы авторов к определению понятия «краудсорсинг»

№ п/п	Определение	Автор
1.	Краудсорсинг – это действие компании или учреждения по аутсорсингу функции, ранее выполняющейся сотрудниками, неопределенной и достаточно большой группе людей в форме открытого призыва. Это может принимать форму равноправного производства (когда работа выполняется совместно), но также часто осуществляется единственным лицом. Решающим предварительным условием является использование открытого формата вызова и широкая сеть потенциальных разнорабочих.	Дж. Хауи [11]
2	Краудсорсинг – это стратегическая модель для привлечения заинтересованной, мотивированной толпы людей, способных предоставлять решения, превосходящие по количеству и качеству традиционных форм бизнес возможностей.	Д. Брэбхам [5]
3	Краудсорсинг – это тип партисипативной онлайн-деятельности, в которой индивид, институт, НКО или компания посредством универсального открытого призыва предлагает группе индивидов с различающимся уровнем знаний, гетерогенностью, количеством добровольно принять участие в решении той или иной задачи.	Э. Эстеллесом, Ф. Гонзалезом [10]
4	Краудсорсинг – это преднамеренная мобилизация через эру Web 2.0 творческих и креативных идей или стимулов решений проблемы, когда добровольные пользователи включены фирмой во внутренний процесс решения проблемы, не обязательно направленный на получение прибыли, создании продукции или рыночной инновации, но в целом, для решения конкретной проблемы.	Маззола Д., Дистефано А. [6]
5	Открытие фирмой инновационного процесса для интеграции многочисленных и распространенных внешних компетенций через веб-сервисы. Эти компетенции могут выполнять отдельные лица (творческие люди, инженеры, ученые) или существующие организованные сообщества (сообщества с открытыми исходным кодом программного обеспечения).	В. Чанал, Мари-Лоуренс Кэрон-Фазан [12]
6	Краудсорсинг – это интерактивное создание ценности: с точки зрения изолированной деятельности человека в качестве указания к одной части от продукта, вовлекая сотрудничество между фирмой и пользователями в разработке нового продукта.	Р. Рейхвальд, Ф. Пиллер [13]

Проанализировав вышеуказанные подходы к определению, можно выявить следующие характеристики исследуемого феномена:

– в явлении краудсорсинга добровольно задействован круг определенных людей, которых определяют термином «толпа»;

– краудсорсинг осуществляется в онлайн среде, чаще всего в сети Интернет;

– организацией четко определена задача (проблема), для решения которой применяется краудсорсинг;

– краудсорсинг осуществляется в формате открытого призыва, то есть нет ограничений для желающих.

В данной статье под «краудсорсингом» будем понимать определение Э. Эстеллеса и Ф. Гонзалеза, то есть «тип партисипативной онлайн-деятельности, в которой индивид, институт, НКО или компания посредством универсального открытого призыва предлагает группе индивидов с различающимся уровнем знаний, разнородностью, количеством добровольно принять участие в решении той или иной задачи».

Далее следует рассмотреть и проанализировать акторов (сторон), участвующих в краудсорсинговой деятельности, то есть инициативную толпу и инициатора.

В деятельности краудсорсинга инициативную толпу так же называют краудработниками или туркерами. Большинство авторов под толпой понимают добровольную неопределенную группу людей, заинтересованных и замотивированных в участии краудсорсинговой деятельности. Краудработниками могут быть как отдельные лица, так и организованные группы людей.

Многие авторы утверждают, что толпа должна быть разнородной, так как для осуществления краудсорсинговой деятельности важны абсолютно различные точки зрения, опыт и уровень образования. Дж. Хауи в своей книге писал: ««Толпа» должна быть, с одной стороны, разнородной, а с другой — подкованной в определенной области, будь то наука или фондовый рынок и внутри этой «толпы» не должно быть взаимодействия» [9, с. 6]. Характеристика (количество и типология) толпы зависит от конкретной краудсорсинговой инициативы, так как каждая проблема требует индивидуального подхода.

Сторону, выступающую в роли инициатора в краудсорсинговой деятельности, называют краудсорсером. Ф. Гонзалез и Э. Эстеллес дали более полную характеристику краудсорсерам: в роли инициатора могут выступать не только бизнес сектор (хотя чаще всего именно они и используют краудсорсинговую модель), но и так же некоммерческие организации, органы власти или отдельные лица. В данной статье нас интересуют краудсорсеры-органы власти [10].

Д. Брабхам в своей работе «Using crowdsourcing in Government» определил четыре типа краудсорсинговой деятельности, которые могут применяться в решении разного рода проблем в публичных органах власти: обнаружение и управление знаниями (knowledge discovery and management), распределение задачи на интеллекты людей (distributed human intelligence tasking), широковещательный поиск (broadcast search), креативное производство (peer-vetted creative production). Данная типология напрямую зависит от решаемой проблемы и от того, какой результат от данного процесса следует получить (Рис.1) [8].

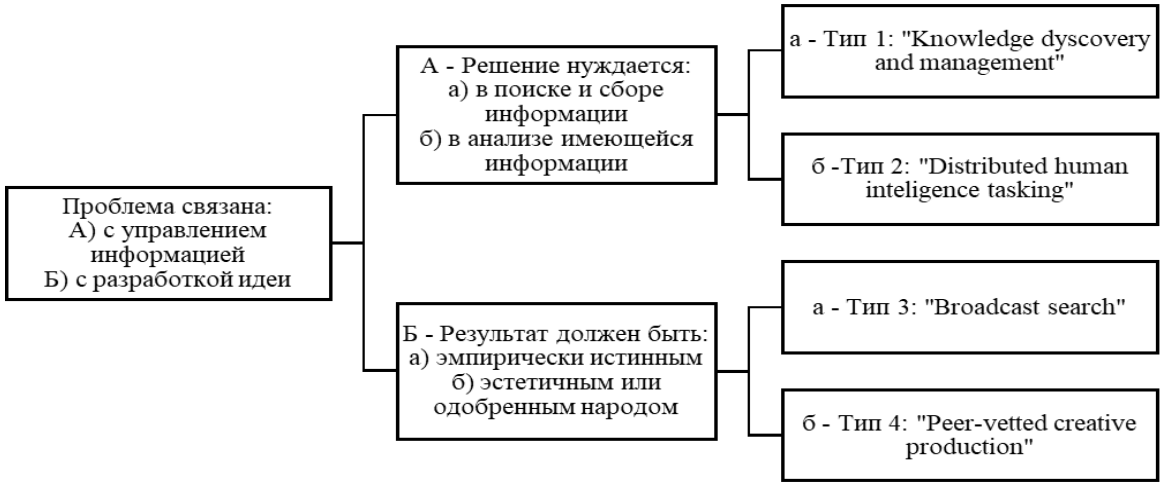


Рис. 1. Дерево решений для определения типа краудсорсинга

Далее Б. Кларк и Дж. Брадней расширили типологию Д. Брэбхема. Они утверждают, что какой-либо тип краудсорсинговой деятельности определяется тремя аспектами: тип и масштаб решаемой проблемы – простая или сложная; восприятие и знание внутренней экспертизы – достаточными ли знаниями, связанными с внутренней проблемой обладают краудработники; разнообразие мышлений и раз-

работок решений – потребность во множестве точек зрения для создания идеи или обширные данные для алгоритмической последовательности [7].

На рисунке 2 графически представлено, как вышеуказанные аспекты (переменные) взаимодействуют в рамках краудсорсинговой прикладной матрицы.

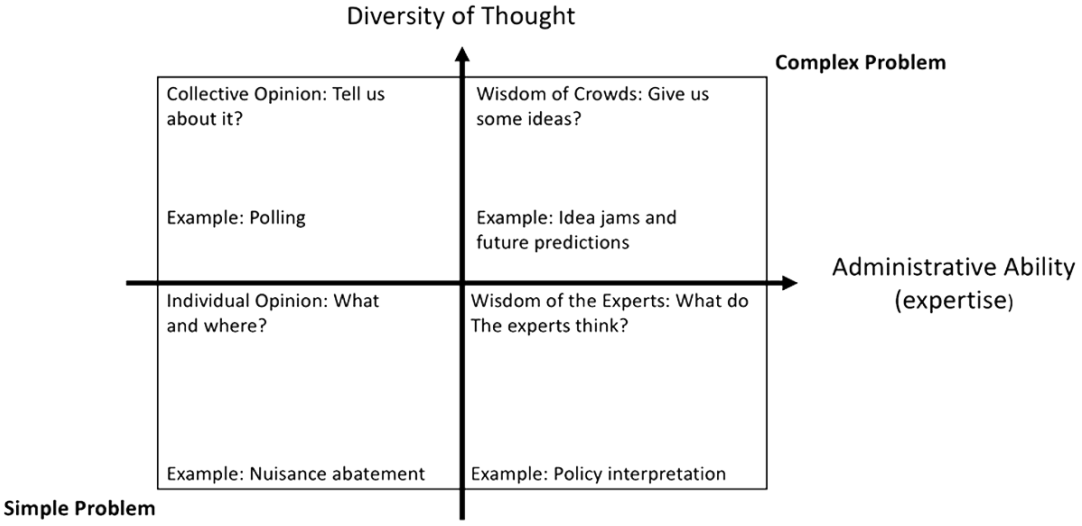


Рис. 2. Матрица краудсорсинга Б. Кларка и Дж. Браднея [7]

Левая часть матрицы связана с проблемами, для решения которой запрашивается индивидуальное или коллективное мнение. В правой части – отображаются проблемы, для решения которой требуется опыт экспертов или «толпы». Верхняя и нижняя часть матрицы указывают на необходимость учета охвата краудсорсинговой деятельности. В верхней части отображается необходимость в большем привлечении потенциальных краудработников, в нижнем – проблемы, требующие большего индивидуального знания; конкретной ситуации, идеи.

Далее представлена характеристика каждого типа краудсорсинговой деятельности:

«Обнаружение и управление знаниями»:

Б. Кларк и Дж. Брадней так же называли данный тип как «Индивидуальное мнение» («Individual opinion» – по рис.2). Данный тип связан с упрощенными проблемами, которые возникают и решаются на «местах». Данный тип краудсорсинга предполагает меньшую потребность в разнообразии административной

экспертизы, так как проблемы узко определены и специфичны для конкретной ситуации. Такие ситуации часто решаются путем предоставления информации о проблеме непосредственно в структуру власти через сеть Интернет. Эффективность данного типа краудсорсинга заключается в применении информационных технологий для идентификации проблемы и быстрой реакции на нее.

«Распределение задачи на интеллекты людей» (по Д. Брэбхаму) или «Коллективное мнение» («Collective opinion» – по рисунку 2, Б. Кларку и Дж. Браднею):

Краудсорсинг второго типа расширяет аналитические возможности органов власти, разлагая и распространяя большие объемы информации среди интернет-сообщества, которое выполняет небольшие задачи, часто за небольшие финансовые вознаграждения. Такого рода проблемы заключаются в обработке пакета данных, которые уже имеются у властных структур. Тип краудсорсинга «Коллективное мнение» может так же проявляться в использовании автоматизированных систем для получения более полного представления о том, что думает «толпа» о проблеме.

«Широковещательный поиск» (по Д. Брэбхаму) или «Мудрость экспертов» («Wisdom of the experts» – по рисунку 2, Б. Кларку и Дж. Браднею):

Данный тип краудсорсинговой деятельности позволяет государственным органам власти осуществлять поиск уникальной идеи среди «толпы» для решения какой-либо проблемы или задачи. В процессе широковещательного поиска государственный орган ставит перед интернет-сообществом задачу с подробными параметрами в виде краткого описания проблемы. Как правило, при использовании данного типа краудсорсинга в качестве краудработников выступают специалисты или эксперты, так как проблемы, для решения которых применяется данный тип краудсорсинга, имеют специфику.

«Креативное производство» (по Д. Брэбхаму) или «Мудрость толпы» («Wosdom of the crowds» – по рисунку 2, Б. Кларку и Дж. Браднею):

Данный тип краудсорсинга заключается в поиске креативной идеи. При применении данного типа играет существенную роль эстетическая составляю-

щая или общественная поддержка. Органы власти размещают запрос онлайн-сообществу, а краудработники предоставляют идеи в ответ.

Применение краудсорсинговой модели типа четыре может помочь государственному аппарату найти решение для проблем, которые требуют широкой общественной поддержки или которые на самом деле не имеют эмпирического, то есть единственно верного ответа. Государственные органы позволяют гражданам осуществлять подачу идей онлайн и так же производить отбор предложенных идей через механизмы голосования и комментирования [7, 8].

Рассмотренные типы краудсорсинга обеспечивают основу, с которой берет начало дискурс внутри государственных органов власти при попытке понять, как использовать краудсорсинговую инициативу и тип краудсорсинговой платформы для того, чтобы наилучшим образом удовлетворить свои потребности. Данные типы, в частности, применяются комплексно.

В российском законодательстве не имеется нормативно-правовых актов (далее – НПА), которые на прямую регулируют краудсорсинг как инструмент для решения проблем. В таком случае имеет смысл обратиться к нормативно-правовым актам, косвенно регулирующим краудсорсинговую деятельность.

Такими регуляторами могут послужить следующие законы (Табл. 2):

Таблица 2

НПА, регулирующие краудсорсинг

№	Нормативно-правовой акт
1	Гражданский кодекс РФ: – глава 38 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» ч.2[1]; – глава 70 «Авторское право» ч. 4 [1];
2	Федеральный закон "О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)" от 11.08.1995 N 135-ФЗ [3];
3	Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ[4];
4	Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" от 27.07.2006 N 149-ФЗ [2].

Так как в российской практике нет НПА, на прямую регулирующих краудсорсинг, то следует обратиться к законодательству иностранного государства, в котором предусмотрено правовое регулирование краудсорсинговой деятельности.

В законодательстве США правовую основу краудсорсинга закладывает следующий НПА: 15 Кодекс США § 3724 «Краудсорсинг и гражданская наука» (ориг. 15 U.S. Code § 3724.Crowdsourcing and citizen science) [14].

При разработке краудсорсинговой инициативы организации-краудсорсеру следует самостоятельно регламентировать условия краудсорсинговой деятельности, не нарушая нормы права, с помощью юридически заверенного договора (контракта).

Проведенный нами теоретический анализ литературы показал, что проблема краудсорсинга достаточно широко изучалась иностранными авторами, а в то же время в российской литературе практически отсутствуют исследования по данной проблеме.

В качестве заключения хочется резюмировать всё вышенаписанное. В данной статье были выявлены подходы различных авторов к определению краудсорсинга, исходя из которых были определены характерные черты краудсорсинговой деятельности. Так же были выявлены типы краудсорсинговой деятельности, применяемые в публичной власти: обнаружение и управление знаниями (индивидуальное мнение), распределение задачи на интеллекты людей (коллективное мнение), широковещательный поиск (мудрость экспертов), креативное производство (мудрость толпы). Вместе с тем хотелось бы еще подчеркнуть и нормативно-правовую базу краудсорсинга. В ходе анализа было выявлено, что в российском законодательстве нет НПА, напрямую регулирующих краудсорсинг. Исходя из этого были приведены НПА, которые могли бы косвенно регулировать краудсорсинг.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ часть 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019) // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

2. Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Электронный ресурс]: федер. закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 03.04.2020) // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

3. О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ (ред. от 18.12.2018) // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

4. О персональных данных [Электронный ресурс]: федер. закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

5. Brabham D. C., Moving the crowd at iStockphoto: The composition of the crowd and motivations for participation in a crowdsourcing application // First Monday. 2008. Vol. 13(6) URL: https://firstmonday.org/article/view/2159/1969.

6. Crowdsourcing and the participacion process for problem solving: the case of BP / Mazzola D. and Distefano A.,. // VII Conference of the Italian Chapter of AIS Information technoogy and Innovation trend in Organization. Napoles, Italy, 2010 URL: https://www.researchgate.net/publication/260034103_Crowdsourcing_and_the_participation_process_for_problem_solving_the_case_of_BP (accessed 20.03.2020).

7. Clark B., Brudney J., Logan J., Zingale N. // A Framework for Using Crowdsourcing in Government // International Journal of Public Administration in Digital Age. 2016, Vol. 3 Issue 4, P. 194–214. URL: https://www.researchgate.net/publication/332204180_A_Framework_for_Using_Crowdsourcing_in_Government.

8. D. Brabham, Using Crowdsourcing In Government. 2013. P. 10–20. URL: https://www.cbs.dk/files/cbs.dk/using_crowdsourcing_in_government.pdf.

9. Джефф Х. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития Бизнеса 2012. 296 с.

10. Estelles-Arolas E., Gonzalez-Ladrjn-de-Guevara F. Towards an Integrated Crowdsourcing Definition // Journal of Information Science. 2012. – pp.67–80 URL: https://www.researchgate.net/publication/332204180.

11. Howe J., The rise of crowdsourcing // Wired. 2006. 14(6) URL: https://www.wired.com/2006/06/crowds/.

12. How to invent a new business model based on crowdsourcing: The crowdspirit ® case / Chanal V. and Caron-Fasan M.L. // EURAM Lubjana, Slovenia 2008. URL: https://www.researchgate.net/publication/46477950_How_to_invent_a_new_business_model_based_on_crowdsourcing_the_Crowdspirit_AR_case (accessed 20.03.2020).

13. Reichwald R., Piller F., Interaktive Wertschöpfung. Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung, Gabler, Wiesbaden, P. 115–218 2006. URL: https://www.springer.com/de/book/9783834909725.

14. Кодекс США Краудсорсинг и Гражданская наука. URL: https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/3724 (дата обращения 06.04.2020).

СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ИЗМЕНЕНИЯМ, КАК ЯВЛЕНИЕ

Кашин И. Л. [a], Ларинина Т. И. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного
и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: elephantigor@mail.ru [a]; tlarinina@yandex.ru [b]

Аннотация: *Задаче поиска основ создания идеальной организационной системы управления предприятием в настоящее время уделяется огромное внимание. Одним из элементов организационной системы является персонал, человеческие ресурсы, от которых зависит эффективность использования всех остальных ресурсов. Стоит понимать, что для успешного развития предприятия в современных условиях неизбежны организационные изменения, в результате проведения которых возникает ответная реакция сотрудников, выражающаяся в нежелании принимать вводимые руководством изменения. Необходимо учитывать, что сопротивление персонала может повлиять на увеличение сроков реализации изменений и, как следствие, повысить количество издержек. Статья посвящена анализу феномена сопротивления изменениям. Автор раскрывает сущность понятия «сопротивление» и «сопротивление изменениям», описывает основные характеристики феномена и причины возникновения данного явления, а также предлагает ряд мероприятий позволяющих обеспечить эффективное преодоление сопротивления персонала.*

Ключевые слова: *сопротивление персонала инновациям, противодействие, инновации, причины сопротивления персонала*

Введение. Само по себе сопротивление является неотъемлемой частью любого элемента системы. В современных условиях неизбежны организационные изменения, в связи с чем обостряются проблемы актуализации и учета социальных факторов, вызванные возникновением такого явления, как сопротивление персонала. Сопротивление персонала изменениям повышает вероятность появления рисков различной степени, усложняется процесс введения процедуры оптимизации и создания устойчивой организации, что в целом влияет на реализацию миссии и стратегических планов организации, так как носителями этого сопротивления так же, как и носителями всех изменений является, прежде всего, человеческий фактор.

Любые попытки персонала препятствовать изменениям, как осознанные, так и бессознательные, в значительной степени оказывают негативное влияние

© Кашин И. Л., Ларинина Т. И., 2020

на реализацию и внедрение запланированных программ, нововведений и проектов по совершенствованию деятельности организации.

Цель исследования – обозначить актуальность проблемы сопротивления персонала организационным изменениям.

Задачи исследования заключаются в исследовании причин возникновения сопротивления персонала изменениям и определении способов преодоления данного явления.

Ведущий подход: интерпретация, теоретический анализ.

Результаты исследований, их обсуждение. Под сопротивлением персонала можно обозначить различные поступки работников, которые противодействуют изменениям в процессе труда.

В «Толковом словаре русского языка» Ушакова Дмитрия Николаевича термин «сопротивление» в одном из его существующих значений трактуется как «свойство, способность оказывать противодействие каким-нибудь воздействиям, изменениям». В «Толковом словаре русского языка» – под редакцией Д.В. Дмитриева термин «сопротивление» означает «чей-либо решительный отказ подчиняться кому-либо, чему-либо».

Понятие «сопротивление нововведениям», как научное определение впервые в своей теории использовал американский социальный психолог Курт Левин. Согласно озвученной им теории, организационная система находится в стадии определенного равновесия, пока не произойдет значительное влияние внешней среды. В процессе воздействия внешней среды возникают отрицательные обратные связи, которые удерживают организационную систему в равновесии и препятствуют движению к намеченной цели.

Многие авторы в своих исследованиях затрагивают тематику сопротивления изменениям в организационных системах: И. Ансофф, О. С. Виханский, Х. Виссема, М. Деванна, Д. В. Ерохин, А. Т. Зуб, Н. Исаченко, А. Каммель, Дж. Коттер, А. В. Куликов, К. Левин, Ю. Н. Лапыгин, А. И. и др.

Юрий Николаевич Лапыгин в своих исследованиях писал, что сопротивление – это «проблемы, которые возникают во время изменения в результате

непродуманных действий руководителей в отношении членов трудового коллектива» [5, с. 125].

Проблему сопротивления нововведениям не обходит стороной почти никто из тех, кто исследует процессы связанные с введением изменений в организации. Причину инновационных барьеров психологи связывают с негативными эмоциональными переживаниями, с субъективным ожиданием трудностей профессиональной деятельности. Инновационный барьер определяется ими как «психическое состояние», «отрицательная установка», «эмоциональный и интеллектуальный диссонанс личности», как «резкая ответная реакция против инновации», выраженная в форме сопротивления педагогическим нововведениям, их торможения, сдерживания, блокирования или отказа от них.

Основными причинами сопротивления изменениям, по мнению известного американского исследователя в области управления человеческими ресурсами М. Армстронга, являются следующие [1, с. 48].

1. Неприятие нового – люди с подозрением относятся к изменениям которые, по их мнению, негативно повлияют на существующее положение, способы и условия работы.

2. Экономический страх – страх потери финансов, угроза потери работы.

3. Неудобство – не известен объём работы, последующий после внедрения изменений.

4. Неопределенность – не известны последствия изменений.

5. Символический страх – несущественные изменения, которые могут повлиять на какой-нибудь ценный символ. Например, переезд в другой офис.

6. Угроза межличностным отношениям – то, что идет вразрез со сложившимися социальными отношениями и устоями группы работников, будет встречать сопротивление.

7. Угроза статусу или квалификации – изменения могут восприниматься как понижающие статуса человека или его квалификации.

8. Страх несоответствия компетентности – боязнь сотрудников не справиться с новыми требованиями, с приобретением новых умений и навыков, необходимых для выполнения работы после внедрения изменений.

Степень сопротивления переменам может иметь разные силу и интенсивность.

Причина сопротивления может заключаться в личных и структурных барьерах.

К личным барьерам относят [3, с. 97] :

– страх перед непривычным и неизвестным;

– потребность в гарантиях, опасение потери заработной платы или условий труда;

– отрицание необходимости перемен;

– не вовлеченность в преобразования затрагиваемых переменами лиц;

– недостаток ресурсов и времени из-за срочной работы.

Барьерами на уровне организации являются [3, с. 96]:

– пассивность сложных организационных структур, сложность изменения мышления из-за сформировавшихся ранее социальных норм;

– связанность взаимодействующих подсистем, ведущая к тому, что одно «асинхронное» изменение препятствует реализации проекта в целом;

– противодействие передаче прав и преимуществ определенным лицам, а также возможным изменениям в уже сформировавшемся ранее «балансе власти»;

– прошлый негативный опыт и ошибки в проектах;

– недоверие навязанным изменениям и нововведениям извне.

У большинства руководителей сопротивление персонала ассоциируется с негативом в силу того, что данное явление может повлиять на увеличение сроков реализации изменений и, как следствие, повысить величину издержек. В результате возникновения сопротивления персонала, происходит дестабилизация процесса преобразований. По мнению И. Анософфа, сопротивление – закономерное явление дискредитации и противодействия реализации любого плана, мероприятия или проекта нововведения, целью которых стоит преобразование, обновление, усовершенствование, оптимизация [4, с. 57].

Классификация причин позволяет правильно выявить мотивы и последствия сопротивления персонала изменениям. Перечень основных источников сопротивления представлен в таблице 1.

Таблица 1

Основные причины сопротивления изменениям

№п/п	Мотивы сопротивления	Проявляется через	
		Причины	Последствия
1	Личный эгоистический интерес	Ожидание личных потерь в результате изменений в оценке результативности	Формальное поведение, возможно формирование группы несогласных, ориентированных на провал нововведений
2	Неправильное понимание целей и последствий изменений	Низкая степень доверия менеджерам, излагающим план изменений, отсутствие достоверной информации о проекте	Возможно появление слухов, сплетен о скрытых целях проекта. Вероятно открытое несогласие коллектива с внедрением KPI
3	Потеря престижа	Опасение что прежняя должность или функция не сохранится	Сопротивление устранимо через беседы и привлечение к выработке решений, создание рабочих групп в рамках проекта
4	Боязнь неожиданностей, которые могут сопровождать изменения	Консерватизм, негативное отношение к любым переменам	Разъяснение изменений до проведения изменений
5	Сомнения в технологии проведения изменений	Недоверие компетентности инициаторов изменений	Привлечение на проект авторитетных специалистов или внешних консультантов
6	Нарушение привычек, традиций и ценностей	Отсутствие информации о выгодах оценки результативности	Разъяснение изменений до проведения изменений
7	Наличие прошлых обид	Не устранены прошлые недоразумения	Проведение беседы и устранение прошлых недоразумений
8	Стремление сохранить неформальные отношения, которые могут быть нарушены в ходе изменений	Приверженность неформальной группе или стремление проводить формальную оценку результатов работы подчиненных	Последствия устранимы в результате коллективных обсуждений
9	Неожиданные ситуации	Неожиданное влияние одного события на другое	Разработка детального плана (сценария) мероприятий по поэтапному изменению в IQPI

С практической точки зрения, наиболее повторяющимися и весомыми являются такие причины как эгоистический интерес, неправильное понимание целей, а также стремление сохранить неформальные отношения, выражающееся в нежелании руководителя проводить объективную оценку результатов работы каждого подчиненного. Причем обе эти причины на наш взгляд можно свести к минимуму путем усиленного информирования персонала о сути предстоящих

изменений, при этом постараться в процессе информирования сделать акцент на личные выгоды разных групп персонала в результате проводимых изменений.

Когда причины сопротивления изменениям известны, можно определить соответствующие подходы к преодолению сопротивления и изложить их в следующей таблице.

Таблица 2

Подходы к преодолению сопротивления организационным изменениям

Мероприятия	Условия применения	Последствия	
		Позитивные	Негативные
Информирование и общение	При недостаточном объеме информации или неточной информации в анализе	Если удалось убедить персонал, то персонал будет помогать при осуществлении изменений	Подход может требовать очень много времени, если вовлекается большое количество персонала
Вовлечение работников в процесс изменении	Когда противники изменении имеют значительные силы для сопротивления	Противники постепенно становятся участниками процесса изменений и начинают работать на выполнение проекта	Подход может потребовать много времени на приобщение и информирование
Помощь и поддержка	Вызвано боязнью проблем адаптации к новым условиям	Лучшее решение проблемы – это постоянная помощь и поддержка	Подход может быть дорогостоящим, требовать много времени и, тем не менее, потерпеть неудачу
Переговоры и соглашения	Когда отдельный служащий или группа явно теряют что-либо при осуществлении изменении	Является сравнительно простым способом решения проблемы сопротивления	Подход может стать чрезмерно затратным, если он ставит целью добиться согласия путем переговоров

На основе таблицы 2 можно сделать вывод, что эффективность изменений и вероятность их безболезненной реализации во многом зависит от роли руководителей и инициаторов изменений. В условиях современной кадровой работы, нововведения – это насущная необходимость, которая помогает не только снизить текучесть кадров, но также учитывать потребности персонала организации. В большинстве случаев, чтобы кардинально изменить отношение персонала к изменениям достаточно организовать общение с противниками изменений или сомневающимися, выслушать персонал, предоставить возможность принять уча-

стие в ходе реализации проекта. Эти методы активно применяются в работе по внедрению изменений, связанных с усилением взаимосвязи результатов и размеров оплаты труда на основе ключевых показателей эффективности [7, с. 29].

Выводы: Таким образом, перед внедрением серьезных изменений в организации необходимо подготовиться к возможному сопротивлению со стороны сотрудников. Грамотно донести до персонала цели внедрения изменений и что должно послужить итогом, также сделать аспект на положительных сторонах для компании и сотрудников – основная обязанность высшего руководства при преобразованиях. В настоящее время высококвалифицированные специалисты являются основой компании и ее основным конкурентным преимуществом. Человеческий капитал, по мнению многих специалистов, является основой экономики будущего [5, с. 329]. Руководству следует быть открытым к критике и возможным внесениям поправок, которые неизбежно будут возникать в ходе внедрения изменений, так как сотрудники могут знать то, что руководство просто не смогло принять во внимание. В первую очередь, это связано с тем, что сотрудники работают в определенном узком ключе, а руководство рассматривает общую, более широкую картину, которая охватывает многочисленные аспекты. Игнорировать сопротивления изменениям нельзя, так как это приведет к негативным последствиям различных масштабов. Руководству организации можно и нужно решить, как именно с ними бороться.

Библиографический список

1. Трунова С. Н. Сопротивление персонала изменениям и методы его преодоления // Управление изменениями: Мичуринск, 2018. С. 46–53.
2. Трунова С. Н. Управление изменениями // учебное пособие: Мичуринск, 2018. 119 с.
3. Шведов Д. А. Причины сопротивления персонала изменениям в организации в современных условиях развития // Via scientiarum – Дорога знаний. 2019. № 1. С. 94–98.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. URL: https://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155 (дата обращения 10.02.2020).
5. Лапыгин Ю. Н. Теория организации и организационное поведение. М.: ИНФРА−М, 2017. 329 с.
6. Четверикова Н. А. Сопротивление персонала изменениям как реакция на состояние риска и неопределенности // Вестник университета. 2018. № 9. С. 159–163.
7. Басистый А. Т. Сопротивления персонала изменениям в ключевых показателях деятельности // Научные записки специализированной кафедры ПАО «Газпром» Санкт-Петербург, 2016. С. 26–32.
8. Клюшникова Е. В. Причины и инструменты преодоления сопротивления изменениям в современных организациях // ИнноЦентр. 2017. № 3 (16). С. 13–26.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АРХИТЕКТОНИКИ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Конышева М. Г. [a], Рыбникова Г. И. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Донецкий национальный технический университет, Донецк, Донецкая Народная Республика [a, b]
E-mail: marusya_konysheva@mail.ru [a]; gir1@mail.ru [b]

Аннотация: *Институты социальной защиты в Донецкой Народной Республике находится на стадии формирования, которой присущи проблемы, которые остаются нерешенными после самоопределения территории. Системе социальной политики ДНР характерны недостатки институционального уровня: модальности построения системы пенсионных фондов; низкая мотивация граждан в улучшении собственного благосостояния; социальное иждивенчество. Институту социальной защиты присущи несовершенство нормативной правовой базы, бюрократизация процесса предоставления социальных услуг, жесткие бюджетные ограничения, низкий уровень взаимодействия органов власти и социальных институтов. Целью исследования является определение направлений совершенствования архитектоники института социальной защиты в Донецкой Народной Республике. Задачами исследования являются разработка механизма обеспечения взаимодействия органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений.*

Ключевые слова: *социальная политика, социальная защита, архитектоника социальной сферы, органы власти и местного самоуправления.*

Введение. Социальная сфера наиболее подвержена влиянию как внешних, так и внутренних рисков, что, в конечном счете, отражается на благосостоянии всех социальных групп. Основополагающим принципом любого демократического государства в современном мире является формирование эффективной системы социальной защиты населения. Она включает комплекс административных, экономических и социальных мероприятий в сфере государственного управления, направленных на поддержку и защиту социально уязвимых слоев населения, реализуемых через сеть государственных институтов.

В статье 22 Всеобщей декларации прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948 г.) установлено, что каждый человек, как член общества, имеет право на социальное обеспечение и защиту.

Несмотря на то, что все страны постсоветского пространства присоединились к указанному международному документу, внесли в основные законы,

© Конышева М. Г., Рыбникова Г. И., 2020

соответствующие требования и нормы, социальное обеспечение иногда в них носит декларативный характер. Это выражается в недостаточном финансировании государственных социальных институтов и программ, направленных на поддержку незащищенных слоев населения. Анализ современных источников позволяет выявить основные проблемы формирования эффективной системы социальной защиты населения, которые заключаются в:

– несовершенстве пенсионной системе и модальности построения системы пенсионных фондов [1];

– низком стимулировании государством заинтересованности граждан в улучшении собственного благосостояния;

– иждивенческом настроении в обществе;

– отсутствии единых принципов и норм, закрепленных в законодательстве, обеспечивающих государственное регулирование сферы социальной защиты населения [2];

– бюрократизации процедур оказания помощи гражданам, оказавшимся в тяжелой жизненной ситуации;

– снижении устойчивости всех институтов власти и как следствие, неэффективности социальной защиты населения.

Социальные гарантии закреплены в основном Законе Донецкой Народной Республики – Конституции государства. Так, в части 1 статьи 1 Конституции ДНР отмечено, что республика является демократическим правовым социальным государством. В части 1 и 2 Конституции ДНР отмечено, что социальная политика ДНР направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, народное благосостояние, доступность основных материальных и духовных благ, реализацию гарантий социальной защиты населения [1].

Принимая во внимание то, что институты социальной защиты в Донецкой Народной Республике еще находится на стадии формирования, им присущи проблемы, которые остаются нерешенными после самоопределения территории в 2014 г., основные из которых:

– несовершенство нормативной правовой базы, которая содержит устаревшие нормы, препятствующие росту человеческого и социального капитала;

– бюрократизация процесса получения социальных услуг, что создает дополнительное напряжение в различных незащищенных социальных слоях населения;

– низкие темпы роста;

– отсутствие однозначности в определении походов к реформированию сложившейся системы социальной защиты в республике;

– низкий уровень взаимодействия органов власти и социальных институтов в процессе совершенствования и развития социальной сферы и др.

Целью исследования является определение направлений совершенствования архитектоники института социальной защиты в Донецкой Народной Республике.

Задачами исследования являются:

– разработка механизма обеспечения взаимодействия органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений, научных и других;

– определение статуса и функций координационного центра принятия социальных решений.

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ эффективности функционирования сферы социальной защиты в ДНР демонстрирует наличие существенных резервов ее развития. По мнению авторов косновными направлениям повышения эффективности деятельности органов социальной защиты в современных условиях на территорий непризнанных республик следует отнести:

– оптимизацию и сокращение неэффективных государственных функций, устранение их дублирования;

– совершенствование процессов принятия и исполнения решений с целью рационального сокращения согласительных процедур и повышения ответственности за конечный результат;

– снижение объема документооборота.

Эти проблемы отражают недостаточность институционального дизайна системы соцзащиты и отражают несовершенство ее архитектоники

Под архитектоникой института социальной защиты мы понимаем иерархию всех социальных учреждений, деятельность которых направлена на обеспечение жизнедеятельности закрепленных в законодательстве социальных групп при реализации государством соответствующих гарантий. Как функциональная система государственного управления социальная защита строится на принципах операционной архитектоники, включающей следующие обязательные компоненты: управляющий институт; объект управления; институт упорядочения взаимодействия между другими компонентами системы; канал обратной связи.

Архитектоника института социальной сферы в Донецкой Народной Республике представлена совокупностью структурированных социальных институтов и органов власти, через которые государство реализует компетенции в сфере социальной защиты населения (рис. 1). На рисунке сплошными линиями описана существующая структура института социальной сферы в Донецкой Народной Республике. В ней управляющий институт представлен Министерством труда и социальной политики Донецкой Народной Республики, объектом управления является социальная сфера.

В рамках формирования эффективной архитектоники института социальной сферы в Донецкой Народной Республике функциональный анализ позволяет рекомендовать, совещательный и консультативный статус Совета при Главе ДНР. Целью его образования является обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений, научных и других организаций при рассмотрении вопросов, связанных с реализацией государственной социальной политики в сфере защиты социальной защиты населения. Кроме того Совет обеспечивает осуществление общественного контроля над выполнением государственными социальными институтами возложенных на них компетенций в сфере социальной защиты и предоставления социальных услуг населению.

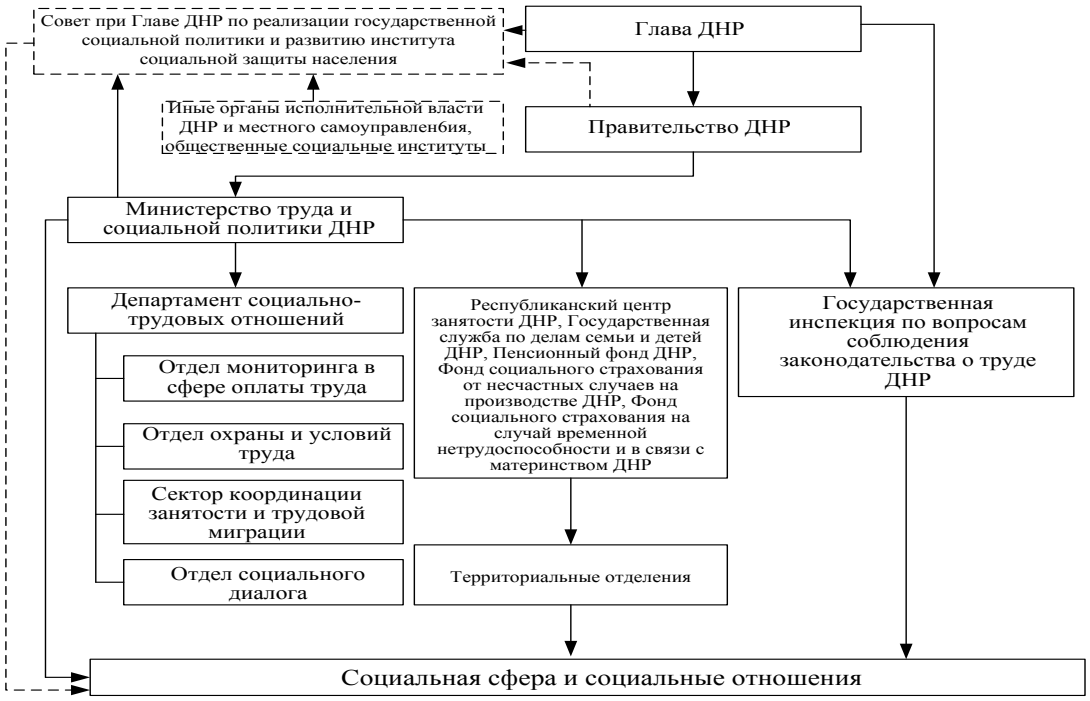


Рис. 1. Настоящая и перспективная архитектоника института социальной сферы в Донецкой Народной Республике (составлено авторами)

Институциальная основа Совета аналогична структуре и составу Совета при Президенте Российской Федерации по реализации государственной политики в сфере защиты семьи и детей [2]. Задачи и права Совета представлены на рисунке 2.

Рис. 2. Задачи и права Совета при Главе ДНР (составлено авторами)

Представленные задачи и права Совета не являются исчерпывающими, однако могут быть положены в развитие архитектоники института социальной сферы в ДНР посредством создания нового координационного центра принятия социальных решений.

Выводы. Таким образом, социальные институты в ДНР находятся на этапе своего строительства и предпринятые сегодня меры по повышению их эффективности смогут снизить напряженность в обществе и повысить уровень доверия населения к органам государственной власти. Этому будут способствовать предложенные мероприятия, в частности создание Совета при Главе ДНР по реализации государственной социальной политики и развитию института социальной защиты населения.

Библиографический список

1. Закон Донецкой Народной Республики «Конституция Донецкой Народной Республики» Постановление №1–1 от 14.05.2014 г. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Донецк, 2014. – Режим доступа: http://dnrsovet.su/zakonod-deyatelnost/konstitutsiya/ (дата обращения: 15 февраля 2020 г.).

2. Официальный ресурс Администрации Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/structure/councils#institution-1032 (дата обращения: 15 февраля 2020 г.).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ

Кошкина А. Ю. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud097892@vyatsu.ru [a]; tokarevaPV@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В современных условиях жизнедеятельности российского общества результативность функционирования государственной власти определяется организацией государственного аппарата, а также качеством составляющих его управленческих кадров. Имеется необходимость не только совершенствования законодательства, но и правильного и качественного исполнения его положений с использованием новых, более эффективных подходов к управлению персоналом. Цель исследования: провести анализ кадрового обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации и предложить мероприятия по его совершенствованию. Для решения задач, поставленных в статье, использовался комплекс взаимодополняющих методов. Применены такие общетеоретические методы: абстрактно-логический метод, методы обобщения, анализа и синтеза информации, а также такие эмпирические методы как сравнение и описание.*

В статье проанализирована кадровая работа в федеральных органах исполнительной власти и в органах исполнительной власти субъектов РФ, а также выявлены проблемы кадрового обеспечения государственной гражданской службы и пути их совершенствования. Автор приходит к следующим выводам: во-первых, несмотря на желание вводить в кадровую политику инновационные технологии, практика показывает, что реализация внедрения новшеств пока далека от совершенства, во-вторых, функционал кадровой политики государственной службы предполагает постоянную оптимизацию программ подготовки и оценивания персонала, а, значит, в силах кадровой политики добиться качественно новых ключевых показателей в системе гражданской государственной службы.

Ключевые слова: *государственная гражданская служба, кадровая политика на государственной гражданской службе, кадровая работа в системе государственной гражданской службы*

Введение. В условиях становления новых экономических, политических, социальных отношений одной из приоритетных задач, определяющих во многом исход проводимых реформ, становится эффективное кадровое обеспечение государственной гражданской службы. Необходима разработка новой системы формирования кадрового состава государственной гражданской службы, использование новых подходов при разработке и реализации кадровых технологий на государственной гражданской службе.

Поэтому представляется очень важным с научных позиций и наработанного опыта изучить суть происходящих кадровых процессов, состояние, тен-

© Кошкина А. Ю., Токарева П. В., 2020

денции и направления развития кадровой работы на государственной гражданской службе [1].

Объектом исследования данной статьи являются общественные отношения, реализующие вопросы, связанные с кадровым обеспечением государственной гражданской службы. Предметом – кадровое обеспечение государственной гражданской службы.

Цель исследования – провести анализ кадрового обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации и предложить мероприятия по его совершенствованию.

Цель конкретизируется в следующих задачах:

– проанализировать организацию кадровой работы в государственных органах;

– выявить проблемы кадрового обеспечения государственной гражданской службы РФ;

– предложить мероприятия по совершенствованию кадрового обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации.

Для решения задач, поставленных в работе, использовался комплекс взаимодополняющих методов. В статье применены различные общетеоретические и эмпирические методы.

Результаты исследований, их обсуждение. Кадровая политика на государственной гражданской службе – это последовательная деятельность государства по формированию требований к государственным гражданским служащим, по их подбору, подготовке и рациональному использованию. В целом она представляет собой стратегию формирования, развития и рационального использования трудовых ресурсов, а также систему целей, задач и приоритетов деятельности государства по регулированию кадровых процессов.

В процессе анализа кадровой работы в федеральных органах исполнительной власти были выделены следующие тенденции:

– регулярные изменения методологии подсчета численности работников органов государственной власти, публикуемые в материалах официальной ста-

тистики, что усложняет научные исследования по социально-трудовым вопросам в области государственного управления. Так, в динамике общей численности работников федеральных органов исполнительной власти наблюдается прирост числа работников в 2,07 раза в 2018 году к уровню 2013 г. (Рис. 1);

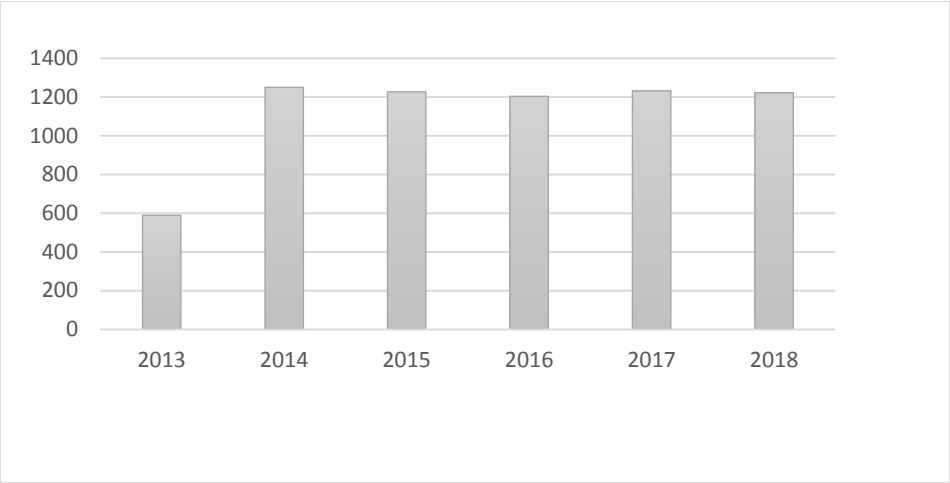


Рис. 1. Динамика численности работников в федеральных органах исполнительной власти в 2013–2018 гг., тыс. чел. [3]

– сохраняющийся длительный период значительный перекос численности работников в сторону исполнительной власти, что нарушает основной принцип теории разделения властей (Рис. 2);

– высокая вариативность укомплектованности федеральных государственных органов всех ветвей власти, достигшая почти 33 % в 2016 году, формирует дисбаланс развития и эффективности отдельных направлений государственной политики.

Традиционно высокие показатели укомплектованности демонстрируют такие федеральные органы исполнительной власти, как Аппарат Правительства РФ (93,1 %), Министерство иностранных дел РФ (97,3 %), Федеральная служба судебных приставов (94,3 %), Управление делами Президента Российской Федерации (93,1 %).

Низкой остается укомплектованность Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору (в 2018 г. 68,2 % и 68,8 % соответственно).

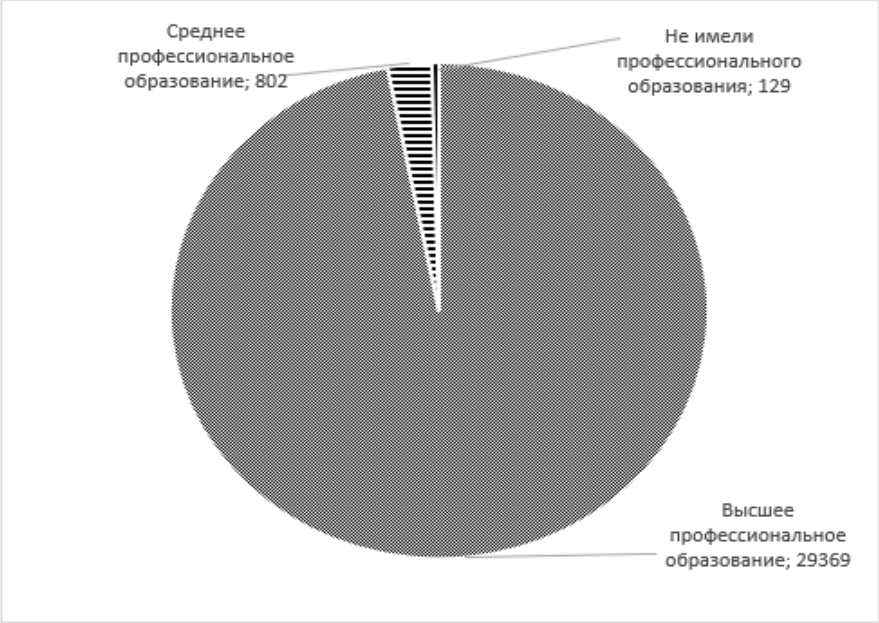


Рис. 2. Распределение численности работников государственных органов и органов местного самоуправления по ветвям власти на конец 2018 года [3]

Анализ кадровой работы в органах исполнительной власти субъектов Российской Федерациипоказал, что большинство должностей гражданской службы по всем ветвям власти замещают женщины (Рис. 3). Значительная часть кадрового состава государственной гражданской службы — это люди в возрасте от 30 до 50 лет при общем среднем возрасте 38–39 лет.

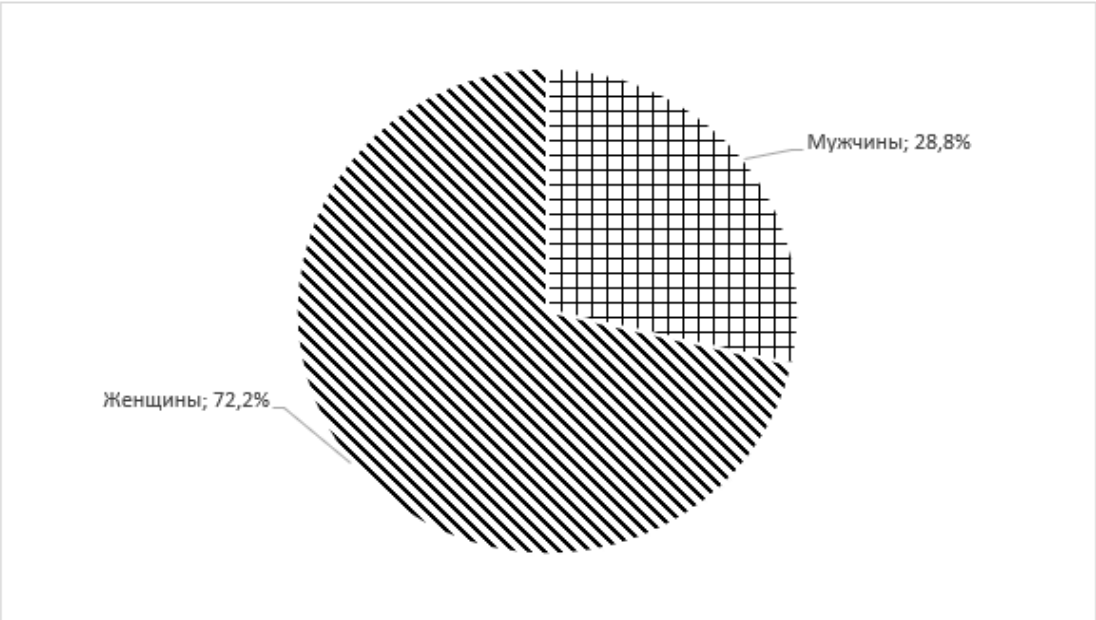


Рис. 3. Численность работников на государственных должностях и должностях государственной гражданской службы субъектов РФ по полу 2016 г, % [3]

При этом число работников, имеющих высшее образование, с каждым годом увеличивается. Таким образом, общий образовательный уровень и возрастной состав гражданских служащих достаточен для исполнения служебных обязанностей на высоком профессиональном уровне.

Совершенствование кадровой политики гражданских служб РФ требует внедрения дополнительных механизмов, которые будут способствовать сохранению кадрового потенциала гражданской службы.

В целях создания цельного информационно-коммуникационного пространства в системе гражданской службы РФ необходимо решить задачи, связанные с использованием информационной системы управления кадровым составом и развитием электронного кадрового документооборота, включая автоматизированную проверку данных, представляемых поступающими на гражданскую службу соискателей [2].

Также необходимо совершенствовать профессиональное развитие гражданских служащих, что позволит последовательно решать основополагающую задачу − формирование высокопрофессионального, компетентного и нравственного кадрового состава гражданских служащих [3].

Межведомственное обучение и повышение квалификации – это две практики, которые окажутся чрезвычайно полезными для государственных гражданских служащих.

Межведомственное обучение вряд ли приведет к карьерным сдвигам, но оно действительно повышает эффективность работы и положительно влияет на общую удовлетворенность сотрудников.

Повышение квалификации переводит межведомственную подготовку на следующий уровень, предоставляя сотрудникам, работающим в настоящее время, специальные возможности для приобретения навыков, необходимых для выполнения другой роли в государственном органе [4].

Таким образом, необходимо, чтобы заработал механизм мотивации гражданских служащих к непрерывному профессиональному развитию.

Разнообразие навыков, полнота и значимость задачи, автономность и обратная связь являются важными характеристиками работы, которые могут по-

мочь мотивировать или демотивировать сотрудников. Руководители должны работать над тем, чтобы сотрудники понимали ценность, влияние и связь своей работы с миссией государственного органа

Развитие института наставничества на государственной гражданской службе также является одной из важных задач в сфере развития кадровой политики. Благодаря наставничеству государственные служащие могут идентифицировать себя в качестве жизненно важной части государственного органа и иметь повышенный уровень ответственности при повышении производительности [5].

В целях повышения эффективности антикоррупционных механизмов проводится мониторинг антикоррупционного законодательства по вопросам противодействия коррупции, а также мониторинги исполнения должностных обязанностей. Поэтому в целях предоставления гражданам доступа к актуальной информации по вопросам противодействия коррупции, необходимо обеспечить ежемесячное обновление соответствующих разделов официальных сайтов федеральных органов исполнительной власти.

Выводы. Обобщая все вышесказанное, можно сделать ряд определенных выводов.

Во-первых, на сегодняшний день кадровой политике в сфере государственной службы уделяется большое количество внимания, как со стороны самого государства, так и со стороны ученых, что, безусловно, определяет некоторые перспективы развития данной области.

Во-вторых, несмотря на желание вводить в кадровую политику инновационные технологии, практика показывает, что реализация внедрения каких-то новшеств пока далека от совершенства.

В-третьих, функционал кадровой политики государственной службы предполагает постоянную оптимизацию программ подготовки, оценивания персонала и многого другого, а, значит, в силах кадровой политики добиться качественно новых ключевых показателей в системе гражданской государственной службы. Как уже говорилось выше, возможно, при реализации кадровой

политики стоит обращать особое внимание на конкретные компетенции сотрудников. Профессиональные навыки работника должны соответствовать технологиям, которые внедряются в кадровую политику.

Следует подчеркнуть, что правовое обеспечение системы управления персоналом основано не только на нормах федерального законодательства. Огромное значение имеют локальные правовые акты, а также кадровая документация, которая фактически подтверждает возникшие трудовые правоотношения между работодателем и его работниками. Их законность, целесообразность и полнота основывается на различных приказах, распоряжениях, заявлениях и инструкциях. Именно четкое соблюдение прав и интересов работников в рамках урегулированного рабочего времени и времени отдыха позволяет говорить об успешной системе управления персоналом.

Но, несмотря на желание вводить в кадровую политику инновационные технологии, практика показывает, что реализация внедрения каких-то новшеств пока далека от совершенства. Функционал кадровой политики государственной службы предполагает постоянную оптимизацию программ подготовки, оценивания персонала и многого другого, а, значит, в силах кадровой политики добиться качественно новых ключевых показателей в системе гражданской государственной службы. Как уже говорилось выше, возможно, при реализации кадровой политики стоит обращать особое внимание на конкретные компетенции сотрудников. Профессиональные навыки работника должны соответствовать технологиям, которые внедряются в кадровую политику.

Также следует подчеркнуть, что правовое обеспечение системы управления персоналом основано не только на нормах федерального законодательства. Огромное значение имеют локальные правовые акты, а также кадровая документация, которая фактически подтверждает возникшие трудовые правоотношения между работодателем и его работниками. Их законность, целесообразность и полнота основывается на различных приказах, распоряжениях, заявлениях и инструкциях. Именно четкое соблюдение прав и интересов работников в рамках урегулированного рабочего времени и времени отдыха позволяет говорить об успешной системе управления персоналом.

Таким образом, ожесточение антикоррупционных мер, повышение квалификации и уровня образования госслужащих, их компетентности и условий трудовой деятельности создадут организационно-правовые возможности, которые приведут к формированию в РФ современной государственной гражданской службы – важного элемента результативности и эффективности всей системы государственной власти.

Библиографический список

1. Елагина В. С., Золотарева Г. М., Молоткова Н. В. Организация управления кадровым потенциалом в системе менеджмента государственной гражданской службы.− М. 2016. С. 208.
2. Кудрявцев, Н. В., Лысова, Т. В. Кадровое делопроизводство и архивы документов по личному составу: Учебное пособие. Тюмень, – Издательство Тюменского государственного университета. 2015. 416 с.
3. Мешкова И. В., Чехоева А. И. Профессиональное развитие государственных гражданских служащих как фактор повышения эффективности государственной службы // Альманах Крым, 2018. № 14. С. 65–72.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режимдоступа: https://www.gks.ru/.
5. Manson Michelle, Mentoring in government agencies: 5 ways to empower employees, – 2015 [Электронныйресурс]. Режимдоступа: https://www.govloop.com/.
6. Латыпова Р. Т. Нормативно-правовое обеспечение электронного правительства / Р. Т. Латыпова // Молодой ученый. 2016. № 1. С. 401–405.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 10.11.2019).
8. United *E*-Government Knowledbase [Электронный ресурс]. – URL: https://publicadministration.un.org/egovkb (дата обращения: 17.11.2019).

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Татаринова Н. В. [a], Круглова Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: nina.tatarinova.83@mail.ru [a]; cruglova@yandex.ru [b]

Аннотация: *В условиях повсеместного внедрения стратегий социально-экономического развития, функция контроля также развивается, формируяновое направление - стратегический аудит, а изучение его становится соответственно актуальным. В статье раскрыто понятие стратегического аудита, как особого вида контроля, направленного на выявление соответствия затраченных финансовых ресурсов степени достижения стратегических целей, кроме того обозначено, что стратегический аудит является эффективным инструментом управления, позволяющим оценивать и корректировать принятые стратегические решения с целью минимизации возможных рисков. Рассмотрены проблемы внедрения стратегического аудита в деятельность контрольно-счетных органов муниципальных образований. Ведущим подходомв исследовании использован структурно-функциональный подход. Результаты данного исследования могут явиться практическим вкладом в деятельность контрольно-счетных органов.*

Ключевые слова: *стратегический аудит, стратегия социально-экономического развития, внешний финансовый контроль, аудит эффективности, реализации стратегического аудита в муниципальном образовании*

Введение. Одним из основных направлений в экономической политике государства, особенно в последнее время, остается повышение эффективности бюджетных расходов во всех сферах деятельности.

Ежегодно в своих посланиях к Федеральному Собранию Президент РФ затрагивает основные проблемные вопросы исполнения бюджета, делает упор на то, что ключевыми требованиями при расходовании бюджетных средств «должны стать бережливость и максимальная отдача, правильный выбор приоритетов, учет текущей экономической ситуации».

Сегодня стало очевидным, что внешний финансовый контроль – один из важных механизмов, способствующих сбалансированному социально-экономическому развитию регионов и муниципалитетов России.

Именно муниципальный уровень власти является тем ключевым институтом, который напрямую определяет социальное самочувствие граждан. Сейчас

© Татаринова Н. В., Круглова Н. В., 2020

перед органами местного самоуправления муниципальных образований стоят большие задачи по реализации национальных проектов и достижению национальных целей, направленных на повышение качества жизни людей. Решение этих задач возможно только при эффективном управлении ресурсами.

Целью статьи является анализ проблем стратегического аудита в муниципальном образовании и определения направлений работы по его совершенствованию. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

– определить основные направления политики Российской Федерации в отношении стратегического аудита муниципальных образований;

– определить место и роль стратегического аудита в деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований;

– определить проблемы реализации стратегического аудита в муниципальном образовании.

Результаты исследований, их обсуждение. Основные положения политики Российской федерации в отношении стратегического аудита изложены в Указах Президента РФ, Стратегии развития Счетной палаты РФ, Федеральных законах и других стратегических документах РФ. Теоретические положения и теории развития стратегического аудита развиты в работах Ю. Ю. Мишакова, Р. А. Асфандиярова, Л. Н. Бирюковой, О. Ю. Флюстиковой. Стратегический аудит по мнению Ю. Ю. Мишакова является особым видом контроля и эффективным инструментом управления, позволяющим оценивать и корректировать принятые стратегические решения с целью минимизации возможных рисков.

Теоретическая значимость исследования состоит в определении целей стратегического аудита в муниципальном образовании, практическая – в закреплении полномочий по осуществлению стратегического контроля за контрольно-счетными органами в Федеральный закон от 07.02.2011 № 6-ФЗ.

Муниципальные контрольно-счетные органы, действующие в интересах всего населения, служат развитию и углублению местного самоуправления как формы народовластия в муниципальном образовании, противодействуют коррупции, добиваясь четкости и прозрачности расходования бюджетных средств, способствуют росту доверия между властью и обществом.

В этих условиях требуется обеспечить внешний муниципальный финансовый контроль на более высоком уровне, соответствующем требованиям сегодняшнего дня, где главная задача – определить приоритетные направления развития внешнего муниципального финансового контроля в условиях реализации национальных проектов и достижения национальных целей.

Президент РФ Указом от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» определил национальные цели и стратегические задачи развития России до 2024 года.

В Указе прописаны основные показатели, достижение которых должно быть предусмотрено Правительством РФ при разработке новых и корректировке существующих национальных программ в различных сферах, а также, необходимость актуализации уже действующих проектов в области здравоохранения, образования, жилья и городской среды и т. д.

Достижение национальных целей развития Российской Федерации обеспечивается посредством реализации национальных проектов, большинство из которых касается полномочий муниципалитетов и предполагает их непосредственное участие.

Следует обратить внимание на участие органов местного самоуправления, в том числе, муниципальных контрольно-счетных органов в реализации национальных проектов Российской Федерации и актуализации муниципальных программ под их реализацию.

В 2018 году утверждена Стратегия развития Счетной палаты РФ на период до 2024 года, предусматривающая расширение возможностей достижения национальных целей за счет совершенствования системы государственного аудита в Российской Федерации, при этом, одним из приоритетных направлений развития становится методологическое развитие стратегического аудита.

Для определения места и роли стратегического аудита в деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований необходимо понимание стратегического аудита в целом.

Стратегический аудит является особым видом контроля, направленным на выявление соответствия затраченных финансовых ресурсов степени достижения стратегических целей. Кроме того, он является эффективным инструментом управления, позволяющим оценивать и корректировать принятые стратегические решения с целью минимизации возможных рисков.

При этом, системное применение стратегического аудита, аудита эффективности и финансового аудита обеспечивает качественное управление общественными ресурсами.

Не смотря на важность и значимость стратегического аудита для развития муниципального образования, полномочия по его осуществлению за контрольно-счетными органами не закреплены положениями Федерального закона от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований», что не позволяет контрольно-счетным органам осуществлять стратегический аудит на плановой основе, предусмотрев его проведение в плане деятельности, при этом, востребованность и эффективность осуществления стратегического аудита не вызывает сомнения. Контрольно-счетными органами методы стратегического аудита применяются при осуществлении своих полномочий путем применения методов стратегического аудита в рамках проводимых контрольных и экспертно-аналитических мероприятий.

Законодательное определение понятия «Стратегический аудит» содержится в статье 14 Федерального закона от 05.04.2013 № 41-ФЗ «О счетной палате Российской Федерации», согласно которому, стратегический аудит применяется в целях оценки реализуемости, рисков и результатов достижения целей социально-экономического развития Российской Федерации, предусмотренных документами стратегического планирования Российской Федерации.

Из этого определения можно выделить, что для системы муниципальных контрольно-счетных органов объектом аудита будут являться социально-экономическое развитие соответствующего муниципального образования, предметом аудита – документы стратегического планирования муниципального обра-

зования, а также, отчетные данные о достижении муниципальным образованием показателей, содержащихся в документах стратегического планирования.

Целью стратегического аудита будет являться оценка:

– *реализуемости* – достижимости и реальности целей, включаемых в документы стратегического планирования;

– *рисков* – оценка факторов, которые препятствуют или могут в будущем препятствовать достижению целей социально-экономического развития;

– *результатов достижения целей* – оценка фактического значения показателей социально-экономического развития, а также, их достоверности.

Исходя из этого, видно, что стратегический аудит может иметь перспективы развития в деятельности контрольно-счетного органа муниципального образования при наличии ряда факторов.

1. Наличие в муниципальных образованиях всей совокупности документов стратегического планирования, определенных частью 5 статьи 11 Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», а именно:

– стратегии социально-экономического развития муниципального образования (далее – стратегия СЭР);

– плана мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования;

– прогноза социально-экономического развития муниципального образования на среднесрочный и долгосрочный период (далее – Прогноз СЭР);

– бюджетного прогноза муниципального образования на долгосрочный период;

– муниципальных программ.

2. Наличие у контрольно-счетных органов возможностей, ресурсов и компетенций для осуществления стратегического аудита социально-экономического развития муниципального образования:

- полное исполнение контрольно-счетными органами полномочий, прямо закрепленных в части 2 статьи 9 Федерального закона № 6 ФЗ;

– достаточного числа сотрудников, обладающих значительными профессиональными знаниями и опытом;

– встроенность контрольно-счетных органов в систему принятия решений для разработки и реализации документов стратегического планирования;

– наличие возможности использования информационных ресурсов, содержащих показатели, характеризующие социально- экономическую ситуацию в муниципальном образовании;

- наличие методологической базы для реализации стратегического аудита;

Для проведения стратегического аудита необходимо наличие документов стратегического планирования муниципального образования в полном объеме, кроме того, документы стратегического планирования должны быть взаимоувязаны с документами территориального планирования, которые представляют собой один из инструментов управления комплексным развитием территорий и создают пространственно-территориальную основу для реализации стратегий и программ социально- экономического развития муниципалитета в целом.

В настоящее время контрольно-счетные органы в муниципальных образованиях при проведении стратегического аудита сталкиваются с такими проблемами:

– отсутствие актуализированных документов стратегического планирования, что не позволяет в полном объеме провести стратегический аудит, оценить тенденции и динамику достижения стратегических целей на долгосрочный период;

– отсутствие системы целеполагания, проведение стратегического аудита проектов муниципальных программ со сроком действия, превышающим срок действия указанных документов стратегического планирования, т.к. не представляется возможным дать оценку их сбалансированности с другими документами стратегического планирования и, в конечном счете, их эффективности.

– отсутствие вертикально интегрированной структуры документов стратегического планирования, отсутствует сбалансированность показателей Стратегии СЭР, прогноза социально- экономического развития и муниципальных программ. Так, для оценки одних и тех же процессов используются разные по-

казатели, что в конечном итоге не позволяет сделать вывод о результативности бюджетных средств с точки зрения решения стратегических задач и достижения целей, поставленных приоритетными национальными проектами.

Например, в Стратегии СЭР, утвержденной в 2010 году, отсутствуют показатели, определенные для достижения Указом Президента РФ от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», что не позволяет осуществлять мониторинг достижения показателей реализации приоритетных национальных проектов.

Таким образом, в настоящий момент, осуществление стратегического аудита на уровне муниципального образования, возможно осуществлять только в виде отдельных элементов стратегического аудита.

Тем не менее, перед контрольно-счетными органами стоит задача – не вмешиваясь в процессы целеполагания, начать работу:

– по совершенствованию нормативной базы, позволяющей четко определить роль контрольно- счетного органа муниципального образования в процессе стратегического планирования и закрепить функции по стратегическому аудиту;

– по формированию информационной базы, позволяющей провести мониторинг участия муниципального образования в национальных проектах, оценить степень достижения стратегических приоритетов и внедрения в данные процессы цифровых технологий;

– по развитию аналитических компетенций сотрудников контрольно-счетных органов муниципального образования и развитию методологической основы стратегического аудита.

Только в этом случае будет реализовано видение, обозначенное в Стратегии развития Счетной палаты РФ, где контрольно-счетный орган муниципального образования станет не просто проверяющими, а центром компетенций и стратегическим партнером для органов власти по вопросам совершенствования системы управления и повышения качества управления общественными финансами.

Выводы. Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что осуществление стратегического аудита на уровне муниципального образования, воз-

можно осуществлять только в виде отдельных элементов стратегического аудита, показанных в статье.

Библиографический список

1. Ю. Ю. Мишакова, Р. А. Асфандиярова, Л. Н. Бирюкова Стратегический аудит как средство достижения долгосрочных целей экономического субъекта // Вестник современных исследований. 2018. № 12.2 (27). С. 364–366.

2. Современные тенденции развития стратегического аудита в условиях цифровизации / О. Ю. Флюстикова, Р. А. Сычев // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития : материалы X Междунар. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2019. С. 175–178.

3. Стратегия развития Счетной палаты Российской Федерации на 2018–2024 годы [Электронный ресурс] Режим доступа: https://rg.ru/2018/08/05/strategiya-dok.html (дата обращения 08.04.2020).

4. Выступление Председателя Счетной палаты Алексея Кудрина на заседании Совета Федерации с отчетом о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2019 году URL:http://www.ach.gov.ru/news/vystuplenie-predsedatelya-schetnoy-palaty-alekseya-kudrina-na-zasedanii-soveta-federatsii-s-otchetom_25032020(дата обращения 08.04.2020).

5. Государственный аудит становится стратегическим URL:http://audit.gov.ru/news/gosudarstvennyj-audit-stanovitsya-strategicheskim-35658(дата обращения 08.04.2020).

6. УказПрезидента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // «Собрание законодательства Российской Федерации»,№ 20, 2018 г.ст. 2817.

7. Федеральный закон от 05.04.2013 № 41-ФЗ (ред. от 29.05.2019) «О Счетной палате Российской Федерации»// «Собрание законодательства Российской Федерации», № 14, 2013 г. ст. 1649.

8. Федеральный закон от 07.02.2011 N 6-ФЗ (ред. от 27.12.2018). «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований»// «Собрание законодательства Российской Федерации», № 7. 2011. Ст. 903.

9. Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 18.07.2019). «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // «Собрание законодательства Российской Федерации», № 26. 2014. Ст. 3378.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЯМ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ СИСТЕМНОСТИ ВЫЯВЛЯЕМЫХ НАРУШЕНИЙ

Ложкина Т. В. [a], Бармина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: twlj@mail.ru [a]; ea_barmina@yandex.ru [b]

Аннотация: *Актуальность исследования обусловлена масштабностью и системностью выявляемых нарушений в муниципальных образованиях Кировской области при осуществлении финансового контроля за средствами межбюджетных трансфертов. Большинство местных бюджетов области являются дотационными и испытывают устойчивую зависимость от денежных средств направляемым из вышестоящих бюджетов для реализации полномочий и развития социально-экономического пространства. Основная доля средств в бюджетах муниципальных образований приходится на безвозмездные поступления, а это требует качественного, целевого и эффективного их использования. Соблюдение финансовой дисциплины органами местного самоуправления в полном объеме не выполняется, что напрямую зависит от слабого уровня финансового менеджмента. Таким образом, возникает необходимость в разработке предложений по совершенствованию финансового контроля за межбюджетными трансфертами, которые возможно применить на практике и которые будут направлены на повышение эффективности и результативности использования* бюджетных средств муниципальными образованиями Кировской области.

Ключевые слова: *Финансовый контроль, межбюджетные трансферты, бюджетные средства, муниципальные образования*

Введение. Социально-экономическое развитие муниципальных образований напрямую зависит от их финансового благосостояния. Но, как показывает действительность, благосостояние напрямую зависит от денежных средств, направляемых в местные бюджеты в виде межбюджетных трансфертов вышестоящими бюджетами для реализации полномочий в области инженерной и коммунальной инфраструктуры, социальной политики, в поддержки малого и среднего предпринимательства, развития комфортной городской среды. Большинство местных бюджетов области являются дотационными и львиная доля средств в бюджетах муниципальных образований приходится на финансовую помощь, оказываемую в порядке межбюджетного перераспределения из вышестоящих бюджетов.

© Ложкина Т. В., Бармина Е. А., 2020

Проведенный анализ за 2019 год по 45 муниципальным образованиям Кировской области, получателями межбюджетных трансфертов показывает, что доля безвозмездных поступлений составляет 20 017,0 млн. рублей или 62,8 % в общем объеме доходов консолидированного бюджета муниципальных образований. На рисунке 1 представлено соотношение доходов в консолидированном бюджете за 2019 год в 45 муниципальных образованиях Кировской области.

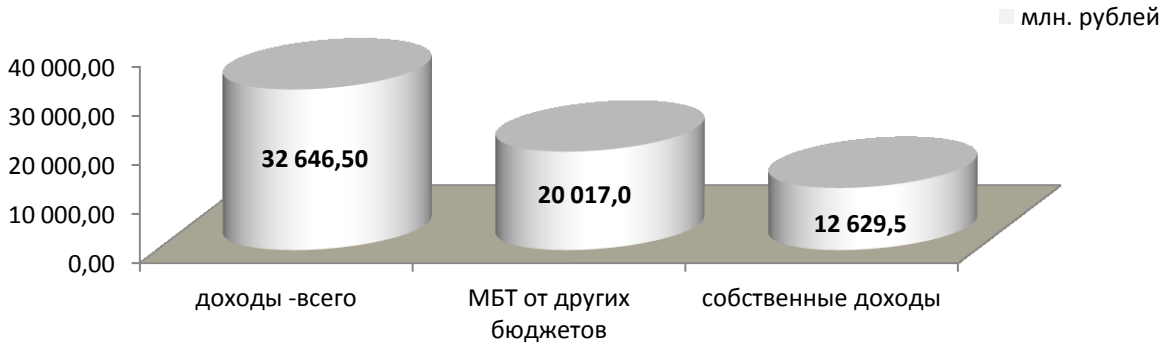


Рис. 1. Соотношение доходов в консолидированном бюджете муниципальных образований за 2019 год

При таком значительном объеме межбюджетных трансфертов должна быть повышенная ответственность и максимальная заинтересованность со стороны муниципальных образований в достижении целевого и эффективного расходования бюджетных средств, а со стороны государственной власти – обеспечение качественного контроля за исполнением мероприятий, а также за результатом, полученным от вложения средств. Но, как показывают результаты государственного финансового контроля в отношении использования средств межбюджетных трансфертов муниципальными образованиями, ежегодно устанавливаются многочисленные факты финансовых и нефинансовых нарушений, нарушений бюджетного законодательства и иных нормативных правовых актов. Выявленные нарушения, в ряде случаев, носят системный характер, конечным результатом которых является возврат средств, наложение штрафов, административная ответственность. Причиной совершаемых нарушений является низкий уровень организации внутреннего финансового контроля и аудита главных администраторов средств областного бюджета, муниципальных учрежде-

ний, а также недостаточная заинтересованность со стороны финансовых органов муниципалитетов. Поэтому на сегодняшний день одним из актуальных вопросов является совершенствование системы внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита.

Целью исследования будет изучение системы организации финансового контроля, осуществляемого в Кировской области и муниципальных образованиях, с поэтапным выявлением причин совершаемых нарушений в части расходования средств межбюджетных трансфертов.

Задачей исследования будет являться нахождение оптимального сочетания видов финансового контроля, которое позволит усилить механизм организационно-технических мероприятий и сделать выбор в пользу наиболее эффективного и рационального контроля за использованием средств межбюджетных трансфертов.

Результаты исследований, их обсуждение. Не вдаваясь в подробности изучения понятия межбюджетных трансфертов рассмотрим, какая система финансового контроля за соблюдением бюджетного законодательства и целевым и эффективным использованием средств межбюджетных трансфертов обеспечивает качество организации бюджетного процесса и действенный контроль.

Начиная с 2013 года в Бюджетный Кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты вносятся существенные изменения, регулирующие вопросы организации и осуществления финансового контроля, связанные с необходимостью учета особенностей функционирования не только федеральных государственных структур, но и органов власти субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

В настоящее время, исходя из новшеств, система государственного (муниципального) финансового контроля включает в себя: внутренний финансовый контроль главных администраторов бюджетных средств, внутренний финансовый аудит главных администраторов бюджетных средств, предварительный контроль, последующий контроль, надзор в финансово-бюджетной сфере [1]. На рисунке 2 представлена система организации финансового контроля в Кировской области.

Рис. 2. Система финансового контроля в Кировской области

Каждая из вышеуказанных стадий представляет сложный механизм организационно-технических мероприятий направленных на выявление нарушений в финансово-бюджетной сфере. Рассмотрим подробнее этапы финансового контроля в части межбюджетных трансфертов.

На начальном этапе процесса присутствуют два направления финансового контроля, это внутренний финансовый аудит (далее – ВФА) и внутренний финансовый контроль (далее – ВФК) осуществляемый главными администраторами бюджетных средств. В соответствии с многочисленными новациями в сфере ВФА и ВФК [2] в настоящее время мероприятия по ВФА осуществляются в соответствии со стандартами внутреннего финансового аудита [3, 4], задачей которых является дать оценку надежности и результативности ВФК и понять насколько велика вероятность появления нарушений в будущем, во избежание системных рисков, а также предложить мероприятия по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств.

Организация ВФК с текущего года является составной частью каждого бюджетного полномочия главного администратора бюджетных средств. Единого нормативного правового акта, в котором бы были установлены обязательные и единые для всей бюджетной системы требования к организации и осуществлению внутреннего финансового контроля, не предусмотрены. Однако, меро-

приятия по ВФК изначально направлены на устранение и недопущение недочетов в сроках и качестве предоставления информации, формировании документов, необходимых для составления и исполнения бюджетного законодательства главных администраторов средств. Кроме того ВФК призван повышать уровень исполнительской дисциплины и ответственности в подразделениях, осуществляющих бюджетные процедуры.

Иными словами основная часть нарушений бюджетного процесса должна выявляться и предотвращаться при подготовке различных документов внутри главных распорядителей средств и внутри учреждений. Однако практика показывает обратное, нарушения, носящий системный характер, выявляются по результатам последующего государственного финансового контроля, когда ситуацию в отношении свершившихся фактов хозяйственной жизни уже не изменить. В таблице 1 представлены данные по муниципалитетам в разрезе основных видов нарушений, выявленных при последующем государственном финансовом контроле [5].

Таблица 1

Основные виды нарушений, выявленных в муниципальных образованиях Кировской области в 2019 году

Наименование нарушения	Количество МО	Количество муниципальных учреждений	Количество выявленных фактов
Нецелевое использование бюджетных средств	2	9	20
Нарушение порядка составления, утверждения и ведения бюджетных средств	7	18	42
Нарушение несоответствия бюджетной росписи и сводной бюджетной росписи	3	3	7
Нарушения принятия бюджетных обязательств сверх лимитов и нарушение условий предоставления межбюджетных трансфертов	4	16	38
Нарушения сроков доведения бюджетных данных	1	2	4

Таким образом, при системности выявляемых нарушений наглядно видна проблема низкого качества организации ВФК и ВФА главными администраторами бюджетных средств и муниципальными учреждениями.

Следующий этап, нацеленный на предотвращение нарушений в части использования средств межбюджетных трансфертов, направлен осуществление предварительного финансового контроля. Мероприятия предварительного финансового носят профилактический характер и способствуют предотвращению неэффективного, ненормативного, незаконного расходования бюджетных средств до совершения факта хозяйственной жизни. Предварительный контроль обеспечивает полную прозрачность денежных потоков. В Кировской области и муниципальных образованиях он возложен на министерство финансов Кировской области и соответственно финансовые органы муниципалитетов [6].

Данный вид контроля позволяет осуществлять учет и контроль в режиме реального времени за проводимыми операциями областных и муниципальных учреждений. То есть, при качественно проведенной проверке документов, на перечисление средств, теоретически исключается возможность использования бюджетных средств не по целевому назначению. Контроль проходит с момента выделения бюджетных ассигнований и поступления на лицевые счета получателей до совершения ими денежных операций.

Минусом предварительного контроля является:

1) не все денежные обязательства санкционируются;

2) контроль осуществляется камерально, то есть по предоставленным документам. Фактическое получение товара, услуги, работы проверить таким образом невозможно.

Полномочия по последующему государственному (муниципальному) контролю (далее – Г(М)ФК) также возложены на областное министерство финансов и финансовые органы муниципальных образований. Необходимо отметить важность данного вида контроля, в частности, анализ результатов служит основанием для принятия управленческих решений на перспективу.

Анализ результатов осуществления ГФК министерством финансов Кировской области показывает, что именно на стадии последующего контроля выявляется большое количество нарушений при использовании средств межбюджетных трансфертов выделенных из областного бюджета как финансовых,

так и не суммовых нарушений бюджетного законодательства, но минусом этого вида контроля является то, что проверка проводится через определенное время, когда бюджетные средства уже использованы и ситуацию обратно не развернуть, даже если результат не достигнут. Как показывает практика, возмещение материального ущерба со стороны виновных лиц производится очень долгое время. В таблице 2 представлен анализ результатов ГФК министерством финансов за последние три года [7] .

Таблица 2

Объемы выявленных нарушений за 2017–2019 годы

Наименование нарушения	2017	2018	2019
1. Общий объем выявленных финансовых нарушений, в том числе:	221,15	227,0	630,4
нарушения бюджетного законодательства РФ, имеющие признаки административных правонарушений	82,8	168,1	552,0
иные нарушения бюджетного законодательства	95,3	54,8	77,0
нарушения иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения	43,05	4,1	1,4
2. Нарушения правил ведения бюджетного (бухгалтерского) учета и правил составления бухгалтерской (бюджетной) отчетности	361,3	420,2	856,0

Подробные данные контрольных мероприятий в муниципальных образованиях области показывают, что в 2019 году было совершено 87 контрольных мероприятий в отношении 51 муниципального образования, из них 31 проверка межбюджетных трансфертов. В рамках контрольных мероприятий было проверено 18 видов межбюджетных трансфертов. Установлен 171 факт нарушений имеющих признаки административных правонарушений, 39 фактов несоблюдения иных бюджетных процедур, 39 фактов неправомерного использования средств, 13 фактов неэффективного использования средств, 55 фактов нарушений иных правовых актов.

В 2019 году было вынесено 77 протоколов по возбужденным административным делам в муниципальных образованиях, для сравнения в 2014−2016 годах – 534 протокола, в 2017 – 75 протоколов, в 2018 – 86.

Таким образом, по итогам последующего государственного финансового контроля использования средств межбюджетных трансфертов, объем выявлен-

ных финансовых увеличился более чем в два раза. Выявленные нарушения бюджетного законодательства и иных нормативных правовых актов регулирующих бюджетные правоотношения в ряде случаев носят системный характер, что свидетельствует о низком уровне организации бюджетного процесса и исполнения бюджета, а также о недостаточной роли финансового органа муниципального образования, как организации, управляющей данной сферой деятельности, так и ко всем участникам бюджетных правоотношений.

Выводы. Рассмотрев все этапы финансового контроля в отношении средств межбюджетных трансфертов можно утверждать, что существующая на сегодняшний день система контроля должна работать отлажено и эффективно, преимущества одного вида контроля покрывают недостатки другого, так как каждый из них имеет свои плюсы и минусы. Однако проведенный анализ проблематики позволяет сделать вывод, что основной причиной совершения бюджетных правонарушений в отношении использования средств межбюджетных трансфертов является не система организации финансового контроля, а низкое качество организации внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита как со стороны главных администраторов доходов, так и со стороны распорядителей, обеспечивающих результативность и целевой характер использования бюджетных средств. Следствием тому послужили несколько факторов: недостаточная квалификация финансово-экономических подразделений сотрудников учреждений, недостаточность ресурсов контрольно-ревизионных органов, отдаленность муниципальных поселений от муниципальных (областного) центров, острая нехватка кадров для осуществления бюджетных процедур, а также высокие требования действующего законодательства несопоставимые с организационно-техническим потенциалом муниципальных образований.

Для решения обозначенных проблем возникает необходимость внесения корректировок в федеральные нормативно-правовые акты, которые бы позволили объединить возможности предварительного и последующего финансового контроля и тем самым повысить уровень финансового менеджмента и преду-

преждения правонарушений в финансово-бюджетной сфере. Предполагается, что в случае возникновения сомнений в достоверности предоставленных учреждением для оплаты документов, на объект контроля оперативно выезжает бригада ревизоров. По результатам визуального осмотра принимается решение о санкционировании предъявленных расходов, или их отклонении.

Кроме этого, в связи с новшествами к организации внутреннего финансового контроля с января 2020 года, главным администраторам бюджетных средств необходимо самостоятельно разработать и определить порядок или стандарты осуществления внутреннего финансового контроля по отношению к средствам межбюджетного перераспределения, направляемым муниципальным образованиям с учетом специфики и целями направляемых трансфертов.

Также необходимы внедрения механизмов, направленных на повышение уровня финансовой грамотности участников, обеспечивающих исполнение бюджетных процедур, с целью сокращения и предотвращения количества системных финансовых нарушений в части использования межбюджетных трансфертов. К таким механизмам можно отнести разработку методических рекомендаций с обзором и пошаговой разборкой конкретных финансовых нарушений, проведение систематических вебинаров главными администраторами бюджетных средств, с выработкой практических рекомендаций по повышению уровня ВФА и ВФК, проведение тестирований на знание действующего законодательства регулирующих межбюджетные правоотношения, а также усиление контроля по уровню подведомственности, подчиненности и самоконтроля.

Таким образом, можно сделать вывод, что на пути к предотвращению нарушений в финансово-бюджетной сфере наиболее приоритетным направлением в использовании средств межбюджетных трансфертов, направляемых муниципальным образованиям Кировской области, является повышение качества финансового менеджмента ко всем участникам бюджетного процесса, а также развитием взаимодействия между всеми системами финансового контроля.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ : ред. от 12.11.2019 // Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

2. Федеральный Закон [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.07.2019 № 199-ФЗ : // Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] : ред. от 21.11.2019 № 196н : // Доступ с официального сайта Минфина России в разделе: "Бюджет / Внутренний финансовый контроль и аудит в государственном секторе / Нормативные правовые акты и методические рекомендации.

4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] : ред. от 21.11.2019 № 195н : // Доступ с официального сайта Минфина России в разделе: «Бюджет / Внутренний финансовый контроль и аудит в государственном секторе / Нормативные правовые акты и методические рекомендации.

5. Информация о результатах проверок за 2019 год [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.kirov.ru/finansovyy-kontrol/rezultaty_proverok/info/.

6. О Порядке проведения внутреннего государственного финансового контроля [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Кировской области от 30.12.2013 № 242/962 : ред. от 01.06.2018 // Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

7. Материалы Коллегии министерства финансов Кировской области по итогам исполнения местных бюджетов за 2017-2019 годы в г. Кирове [Электронный ресурс]. URL:http://minfin.kirov.ru/novosti-i-anonsy/.

РОЛЬ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лутошкина А. К. [a], Ларинина Т. И. [b]
магистрант [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
Email: an-lu@inbox.ru [a]; tlarinina@yandex.ru [b]

Аннотация: *в современном обществе туризм является важной областью, которая влияет на рост экономической и социальной деятельности, создание новых рабочих мест и повышение благосостояния страны в целом. Кроме того, развитие туризма обеспечивает транспортную промышленность, расширение туристских услуг и продаж в данной области.*

Нестабильная экономическая ситуация на территории Российской Федерации приводит к разработке различных моделей государственной поддержки. Основной целью совершенствования туристкой сферы является создание конкурентоспособного комплекса, который основан на использовании различных уникальных ресурсов территории.

Кроме того, для эффективного развития туризма на территории России необходимо разработать научные подходы к содержанию государственного регулирования данной сферы на федеральном и региональном уровнях.

Статья посвящена выявлению роли туризма в развитии региональной экономики. Россия – это страна с большим количеством исторических, культурных и природных объектов, которые могут привлечь туристов со всего мира. Несмотря на это, Россия демонстрирует достаточно низкие значения показателей, что приводит к снижению конкурентоспособности национальной туристической отрасли.

Ключевые слова: ин*дустрия туризма; региональная экономика; факторы развития туризма; государственные программы.*

Введение. Согласно Федеральному Закону Российской Федерации «Об основах туристкой деятельности в Российской Федерации», туризм – это временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания [1].

Результаты исследований, их обсуждение. Рассмотрим классификацию видов туризма, которая представлена на рисунке 1.

© Лутошкина А. К., Ларинина Т. И, 2020

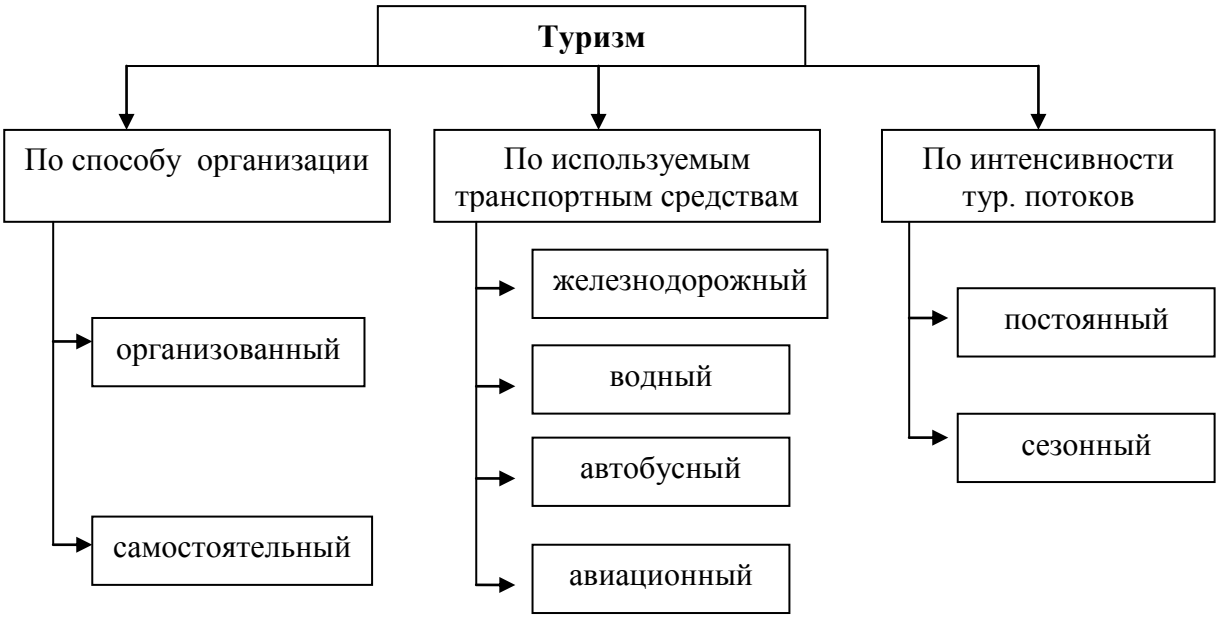


Рис. 1. Классификация видов туризма

Система государственного управления туристско-рекреационной деятельностью имеет ряд особенностей.

Для создания конкурентоспособной национальной туриндустрии важна четкая и ясная государственная политика в этой сфере, закрепленная в соответствующих нормативно-правовых актах, включающая в себя стратегические цели и задачи, сформированные механизмы и инструменты их решений, подбор квалифицированных кадров для их реализации и др.

Рассмотрим изменения органов исполнительной власти с 2000 года в сфере туризма на территории Российской Федерации (см. Рис. 2).

Что же касается законодательства РФ в сфере туризма, то оно состоит из законов и подзаконных актов. В таблице 1 представлен список законов, регулирующих развитие туризма на территории Российской Федерации (см. Табл. 1).

В настоящее время можно говорить о национальном туризме как о глобальном социально-экономическом явлении, оказывающем существенное влияние на экономику многих стран. Более того, для некоторых из них эта отрасль стала одним из основных источников дохода. По мнению авторов, развитие туристской отрасли является столь важным именно по этим причинам: оно дает возможность создавать рабочие места, повышать уровень жизни, обеспечивать страну иностранной валютой и, наконец, влиять на развитие регионов [4].

Рис. 2. Изменения органов исполнительной власти с 2000 года в сфере туризма на территории Российской Федерации

Таблица 1

Законы, регулирующие развитие туризма на территории Российской Федерации

Законы	Что закрепляет
«Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)	Каждый имеет право на свободу передвижения по территории государства, свободный выезд за пределы страны (Статья 27)
Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в целях совершенствования правового регулирования предоставления гостиничных услуг и классификации объектов туристской индустрии» от 05.02.2018 N 16-ФЗ (последняя редакция)	Закреплены принципыгосударственной политики, которая направлена на установление правовых основ единого туристского рынка
«Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019)	Регулирует правоотношения в сфере договора возмездного оказания услуг (глава 39). Оформление правоотношений в сфере туризма осуществляется с помощью договоров по оказанию туристских услуг
Федеральный закон «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» от 15.08.1996 N 114-ФЗ (ред. от 17.06.2019)	Регламентирует ограничение прав граждан на выезд за пределы страны (статья 2)
Федеральный закон «О Государственной границе Российской Федерации» от 01.04.1993 N 4730-1 (ред. от 26.07.2019)	Определяет порядок пересечения государственной границы

ОЭСР, являющаяся Организацией экономического сотрудничества и развития, уделяет особое внимание развитию туризма, поскольку эта отрасль демонстрирует свою способность противостоять последствиям экономического кризиса и может стать той экономической деятельностью, которая способна поддержать региональную и национальную экономику.

По сути, основными факторами, оказывающими влияние на рост туристских показателей, являются ресурсная база, а также степень участия государства в стимулировании развития отрасли.

Более того, важную роль в характеристиках туристской отрасли играет инфраструктура, особенно транспортная.

Так, например, в Российской Федерации, в Республике Коми, существует уникальный геологический памятник и культовый объект "Маньпупунёр". Из-за отсутствия регулярного транспортного сообщения с пунктом назначения, стоимость экскурсии составляет около 30 000 рублей с человека, что делает это место непопулярным среди туристов. Мы считаем это туристическое направление достаточно перспективным, так как оно является одним из семи чудес России, хотя и не очень известный на международном уровне и относительно неиспорченный туризмом. Таким образом, плато требует больших капитальных вложений.

Существуют различные государственные программы, цель которых – стимулировать эту отрасль к росту. Так, например, с 2013 года действует государственная программа "Развитие культуры и туризма" на 2013–2020 годы, и ее основными задачами являются реализация потенциала российской культуры как духовно-нравственной основы развития личности и общества, а также развитие туризма. Общий объем финансовой поддержки данной программы из федерального бюджета составляет 847,455,436,3 тыс. рублей. Рассматриваются как привлечение иностранных туристов в нашу страну, так и популяризация путешествий по России среди нашего русского народа [2].

Еще одним примером государственной программы поддержки развития туристской отрасли является федеральная целевая программа «Развитие

внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». На данный момент еще не подведены итоги программы. Программа направлена на продвижение российского туристского продукта на мировом рынке, привлечение инвестиций в данную отрасль, повышение качества туристских услуг и развитие туристско-рекреационного комплекса Российской Федерации.

Между тем, следует отметить, что туризм в России достаточно слаб: по данным прошлого года, доля туризма в ВВП нашей страны составила 3,4 %.

Доклад о конкурентоспособности в области туризма и путешествий был впервые опубликован Всемирным экономическим форумом. Доклад ранжирует отдельные страны по «индексу конкурентоспособности туризма и путешествий», который состоит из четырех основных субиндексов:

1) благоприятные условия территорий;

2) инфраструктура;

3) природные и культурные ресурсы территории.

Так, согласно статистическим данным, приведенным в «индексе конкурентоспособности туризма», Россия заняла 45-е место, в то время как Испания получила лидерство. Учитывая этот факт, мы должны принять меры по преодолению существующих проблем, таких как нехватка инвестиционных ресурсов, технологическое отставание и дефицит квалифицированных кадров.

Есть еще одна важная причина, относящаяся не ко всей стране, а к конкретным хозяйствующим субъектам, предлагающим услуги в сфере туризма. Речь идет не о туристических агентствах, а о конкретных туристских объектах. В современных условиях большинство российских предприятий (не только туристских) не имеют системы информационно-аналитического обеспечения устойчивого развития, что приводит к снижению конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Реализация эффективного процесса финансово-хозяйственной деятельности на предприятии невозможна без организованной, рациональной системы формирования, получения, обобщения и анализа информации с целью принятия обоснованных управленческих решений.

Одним из успешных примеров ежедневной работы туристского объекта, рационально использующего информацию о направлениях устойчивого развития и использующего свой потенциал и ресурсы на примерном максимальном уровне, является ООО «Вотчина», в котором реализуется проект «Великий Устюг-родина Деда Мороза» [5]. Этот проект появился в ноябре 1998 года. За первые три года (с 1999 по 2002 год) количество туристов, посетивших город Великий Устюг, увеличилось с 2 тыс. до 32 тыс. а в 2018 году во время новогодних праздников (с 1 по 10 января) количество туристов, посетивших Великий Устюг, достигло 38 тыс. человек. В целом в течение года — это место посещают около 230–240 тысяч человек.

Очень важными туристскими направлениями, которые могут повлиять не только на экономику регионов, но и всей страны, являются Сочи после зимней Олимпиады 2014 года и Чемпионата мира по футболу, а также другие города России: Москва, Калининград, Санкт-Петербург, Волгоград, Казань, Нижний Новгород, Самара, Саранск, Ростов-на-Дону, Екатеринбург. Так, согласно статистике, только за первый год после XXII зимних Олимпийских Игр количество туристов, посещающих Сочи, увеличилось более чем на треть и этот показатель растет с каждым годом, направление привлекает все больше и больше иностранных туристов, а также граждан нашей страны.

Таким образом, можно сделать ряд выводов о повышении конкурентоспособности российской туристской отрасли и влиянии этого изменения на развитие регионов. Во-первых, сейчас есть время создания хороших внутренних и внешних условий для развития туристской отрасли. Во-вторых, примеры туристских направлений показывают, что развитие туризма оказывает большое влияние на развитие региона: привлечение туристов в ООО «Вотчина» обеспечен приток туристов в Великий Устюг; круглогодичный приток туристов в Сочи обеспечил значительное увеличение занятости населения. В-третьих, государство оказывает большое влияние на развитие туристской отрасли, осуществляя различные программы. И, наконец, немаловажную роль играет учетно-аналитическое обеспечение управленческих решений и объективная оценка его

возможностей хозяйствующим субъектом как одного из ключевых факторов успешного функционирования туристского объекта. Как экономика страны зависит от экономики регионов, так и таким образом экономика региона зависит от состояния отдельных фирм.

Библиографический список

1. Федеральный закон [Электронный ресурс] «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24. 11. 1996 №132 – ФЗ.
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы [Электронный ресурс] (утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 317).
3. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [Электронный ресурс].

Ионова, Ю. Г. «В поисках новой модели государственного инвестирования экономики [Текст]: [монография] / Ю. Г. Ионова; Московский финансово-пром. ун-т «Синергия», Фак. экономики и упр. – Москва: Московский финансово-пром. ун-т «Синергия», 2017. 130 с.

4. Официальный сайт гостиничного комплекса Вотчина Режим доступа: http://votchina-dm.ru/. Дата обращения: 11.04.2020 гг.
5. Апанасенко И. П. Рекреационная функция туристических походов // Вестник Полоцкого государственного университета. 2015. №7. С. 140–143
6. Штюрмер Ю. А. Опасности в туризме, мнимые и действительные. 1983. 144 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ

Мельчакова Ю. А. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud098719@vyatsu.ru [a]; tokarevaPV@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В настоящее время очень важна такая проблема как недостаточная активность граждан в решении вопросов местного значения. Данная проблема имеет огромную значимость, связанную с необходимостью разработки стратегий устойчивого развития муниципалитетов с учетом региональной специфики. В данной статье рассмотрены различные формы прямого волеизъявления граждан Российской Федерации в осуществлении местного самоуправления. В представленном опросе проанализирован уровень активности граждан в местном самоуправлении, определены основные причины нежелания людей принимать участие в решении вопросов местного значения, а также перспективы участия избирателей в решении проблем местных сообществ. В представленном исследовании выявлено, что население не готово принимать постоянное участие в осуществлении местного самоуправления в связи со многими причинами, а в первую очередь с теми причинами, которые носят субъективный характер. В связи с этим необходимо вовлекать граждан в решение местных проблем путем создания добровольных объединений, целью которых будет решение социально значимых задач.*

Ключевые слова: *местное самоуправление, местный референдум, муниципальные выборы, территориальное общественное самоуправление, формы участия населения в местном самоуправлении*

Введение. Сегодня в России до сих пор продолжаются поиски путей оптимизации местного самоуправления, так как оно является важнейшим институтом народовластия и обеспечения жизнедеятельности населения. Это выражается в осуществляемых реформах его организации и динамике связанного правового регулирования.

Местная власть обязана обеспечить выполнение любой стратегии федеральной и региональной власти и довести ее до местного сообщества. Муниципальные руководители должны знать особенности и проблемы территории и населяющих ее людей, а также иметь возможность предлагать более результативные решения по реализации федеральных стратегий и проектов.

Именно органы местного самоуправления имеют возможность обеспечивать для руководителей государства достоверную и непрерывную «обратную связь» путем предоставления информации о выполнении важных националь-

© Мельчакова Ю. А., Токарева П. В., 2020

ных задач на местах, а также об отношении граждан к разным инициативам власти, а при необходимости – и предложений по корректировке принятых решений [4, с. 11].

Целью статьи является проанализировать основные формы участия населения в местном самоуправлении.

Для достижения поставленной цели в статье предполагается решить следующие задачи:

− изучить систему нормативных правовых актов, которые регламентируют осуществление населением муниципального образования непосредственной (прямой) демократии по вопросам местного значения;

− выявить возможные направления дальнейшего совершенствования развития имеющихся механизмов осуществления населением муниципалитетов непосредственной (прямой) демократии на муниципальном уровне.

Объектом статьи являются общественные отношения, формирующиеся в процессе участия населения в местном самоуправлении.

Предметом статьи являются формы участия населения в местном самоуправлении.

Методологическую основу статьи составили общелогические методы (анализ и обобщение) и практические (эмпирические) методы (описание, опрос).

Результаты исследований, их обсуждение. В ч. 2 ст. 130 Конституции РФ закреплено, что «местное самоуправление осуществляется гражданами путем референдума, выборов, других форм прямого волеизъявления, через выборные и другие органы местного самоуправления» [1].

В Европейской хартии местного самоуправления в части первой также определены конституционная и законодательная основа местного самоуправления [3].

Законодательством определены формы взаимодействия местного сообщества с муниципальной властью. Эти формы представлены на рисунке 1 [2, гл. 5].

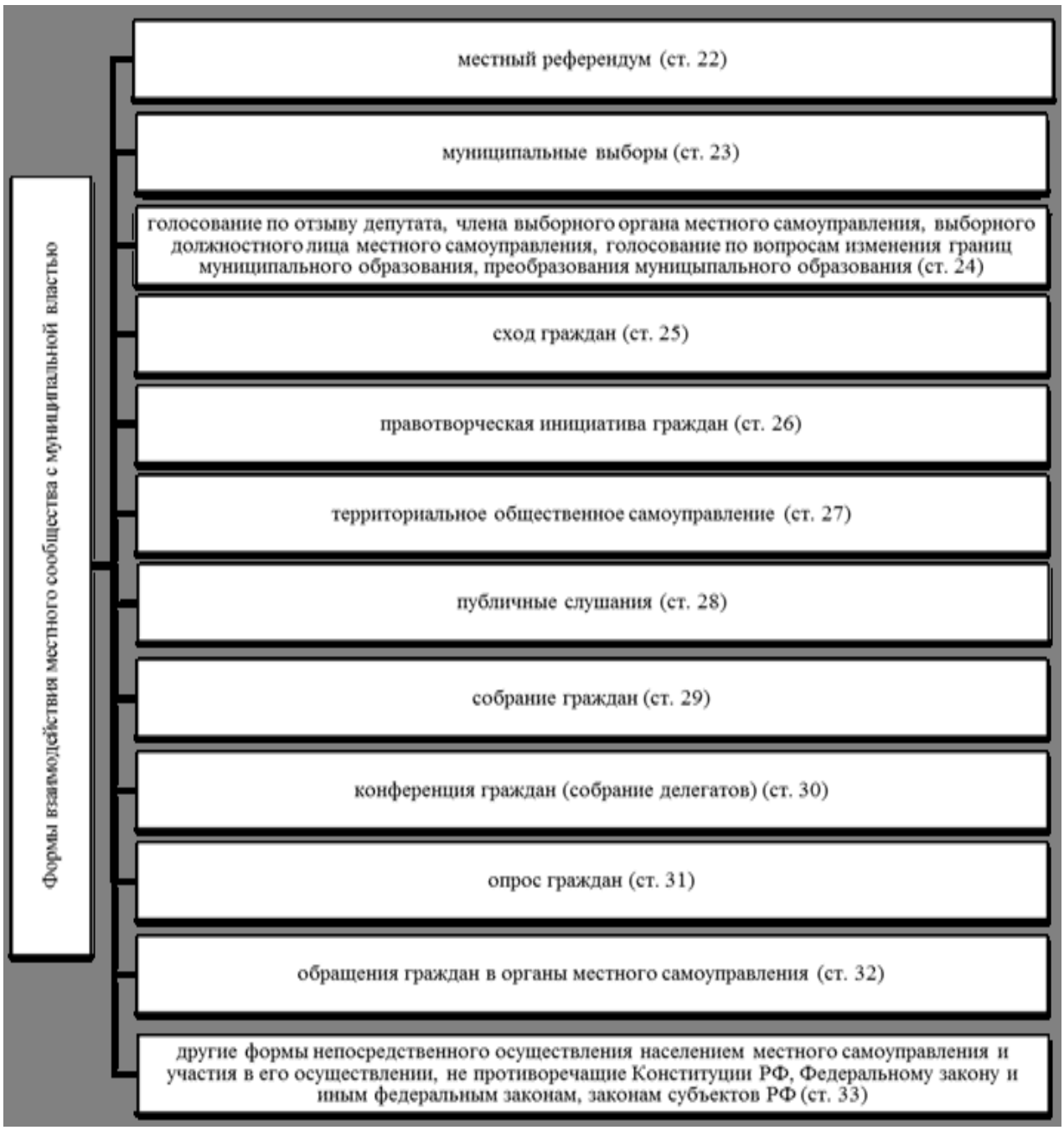


Рис. 1. Формы взаимодействия местного сообщества с муниципальной властью

Для определения уровня вовлечения населения в реализации местного самоуправления автором был проведен опрос. В ходе его было опрошено 65 человек в возрасте от 18 до 36 лет и старше.

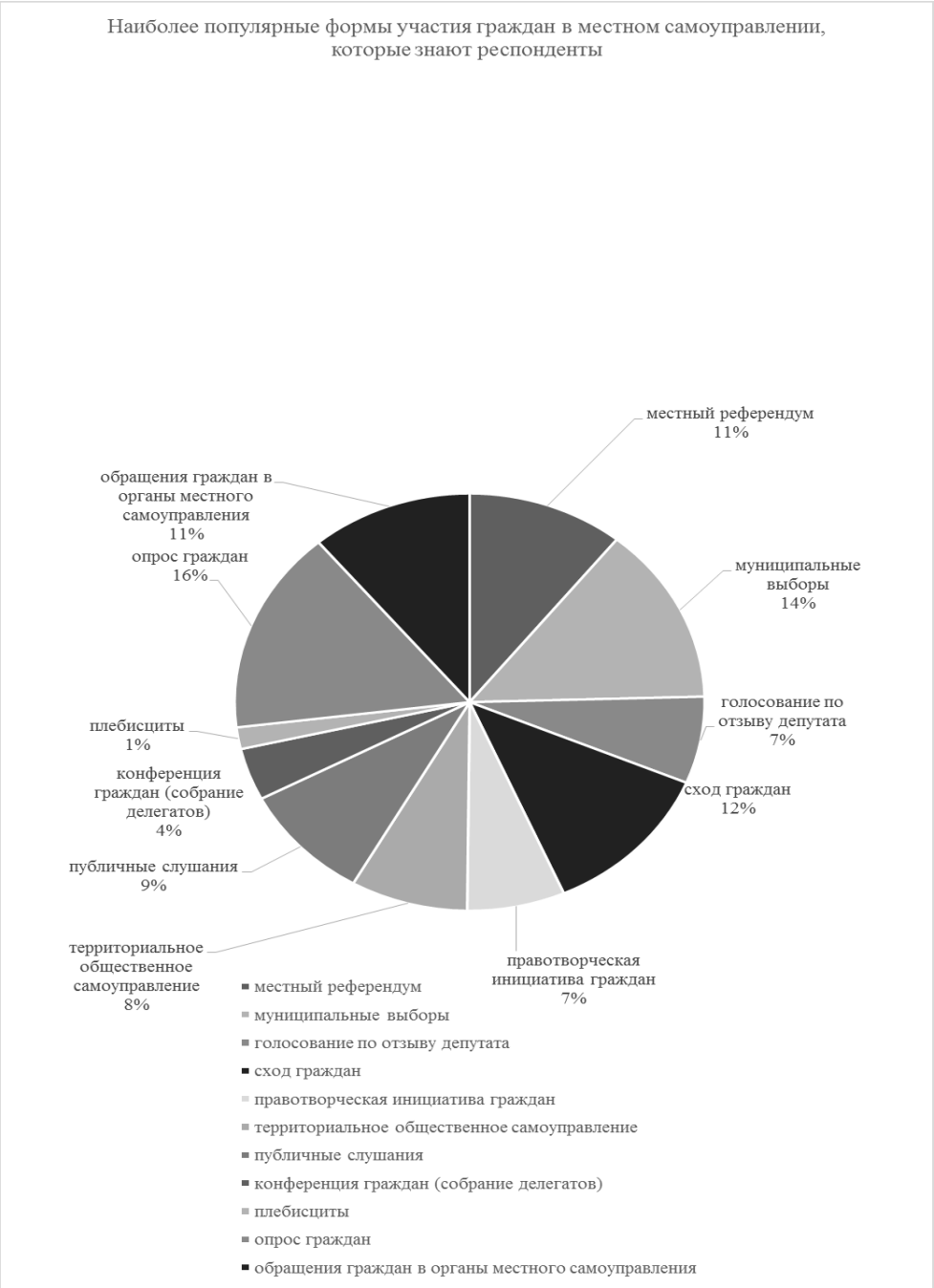


Рис. 2. Ответ респондентов на вопрос «Какие из ниже перечисленных форм участия населения в местном самоуправлении Вы знаете?»

Результаты опроса позволяют сделать вывод о том, что самыми известными формами участия населения в местном самоуправлении являются муниципальные выборы (14 %) и опрос граждан (16 %).

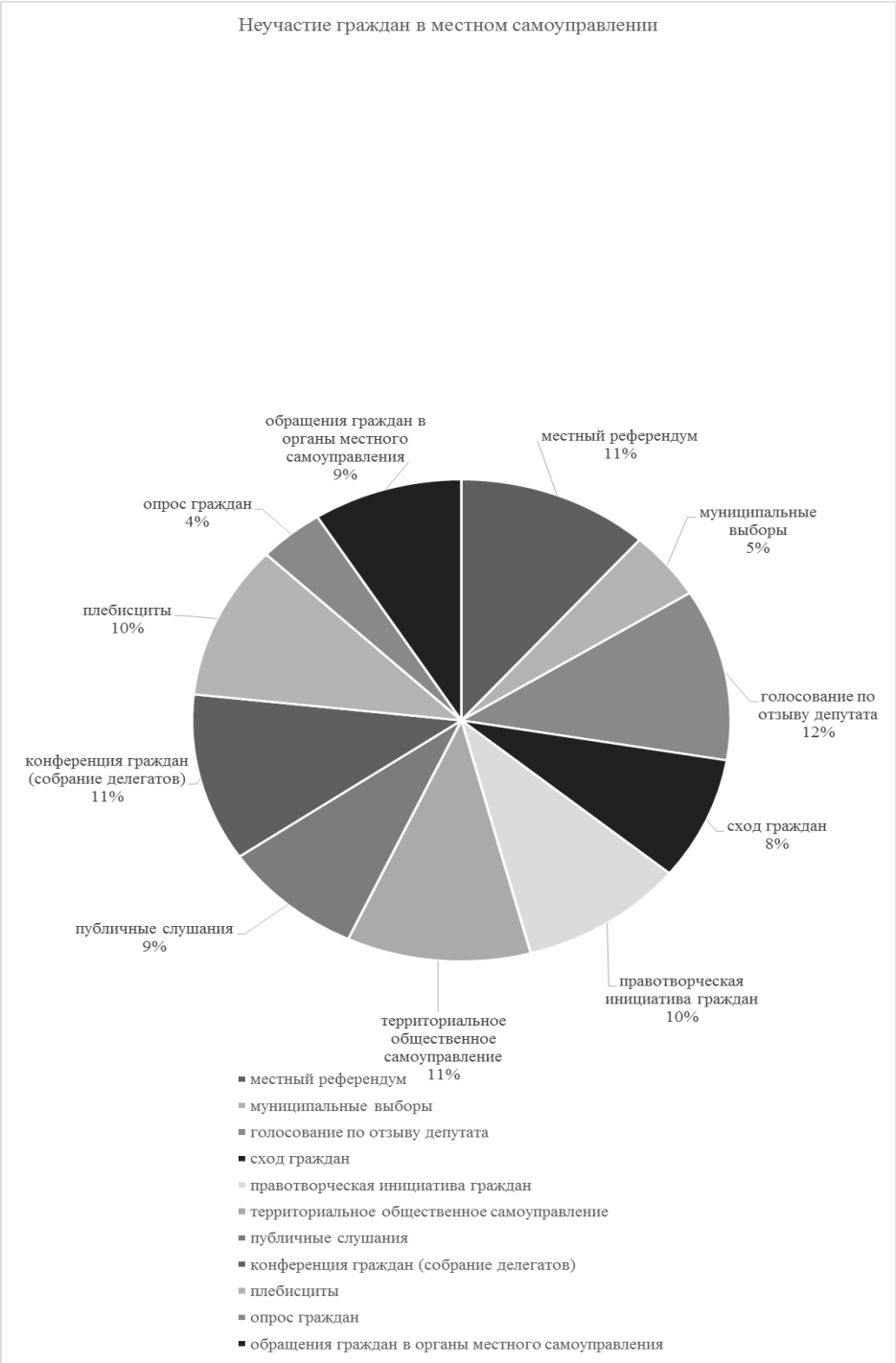


Рис. 3. Ответ респондентов на вопрос «В каких формах Вы не принимали участие?»

Основными формами, в которых граждане не принимают участие, являются местный референдум (11 %), голосование по отзыву депутата (12 %), конференция граждан (собрание делегатов, 11 %), территориальное общественное самоуправление (11 %).

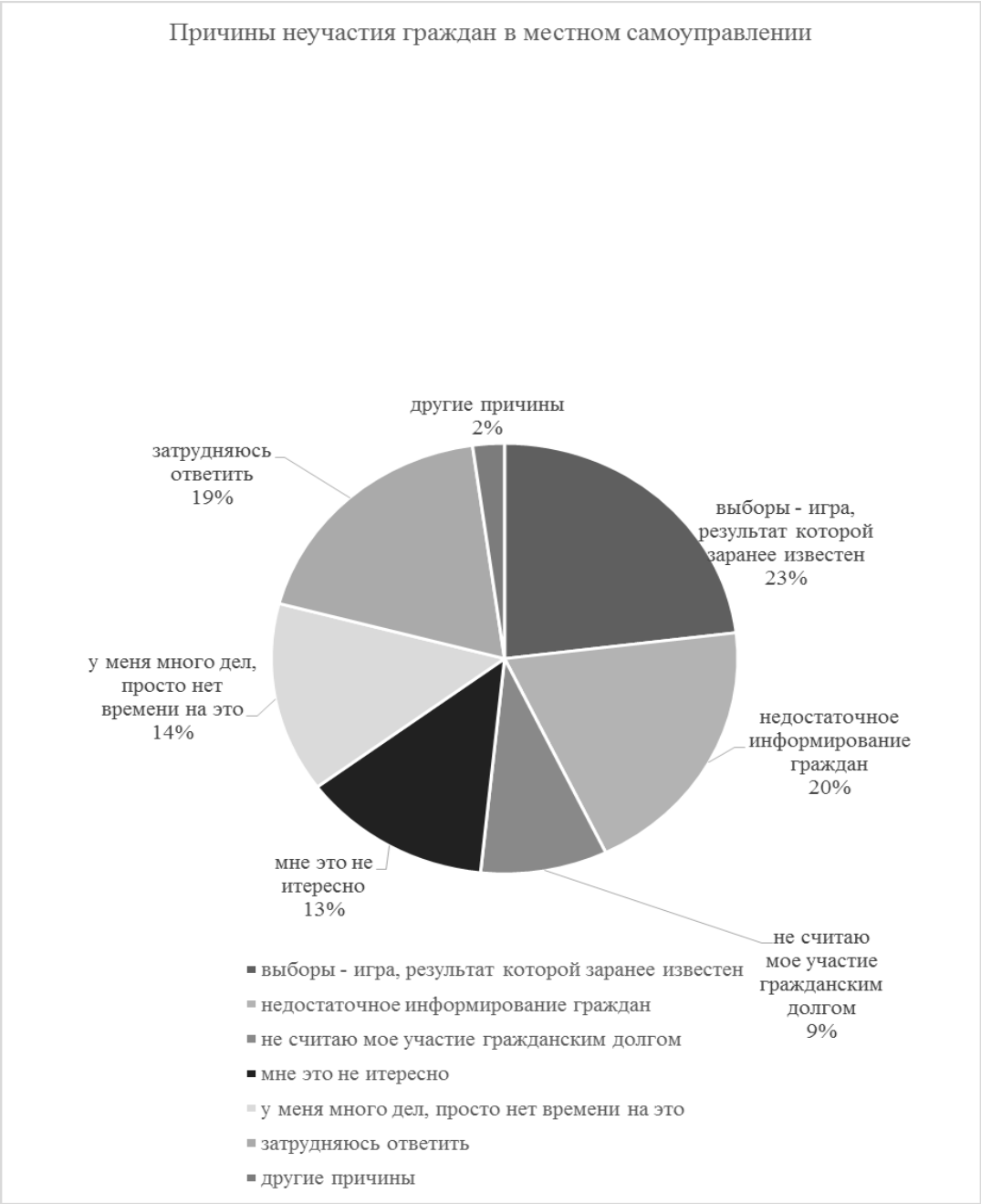


Рис. 4. Ответ респондентов на вопрос «Причины неучастия граждан в местном самоуправлении»

Граждане не принимают участие, потому что считают выборы игрой и считают, что их результат заранее известен (23 %). Также причиной неучастия граждан в местном самоуправлении является недостаточное информирование граждан (20 %).

Самыми главными источниками информирования, которые оказывают наибольшее влияние на решение граждан участвовать в местном самоуправлении, являются Интернет (30 %) и средства массовой информации (25 %).

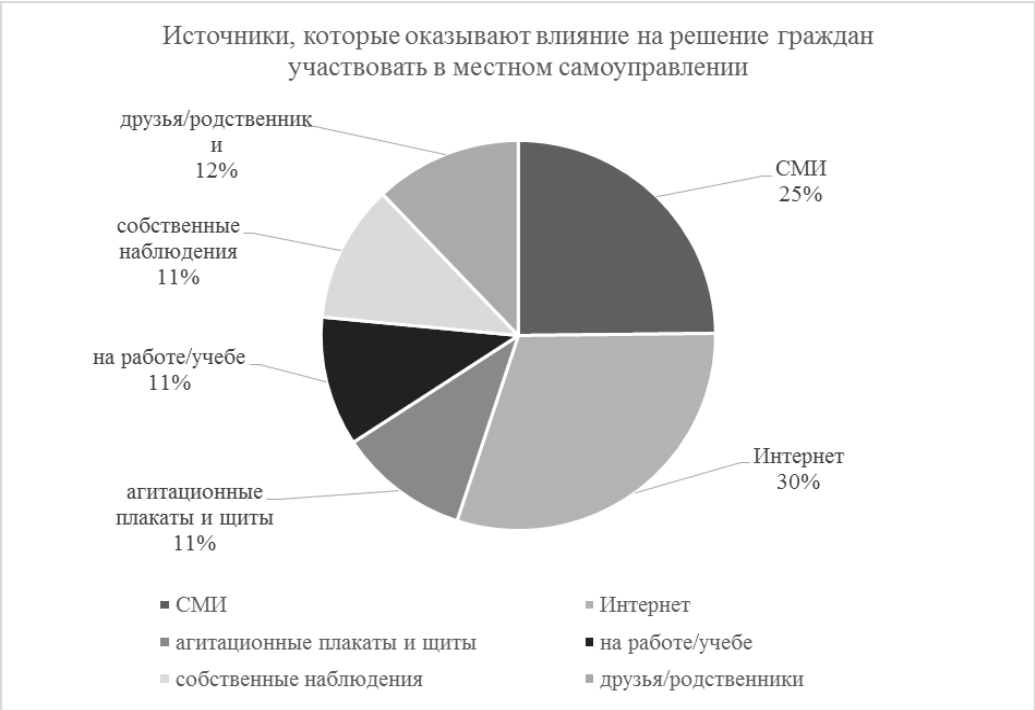


Рис. 5. Ответ респондентов на вопрос «Из каких источников Вы получаете основную информацию, которая оказывает наибольшее влияние на Ваше решение участвовать в местном самоуправлении?»

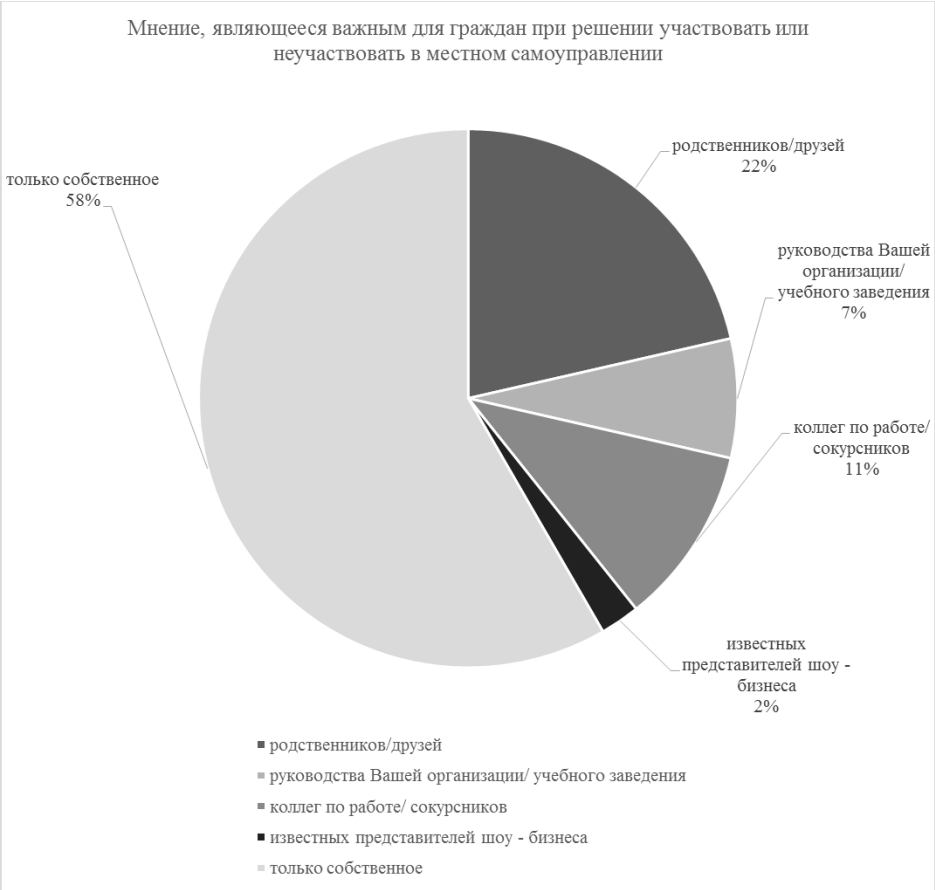


Рис. 6. Ответ респондентов на вопрос «Чье мнение для Вас является важным при определении своего участия или неучастия в местном самоуправлении?»

Стоит отметить, что для большинства граждан собственное мнение является определяющим при решении участия или неучастия в местном самоуправлении (58 %). Также они считают важным мнение родственников и друзей (22 %).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основными формами, в которых граждане не принимают участие, являются:

– местный референдум;

– голосование по отзыву депутата, потому что в муниципальном образовании город Киров в последнее время такая форма участия граждан в местном самоуправлении не осуществлялась, следовательно, граждане не могли принять в ней участие;

– конференция граждан (собрание делегатов);

– территориальное общественное самоуправление. Но стоит отметить, что в Кировской области интенсивно развиваются структуры территориального общественного самоуправления, где только в городе Кирове действуют 44 ТОСа, охватывающих более 56 тыс. инициативных и активных горожан, составляющих примерно 10 % населения города. Соответственно, следует сделать вывод о том, что результаты опроса существенно отличаются от этих данных. Также стоит отметить, что в территориальном общественном самоуправлении основная категория населения, которая участвует в нем, находится в возрасте от 50 и более лет, а большая часть респондентов, проходивших опрос, относится к категории возрастов 18–25 лет, следовательно, они не знают о такой форме прямого волеизъявления граждан.

Самыми главными источниками информирования, которые оказывают наибольшее влияние на решение граждан участвовать в местном самоуправлении, являются Интернет и средства массовой информации. Но стоит подчеркнуть, что не все граждане имеют доступ к сети Интернет, и не все, кто имеют доступ, могут осуществить через него свое участие. В следствие с этим, органам государственной власти и органам местного самоуправления нужно улучшить информирование граждан и сделать информацию более доступной. Например, можно уведомлять граждан через портал государственных услуг.

На настоящий момент незавершенность муниципальных реформ позволяет выделить основные перспективные направления развития местного самоуправления:

– необходимо выявление новых подходов к организации местного самоуправления на территориальном уровне;

– очень важно снизить степень влияния государства в сфере местного самоуправления, чтобы стало возможным привлечение граждан к решению вопросов местного значения;

– следует поддерживать авторитет органов местного самоуправления, чтобы повысить уровень доверия населения к ним и установить между ними доверительные отношения.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что все вышеперечисленное должно помочь включению граждан в процесс развития своей территории, на которой они проживают, а также позволит обеспечить населению поддержку со стороны государства, в том числе и стремление к успешному налаживанию связей и отношений с другими странами СНГ.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля, 21 июля 2014 г.) // Российская газета от 25 декабря 1993 г. № 237.

2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 30.12.2015). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571.

3. О ратификации Европейской хартии местного самоуправления: федер. закон от 11 апреля 1998 г. № 55-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/2559224/#ixzz3whKOe23x.

4. Соловьев С. М. Местное самоуправление и государственная власть: от разделения к объединению [Текст] : С. М. Соловьев / Самоуправление. 2014. № 5. С. 213.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ. ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО

Перевозчикова Л. А. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального упавления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud108279@vyatsu.ru [a]; tokarevaPV@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *За последние десятилетие взаимодействие сферы услуг с информационными технологиями выработало новую категорию- электронные услуги. Если ранее в сфере услуг присутствовало только традиционное рыночное пространство, то сейчас в центре внимания исследователей, государства, бизнеса и потребителей рынок интернетуслуг, в которых используются широкие подходы, для повышения общественных ценностей. Но главным для государства остается повышение государственных услуг посредством электронного взаимодействия граждан и организаций на местном уровне. Целью статьи является изучение внедрения электронных услуг, рассмотрение концепции электронного правительства в других странах. В статье были рассмотрены различные понятия, опыт предоставления услуг на примере трех стран. Сделан вывод о том, что развитие рынка электронных услуг стало приоритетным направлением экономической деятельности политики многих стран.*

Ключевые слова: *электронное правительство, электронные услуги, государственные и муниципальные услуги.*

Введение. Электронное управление можно понимать, как современный, более эффективный способ государственного управления, который использует информационно-коммуникационные средства и основан на общем доступе к Интернету. Используя электронные услуги, администрация всех уровней (местного, регионального, национального) имеет возможность решать проблемы граждан быстрее, дешевле и комфортнее. В настоящее время все, что нужно гражданину, чтобы сделать что-то официальное – это подключить портативное устройство к Интернету и нескольким нажатиям на экран. Это очень доступно и выгодно решение специально для людей с особыми ограниченными возможностями. Целью исследования является изучение концепции электронного правительства, рассмотрение опыта трех стран.

Задачи:

– рассмотреть подходы авторов к концепции «электронное правительство»;

– сформулировать авторское определение концепции «электронное правительство»:

© Перевозчикова Л. А., Токарева П. В, 2020

– проанализировать опыт предоставления электронных услуг в зарубежных странах и в Российской Федерации.

Концепция электронного правительства возникла в Европе в конце 1990 годов и представляла собой идею широкого внедрения ИКТ в работу государственных органов и ведомств с целью повышения эффективности работы органов государственной власти.

Затем эта концепция была расширена и преобразована в модель, представляющая собой сервис-ориентированное государство, работа которого основана на взаимодействии с обществом.

Существует множество определений термина «электронное правительство». Различие между ними заключается в приоритете государственных стратегий, которые характеризуют эти определения. Но, несмотря на это, их всех объединяет тот факт, что главной характеристикой электронного правительства является наиболее полная и эффективное внедрение возможностей современных ИКТ для создание сервис-ориентированного государства, с возможностью предоставления государственных электронных услуг в режиме нон-стоп.

Анализ литературы показал, что все определения термина «электронное правительство» могут быть представлены следующим образом:

– электронное правительство – это предоставление государством электронных услуг, т. е. электронных консультаций и т. д;

– электронное правительство – это система современных информационно-коммуникационных технологий, используемых в правительство и охватывающие все аспекты государственной деятельности;

– электронное правительство – это способность трансформировать правительство с помощью использования ИКТ, это новая форма государственного управления, которое основано на использовании ИКТ.

Проанализировав достаточное количество определений концепции «электронное правительство», мы можем определить это понятие следующим образом: электронное правительство – это система использования современных информационно-коммуникационных технологий, а также в частности, интернет,

как инструмент управления государством, способствующий эффективному функционированию всех государственных учреждений, которые предоставляют услуги населению. Получателями услуг электронного правительства являются предприятия и граждане.

Так внедрение электронного правительства демонстрирует большие преимущества для дальнейшего развития сектора услуг.

Для того чтобы убедиться, как предоставляются услуги с помощью электронного правительства, обратимся к опыту нескольких стран.

Опыт электронного правительства в Польше уже существует около 25 лет. Несомненно, все больше и больше жителей ежедневно пользуются электронными услугами, например, когда им нужно получить новые водительские права или новое удостоверение личности. Так с каждым годом электронные услуги становятся все более популярными и функциональными. На сайте Министерства оцифровки упоминается 186 национальных (т. е. государственных и муниципальных) электронных услуг, доступных для граждан, и только 50 из них доступные в режиме онлайн.

Топ-3 сервисов национальных услуг в Польше:

– электронные декларации- услуга позволяет налогоплательщику подготовить и отправлять свои ежегодные декларации онлайн. За 2018 год около 9,4 млн. граждан предоставили свои налоговые декларации онлайн;

– www.prod.ceidg.gov.pl – это мультисервисная платформа, предназначенная только для трейдинговых компаний. Услуга для регистрации своей компании;

– www.zus.pl – услуга, предназначенная для страхования. Недостаток этого портала – низкий уровень удобства для пользователей.

Так у каждой национальной электронной услуги в Польше есть свой портал, который связан с каждой сферой деятельности, например:

– электронное образование;

– документация осуществляется в электронном виде, общение с родителями, платформа электронного обучения;

– электронного здравоохранения;

– создании возможности для регистрации в медицинском учреждении, клинике;

– обмен информационными услугами на портале пациента.

Польская статистика показывает, что электронная связь между государством и населением ежегодно увеличивается.

Обратимся к следующему опыту предоставления электронных услуг другой страны – Турции.

Система электронных услуг в Турции, как правило, обеспечивается всеобъемлющим веб-сайтом www.turkiye.gov.tr. Этот сайт назван «E-DevletKapısı», который включает все электронные услуги, оказываемые различными министерствами, муниципалитетами, правительственными организациями, НПО, университетами, банками и т. д.

Правительство Турции пытается предоставлять различные электронные услуги с помощью веб-сайта, не приводя какой – либо путаницы. Турецкое правительство пытается повысить привлекательность этого портала, предоставляя новые услуги каждый день и внедрение этих услуг через государственную власть и контроль. С национальными средствами массовой информации эти услуги продвигаются, и портал развивается каждый день. На сайте действуют такие онлайн услуги как:

– электронная налоговая система;

– E-Fatura для отправления квитанций;

– E-Notification обеспечивает уведомление о документах в электронном виде пользователя;

– электронные таможенные системы;

– электронные системы здравоохранения- медицинское обслуживание в короткие сроки времени;

– системы электронного образования – MEBBIS.

– системы электронного правосудия – хранит судебные решения, связанные с изменением статуса лица.

Для того чтобы получить государственную электронную услугу нужно войти на сайт и зарегистрироваться. Система онлайн требует базового уровня

цифровой грамотности. Следовательно, пользователи в основном молодого поколения, которые знают доступ через интернет, больше пользуются электронными услугами в Турции. Тем не менее, с быстрым распространением умных мобильных телефонов, дажелюди старшего возраста имеют доступ к Интернету и поэтому пользуются с легкостью электронными услугами.

В 2002 году в Российской Федерации началось развитие электронного правительства в рамках программы «Электронная Россия». Переход к оказанию услуг в электронном виде существенно упрощает взаимодействие граждан с административными структурами всех уровней власти. Через портал государственных и муниципальных услуг, работающий с 2009 года можно получить ряд услуг полностью в электронном виде. В результате, предоставление государственных и муниципальных услуг в электронном виде в последние годы резко возросло.

Так, у российского портала «Госуслуг» самый большой трафик среди всех государственных порталов в мире – около 1 млрд посещений в 2018 году, а мобильное приложение «Госуслуги» с момента запуска скачано более 30 млн раз. На ЕПГУ было оказано почти 56 миллионов услуг. К ЕСИА подключено свыше 2 тысяч информационных систем федеральных и региональных органов власти, а в СМЭВ за сутки регистрируется в среднем около 80 млн транзакций. В настоящее время, Минкомсвязь по инициативе Президента России В. В. Путина подготовила программу «Цифровая экономика России» одним из разделов, который называется «Государственное управление». Предложения по развитию государственных услуг до 2025 г. включают создание единого госреестра населения, автоматизацию исполнения государственных и муниципальных услуг, использование интернета для сбора данных для контроля за их исполнением и финансирование электронного правительства за счет взимания платы за предоставление данных через программы [2].

Основной промежуточной оценкой достижения результатов программы «Цифровая экономика России» являются следующие целевые показатели в 2020 году:

1) доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронном виде – 70% (на 2018 год составила 64,3 %);

2) доля полностью удовлетворенных граждан качеством предоставляемых государственных и муниципальных услуг в электронном виде – 90 % (по данным на июнь 2018 года уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления госуслуг в России достиг 83,3 %);

3) общее количество государственных и муниципальных услуг, оказываемых в электронном виде – 45 % (сейчас – 40,1 %).

Так же, согласно данной программе, уже к 2025 г. большая часть государственных и муниципальных услуг будут оказываться дистанционно, некоторые из них смогут предоставляться лишь на основе государственных данных и согласия заявителя, обеспечивая при этом «плавный» переход между удаленными и очными каналами.

Итак, можно отметить, что внедрение электронных услуг в России происходит успешно.

Анализируя опыт трех стран, можно сделать вывод, что в соответствии с концепцией электронного правительства создание онлайн сервисов, порталов, сайтов с государственными и муниципальными услугами упрощается предоставление услуг, оказание услуг стает комфортным и доступным населению. Деятельность в области предоставления электронных услуг должна быть достаточно открытой, прозрачной, качественной для граждан.

Подведем итог, внедрение услуги электронного правительства обеспечивает эффективную систему взаимодействия между государством и населением. Развитие рынка электронных услуг стало приоритетным направлением экономической деятельности политики многих стран.

Библиографический список

1. Доброва О. А. Цифровая реформа. Анализ Российского опыта внедрения информационных систем, поддерживающих деятельность органов государственной власти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http: // government. e-rus.ru/site. shtml?id= 82.

2. Концепция развития механизмов предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2013 № 2516-р (ред. от 13.10.2017). – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru.

3. О Порядке проведения внутреннего государственного финансового контроля [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Кировской области от 30.12.2013 № 242/962 : ред. от 01.06.2018 // Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

4. Материалы Коллегии министерства финансов Кировской области по итогам исполнения местных бюджетов за 2017–2019 годы в г. Кирове [Электронный ресурс]. URL:http://minfin.kirov.ru/novosti-i-anonsy/.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ ПРИ ОБРАЩЕНИИ ЖИТЕЛЕЙ ГОРОДА К ДОЛЖНОСТНЫМ ЛИЦАМ

Пронина Е. А. [a], Куропаткина М. П. [b], Бобкова Т. С. [c]
студент [a, b]
кандидат психологических наук, доцент кафедры права [c]
Сызранский филиал Самарского государственного экономического университета,
Сызрань, Российская Федерация [a, b, c]
E-mail: epr0nina@yandex.ru [a]; m-kuropatkina@list.ru [b]; tsbobkova@mail.ru [c]

Аннотация: *В статье были рассмотрены коррупционные ситуации, проявление которых наблюдались на среднем и низовом уровнях управления и были связаны с постоянным и непосредственным взаимодействием представителей власти и граждан в различных аспектах, что говорит о крупномасштабности и разноплановости сетей коррупции.*

Для изучения наиболее коррумпированных сфер и организаций на территории городского образования Сызрань был использован сравнительный анализ проблемных ситуаций, вызвавших обращения в государственные и муниципальные органы, определены доли потенциально коррупционных случаев от данных обращений и доли собственно коррупционных случаев. Изменение соотношения проблемных ситуаций с декабря 2018 г. по декабрь 2019 г.

Ключевые слова: *коррупция, коррупционные ситуации, властные структуры, население, анализ проблемных сфер, коррупционное взаимодействие.*

Введение. В современном российском обществе коррупция получила широкое распространение и стала системным явлением, которое постоянно воспроизводится в структуре социума. Она оказывает негативное влияние на систему социальных связей и отношений. Коррупционные действия при этом продолжают видоизменяться, усложняться, интегрироваться в структуру социума, а отрицательный эффект их воздействия еще сильней препятствует нормальному общественному развитию.

В связи с этим возрастает актуальность поиска мер, с помощью которых можно было бы эффективно бороться с коррупцией. В классическом проявлении коррупция выступает, прежде всего, как взаимодействие с властью. Но в настоящее время понятие коррупции расширяется, исследователи отмечают, что коррупционное взаимодействие может происходить и без участия властных структур [2, с. 101].

Примерами могут служить случаи сговора коммерческих структур при участии в государственных торгах, оплата гражданами медицинских, получе-

© Пронина Е. А., Куропаткина М. П., Бобкова Т. С, 2020

ние различных справок и иных услуг. Основу коррупции составляет взяточничество, хотя вместе с этим противоправным деянием она имеет разветвлённую систему, включающую в себя большое количество различных деяний преступного характера [3, с. 284].

Основной целью исследования, проведенного в декабре 2019 г. является анализ динамики коррупционной ситуации в городе в сравнении с предыдущим исследованием (декабрь 2018 г.).

Исследование проводилось по квотной выборке в соответствии с гендерной, возрастной, образовательной структурами городского населения; пропорционально численности населения в основных микрорайонах города.

Всего было опрошено 800 человек, из которых: женщин − 57,0 %, мужчин – 43,0 %.

В массив опрошенных вошли представители всех основных социально-профессиональных групп в соотношении: пенсионеры, инвалиды – 9,0 %; студенты, учащиеся – 9,5 %; Квалифицированные рабочие – 14,4 %; неквалифицированные рабочие – 3,9 %; служащие-неспециалисты – 11,0 %; специалисты производственной сферы – 13,3 %; Специалисты непроизводственной сферы – 14,1 %; руководители – 7,0 %, предприниматели – 5,5 %; безработные – 5,8 %; домохозяйки – 6,6 %.

Возрастные группы: 18−29 лет – 21,3 %; 30−39 лет – 22,8 %; 40−49 лет – 23,4 %; 50−59 лет – 17,6 %; 60 лет и более – 15,0 %.

Группы по уровню образования: ВО – 37,8 %; СПО− 25,8 %; НПО и среднее общее – 23,0 %; неполное среднее и ниже – 13,5 %.

Выборочная совокупность по основным социально-демографическим показателям соответствует реальной структуре взрослого городского населения, что позволяет считать проведенное исследование репрезентативным, а полученные данные достоверными.

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ коррупционной ситуации проводился через призму изучения степени распространения и специфики коррупционных практик жителей Сызрани. Его результаты отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика соотношения проблемных ситуаций, вызывающих необходимость обращения жителей города к должностным лицам, в %

Ранг (по 2019 г.)	Проблемные ситуации	2019 г.	2018 г.	Динамика
1	Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике (серьезные лечения, операции, нормальное обслуживание, и т. п.)	18,5	53,4 (1)	-34,9
2	Сделки с недвижимостью: получить, оформить, зарегистрировать дом, квартиру, гараж и т. п.	14,8	14,8 (4)	0
3	Налоговая служба: оплата налогов, оформление налоговых деклараций и т. п.	13,8	15 (3)	-1,2
4	Социальные выплаты: оформление прав, перерасчет	12,6	10,4 (8)	+2,2
5	Получить регистрацию по месту жительства, паспорт, загранпаспорт	12,1	11,0 (6)	+1,1
6	Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	11,4	8,2 (12)	+3,2
7	Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы» и т. п.	11,3	11,2 (5)	+0,1
8	Пенсии: оформление, перерасчет и т. п.	10,6	8,2 (11)	+2,4
9	Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	10,5	7,6 (13)	+2,9
10	Земельный участок: приобретение, оформление, межевание, регистрация	10,5	8,6 (10)	+1,9
11	ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и т. п.	10,5	10,6 (7)	-0,1
12	Дошкольное учреждение (поступление, обслуживание и т. п.)	10,5	16,4 (2)	-5,9
13	Получить помощь и защиту в полиции	10,1	5,2 (15)	+4,9
14	Решение проблем в связи с призывом на военную службу	10,1	6,0 (14)	+4,1
15	Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, дорожное движение и т. п.)	9,4	10,0 (9)	-0,6
	Не обращались	14,4	11,2	+3,2

В результате проведенного анализа были выявлены следующие показатели. По ранговому значению, которое показывает относительное соотношение значимости той или иной сферы и ситуации, изменения за прошедший год проявились в следующем:

– произошло увеличение частоты обращений в связи с решением вопросов получения услуги по ремонту, эксплуатации жилья (+6 позиций: с 12 на

6 место); социальных выплат (+4 позиции: с 8 на 4 место); работы (+4 позиции: с 13 на 9 место); пенсий (+3 позиции: с 11 на 8 место); получения помощи и защиты в полиции (+2 позиции: с 15 на 13 место); сделки с недвижимостью: получить, оформить, зарегистрировать дом, квартиру, гараж и т.п.((+2 позиции: с 4 на 2 место); получения регистрации по месту жительства, паспорт, загранпаспорт (+1 позиция: с 6 на 5 место);

– отмечается снижение частоты обращений в таких сферах, как: дошкольное учреждение (−10 позиций: с 2 на 12 место); урегулирование ситуаций с автоинспекцией (− 6 позиций: с 9 на 15 место); ВУЗ (− 4 позиций: с 7 на 11 место); школа (− 2 позиции: с 5 на 7 место).

Как в предыдущем исследовании, сферой, отличающейся наибольшей остротой и социальной чувствительностью, по-прежнему остается медицина: 18,5 % (в 2018 г. – 53,4 %) опрошенных горожан обращались в медицинские учреждения в течение последнего года. При этом, по сравнению с прошлым годом, доля обратившихся в медицинские учреждения уменьшилась на 34,9 %.

В число пяти проблемных сфер в 2019 г. также вошли ситуации, связанные со сделками с недвижимостью (14,8 %), налоговой службой (13,8 %), социальными выплатами (12,6 %), а также с получением регистрации по месту жительства (12,1 %), что говорит о том, что данные сферы для респондентов являются наиболее актуальными и востребованными и в будущем могут стать платформой для процветания коррупционных махинаций, включающих в себя большое количество различных деяний преступного характера.

Выводы. Не смотря на это, начиная с 2008 г. в стране ведется системная работа, направленная на снижение уровня коррупционности. Одним из элементов этой деятельности выступают опросы общественного мнения, которые дают возможность измерять субъективное восприятие остроты и степени распространенности коррупционных практик, динамику изменения коррупционности, степень удовлетворенности населения борьбы с коррупцией в стране и отдельных территориальных образованиях [1, с. 240].

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Общественное сознание современного российского общества в оценке коррупции характеризуется

размытостью, наличием часто противоположных мнений. Тем не менее, для большинства россиян коррупция считается пагубным социальным явлением, которое может сделать жизнь в обществе невыносимой, если с ним не бороться.

Библиографический список

1. Нисневич Ю. А. Политика и коррупция: коррупция как фактор мирового политического процесса: монография / Ю. А. Нисневич. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. 240 с. (Серия : Актуальные монографии). — ISBN 978-5-534-04729-5. Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. URL: https://www.biblio-online.ru/bcode/438795 (дата обращения: 25.02.2019).

2. Решетников М. М. Психология коррупции. Утопия и антиутопия: монография / М. М. Решетников. 2-е изд. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 101 с. (Серия : Актуальные монографии). ISBN 978-5-534-09868-6. Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. URL: https://www.biblio-online.ru/bcode/428796 (дата обращения: 25.02.2019).

3. Амара М. И., Нисневич Ю. А, Панфилова Е. А. Противодействие коррупции в Российской Федерации. Издательство Юрайт, 2019. 284 с. (Серия: Университеты России). ISBN 978-5-534-04958-9. Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. URL: https://www.biblio-online.ru/bcode/438797 (дата обращения: 25.02.2019).

РОЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ (НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ) ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ

Репицына К. С. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mai: stud106296@vyatsu.ru [a]; usr07133@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье рассматривается роль неправительственных организация в современном публичном управлении. Новые парадигмы государственного управления основаны на более тесном взаимодействии между государством, частным сектором и обществом. В современном обществе многие участники вовлечены в управление. Некоммерческие организации играют важную роль в осуществлении управления в разных сферах, определенных законодательством. В статье проанализирована роль НКО в современном публичном управлении, рассмотрены виды НКО и функции, возложенные на них.*

Ключевые слова: *некоммерческие (неправительственные) организации; современное публичное управление; виды НКО; функции НКО*

Введение. Уже в конце 20 – начале 21 века, когда границы между государственным, частным и третьим сектором становятся все более размытыми, когда иерархический и рыночный стиль управления сменяется сетевым, возрастает роль некоммерческого сектора. Целый ряд неправительственных организаций начинает участвовать в предоставлении государственных услуг и разработке политики. Все более некоммерческие организации принимают участие в сотрудничестве, партнерских союзах с другими организациями для решения важных социальных проблем. В целом, с учетом изложенного становится актуальным изучение данной темы. Основной проблемой исследования является то, что некоммерческий сектор, сильно различается по странам, некоммерческие организации в разных странах могут называть как неправительственные, параправительственные, частные добровольные и общественные объединения, и предполагают, что многие создаются в виде фондов, корпораций, ассоциаций и т. д.

Объект исследования: некоммерческие (неправительственные) организации.

Предмет исследования: основные виды некоммерческих (неправительственных) организаций и их в функции в современном публичном управлении.

© Репицына К. С., Токарева П. В., 2020

Цель исследования: проанализировать роль некоммерческих (неправительственных) организаций для современного публичного управления и общества в целом.

Задачи исследования:

1) осуществить анализ основных теоретических подходов к изучению некоммерческих (неправительственных) организаций и современного публичного управления;

2) рассмотреть основные виды некоммерческих (неправительственных) организаций в России и в мировой практике;

3) выявить основные направления деятельности некоммерческих (неправительственных) организаций в современном публичном управлении и обществе в целом.

В настоящее время существует неоднозначное отношение общества к понятию «некоммерческая (неправительственная) организация». В законе Российской Федерации «О некоммерческих организациях», который был принят датой от 8.12.1995 года в Государственной Думе РФ под некоммерческой организацией понимается организация, не ставящая перед собой цель извлекать прибыль от своей деятельности и соответственно ее распространять между участниками [2]. По мнению бразильских ученых неправительственные организации – это организации, которые характеризуются как частные, некоммерческие, добровольные, самоуправляемые и нацеленные на улучшение качества жизни населения без посторонней помощи [5]. Ольховский Р. М. и Жбанникова А. В. дают следующее определение данному термину: «Некоммерческая (неправительственная) организация – это исполнитель общественно полезных услуг, который на протяжении одного года и более оказывает общественно полезные услуги надлежащего качества» [3]. Нарышкин С. Е. и Хабриева Т. Я. под некоммерческой организацией понимают «форму объединения граждан и юридических лиц в рамках реализации конституционного права на объединение» [4].

Публичное управление как самостоятельная область исследования является относительно новой для России дисциплиной, бурное развитие которой

началось лишь 25 лет назад. Давая общую характеристику дисциплины, можно определить переживаемый ею период как «подростковый».

Понятие публичного управления входит в более широкое понятие управления в целом, соответственно, представляется необходимым, в первую очередь, определить значение термина «управление». Во многих иностранных источниках под термином «управление» как правило понимают «правительство», означающее «формальные и институциональные процессы, которые действуют на уровне национального государства для поддержания общественного порядка и содействия коллективным действиям» [1]. Кроме того, наблюдается сдвиг в сторону понимания термина как стиля управления. В общем смысле под публичным управлением понимают объединенную деятельность государственных, муниципальных, неправительственных (некоммерческих) организаций, фактически представляющих общественно-государственную систему реализации общенациональных и местных интересов и производства общественных благ.

Иерархия, рынок и сеть – идеальные стили, которые представляют основные модели взаимодействия между акторами: государством и обществом. В конце двадцатого века во многих странах мира происходит изменение отношений между государственным и частным сектором. Уже в момент перехода от иерархического и рыночного стиля управления к сетевому, когда появляется сложность взаимоотношений между различными группами населения, высокий уровень общественных потребностей и ожиданий, большой масштаб неопределенности и риска, падение доверия населения к центральным органам власти, государство полностью теряет доминирующие позиции в управлении обществом. Поэтому государство вынуждено не только сотрудничать, но и опираться на других акторов для решения различных вопросов. Целый ряд неправительственных организаций начинает участвовать в предоставлении государственных услуг и разработке политики. Все более некоммерческие организации принимают участие в сотрудничестве, партнерских союзах с другими организациями для решения важных социальных проблем [6, 7].

Исторически в разных странах и в разное время некоммерческие (неправительственные) организации выполняли различные функции. В Великобритании в начале колониального периода они действовали в форме благотворительных ассоциаций, гильдий и религиозных организаций. Позднее НКО стали выступать в качестве основных поставщиков социальной помощи для общества. Начиная с 1970 гг. НКО рассматривались как партнеры по предоставлению услуг, играющие роль предоставления прямых услуг, в то время как Правительство предоставляло ресурсы. К началу 21 века общество стало более политизированным, и все больше и больше жителей начали осознавать свои различные политические, гражданские, экономические и культурные права. Это привело к появлению многих активных неправительственных организаций, отстаивающих и защищающих различные проблемы, такие как права человека, права меньшинств, универсальная франшиза, бедность, вопросы экологии и пригодности и влияние на соответствующую политику. Так же в настоящее время в Великобритании выделают НПО, которые занимаются адвокацией, то есть организации, которые стремятся высказать свое послание общественности, правительствам и другим заинтересованным сторонам для воздействия и изменения политики и политических событий [8, 9].

В Китае в момент отказа рыночного механизма и провала государственного управления некоммерческие организации проявили себя, как дополнительный механизм рынка, связь общества, правительства и населения. В настоящее время в числе некоммерческих организаций Китая выделяют благотворительные фонды, ассоциации, исследовательские агенты и т.д. Они охватывают сферы социального обеспечения, образования и обучения, здравоохранения, общественных работы, экологической среды, науки и техники, культуры и искусства, международного сотрудничества [10].

В зарубежной литературе так же выделяют такие неправительственные организации, которые больше похожи на «мозговые центры». В большей степени они ориентированы на исследования и занимаются вопросами государственной политики в целом. Совет Европы заявил, что НПО играют важную роль в гражданском воспитании демократической гражданственности. Они могут

лоббировать правительства, чтобы влиять на формальное образование на всех уровнях, а затем работать напрямую, чтобы обучать людей демократической жизни [11, 12].

В мире выделяют такие некоммерческие организации, основной целью которых является прозрачность и подотчетность государственных учреждений.

В зарубежных источниках мы может найти такие некоммерческие организации, которые пропагандируют доступ к информации, свободу слова. Эти организации активны на всех уровнях. Их основная функция это содействие более активному участию граждан, подготовка журналистов, вещателей и создателей работ во всех отраслях средств массовой информации [8].

Так же во многих странах мира выделяют такие НКО, которые ведут работу по централизации или децентрализации, по местному самоуправлению и городскому или сельскому развитию. Эти организации ведут деятельность по эффективному местному самоуправлению, гендерному управлению, защите экологии, улучшению инфраструктуры, и т. д. [8].

Таким образом, в последние годы все большую роль в нашем обществе стали играть некоммерческие организации – с представителями наиболее эффективных и крупных из них, помогающих решать проблемы россиян, регулярно встречаются первые лица страны и субъектов РФ, муниципальных образований. Все чаще новостные ленты и социальные сети рассказывают о волонтерах, благотворительных проектах и мероприятиях, направленных на помощь оказавшимся в трудной ситуации.

В таблице 1 представлены основные виды некоммерческих организаций, существующих во всем мире в настоящее время.

Таблица 1

Виды НКО, существующие в настоящее время

№ п.п.	Вид	№. п. п.	Вид
1	Общественные и религиозные организации	7	Частные учреждения
2	Общины коренных малочисленных народов	8	Государственные и муниципальные учреждения
3	Казачьи общества	9	Бюджетные учреждения

Окончание Табл. 1

4	Аонды	10	Автономные некоммерческие организации
5	Государственные корпорации и компании	11	Ассоциации
6	Некоммерческие партнерства		

Составлено по [2, 3, 4]

Таким образом, некоммерческие организации создаются органами власти (публичной властью) в целях осуществления управления в разных сферах, определенных законодательством. При этом таким сферы являются общественно важными. Осуществляя свою деятельность в соответствие с установленной учредителем целью, некоммерческая организация реализует часть полномочий органов публичной власти, таким образом участвует в публичном управлении. Так, оказывая государственные или муниципальные услуги, учреждение реализует образовательное, медицинское, социальное, жилищное направление органов управления (публичной власти). Участие НКО в публичном управлении представляется как реализация части функций и полномочий государства, субъекта РФ или муниципального образования с целью обеспечения гарантий, установленных для человека и гражданина Конституций РФ.

Библиографический список

1. Купряшин Г. Л. Публичное управление //Политическая наука. 2016. №.2. С. 12−13
2. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 N 7-ФЗ (последняя редакция).
3. Ольховский Р. М., Жбанникова А. В. Оказание социально ориентированными НКО услуг в сфере физкультуры и спорта // Государственная служба. 2017. Т. 19. №. 6. С. 52–56.
4. Дзгоев Т. В. Правовое положение саморегулируемой организации аудиторов // М.: Юнити-Дана. 2009. 321 с.
5. Lindenberg, M. and C. Bryant (2001) Going Global: Transforming Relief and Development NGOs, Bloomfield, CT: Kumarian Press.
6. Cornforth, C. (2012). Nonprofit Governance Research: Limitations of the Focus on Boards and Suggestions for New Directions. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 41(6), 1116–1135. doi.org/10.1177/0899764011427959.
7. Hatsutani, Isamu, 2001, NPO Seisaku no Riron to Tenkai (The Theory and Development of NPO Policy), Osaka University Press, 2001.
8. A Guide to Civil Society Organizations working on Democratic Governance.
9. Universal Journal of Educational Research 4(3): 490-500, 2016 DOI: 10.13189/ujer.2016.040304.
10. Peng Bo. Countermeasures to Correct Market Failure [J]. Economics and Management, 2011.
11. Mendel, Stuart, «How Nonprofit Organizations Create Public Value» (2013). Urban Publications. 0 1 2 3 686. https://engagedscholarship.csuohio.edu/urban_facpub/686.

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Симанов В. С. [a], Набоких А. А. [b], Ряттель А. В. [c]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
кандидат физико-математических наук, доцент кафедры экономики [c]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b, c]
E-mail: stud105746@vyatsu.ru [a]; alex_nabokih@mail.ru [b]; alex_ryt@mail.ru [c]

Аннотация: *Модернизация системы образования в условиях современных социально-политических и экономических перемен выдвигает задачи воспитания, обучения и развития школьников в ряд приоритетных. Одной из основных целей социально-экономической политики, проводимой органами государственного управления в стране, является развитие регионального образований, но оно невозможно без создания эффективной, адекватной современным требованиям системы регионального управления, способной совершенствоваться под воздействием внешних и внутренних факторов во благо экономического процветания своей территориально-хозяйственной системы. Региональные образовательные учреждения не могут жить в современных условиях без поддержки со стороны государства. Поэтому, проблемы модернизации образовательных учреждений среднего образования является весьма актуальной темой исследования.*

Ключевые слова: *среднее образование, проблемы образования, модернизация, развитие.*

Введение. Современный период развития общества от системы образования требует динамизма и вариативности. Каждая образовательная система вновь, как и всегда в кризисной ситуации, наиболее ощущает болевые точки социума, так как призвана разрешить противоречия между обществом, нуждающемся в профессионале, мыслящем нестандартно, способном принимать решения и нести за них ответственность, и личностью, стремящейся реализовать свои потенциальные возможности. Разрешение сложившихся противоречий требует переосмысления сложившейся педагогической практики подготовки школьников.

Цель работы – анализ проблем модернизации системы среднего образованияна примере Кировской области.

Задачи исследования: рассмотреть особенности регионального управления модернизацией системы среднего образования и провести анализ управления модернизацией системы среднего образования Кировской области.

© Симанов В. С., Набоких А. А., Ряттель А. В., 2020

Методы исследования: результаты исследования были получены эмпирическим путем.

Результаты исследований, их обсуждение. Региональная система образования постоянно требует систематических изменений для возможного опережения времени и выполнения запросов быстроменяющегося общества. Для этого в каждом регионе России разработали стратегические программы развития, Кировская область не исключение, в которой действует до 2024 года государственная программа «Развитие образования» с выделением бюджетных средств на сумму 11,7 мрд. Рублей [1].

Правительство Кировской области в 2019 году приступило к более глубокой модернизации системы образования, начиная с формирования условия для качественного образовательного процесса.

Посмотрим схематически на основные направления модернизации образования Кировской области (Рис.1).

Рис. 1. Направления модернизации системы образования Кировской области

В 2019 году Министерством образования Кировской области была дана оценка деятельности образовательных учреждений (134 учреждения: общеобразовательные, профессиональные, дополнительного образования, для детей с ОВЗ, сирот и оставшихся без попечения родителей, при исправительных колониях и Институт развития образования Кировской области) и определен их рейтинг с целью повышения эффективности деятельности, выявления слабых мест и определение целевого, адресного направления модернизации системы образования.

Структура образовательных учреждений Кировской области, по которым проводилась рейтинговая оценка представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура образовательных учреждений Кировской области, охваченных оценкой эффективности

Образовательные округа	Общее количество организаций	Государственные образовательные организации						
		ОО	ПОО	ОДО	ОО для детей с ОВЗ	ОО для детей-сирот	ОО при исправ. колон.	Иные
Кировский	48	14	14	6	9	4	1	–
Юго-Восточный	21	6	6	–	6	3	–	–
Западный	17	7	3	–	3	3	1	–
Юго-Западный	18	8	6	–	3	1	–	–
Северный	10	4	3	–	2	1	–	–
Северо-Западный	8	5	–	–	2	1	–	–
Восточный	11	3	3	–	3	–	2	–
КОГОАУ ДПО «Институт развития образования Кировской области»	1	–	–	–	–	–	–	1
Итого	134	47	35	6	28	13	4	1

Рейтинговая оценка эффективности образовательных учреждений осуществлялась по 7 критериям, которые были еще утверждены Министерством образования Кировской области распоряжением под № 5-391 от 07.09.2018 года.

1. Соответствие законодательным нормам деятельности.

2. Качество образовательного процесса.

3. Доступность информации о деятельности образовательного учреждения.

4. Уровень качества образования, воспитания и культуры учащихся.

5. Уровень результатов образования.

6. Научно-исследовательская, инновационная деятельность учреждения и обучающихся.

7. Создание условия техники безопасности и охраны труда.

По этим критериям баллы пропорциональны друг к другу по отношению к типу образовательного учреждения.

Данные по этим критериям были определены через анкетирование директоров образовательных учреждений и статобработку.

Соответственно, результаты исследования за 2018 год можно увидеть в таблице 2.

Таблица 2

Оценка эффективности деятельности образовательных учреждений Кировской области за 2018 год по отношению к 2017 году.

№	Критерии	Годы	Эффективность деятельности государственных образовательных организаций, %						
			ОО	ПОО	ОДО	ОО для детей с ОВЗ	ОО для детей-сирот	ОО при исправит. колониях	ИРО КО
1	Соответствие законодательным нормам деятельности	2018	85,1	93,6	87,5	87,5	90,4	81,2	100
		2017	80,8	94,3	95,8	85,3	90,4	93,7	100
2	Качество образовательного процесса	2018	74,8	87,6	75,4	79	71,4	88,7	90,5
		2017	84,9	89,6	79	82,3	75,9	87,5	90,5
3	Доступность информации о деятельности образовательного учреждения	2018	98,9	100	100	94,6	85,9	100	100
		2017	95	100	97,2	93,7	93,6	100	100
4	Уровень качества образования, воспитания и культуры учащихся	2018	86,2	90,8	79,2	88,3	82	90,9	–
		2017	90,5	88,3	83,3	86,3	89,4	93,2	–
5	Уровень результатов образования	2018	96,6	94,6	100	77,2	89,4	100	100
		2017	89,4	92,3	97,2	63,8	87,2	93,7	100
6	Научно-исследовательская, инновационная деятельность учреждения и обучающихся	2018	36,2	11,4	0	8,9	3,8	0	100
		2017	25,5	7,14	0	5,17	0	0	100
7	Создание условия техники безопасности и охраны труда	2018	85,1	97,1	94,4	95,2	92,3	91,6	100
		2017	86,5	96,2	88,9	94,2	92,3	91,7	100
	ИТОГО	2018	80,4	82,1	89,4	75,8	73,6	92,1	98,4
		2017	78,9	93,6	77,3	75,2	75,5	80	98,4

Среднее значение эффективности деятельности образовательных учреждений в 2018 году вырос по отношению 2017 году и составляет 84,5 % [2].

По отношению к 2017 году в 2018 году произошло повышение эффективности деятельности образовательных учреждений дополнительного образования по всем критериям и составило 89,4 %, в исполнительных колониях стало 92,1 %. При этом снижается эффективность деятельности в учреждениях профессионального образования – в 2018 году 82,1 %, а в 2017 году 93,6 %. Другие образовательные учреждения находятся в стабильном положении.

За 2018 год половина образовательных учреждений не выполнили в срок предписание надзорных органов.

Одним из основных показателей эффективности деятельности образовательных учреждений является уровень педагогов с квалификационной категорией, но, к сожалению, лишь одна четвертая часть образовательных учреждений достигла уровень 80% в этом показателе от общего числа педагогов.

В развитии системы образования заложено приоритетным направлением омолаживание педагогических кадров. Доля молодых педагогов (до 35 лет) в системе общего образования составляет всего 10% их всей численности педагогических сотрудников.

Кировская область является одно из передовой в развитии системы управления образования: функционируют образовательные округа, кластеры и единая методическая служба. С этой целю Министерство образования Кировской области увеличило число государственных школ. Для этого в 2018 году запущен проект регионализации образования, целью которого является внедрение эффективной системы управления общим образованием за счет создания и функционирования опорных школ в Кировской области, обеспечение детей доступным качественным образованием на всей территории региона, создание эффективной системы профориентации обучающихся.

Многие школы Кировской области ежегодно присутствуют в списке ТОП лучших школ России, что послужило основанием к 2019 году перевести в областную собственность 58 школ исоздать 47 опорных школ, из которых 7 определили как профильные ресурсные центры. Они стали центральным звеном управления углубленным изучением отдельных предметов, такие как Вятский технический лицей, Кировский экономико-правовой лицей, Вятская гуманитарная гимназия, Кировский лицей естественных наук, Центр дистанционного образования детей, Кировский физико-математический лицей, Кировский кадетский корпус.

В учебном 2019 году 5,5 % школ, в основном сельские, стали обучаться дистанционно, в районах, где дистанционное обучение невозможно реализовали проект «Мобильный учитель».

Для развития технического творчества детей при КОГОБУ ДО «Центр технического творчества» были открыты детский технопарк «Кванториум» (г. Омутнинск и г. Кирово-Чепецк). На этих площадках осуществляется обучение детей 5–18 лет по программам Промдизайнквантум, Аэроквантум Хайтк, Наноквантум, Хайтек и т. д. Технопарки охватываю около 900 учащихся, что, несомненно, подтверждает необходимость данного направления весьма актуально и перспективно для региона и страны в целом.

В 2018 году для Кировской области были выделены федеральные средства для внедрения технопарка «Кванториум» в городе Кирове, в котором учатся 800 детей по таким же направлениям как в Омутнинске и Кирово-Чепецке. Эти средства были выделены в рамках федерального проекта «Успех каждого ребенка».

По новым ФГОС ОО в 2020 году учатся 10 классы в 16 школах и 9 классы в остальных школах Кировской области. Все учащиеся школ в соответствии с новым ФГОС бесплатно обеспечены новыми комплектами учебников. Все руководители и учителя школ Кировской области прошли курсы повышения квалификации для работы в рамках нового ФГОС.

Выводы. Таким образом, анализ проблем модернизации среднего образования в Кировской области показал, что у региона есть ресурсный и человеческий потенциал для глубокого опережающего развития среднего образования и возможности обеспечить в будущем грамотным населением по решению глобальных задач общества.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Кировской области «Развитие образования» на 2014–2020 годы от 10.09.2013 № 226/595.

2. Аналитическая справка по итогам проведения оценки эффективности деятельности областных государственных образовательных организаций Кировской области за 2018 год URL: http://www.kp-kollege.ru/document/analit_spravka_2018.pdf.

АНАЛИЗ ПРОЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ «РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ»

Тарасова Д. П. [a], Логинов Д. А. [b]
студент [a]
доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального упраления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: atarasovadarya2017@mail.ru [a]; doctorloginov@mail.ru [b]

Аннотация: *В статье рассматривается проект государственной программы Российской Федерации «Развитие моногородов». Принятая в 2016 году программа комплексного развития моногородов была признана неэффективной, поэтому было принято решение о ее досрочном прекращении. В настоящее время подготовлен проект государственной программы, действие которой предполагается до 2024 года. Для Кировской области содержание и реализация программы является крайне важной составляющей социально-экономического развития. В регионе находятся одиннадцать моногородов, развитие которых невозможно без своевременной и полной государственной поддержки. Наиболее значимыми аспектами развития моногородов являются содействие занятости населения, развитие социальной сферы, снижение социальной напряженности. Важной составляющей является механизм государственно-частного партнерства. Принятие проекта программы и ее реализация будут способствовать полноценному развитию территории.*

Ключевые слова: *моногорода, государственная программа, решение социальных проблем*

Введение. В проекте стратегии развития Кировской области отдельным пунктом выделено направление по развитию моногородов. Всего на территории Кировской области расположено одиннадцать монопрофильных муниципальных образований (моногородов) в которых проживает 15% и численности всего населения региона.

Согласно анализа работы программы, проведенного счётной палатой, программа комплексного развития моногородов была признана неэффективной. В результате чего, программа была прекращена досрочно с 1 января 2019 года. Счётная палата, проводя аудит, пришла к выводу, что реализация программы не смогла улучшить положение монопрофильных муниципальных образований, поэтому механизм поддержки развития моногородов, предлагаемый программой, был признан неэффективным. Аудиторы предложили разработчикам изменить цели и задачи государственной помощи, пересмотреть способы их дос-

© Тарасова Д. П., Логинов Д. А., 2020

тижения, так как реализация некоторых показателей была признана недостижимой. Неэффективность программы заключилась и в том, что программа реализовывалась без учёта стратегических национальных приоритетов. В частности, она не была нацелена на достижение показателей, определённых в майских Указах Президента, по созданию производительных рабочих мест стимулированию роста производительности труда.

Результаты исследований, их обсуждение. Главным исполнителем новой программы развития монопрофильных муниципальных образований является Министерство экономического развития Российской Федерации. Ранее указано, что к реализации программы подключены ещё одиннадцать отраслевых Министерств, некоммерческая организация«Фонд развития моногородов», Российский экспортный центр, Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства, «Дом.РФ», ВЭБ. Лизинг и т. д.

Следует отметить, что Министерство строительства совместно с конструкторским бюро «Стрелка», в настоящее время разрабатывают проект стандарта по комплексному развитию территорий для создания комфортной городской среды, то есть для реализации одной из самых популярных и наглядных программ, необходимых для жителей моногородов – программы по созданию комфортной городской среды «Стандарт комплексного развития территорий».

Некоммерческой организацией «Фонд развития моногородов» разработан пакет финансовых и нефинансовых мер поддержки моногородам.

Во-первых, это льготные займы под 0 %, это строительство и (или) реконструкция) объектов инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов в моногородах. Дополнительно вводится новая, очень ожидаемая и необходимая мера поддержки – это строительство инфраструктуры для комплексной жилой застройки на территории монопрофильного муниципального образования. Кроме того, Фондом предлагается также финансирование проектов государственно-частного партнерства, реализуемых в моногородах, предусмотрена и такая мера поддержки как рефинансирование кредитов. Ниже на рисунках приведены показатели, отраженные новой программой по развитию мо-

ногородов до 2024 года.

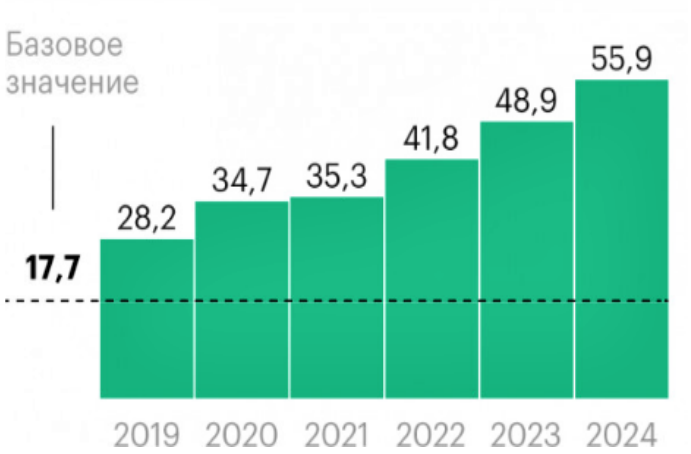


Рис. 1. Количество созданных новых постоянных рабочих мест (тыс.)

Как видно из рисунка 1, в результате реализации программы количество рабочих мест вырастет в три раза. Рост занятости в моногороде способствует росту экономической активности и повышению качества жизни.

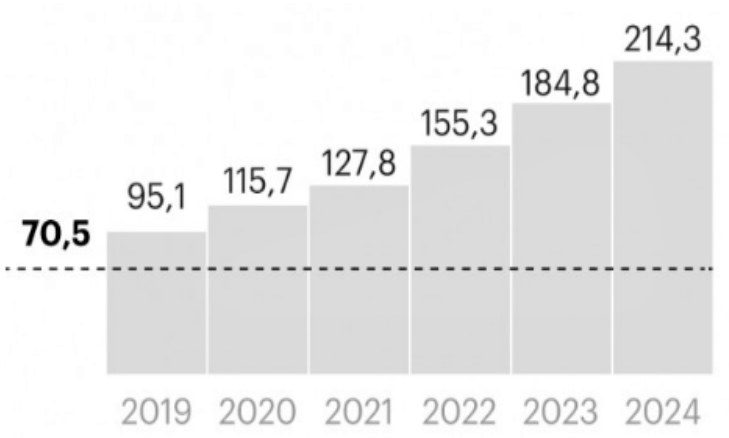


Рис. 2. Объем частных инвестиций в моногородах (млрд. руб)

По результатам реализации программы территория моногорода становится привлекательной для инвесторов, особенно с условием участия государственного капитала.

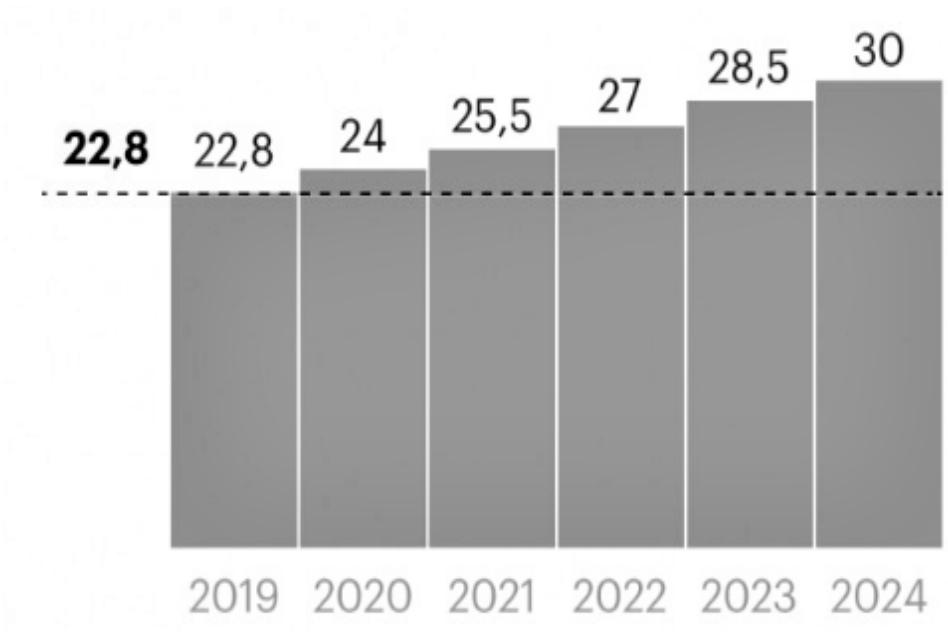


Рис. 3. Доля моногородов с положительной оценкой населением социально-экономической ситуации (%)

Таким образом, за счет реализации мероприятий, доля моногородов с положительной оценкой населением социально-экономической ситуации вырастет на 7 %, что в абсолютном выражении составит 23 населенных пункта.

Выводы. Реализация дополнительных направлений социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований, в том числе за счет диверсификации экономики моногородов, обладающих потенциалом, оптимизации жилищно-коммунального комплекса моногородов, оказания услуг в отраслях социальной сферы, обеспечении трудовой мобильности населения. Сформулированы приоритетные направления в сфере развития моногородов. Отдельными направлениями выделено создание конкурентоспособных условий для ведения хозяйственной деятельности, необходимой для опережающего развития экономики и социальной сферы, развития инфраструктуры, реализации инвестиционных проектов, создания новых рабочих мест и обеспечения притока инвестиций в экономику моногородов.

Ключевыми факторами обозначены – значительное повышение уровня и качества жизни на территории моногородов. Значение этого показателя ожидается достичь благодаря созданию условий для роста экономики, расширению социальной сферы на территории моногородов, обеспечению крупномасштаб-

ного притока инвестиций в проекты, реализуемые в моногородах, осуществлению комплексных мероприятий по развитию инфраструктурного каркаса моногородов, реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих широкий спектр мультипликативных эффектов на территории моногородов, том числе, принятию мер по обеспечению экологической безопасности населения, ускорению процесса по созданию новых предприятий, в целях привлечения инвестиций и реализации инвестиционных проектов, созданию территорий социально-экономического развития.

Библиографический список

1. Кунцман М. В. Проблемы модернизации моногородов //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. №. 3–1. С. 97–102.

2. Логинов Д. А. Инновационное взаимодействие хозяйствующих субъектов и развитие механизмов его финансирования // Инновационное развитие экономики. 2015. №. 2. С. 65–67.

3. Лукьянова А. В. Комплексное развитие моногородов // Современные вызовы и реалии экономического развития России. 2018. С. 308–309.

4. На новую госпрограмму развития моногородов потратят 57,3 млрд. рублей, РБК 219 URL: https://www.rbc.ru/politics/24/06/2019/5d0cbafc9a7947af87e8c419 (дата обращения 19.02.2020 г.)

ПАРТИСИПАТИВНОЕ (ИНИЦИАТИВНОЕ) БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ, КАТЕГОРИИ И ВИДЫ ПРОЕКТОВ

Терюхова Ю. А. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud106294@vyatsu.ru [a]; usr07133@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В современных условиях достаточно остро стоят вопросы жесткой вертикальной структуры управления и непосредственного взаимодействия граждан с властью. Такая практика, как инициативное бюджетирование способствует вовлечению граждан в бюджетный процесс и позволяет напрямую участвовать в решении приоритетных проблем. Целью статьи является изучение теоретических исследований инициативного бюджетирования и их реализация на практике. В статье были рассмотрены различные понятия и критерии инициативного бюджетирования, проекты ППМИ и «Народный бюджет», а также мировые модели вовлечения жителей в практику инициативного бюджетирования. Сделан вывод о том, что существует множество различных опытов применения данного процесса как в Российской Федерации, так и во всем мире.*

Ключевые слова: *инициативное бюджетирование, партисипативное бюджетирование, вовлечение граждан, местный бюджет*

Введение. В современных условиях вовлечение граждан в процесс распределения общественных финансов и дальнейшее обсуждение эффективности расходования бюджетных средств приобретает большую актуальность. Эта необходимость связана прежде всего с тем, что в условиях финансовой нестабильности на всех уровнях бюджетной системы особое значение имеет привлечение жителей территории к местному самоуправлению и бюджетному планированию.

Такой процесс получил название «инициативное бюджетирование» (или «партисипаторное бюджетирование», от английского «participate» – принимать участие).

Целью исследования является рассмотрение различных подходов авторовк понятию «инициативного бюджетирования» и изучение опыта в реализации проектов инициативного бюджетирования на практике.

Задачи:

– изучить подходы авторов к понятию «инициативного бюджетирования»;

© Терюхова Ю. А., Токарева П. В., 2020

– изучить опыт применения инициативного бюджетирования на примере программ ППМИ и «Народный бюджет»;

– рассмотреть модели инициативного бюджетирования в мировой практике.

В настоящее время единого и признаваемого всеми научного определения к данному понятию сформулировано не было, так как в разных местах возникновения и реализации практика инициативного бюджетирования может предполагать иные процедуры. Таким образом, появилась необходимость систематизации знаний о всех вариациях программ, используемых в рамках партисипаторного бюджетирования. Наиболее популярные подходы авторов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Подходы авторов к понятию «инициативное бюджетирование»

п/п	Определение	Автор
1.	Инициативное бюджетирование (в широком смысле) – это участие граждан в планировании и распределении бюджетных средств муниципалитета, призванное расширить рамки участия населения в бюджетном процессе путем созыва специальных комиссий. [6, с. 10]	А. С. Чулков
2.	Инициативное бюджетирование- совокупность разнообразных, основанных на гражданской инициативе, российских практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств, а также последующем контроле за реализацией отобранных проектов. [1, с. 105]	В. В. Вагин
3.	Инициативное бюджетирование- это процесс разработки и утверждения и/или распределения части бюджетных средств муниципального образования в рамках проектного подхода с применением форм общественного участия в реализации местного самоуправления и/или при участии комиссии, состоящей из представителей администрации муниципального образования и его населения. [5, с. 68]	М. В. Цуркан

Для более точного раскрытия понятия инициативного бюджетирования в Российской Федерации, В. В. основ реализации партисипаторного бюджетирования в Российской Федерации, выделили пять критериев, которые являются обязательным чертами проектов инициативного бюджетирования:

– обсуждение бюджетных вопросов;

– участие представителей власти;

– серийный (ежегодно повторяющийся) процесс реализации;

– публичное обсуждение с участием граждан;

– организация публичной отчетности [2, с. 2].

Помимо этого, в рамках работы Первой Всероссийской конференции по инициативному бюджетированию были сформулированы «обязательные условия партисипаторного бюджетирования». К ним отнесли:

– вовлечение жителей во все этапы бюджетного процесса через встречи с экспертами, обучающие семинары и лекции;

– заинтересованное участие представителей администрации в публичных заседаниях;

– подведение итогов и отчет о расходовании бюджета, доступный любому жителю.

М. В. Цуркан, объединяя изложенные выше позиции, сформулировал следующие признаки, реализация на практике которых свидетельствует о наличии в муниципальном образовании партисипаторного бюджетирования:

– повышение уровня знаний населения в области формирования бюджета муниципалитета и использования его средств. Цуркан М. В. предполагает, что этого можно достичь, проводя встречи с экспертами, представителями администрации, организуя обучающие семинары, лекции, открытое обсуждение бюджетных вопросов в рамках участия граждан в местном самоуправлении;

– вовлечение жителей территории во все этапы бюджетного процесса, который включает в себя разработку, утверждение, распределение и контроль расходования средств;

– заинтересованное участие представителей власти муниципального образования в публичных заседаниях по вопросам инициативного бюджетирования;

– непрерывный процесс (серийность, цикличность) реализации программ партисипаторного бюджетирования. [5, с. 69]

На практике инициативное бюджетирование подразумевает собой распределение определенной части местного бюджета или привлеченных средств, при участии комиссии, состоящей из граждан и представителей муниципалитета по строго регламентированной процедуре. Участие граждан предполагает

выдвижение инициатив, реализацию и контроль за их исполнением. [8] Это обеспечивает экономию бюджетных средств, выдвижение актуальных проектов, прозрачность бюджетных процедур и позволяет дополнительно привлечь существенный объем средств населения. Помимо этого, механизм партисипативного бюджетирования позволяет повысить уровень гражданской активности, изменить сложившуюся систему вертикальной иерархии и увеличить количество горизонтальных связей власти и горожан.

Таким образом, процедура инициативного бюджетирования позволяет создать городское сообщество так как предоставляет возможность и право любому жителю поучаствовать в решении общих проблем и понять, что такие проблемы можно решить только в условиях совместной работы [7].

На данный момент в России существует две основные практики инициативного бюджетирования: Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) Всемирного банка и «Народный бюджет».

Практика ППМИ получила наибольшее распространение в России, по сравнению другими проектами инициативного бюджетирования. Суть программы заключается в том, что на территории муниципальных образований в её рамках реализуются проекты, объект софинансирования которых выбирает непосредственно население муниципального образования (последующий пользователь результатов проекта), также, оно осуществляет мониторинг выполнения и проводит оценку результатов проекта. Т.е., мероприятия, которые реализуется ППМИ, в обязательном порядке должны со финансироваться как со стороны муниципального образования, так и со стороны населения (инициативных групп). Помимо этого, в софинансировании могут участвовать местный бизнес и частные инвесторы. Такой подход к реализации проектов обеспечит:

– выбор населением более приоритетной проблемы;

– повышение социальной активности различных групп населения;

– сохранность нового объекта и эффективность его эксплуатации;

– изменение отношения людей к своей роли в развитии муниципального образования [4, с. 13].

Процедура ППМИ предполагает полное вовлечение жителей в процесс принятия решений, это означает, что они самостоятельно определяют актуальную проблему и на общем собрании принимают проект, который позволит ее решить.

В 2011 году партия «Единая Россия» предложила инициативу проекта «Народный бюджет». Предполагалось, что выделенные бюджетные средства будут направлены на реализацию тех проектов, которые инициируют жители по наиболее важным вопросам жизнедеятельности муниципального образования. Актуальные вопросы выявляются на сходах, собраниях или конференциях граждан, либо на заседаниях представительного органа муниципального района и в дальнейшем программы по этим вопросам реализуются органами государственной власти совместно с администрациями муниципалитетов.

На сегодняшний день существует несколько региональных и местных практик проекта «Народная инициатива». В том числе, наиболее успешно реализует свою проекты Тульская программа. Этому способствовало открытие портала «Открытый регион-71» (www.openregion71.ru). Сайт содержит необходимую информацию о подаче заявок в рамках проекта, а также предполагает возможность подачи онлайн-заявки. Помимо этого, портал предусматривает онлайн голосование за проекты и контроль за реализацией каждого из них. В специальном разделе содержится вся информация по проектам, реализованным в рамках «Народного бюджета»: описание, местоположение, фотографии, перечень работ, а также финансируемая сумма.

Главным отличием «Народного бюджета» от ППМИ является то, что муниципальные образования играют исключительную роль в процессе формирования и подачи заявки на конкурс. Например, для предоставления субсидии обязательным условием является подтверждение предусмотренных средств местного бюджета, которые будут направлены на реализацию проекта с выпиской из бюджета муниципалитета и указанием статей расходов [3, с. 129].

Помимо этого, важным является исследование международного опыта использования практик инициативного бюджетирования. Мировая практика

основывается на комбинации двух моделей: прямой и представительной демократии, основные характеристики которых представлены в таблице 2.

Таблица 2

Мировые модели инициативного бюджетирования

Модель	Характеристика
Прямая демократия (прямое участие)	Каждый гражданин имеет право участвовать непосредственно в распределении средств, выдвигать собственные инициативы на собраниях. Каждый может быть избран в качестве члена инициативной группы и граждане контролируют все процесс напрямую. Решение принимается большинством голосов.
Представительная демократия (косвенное участие)	Обсуждение и принятие решений осуществляется через представителей: местных лидеров общественных объединений или профсоюзов. Процесс реализуется через бюджетные комиссии, советы или группы. Решение принимается путем достижения концессуса.

Между двумя данными моделями также существует ряд вариаций. В целом, все практики инициативного бюджетирования так или иначе связаны с представительной демократией, так как в конечном итоге муниципальные образования отвечают за утверждение бюджета, занимаются его подготовкой на основании выдвинутых инициатив.

Выводы. В статье были рассмотрены различные подходы авторов к понятию «инициативного бюджетирования» и определению критериев, характеризующих данное понятие. Были проанализированы практики инициативного бюджетирования в Российской Федерации, выявлены отличия программ ППМИ и «Народный бюджет». Также, были охарактеризованы основные мировые модели, на которых основываются различные программы партисипаторного бюджетирования в разных странах. В целом, практика участия граждан в бюджетном процессе с каждым годом получает большое распространение как в России, так и во всем мире.

Библиографический список

1. Вагин В. В. Теоретические аспекты развития инициативного бюджетирования в России // Финансовый журнал. 2016. №. 3. С.105–114.

2. Вагин В. В., Шаповалова Н. А. Инициативное бюджетирование и смежные практики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 38. 19 с.

3. Инициативное бюджетирование в Российской Федерации. Сборник научных материалов к Всероссийской конференции / под ред. В. В. Вагина. Вып. 1. М.: НИФИ, 215 с.

4. Хачатрян Г. и др. Операционное руководство практики инициативного бюджетирования: пример Программы поддержки местных инициатив // М.: Алекс. 2016. 88 с.

5. Цуркан М. В. Подходы к определению понятия «Партисипаторное бюджетирование» // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2016. № 1. С.67–71.

6. Чулков А. С. Опыт и перспективы применения в России инициативного бюджетирования //Финансы и кредит. 2016. № 8. С.10–21.

7. Исследовательский центр ResPublica выпустил буклет «Партиципаторное бюджетирование: как привлечь граждан к управлению городом»[Электронный ресурс]: офиц. сайт/ Институт проблем правоприменения. – Режим доступа: https://enforce.spb.ru/products/infographics/6770-res-publica (Дата обращения: 20.03.2020).

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ ОРГАНОВ: КОНЦЕПЦИИ E-GOVERNMENT И E-DEMOCRACY

Тюлькина И. А. [a], Токарева П. В. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: irinyshka.99@mail.ru [a]; poullinka@mail.ru [b]

Аннотация: *Важность данной темы вызвана стремительным развитием современных информационно-коммуникационных технологий и общим ростом информационного воздействия, которое основано на электронном обмене информацией. В статье рассмотрены теоретические основы информатизации деятельности публичных органов, проанализирован зарубежный и российский опыт информатизации деятельности публичных органов, а также проблемы её развития. Актуальность исследования обусловлена тем, что на современном этапе развития государственного управления более актуальным является широкий подход к определению понятий «электронное правительство» и «электронная демократия».*

Ключевые слова: *электронное правительство, электронная демократия, публичные органы, информатизация деятельности*

Введение. Объектом исследования являются общественные отношения, складывающиеся между публичными органами, гражданами и организациями в процессе информатизации, а предметом – деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по созданию и развитию систем электронного правительства и электронной демократии.

Целью исследования является анализ уровня информатизации деятельности публичных органов в России. Для реализации цели необходимо решить следующие задачи:

– рассмотреть понятия «электронного правительства» и «электронной демократии»;

– охарактеризовать концепции «электронного правительства» и «электронной демократии»;

– проанализировать зарубежный и российский опыт информатизации деятельности публичных органов власти, а также проблемы её развития.

Методы исследования:

– анализ нормативно-правовых актов и научной литературы;

© Тюлькина И. А., Токарева П. В., 2020

– синтез (изучение процесса информатизации деятельности органов власти в целом);

– статистический метод (сбор, обработка и изучение статистической информации об информатизации деятельности публичных органов);

– сравнительный метод (изучение процесса информатизации деятельности органов власти за различные периоды времени);

– графический метод (составление графиков и диаграмм на основе статистических данных).

Результаты исследований, их обсуждение. На современном этапе развития государственного управления более актуальным является широкий подход к определению понятий «электронное правительство» и «электронная демократия». Электронное правительство означает применение информационно-коммуникационных технологий в целях формирования новых моделей взаимодействия государства, бизнеса и граждан, направленных на повышение качества государственного управления, обеспечение высокого уровня предоставления услуг и увеличение общественного участия в политических процессах. Электронная демократия представляет собой форму демократии, характеризующуюся использованием информационно-коммуникационных технологий как основного средства для коллективных мыслительных и административных процессов на всех уровнях управления.

Концепция электронного правительства подразумевает новую управленческую цель и новый способ решения социально-политических задач посредством активных взаимодействий субъектов политики. В конечном итоге должен сформироваться социальный контакт, основанный на расширении прав и возможностей граждан и приобретении ими влияния над органами управления. В этом смысле концепция электронной демократии является перспективным направлением использования информационно-коммуникационных технологий, предполагающая участие людей в обсуждении и принятии решений, а также разработку, нормативно-правовую поддержку и внедрение систем для электронного голосования [1].

Наиболее качественным электронным правительством отличаются США и Великобритания. Об этом говорит положение стран в Индексе развития электронного правительства, рассчитываемом департаментом экономического и социального развития ООН каждые два года. Ниже приведён график динамики положения США и Великобритании в данном индексе.

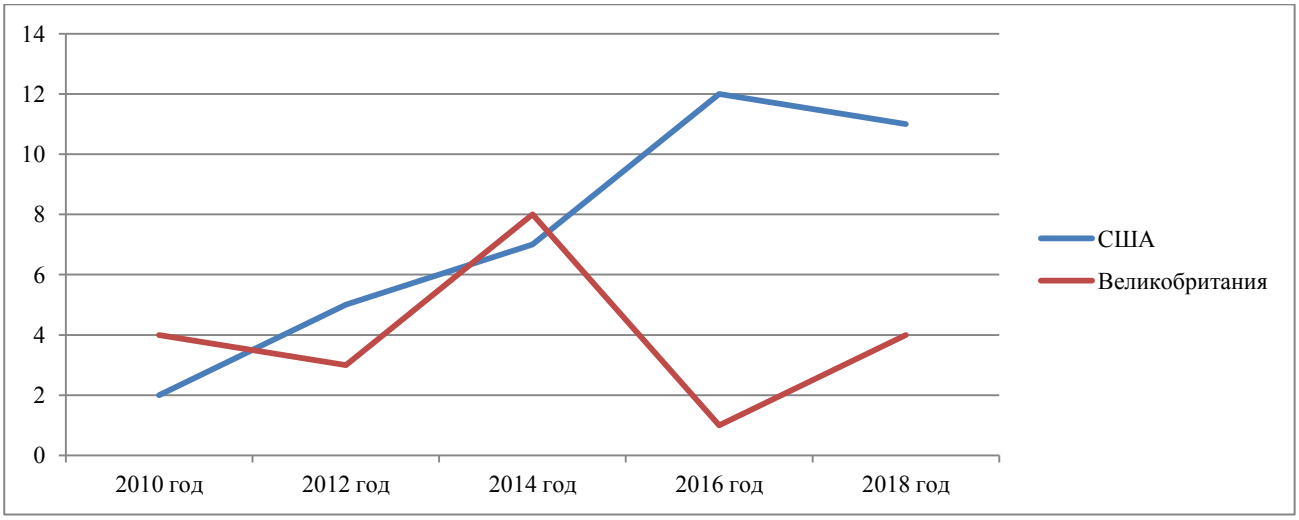


Рис. 1. Динамика положения США и Великобритании
в Индексе развития электронного правительства
(составлено автором по данным сайта United E-Government Knowledgebase [4])

Можно сделать вывод, что правительства стран эффективно реализуют концепции информатизации деятельности публичных органов, вследствие чего она имеет устойчивое направление развития.

В октябре 2010 года Президент Российской Федерации подписал распоряжение об утверждении государственной программы «Информационное общество» на 2011−2020 годы. Проведем анализ результатов программы. Ниже представлена диаграмма с информацией о применении информационных технологий органами государственной и муниципальной власти.

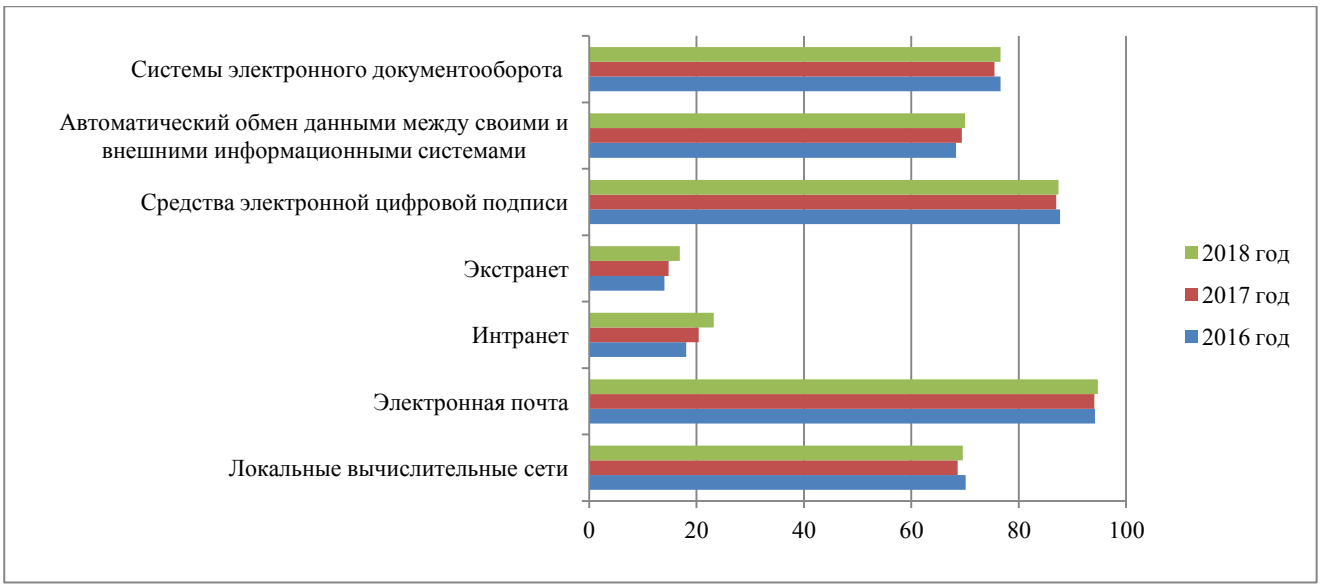


Рис. 2. Использование информационных технологий органами власти в России (составлено автором по данным сайта Федеральной службы государственной статистики [3])

Из диаграммы видно, что показатели оснащенности информационными технологиями в течение представленного периода улучшаются.

Развитие электронного правительства в России, как и во всех динамично развивающихся странах, является одной из главных задач государственного аппарата. Ниже приведена диаграмма с результатами опроса пользователей государственных и муниципальных интернет-ресурсов.

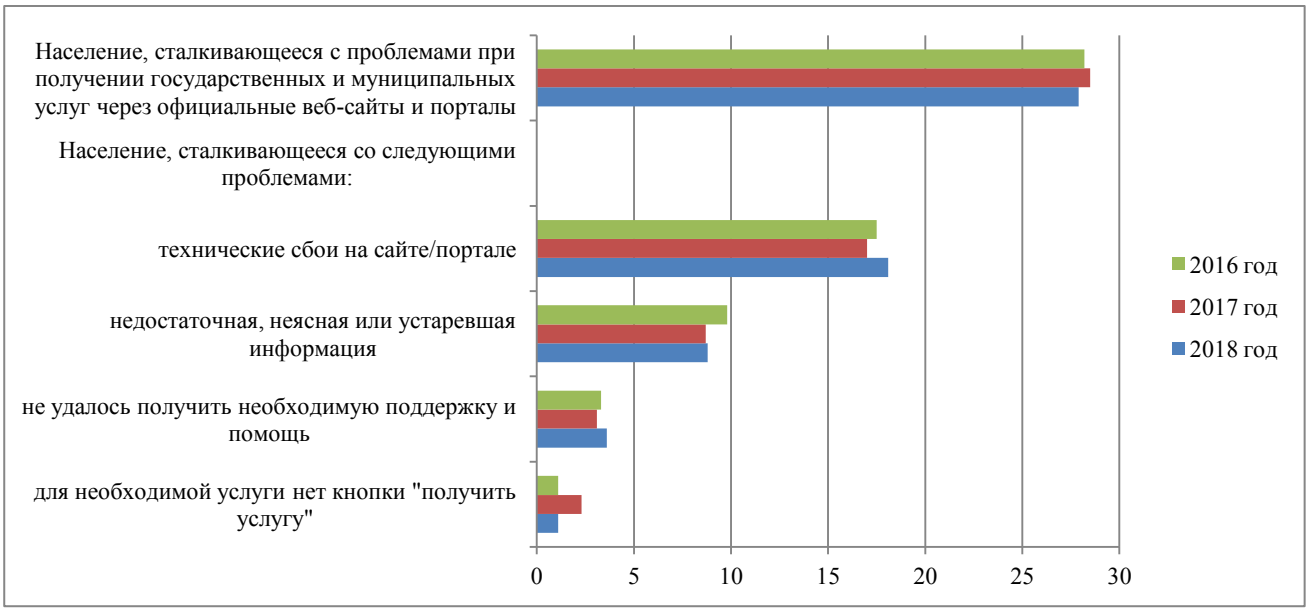


Рис. 3. Проблемы, возникающие у населения при взаимодействии с органами власти через интернет (в % от общей численности населения, использующего сеть Интернет для получения государственных и муниципальных услуг) (составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3])

Из рисунка 3 видно, что доля населения, сталкивающаяся с проблемами при взаимодействии с органами власти, постепенно снижается.

О позитивной тенденции информатизации деятельности публичных органов в России говорит и динамика положения страны в Индексе развития электронного правительства. Ниже приведен график сравнения электронного правительства России и Словении.

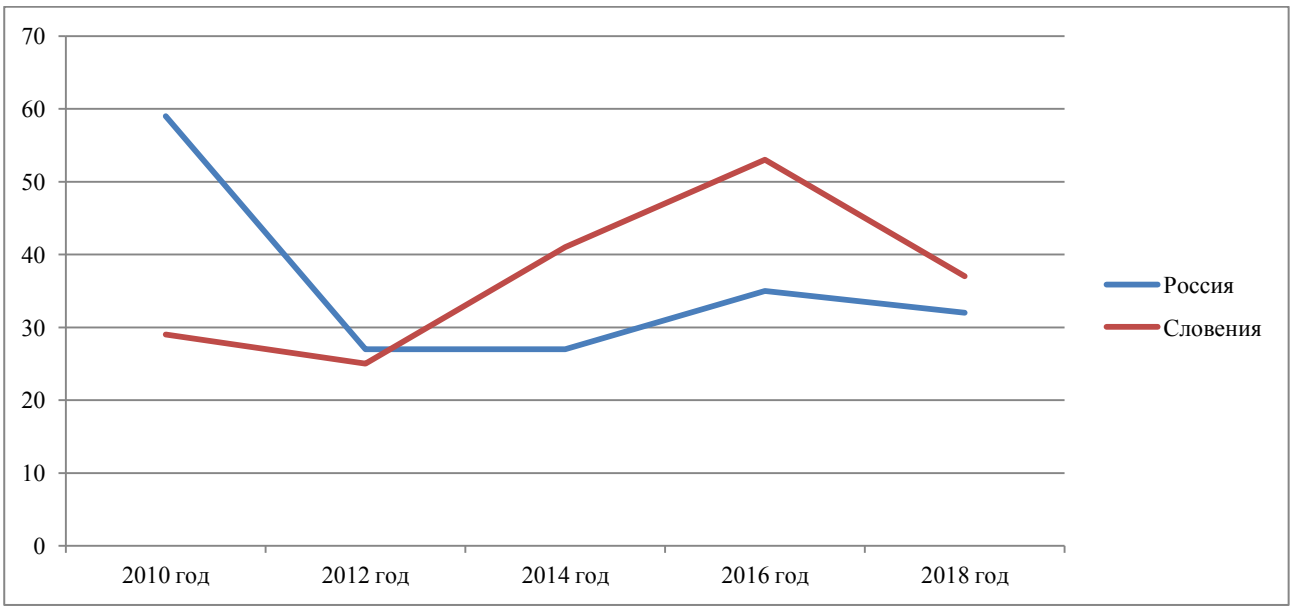


Рис. 4. Сравнительный анализ электронного правительства Великобритании и России по итогам 2010–2018 годов (составлено автором по данным сайта United E-Government Knowledgebase [4])

Из графика видно, что Россия, имеющая большое отставание от Словении в 2010 году, опередила её в 2018 году на 5 позиций, заняв 32 место. Это говорит об увеличении развития электронного правительства в нашей стране.

В настоящее время актуальной задачей становится поиск и внедрение механизмов, которые напрямую будут способствовать повышению активности граждан в социально-политической жизни нашей страны, их участию на всех уровнях публичного управления. В указанном случае необходимо сформировать четкую политику, которая будет направлена на повышение общественной инициативы.

Выводы. На основе выше изложенного можно сделать вывод, что информатизация деятельности публичных органов в России находится на доста-

точно высоком уровне. Так, электронное правительство и электронная демократия способствуют повышению открытости данных органов и качества услуг, оказываемых ими обществу, а также росту эффективности их взаимодействия с гражданами и деловыми кругами.

Библиографический список

1. Бронников И. А. Электронная демократия: тенденции и проблемы / И. А. Бронников // Вестник университета. 2014. № 7. С. 11–16.

2. Латыпова Р. Т. Нормативно-правовое обеспечение электронного правительства / Р. Т. Латыпова // Молодой ученый. 2016. № 1. С. 401–405.

3. *Федеральная служба государственной статистики* [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 10.11.2019).

4. *United E*-Government Knowledbase [Электронный ресурс]. – URL: https://publicadministration.un.org/egovkb (дата обращения: 17.11.2019).

5. Концепция развития механизмов предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2013 № 2516-р (ред. от 13.10.2017). – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru.

6. О Порядке проведения внутреннего государственного финансового контроля [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Кировской области от 30.12.2013 № 242/962 : ред. от 01.06.2018 // Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

7. Материалы Коллегии министерства финансов Кировской области по итогам исполнения местных бюджетов за 201–2019 годы в г. Кирове [Электронный ресурс]. URL:http://minfin.kirov.ru/novosti-i-anonsy/.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Фалеева Л. В. [a], Доменко Ю. Ю. [b]
доктор педагогических наук, доцент кафедры государственного
и муниципального управления [a]
аспирант [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: lv_faleeva@vyatsu.ru [a]; usr21368@vyatsu.ru [b]

Аннотация*: Статья посвящена вопросам профессиональной компетенции представителей органов государственной власти.В статье рассматриваются подходы к интерпретации понятий«профессиональная компетенция» и «компетентность». Профессиональная компетентность рассматривается как интегративная характеристика специалиста государственного управления, которая включает в себя не только совокупность профессиональных знаний, но и профессионально значимые личностные качества, определяющие служебную деятельность государственного служащего. В статье подчеркивается, что внедрение в деятельность публичных органов власти компетентного подхода обуславливает необходимость формирования у государственных служащих профессиональных компетенций.*

Ключевые слова: *профессиональная компетенция, государственный служащий, эффективность деятельности публичных органов власти, эффективность управления*

Введение. В экономике знаний основным производственным ресурсом являются кадры, способные быстро осваивать новые профессии и обладающие, во-первых, способностью формировать собственные ресурсы знаний и навыков на основе личностных когнитивных схем; во-вторых, владением информационными и интеллектуальными технологиями, обеспечивающими их капитализацию и на этой основе обеспечивающие долговременное и надежное функционирование органов публичной власти.

Проблема формирования профессиональной компетенции остается актуальной научной проблемой для многих стран мира. Следовательно, для эффективной деятельности органов публичной власти необходимо всестороннее понимание как содержания профессиональной компетенции, так и процесса ее формирования в современной государственной службе. Без компетенции и других профессионально важных качеств, формирование которых происходит сложным и системным образом, невозможно сформировать профессионализм

© Фалеева Л. В., Доменко Ю. Ю., 2020

управленческого персонала публичных органов власти. Профессиональная компетенция государственных служащих – это профессионально-нормативные возможности реализации человеком его полномочий в профессиональной деятельности, широкий набор профессиональных знаний, навыков и умений, которые можно использовать в разных ситуациях. Профессиональная компетенция должна включают личностный и социальный компоненты, определяемые активностью личности в совместной деятельностью команды по реализации поставленной цели. Профессиональная компетенция формируется на основе теоретических знаний, практических навыков, личностных качеств и жизненного опыта, что приводит его к готовности выполнять свои профессиональные обязанности и обеспечивать высокий уровень самореализации и конкурентоспособности [2].

Как известно, эффективность управления зависит от качества функционирования государственной службы, опирающейся на совокупность деятельности высококвалифицированных специалистов в области государственной службы. Вопросы, связанные с формированием профессиональной компетентности, рассматривались в работах российских и зарубежных ученых в области государственного управления по разработке проблем повышения квалификации представителей органов государственной власти (П. Джарвис, Д. Джеймсон, П. Друкер, У. Розуэлл, Дж. Рейвен, Л. М. Спенсер и С. М. Спенсер и др.). Ученые в сфере управления среди самых разных проблем выделяют ряд наиболее актуальных: повышение профессионализма и компетентности государственных служащих на всех уровнях, повышение эффективности технологии обучения и переподготовки управленческого персонала; активизация человеческих ресурсов организации; оценка и улучшение социально-психологического климата, консолидация служащих вокруг задачей государственной службы [1].

Результаты исследований, их обсуждение. Государство как особый институт публичной политической власти имеет свои задачи и функции, которые практически реализуются через конкретные действия государственных служащих. Государственная служба действует как организационный инстру-

мент для достижения государственных целей и эффективность деятельности которой, напрямую зависит от концепции подбора, расстановки и рационального использования сотрудников органов власти, профессиональной подготовки, уровня квалификации и опыта работы управленческого корпуса. Для повышения уровня профессиональной компетенции государственных служащих необходимо создание матрицы компетенций, которая, прежде всего, позволит решить вопросы оценки и развития профессиональной деятельности государственных служащих специалистами в области психологии труда и управления, что, в свою очередь даст возможность установить связь между наукой и практикой.

Основной причиной применения матрицы компетенций в государственной службе является возможность учета этого фактора в качестве основного агента изменений. Матрица компетенций предназначена для смещения акцента восприятия государственной службы из сферы правовых отношений и политических установок в сферу профессионализма лиц, выполняющих функции государственного управления.

Итак, компетентность — это степень квалификации государственного служащего, которая помогает успешно решать стоящие перед ним проблемы. Она определяет способность государственного служащего эффективно и безошибочно выполнять свои функции как в ежедневных, так и в экстремальных условиях, помогая быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Также понятие компетенции можно дополнить качествами как способность успешно удовлетворять индивидуальные и социальные потребности, действовать и выполнять поставленные задачи. Таким образом, каждая компетенция должна включать ценности, эмоции и поведенческие компоненты, знания, навыки, все, что можно мобилизовать для активных действий.

Следует отметить, что в науке нет единого подхода к выделению типов и структурных компонентов матрицы профессиональной компетентности. Однако, обобщая существующие подходы к классификации компетенций государственных служащих основными в матрице, мы считаем следующие.

1. Функциональная (профессиональная) компетенция: характеризуется профессиональными знаниями и умением их реализовывать. Требования к профессиональной компетентности во многом зависят от уровня управления и характера должности. Сегодня для высших руководителей важна особая и возрастающая роль методологических и социальных знаний и навыков, навыков общения, умения воспринимать и интерпретировать информацию.

2. Правовая компетенция органов государственной власти формируется в процессе базовой профессиональной подготовки, которая относится к основным отраслям права и основана на навыках ее профессионального применения в различных сферах деятельности.

3. Временная компетенция: отражает способность рационально планировать и использовать рабочее время. Она содержит адекватную оценку затрат времени («чувство времени»), умение разработать программу для достижения цели во временном континууме (пространстве), правильно определить трудоёмкость.

4. Экономическая компетенция дифференцируется в зависимости от специализации органов государственной власти и в рамках общего для всех уровней должна включать оценку и умение применять сравнительный анализ ключевых экономических концепций.

5. Социальная компетенция включает в себя навыки общения и интеграции, способность поддерживать отношения, искать свои собственные, правильно воспринимать и интерпретировать мысли других людей, выражать их отношение, вести беседы и т. д. Социальная компетенция характеризует интерактивные способности работника, культуру делового общения как по вертикали «руководитель – подчиненный», так и по горизонтали – «работники одного уровня», а также посетителями органов государственной власти. В эту компетенцию входят: знание этики делового общения; способность предотвращать и разрешать конфликты относительно безболезненно; умение быстро и правильно передавать информацию.

6. Политическая компетенция и моральная легитимность подразумевают понимание природы основных социальных функций и организационной струк-

туры современного государства, принципы и формы демократии, характер взаимодействия различных ветвей власти, роль политических партий в жизни общества.

7. Личностные компетенции: интеллектуальные способности (разум, логика, концептуальность, оригинальность, рассудительность) и особенности личности.

8. Интеллектуальная компетенция: выражается в способности аналитического исчисления и реализации комплексного подхода к выполнению своих обязанностей.

9. Управленческая компетенция включает в себя знание методов управления, ценностно-ориентированного регулирования, комплексного управления трудовой мотивацией, развития творческого потенциала и т. д. Управленческая компетентность предполагает понимание организации, структуры и методов управления, технологии управления, ситуационного подхода к выбору оптимальных практик управления, стиля управления, современных методов отбора персонала, оценки их деловых качеств, формирование управленческих команд и т. д. (основы менеджмента, социология, психология управления).

Итак, перечисленные компетенции мы считаем основными в матрице компетенций государственных служащих, владение каждой из этих компетенций обеспечивает высокий уровень профессиональной компетенции и гарантирует эффективность деятельности публичных органов власти.

Выводы. Научные исследования профессиональной компетенции государственных служащих и ее формирования в профессиональной деятельности доказывают, что этот процесс невозможен без учета многочисленных факторов, непосредственно влияющих на саму компетенцию. Описание профессиональной деятельности государственных служащих с точки зрения трудовых операций позволяет построить матрицу профессиональных компетенций государственных служащих необходимую для успешной профессиональной деятельности, адекватного определения требований к работе на должности государственной службы с точки зрения профиля компетенций. Успешное формирование

профессиональной компетенции государственных служащих оказывает непосредственное влияние на расширение характеристик профессиональной направленности, то есть направляет процесс профессионального социального превращения в профессионализм, обогащая профессиональный опыт государственных служащих.

Библиографический список

1. Барбашина С. Б., Потанина И. В. Структура профессиональной компетентности как фактора эффективности деятельности государственных служащих // Профессиональные компетенции государственных служащих: формирование и развитие: сб. трудов конференции. – Воронеж: Воронежский филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 2019. С. 14–19.

2. Галашкина, Ю. М. Теоретический аспект компетентности. Виды компетенции. Формирование компетенции как фактора конкурентоспособности работника / Ю. М. Галашкина. // Вопросы экономики и управления. 2016. № 5 (7). С. 138–142. URL: https://moluch.ru/th/5/archive/44/1525/ (дата обращения: 08.04.2020).

ИМИДЖ ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО В РОССИИ

Чулкина Е. А. [a], Санович М. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud109245@vyatsu.ru [a]; usr10140@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Актуальность данной статьи неоспорима, поскольку в настоящее время имидж государственного гражданского служащего является составной частью эффективной работы государственного аппарата страны. Цель данной статьи заключается в рассмотрении имиджа государственного гражданского служащего и его составляющих. Ведущий подход для написания статьи – анализ точек зрения различных авторов по этим аспектам и обобщение направлений формирования позитивного имиджа госслужащего. Выяснили, что на сегодняшний день по данным Министерства финансов Российской Федерации число государственных гражданских служащих составляет около 2,4 миллиона человек. Дискуссия о необходимости такого числа возникла давно и один из основных аргументов сторонников сокращения числа государственных служащих – это их имидж, который сложился на протяжении последних лет. Сделали вывод, что особый контраст и различия складываются между образом государственных служащих, являющихся частью государственной пропаганды, и имиджем государственных служащих в общественном пространстве. Результаты статьи могут быть использованы политическими консультантами, имиджмейкерами, специалистами по связям с общественностью государственных учреждений.*

Ключевые слова: *имидж государственных гражданских служащих, имидж государственной власти, образ государственных служащих, признаки гражданского служащего*

Введение. По данным Министерства финансов Российской Федерации на сегодняшний день число государственных гражданских служащих составляет около 2,4 миллиона человек. Дискуссия о необходимости такого числа возникла давно и один из основных аргументов сторонников сокращения числа государственных служащих – это их имидж, который сложился на протяжении последних десяти лет. Позитивный имидж особенно важен для государственного гражданского служащего, так как определяет уровень доверия и признания его работы обществом. Этим объясняется *актуальность* данной статьи.

Цель написания статьи заключается в рассмотрении имиджа государственного гражданского служащего и его составляющих.

© Чулкина Е. А., Санович М. А., 2020

В соответствии с указанной целью были поставлены следующие *задачи:*

– выделить основные признаки государственных гражданских служащих;

– сравнить понятия «имидж» и «образ» государственных гражданских служащих.

Результаты исследований, их обсуждение. Для рассмотрения вопроса об имидже государственных служащих, следует выделить основные признаки государственных служащих, которые были сформулированы в науке на основе нормативного закрепления признаков гражданского служащего.

В. М. Манохин определял следующие признаки гражданского служащего:

– основные действия государственного служащего возникают в силу установленных законом служебных полномочий и от имени государства;

– государственный служащий, занимает должность, которая является государственной в силу её учреждения государством и правового закрепления такой должности, в качестве государственной;

– труд государственного служащего оплачивается в соответствии с нормами и формами труда, которые устанавливаются государством [3, с.162].

Учитывая, всевозможные существенные признаки государственного служащего, которые разработаны в теории, в обобщенном виде, следует назвать:

– должностные полномочия осуществляются в государственном аппарате, либо в государственной организации;

– служебные обязанности, являются по срокам либо временными, либо постоянными;

– деятельность осуществляется на профессиональной основе, что значит, что имеющееся образование соответствует тем требованиям, которые предусмотрены к должности;

– деятельность осуществляется от имени государства и по поручению государства в лице его должностных лиц и государственных органов;

– должность, предполагающая государственную службу, учреждена государством;

– труд оплачивается за счет средств федерального бюджета, либо бюджета субъекта Российской Федерации;

– полномочия имеют властный характер;

– деятельность сотрудника направлена на реализацию функций государства.

На сегодняшний день, признаки государственных служащих, выделены в статье 10 Федерального закона от 27.05.2003 N 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» [1] и в статье 3 Федерального закона от 27.07.2004 N 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [2].

В целом, они соответствуют перечисленным признакам, при этом следует добавить, что государственный служащий, также должен соответствовать требованиям, которые выдвигаются для лица, претендующего на замещение должности государственной гражданской службы.

Помимо нормативных признаков государственного служащего в обществе формируется имидж государственных служащих. Имидж государственного служащего является составной частью образа государственного служащего, который формируется в рамках создания общественного мнения.

Сам термин имидж, подразумевает под собой определенную совокупность представлений, которая сложилась в результате формирования общественного мнения о том, как должен себя вести тот или иной человек обладающий определенным статусом.

Имидж является составляющей образа, который в свою очередь можно интерпретировать как объективное, так и субъективное явление.

Образ – это понятие абстрактное, которое формируется с учетом восприятия конкретного человека окружающей действительности, а в прежнюю очередь самого себя. Многие встречали людей, которые часто находятся в «образе». Это говорит о том, что модель поведения таких людей, является заимствованной и приобретенной с учетом конкретных целей: произвести впечатление, показать свои лучшие/худшие качества и т. д.

Данный подход является субъективным, так как образ формируется с учетом интересов его непосредственного носителя.

Человек, будучи существом, исключительно субъективного восприятия любой окружающей действительности, волен интерпретировать эту действи-

тельность, исключительно в рамках своего уровня понимания происходящих событий. То есть в данном случае интерпретирует, как сам носитель образа, так и те люди которые воспринимают его поведение. И в том и другом случае результаты такого восприятия, а также оценка поведения субъекта, будут являться индивидуальными.

Любые формы объективного толкования окружающей действительности, связаны с призмой субъективной оценки такой действительности.

Однако объективное восприятие образа не говорит о его истинности (которой нет) а лишь говорит о том, что такой образ (имидж) является наиболее обобщенным.

То есть, например, когда речь идет о сотруднике ДПС у всех возникает образ коррупционера, который берет взятки на дороге. Сотрудник ДПС – это государственный гражданский служащий и как бы пропаганда не пыталась привить такому сотруднику черты наиболее приятные, в общественном сознании у любого жителя России сотрудники данного подразделения МВД РФ имеют именно ассоциации, связанные с коррупцией [4].

Каждый из нас, будучи наблюдателем происходящих вокруг событий, а порою и участником таких событий, склонен оценивать такие события не с позиции того что происходит, либо произошло, а с позиции того, как он это видит.

Психология человека, будучи абсолютно индивидуальной, не может сформировать обобщенного подхода к одинаковой оценки окружающей реальности.

Любое осмысление предполагает набор определенных характеристик. Мозг, в данном случае можно сравнить с компьютером. Если у компьютера, не достаточные технические характеристики, то некоторые процессы, которые хотелось бы на нем произвести, становятся просто не доступными для этого. Аналогично и с осмыслением, если интеллектуальный, образовательный, житейский уровень не позволяет человеку произвести наиболее приближенную оценку своих действий и окружающей обстановки, то следует говорить о том, что такая оценка является ошибочной и не верной, с позиции объективности.

Имидж, при условии повышенного потока информации – менее усваивается при индивидуальном восприятии того или иного события. Будучи образом, человек осуществляющий жизнедеятельность, склонен оценивать все с позиции своего собственного опыта. Образ, будучи создан в качестве художественного, идеализированного произведения, весьма проблематичен для восприятия, в тех ситуациях, когда человек (субъект восприятия) контактирует с объектом образа в реальности.

Опять же существует образ военного, который всячески пропагандируется. Если же прийти в любую воинскую часть и пообщаться с военными людьми хотя бы неделю, то можно прийти к выводу что формируемый государством имидж военных – бравых, ответственных героев – это лишь имидж.

Соответственно, какие бы элементы образа не были сформированы в общественном сознании, человек склонен вступать в некий конфликт, с такой моделью поведения, в силу определенного непринятия [5].

Сколько бы не старались сотрудники Федерального агентства по рыболовству (Рыбнадзор) формировать имидж профессиональных сотрудников, которые ратуют за сохранение водных биологических ресурсов, каждый рыбак, который встречался с сотрудниками данного ведомство знает, что сохранение водных биологических ресурсов для сотрудников данного ведомства – вопрос вторичный, а составление административного протокола – первичный.

Имидж государственных гражданских служащих в Российской Федерации можно разделить на официальный и не официальный. Официальный имидж – элемент пропаганды, то что формируется государством с целью обоснования формы деятельности конкретного должностного лица государственного органа. Не официальный имидж – то, что сформировано в общественном сознании на протяжении длительного периода времени и никак не связано, либо связано частично с официальным образом государственного служащего. В данном случае, на лицо, постоянство не соответствия художественного образа – реальному. Официальный имидж государственных служащих – художественный, оттого не реальный, не официальный имидж государственных служащих

более близок к реальному, оттого художественные аспекты такого образа минимальны.

Выводы. Таким образом, основными признаками государственных гражданских служащих являются: должностные полномочия, осуществляемые в государственном аппарате, либо в государственной организации; осуществление деятельности на профессиональной основе, в интересах государства и общества, от имени государства и по поручению государства в лице его должностных лиц и государственных органов;должность, предполагающая государственную службу, учреждена государством;труд оплачивается за счет средств федерального бюджета, либо бюджета субъекта Российской Федерации и другие.Сравнивая понятия «имидж» и «образ», можно сделать вывод, чтоимидж – целенаправленно сформированный образ какого-либо лица, явления, предмета, выделяющий определенные ценностные характеристики, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо в целях популяризации, рекламы и т.п. Особый же контраст и различия складываются между образом государственных служащих, являющихся частью государственной пропаганды, и имиджем государственных служащих в общественном пространстве.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.05.2003 N58-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О системе государственной службы Российской Федерации» // «Российская газета», N104, 31.05.2003.

2. Федеральный закон от 27.07.2004 N79-ФЗ (ред. от 16.12.2019) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // «Российская газета», N162, 31.07.2004.

3. Манохин, В. М. Административное право России / В. М. Манохин. М.: Ай Пи Эр Медиа, 2017. 370 с.

4. Кирина О. В. Современные тенденции формирования имиджа государственного служащего // Политика, экономика и инновации. 2017. № 1. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-formirovaniya-imidzha-gosudarstvennogo-sluzhaschego (дата обращения: 06.04.2020).

5. Завьялова А. О. Имидж государственных гражданских служащих в динамике реформ государственной службы // Наука, образование и культура. 2017. № 7 (22). [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/Imidzh-gosudarstvennyh-grazhdanskih-sluzhaschih-v-dinamike-reform-gosudarstvennoy-sluzhby (дата обращения: 06.04.2020).

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Антуганова В. В. [a], Каранина Е. В. [b]
студент [a]
доктор экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: vika.antuganova@mail.ru [a]; karanina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В данной статье рассматриваются проблемы инновационного развития регионов и отраслей промышленности России. На основе анализа инновационного потенциала определены возможные пути и перспективы их развития. Актуальность исследуемых в статье проблем обусловлена тем, что*
в Российской Федерации до сих пор существуют проблемы и неясности в реализации инновационных проектов и развитии их как таковых. Нет такой направленности в структурах, чтобы был упор именно на инновации. В настоящее время крупные российские инвесторы вкладывают средства лишь в сырьевые отрасли экономики, стремясь получить из природных ресурсов как можно больше прибыли и как можно скорее.

Ключевые слова: *инновационная экономика; региональная экономика; перспективы инновационного развития*

Введение. В нашей стране актуальными и чрезвычайно важными являются социально-экономические преобразования, которые проходят вот уже на протяжении того времени, как наша страна вступила на рыночный путь. Одной из острой и значимой составляющей таких преобразований – это инновационное развитие отраслей промышленности в нашей стране. В Российской Федерации до сих пор существуют проблемы и неясности в реализации инновационных проектов и развитии их как таковых. Нет такой направленности в структурах, чтобы был упор именно на инновации. Значительная доля топливно-энергетического комплекса в промышленности России и сырьевая направленность экспортных отношений позволяют результативно решать народнохозяйственные вопросы в экономике страны, но только упор на инновации и создание инновационных продуктов помогут эффективно использовать все имеющиеся ресурсы и повысить производительность труда.

© Антуганова В. В., Каранина Е. В., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Для существования промышленности в современном мире инновации – это естественный и незаменимый процесс.

Без инновационных продуктов дальнейшее развитие государств и экономик просто остановится. Инновационная деятельность всех промышленных предприятий нацелена на повышении конкурентоспособности своего результата продовольствия, усовершенствовании продукции, что позволит получить большую прибыль от своего производства.

Каким образом этого можно достичь? Только объединяя и создавая сети, в которых будут происходить упорядоченные движения интеллектуальной собственности. И только разрушая административные и нормативно-правовые ограничения в развитии мотивации для объединения промышленного комплекса и государственного сектора разработок и исследований.

Российский рынок может предоставить такие товары на мировой рынок, которые смогут конкурировать с зарубежными товарами, как продукция, произведенная в машиностроительной, химической, лесной и металлургической отраслях. Только обновляя технологии и внедряя инновации Россия сможет конкурировать за цены на продукцию. Предприятия сокращают издержки, развивают маркетинг, но собственные НИОКР отсутствуют. Поэтому активное инновационное развитие отсутствует, хотя и ресурсы могут использоваться эффективно.

К примеру, лесная отрасль хоть и конкурентоспособная, но малоприбыльная, так как отсутствуют современные технологии по заготовке и переработке древесины. Из-за этого российской экономике и большинству ее отраслям необходимо переход на инновационный путь развития. Это предполагает новую экономическую политику, приоритеты который образование, высокотехнологичное производство и наука.

Основной показатель, который показывает уровень развития морально-технической базы отрасли, – степень износа основных фондов и коэффициент их обновления в динамике. В целом по промышленности средний коэффициент износа составил в 2016 – 48,9 % , а в 2017 – 46,7 %, то есть снизился на 4,5 %.

Причем наиболее изношенными является деятельность в сфере сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство – 38,2. Более обновленная отрасль – добыча полезных ископаемых − 57,7 % и пищевая промышленность – 53,8 %. Коэффициент обновления ОФ – отношение суммарной стоимости вновь введенных в действие в данном периоде ОФ к общей стоимости, имевшихся на конец анализируемого года в сопоставимых ценах. В современных рыночных условиях и перехода большинства экономик мира на инновационный путь развития процесс обновления производственных фондов – объективная необходимость и должно осуществляться непрерывно. Внедряя прогрессивные инновации и повышая коэффициент обновления, становится выше технико-экономический уровень и повышается эффективность ОФ, что способствует развитию конкурентности производственного потенциала отрасли, что также может способствовать эффективному внутрипроизводственные резервы. Средний коэффициент обновления в 2016 г. – 5,45, 2017 г. – 6,03, т. е. на 10, 6 % повысился по сравнению с отчетным годом. Наименьший коэффициент обновления имеют: сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство – 4,6, наибольший – в сфере добычи полезных ископаемых – 8,3.

Таблица 1

Перечень показателей рентабельности по видам экономической деятельности за 2015–2017 года

	2015 год		2016 год		2017 год	
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %*	Уровень рентабельности основной деятельности, %	Уровень рентабельности инновационной деятельности, %	Уровень рентабельности основной деятельности, %	Уровень рентабельности инновационной деятельности, %	Уровень рентабельности основной деятельности, %	Уровень рентабельности инновационной деятельности, %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	21,3	7,4	16,8	6,8	17,3	6,4
Рыболовство, рыбоводство	59,4	25,3	61,0	29,3	49,9	22,7
Добыча полезных ископаемых	26,8	12,7	27,2	10,0	25,9	11,0
Обрабатывающие производства	12,4	4,7	10,5	6,6	11,5	5,5

Окончание Табл. 1.

Химическая и нефтехимическая промышленность	33	10,1	24,5	13,8	19,8	8,6
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	10,7	7,0	9,6	8,4	8,4	7,0

Однако, в ходе исследования, выяснилось, что высокий экономический рост не всегда прямо пропорционален внедрению инновационных технологий. Например, первый случай, когда рост уровня рентабельности основной деятельности обусловил рост уровня рентабельности инновационной деятельности. Как видим из таблицы, такого случая не нашлось. Второй случай: снижение уровня рентабельности основной деятельности и увеличение рентабельности инновационной деятельности в 2 из 6 – производство пищевых продуктов и обрабатывающие производства. Третий случай снижение уровня рентабельности основного вида деятельности и повышение уровня инновационной деятельности – 1 из 6 – химическая и нефтехимическая промышленность. В последнем случае, когда снижается уровень рентабельности и инновационной, и основной деятельности – три последние отрасли.

Причин такой не очень хорошей ситуации для разных промышленных предприятий экономики могут служить: недостаток собственных денежных средств и собственного капитала, не поддерживающая финансовыми средствами политика государства, длительные сроки окупаемости инновационных продуктов, высокий экономический риск и высокая стоимость нововведений, отсутствие адекватных законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, неразвитость рынка технологий, недостаток квалифицированного персонала и т. д.

Выводы. Из всего вышеперечисленного становится ясно, что степень износа основных фондов российской промышленности высок, коэффициент обновления не такой высокий как хотелось бы и поэтому все отрасли очень нуждаются в модернизации оборудования и внедрения инноваций, из-за специфич-

ности реализуемых инновационных процедур объясняется низкая рентабельность инновационной деятельности, наивысшая рентабельность производства наблюдается в отраслях промышленности, где большая доля частного сектора, не всегда стабильный уровень роста основного производства сопровождается высоким уровнем рентабельности инновационной деятельности, внедрение инновационных технологий – гарант высокой конкурентоспособности продукции.

Поэтому, чтобы во всех отраслях российской промышленности превалировало инновационное развитие и для инновационно-технологического прорыва, необходимо: создание налоговых каникул, таможенных и налоговых льгот для наукоемкого бизнеса; создание таких Федеральных программ, нацеленных на финансовую и организационную поддержку частно-государственных проектов НИОКР российского бизнеса; разработка нормативно-правовых актов, помогающих взаимодействую научных организаций с бизнесом.

Библиографический список

1. Бабушкин И. С. Индикаторы инновационной деятельности 2017 // статистических сборников ВШЭ. 2017. № 5. С. 53–65.

2. Рентабельность по видам экономической деятельности (по отраслям). URL:http://taxslov.ru/15/n15_25.htm (дата обращения: 28.02.2019).

3. Гуру бухгалтерии. Показатели безопасной рентабельности по видам экономической деятельности за 2017 год. 2018. № 1. С. 1–5.

4. Федеральная служба статистики. URL: http://www.gks.ru/. (дата обращения: 25.02.2019).

3. Голиченко О. Г. Анализ эффективности процессов создания технологических и маркетинговых инноваций в классах собственности российских предприятий. / ред. Судунова Р. Т. // Друкеровский вестник. 2017. № 6. С. 111–119.

4. Карташова Е. Н. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 7. С. 13–17.

5. Самохин С. В. Оценка инновационного потенциала предприятия // Молодой ученый. 2017. № 28. С. 64–67.

РОСТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗА СЧЕТ ВВЕДЕНИЯ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Астраханцев К. С. [a], Набоких А. А. [b], Ряттель А. В. [c]
магистрант [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
кандидат физико-математических наук, доцент кафедры экономики [c]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b, c]
E-mail: stud114217@vyatsu.ru [a]; alex_nabokih@mail.ru [b]; alex_ryt@mail.ru [c]

Аннотация: *На сегодняшний день наличие наукоемких технологий на предприятиях увеличивает и стимулирует рост инновационного потенциала предприятия, что является движущей силой развития производственной деятельности, конкурентоспособности и повышению инвестиционной привлекательности. И результатом этого факта становится то, что наращивание наукоемких технологий на предприятии приобретает особую важность. Актуальность исследуемой проблемы объясняется тем, что инновационная деятельность в современной обстановке оказывает серьезное влияние на эффективность и производительность наукоемких предприятий и увеличение числа наукоемких технологий на производстве значительно увеличивают такие показатели как конкурентоспособность, снижение издержек и морального износа основного капитала. Целью написания статьи является обоснование роста инновационного потенциала компании за счет введения наукоемких технологий.*

Ключевые слова: *инновационный потенциал, наукоемкие технологии, оценка потенциала.*

Введение. Инновационная деятельность в современной обстановке оказывает серьезное влияние на эффективность и производительность наукоемких предприятий. На любое внедрение инновации влияет научно-технический прогресс. Научно-технический прогресс для организаций реализуется на конкретных инновациях, используются большое количество результатов трудов современных фундаментальных и прикладных исследований. И увеличение числа наукоемких технологий на производстве значительно увеличивают такие показатели как конкурентоспособность, снижение издержек и морального износа основного капитала. Для корректной оценки ситуации на предприятиях и поиска перспективного направления инновационного развития, необходимым условием является систематическая оценки текущего инновационного потенциала. В связи с этим, увеличение наукоемких технологий на предприятиях становится наиболее острой и необходимой целью для современного общества [3].

© Астраханцев К. С., Набоких А. А., Ряттель А. В., 2020

Цель работы – обоснование роста инновационного потенциала компании за счет введения наукоемких технологий.

Объект исследования – ПАО «ВТК Энерго»

Задачи исследования: провести анализ инновационного потенциала на предприятии и обосновать необходимость внедрения наукоемких технологий для его повышения.

Методы исследования: результаты исследования были получены эмпирическим путем.

Результаты исследований, их обсуждение. В последние годы происходят серьезные скачки в развитии технологий электроники, техники, химии и биологии, а также виды их синергии. В связи с этим, особенно в последние десятилетия, научно-технический прогресс стал развиваться семимильными шагами. Наблюдается резкое увеличение скорости разработок в наукоемком производстве. Примером служит уменьшение стоимости сложной электроники при серьезном увеличении числа произведенной техники, при этом сложность архитектуры микросхем только увеличивается.

В целом инновационный процесс – это процесс связанный с созданием, освоением и распространением (диффузией) инноваций. Специфическое содержание инновации составляют изменения в процессе производства и реализации продукта.

Инновационная деятельность – это процесс, предназначенный для реализации результатов законченных научных исследований, опытно-конструкторских разработок либо иных научно-технических достижений, для создания нового или усовершенствованного продукта, который реализуется на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемого в практической деятельности, а кроме того связанные с ним научно-исследовательские работы и разработки.

Насколько бы успешно ни функционировало предприятие, но если руководители компании не нацелены на освоение наукоемких технологий, которые позволяют производить совершенно новые виды продукции более высокого ка-

чества и с гораздо меньшими затратами, то данная фирма рискует стать неконкурентоспособной в значительно малый промежуток времени. В таких условиях ни одно предприятие не сможет сколько-нибудь долго существовать, не внося заметных усовершенствований наукоемких инновационных процессов в свою работу.

В следствии этогоосвоение наукоемких технологий становится одним из главных условий выживания предприятия в современных условиях рынка. Целенаправленное внедрение инновационных технологий дает серьезные преимущества предприятию в научно-техническом потенциале по сравнению с конкурентами, а также увеличивает, в конечном счете, прибыльность предприятия.

Базой для развития предприятия в сфере наукоемких технологий становятся инновационные подразделения компании,которые способствуютнаучно-исследовательским и опытно конструкторским работам для всех отделов организации, а также полная совокупность характеристик самого предприятия, которые определяют возможность для осуществления деятельности по созданию и практическому применению всех нововведений.

Мировой опыт создания и внедрения наукоемких технологий, в которых применяются современные достижения научного прогресса, позволяет компаниям быстро реагировать на любые изменения в своей отраслевой области.

Решения по целенаправленному использованию наукоемких технологий в инновационной деятельности должно быть вынесено с учетом наличиятехнологических возможностей компании, а также возможностидальнейшей реализации полученной, в ходе этих процессов, продукции.

В современных российских реалиях наукоемкая продукция и методы ее разработок слабо развиты и зачастую воспроизводятся за счет импортных наработок. Это ведет к снижению конкурентоспособности российских компаний, что дает серьезный приоритет их разработкам, не только в оборонном секторе, но и в гражданском, так как в сложившихся социально-экономических условиях наукоемкие направления промышленности в современных российских условиях являются сугубо оборонно-направленными. И изменение данных тенден-

ций приведет к значительному экономическому и социальному росту частного сектора, что в свою очередь только укрепит национальную инновационную систему.

Инновационный потенциал предприятия – это параметр, который способствуетоценке возможностей инновационной активности предприятия и позволяет определить направление наукоемкого развития в стратегическом плане. От состояния инновационного потенциала зависит выбор и реализация инновационной стратегии, и поэтому его очень важна грамотная наукоемкая политика компании.

Из вышесказанного можно заключить, что необходимо постепенно увеличивать число наукоемких проектов на предприятии, для его экономического процветания.

Приведен пример положительного экономического воздействия воспроизведения наукоемких технологий на предприятии ПАО «ВТК Энерго», которая находится на рынке энергетического и теплового сбережения, обеспечивая потребителей современным оборудованием по экономии энергии и теплоснабжения [4].

Первоначально предприятие имеет крайне неустойчивое финансовое положение. В течение нескольких лет фирма имела предкризисное финансовое состояние. В настоящее время большинство, даже успешные компании находятся в подобном состоянии, в связи с тем, что в современных рыночных условиях является нормой практика привлечения кредиторской задолженности. Из этого следует руководству организации подумать о способе повышения эффективности деятельность предприятия.

Проведенный анализ инновационного потенциала на предприятии позволяет сделать следующие основные выводы, что на настоящий момент предприятие обладает неустойчивым финансовым состоянием, эффективно использует заемные средства и характеризуется низкой доходностью производственной деятельности. Однако, если в состав запасов и затрат включить расходы по реализации стратегий инновационного развития, то ситуация может несколько измениться.

Однако если предприятие остановит свой выбор на стратегии внедрения крупных проектов, то оно может потерять свою финансовую устойчивость более сильно. Отсюда можно сделать вывод, что для внедрения новой технологии у предприятия еще нет достаточных финансово-экономических ресурсов, и ему необходимо дополнительно наращивать инновационный потенциал.

Количественная оценка инновационного потенциала не учитывает роль нематериальных активов, что делает оценку не полной, поэтому для большего представления, какими возможностями обладает и что имеет исследуемое предприятие, необходимо также применение другого метода оценки на основе бальных величин [2].

Хотя данный метод не дает количественной характеристики и имеет зависимость от экспертов, дающих субъективную оценку на основе собственных представлений об объекте, он все-таки позволяет выявить слабые и сильные места на предприятии, которые можно улучшить потенциал организации за счет изменения и использования этих сильных и слабых сторон [1].

По результатам анализов данные свидетельствуют о наличии не плохого инновационной позиции потенциала на рассматриваемом предприятии, что характерно для среднего уровня, который необходимо развивать и совершенствовать.

На основании вышеизложенной проблемы можно сформулировать цель – создание наукоемкой продукции для повышения инновационного потенциала предприятия. Данную задачу можно решить, создавая новый, инновационный продукт за счет ресурсов компании.

Проект для повышения инновационного потенциала – это создание системы запорных клапанов дистанционного управления для расходомеров РСЦ и теплосчетчиков.

Был произведен расчет чистого дисконтированного дохода по трем сценариям представленным в таблице 1.

Стоит отметить, что результат вышел 2 к 1 и результат склоняется к базовым значением, которые значительно выше убытков. Внедрение и сопровождение мер, повышающих инновационный потенциал, приведет к значительному

росту прибыли. Учитывая опыт схожих ситуаций на рынке, можно не сомневаться в успешности данного мероприятия.

Таблица 1

Итог по оценке экономической эффективности ПАО «ВТК Энерго» по трем сценариям

Сценарий	ЧДД (тыс. руб.)
Пессимистический	-228,59
Базовый	928,39
Оптимистический	3424,03

Выводы. В современном мире создание и повышение инновационного потенциала является наиважнейшим фактором для деятельности предприятия. Стоит отметить, что введение наукоемких процессов ведет к улучшению положения на рынке и повышения конкурентоспособности, за счет не только создания новых инновационных продуктов, а так же снижению ее себестоимости, но и к привлечению инвестиций и улучшению имиджа компании, что в свою очередь ведет к увеличению числа новых рынков сбыта. Повышение инновационного потенциала наукоемкими технологиями одно из главных условий жизнеспособности предприятия.Становится очевидным, что инновационный потенциал – один из важнейших элементов, который будет определять будущее не только отдельных предприятий, но и регионов, а также всей страны в целом.

Библиографический список

1. Голиченко О. Г. Анализ эффективности процессов создания технологических и маркетинговых инноваций в классах собственности российских предприятий. / ред. Судунова Р. Т. // Друкеровский вестник. 2017. № 6. С.111–119.

2. Карташова Е. Н. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 3. С. 15.

3. Самохин С. В. Оценка инновационного потенциала предприятия // Молодой ученый. 2017. № 28. С. 64–67.

4. Электронные текстовые данные // Режим доступа:http://vtkservice.com/.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Гиберт Е. В. [a], Бармина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: elenagibert@mail.ru [a]; ea_barmina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В современном обществе объем информации удваивается каждые три года, каждые семь лет обновляется более половины списка профессий, в среднем 3-5 раз в жизни человек меняет вид профессиональной деятельности. В этих условиях все большее значение приобретают базовые (ключевые) компетенции, позволяющие человеку быть успешным в разных видах деятельности, при решении разных проблем в разных условиях. Целью статьи является разработка рекомендаций по формированию ключевых компетенций цифровой экономики как инструмента разработки инновационной инфраструктуры профессионального образования. Областью применения результатов исследования являются профессиональные образовательные организации.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, ключевые компетенции цифровой экономики, базовая модель компетенций, структура компетенции цифровой экономики*

Введение. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. (далее – Программа), «направлена на создание экосистемы цифровой экономики Российской Федерации, в которой… обеспечено эффективное взаимодействие, включая трансграничное, бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и граждан» [1].

Цифровая экономика представлена тремя уровнями, которые в своем тесном взаимодействии влияют на жизнь граждан и общества в целом, в структуре которых центральное место занимают «платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности)». Этот уровень интегрирует два других: «рынки и отрасли экономики» и «среда, которая создает условия для развития платформ и технологий, и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики» [1].

По направлению «Кадры и образование» Программа предусматривает:

© Гиберт Е. В., Бармина Е. А., 2020

– создание ключевых условий для подготовки кадров цифровой экономики;

– совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами;

– создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики России [2].

Таким образом, одним из инструментов создания инновационной инфраструктуры профессионального образования является «согласованная работа структур и механизмов общего, профессионального, дополнительного образования в интересах цифровой экономики, формирования профессиональной траектории развития и аттестации компетенций для цифровой экономики».

Результаты исследований, их обсуждение. Основной производительной силой цифровой экономики является человеческий капитал. Его целенаправленное накопление происходит в едином образовательном пространстве, интегрированном с пространствами социальной, экономической, культурной деятельности, в котором обеспечены условия для формирования, непрерывного и преемственного развития базовых и профессиональных компетенций в течение всей жизни человека в соответствие с его личными приоритетами. Ключевым элементом создания и развития такого пространства является базовая модель ключевых компетенций цифровой экономики.

Базовая модель ключевых компетенций цифровой экономики устанавливает единые требования к процессам и результатам образования всех уровней и видов: общего, профессионального, дополнительного, корпоративного, в целях обеспечения условий для формирования, непрерывного и преемственного развития компетенций, необходимых для успешной, продуктивной и ответственной цифровой экономической деятельности человека.

Базовая модель ключевых компетенций цифровой экономики включает в себя:

– Требования к структуре базовых и профессиональных компетенций;

– Требования к системам (моделям) базовых и профессиональных компетенций цифровой экономики;

– Требования к условиям непрерывного и преемственного развития базовых компетенций;

– Требования к согласованию базовых и профессиональных компетенций.

Единым методологическим основанием для описания компетенций является метод функционального анализа деятельности. В настоящее время он широко применяется для разработки профессиональных стандартов и актуализированных образовательных стандартов среднего профессионального образования. Данный метод предусматривает описание трудовой деятельности через ее функции и результаты на основе требований работодателей к стандартам деятельности в рамках конкретной профессиональной области.

В отличие от профессиональных компетенций, реализуемых в конкретной области профессиональной деятельности, предмет которой определен и ограничен, базовые (ключевые) компетенции цифровой экономики реализуются и развиваются в течение всей жизни человека. Они определяют саму способность человека к деятельности в современных социально-исторических условиях.

В условиях цифровой экономики необходимы компетенции, структура которых аналогична общей структуре деятельности:

ценности – цель (предмет) – действия

Например, трудовая функция 3.1.1. Организация учебной деятельности обучающихся по освоению учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей) программ профессионального обучения, СПО и (или) ДПП (А/01.6) [4].

Цель определена, хотя и не очень удачно: «освоение обучающимися учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей) программ профессионального обучения, СПО и (или) ДПП». Действия: «организовать учебную деятельность», не диагностируемы (каков критерий эффективной организации учебной деятельности?) и не вербализованы (какими средствами организовать учебную деятельность?). Мотивация абстрактна и ценностно не выражена (не имеет личностного значения для преподавателя и обучающегося). Очевидно, что в такой формулировке компетенция (трудовая функция) трудно реализуема. Данное требование стандарта сводит работу преподавателя с обучающимися (группой) к простейшим формам администрирования.

Используем единую структуру для описания профессиональной педагогической деятельности того же вида. Прежде всего, переопределим саму компетенцию: Проведение учебных занятий по учебным предметам, курсам, дисциплинам (модулям) образовательной программы профессионального обучения, СПО и (или) ДПП (Табл. 1).

Таблица 1

Структура и содержание компетенции в условиях цифровой экономики

Ценности	Цель-предмет	Действия
Межличностное общение, гуманные отношения в группе, взаимопомощь, корпоративный дух и др.	Организация учебной деятельности обучающихся, освоение учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей) программ профессионального обучения, СПО и (или) ДПП.	Использовать педагогически обоснованные формы, методы и приемы организации деятельности обучающихся, применять современные технические средства обучения и образовательные технологии, в том числе при необходимости осуществлять электронное обучение, использовать дистанционные образовательные технологии, информационно-коммуникационные технологии, электронные образовательные и информационные ресурсы, с учетом: - специфики образовательных программ, требований федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) СПО (для программ СПО), профессиональных стандартов (для программ ПО и ДПП); - особенностей преподаваемого учебного предмета, курса, дисциплины (модуля); - задач занятия (цикла занятий), вида занятия; - возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся (для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья – также с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей); - стадии профессионального развития; - возможности освоения образовательной программы на основе индивидуализации ее содержания [4].

Требования к структуре компетенций обеспечивают сопоставимость самих компетенций, их моделей и перечней, а также содержания образовательных программ, разработанных на их основе.

Необходимость установления ценностно-мотивационной основы компетенции (деятельности по решению проблем) устанавливается условиями четвертой промышленной революции и цифровой экономики. Компетенция (форма деятельности) всегда имеет предмет, на который она направлена. Действия по достижению цели включают: знания, умения, навыки, опыт.

Системы компетенций формируются и развиваются в рамках определенной образовательной программы, группы образовательных программ, реализуемых в рамках направления профессиональной подготовки, программ корпоративного обучения.

Базовые компетенции дифференцируются по 9 уровням. На каждом уровне базовая компетенция содержательно конкретизируется в части «Обобщенные действия»: определяются знания, умения, навыки, опыт, – необходимые для владения определенной компетенцией на данном уровне ее сформированности. Таким образом, обеспечивается преемственность и последовательность развития базовых компетенций, и возможность их согласования по уровням квалификации с профессиональными компетенциями.

Уровневая дифференциация базовых компетенций в части «Обобщенные действия» устанавливается приказами Министерства Просвещения РФ и Министерства науки и высшего образования РФ.

Формирование базовых компетенций в системах общего и профессионального образования имеет свои особенности. Обязательным является формирование всех базовых компетенций на первых трех уровнях в системе общего и общего дополнительного образования:

– начальное общее и дополнительное общее образование – первый уровень;

– основное общее образование и дополнительное общее образование – второй уровень;

– среднее общее и дополнительное общее образование – третий уровень.

Первые три уровня общего образования и соответствующие им уровни сформированности базовых компетенций соответствуют первым трем уровня квалификаций. Система общего образования обеспечивает формирование всех

базовых компетенций, установленных документом «Базовая модель компетенций цифровой экономики» у всех граждан РФ на первых трех уровня.

Уровни с 4 по 9 также являются обязательными, но порядок их формирования меняется (Рис. 1).

Работодатели могут устанавливать дополнительные корпоративные требования к содержанию базовых компетенций. Такой подход позволяет в полной мере учитывать разнообразные условия профессиональной деятельности и реальные потребности рынка труда в базовых компетенциях.

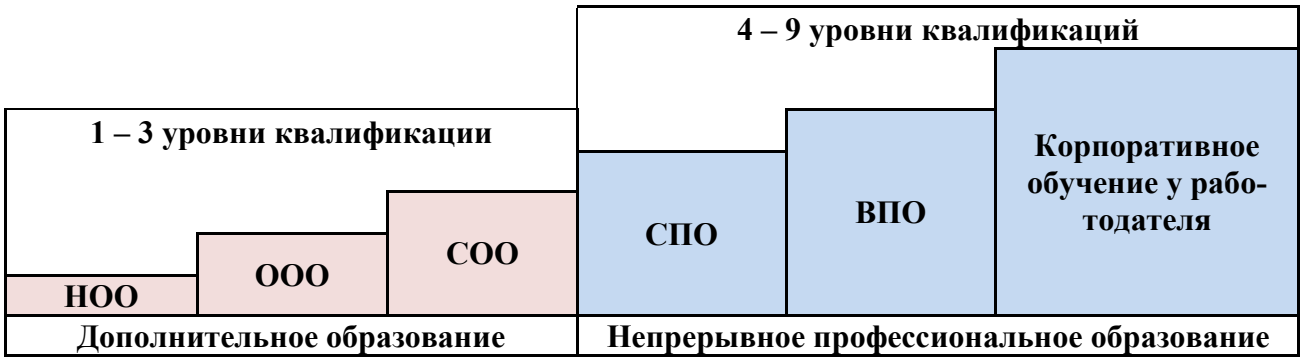


Рис. 1. Формирование ключевых компетенций цифровой экономики

Таким образом, система общего образования будет формировать у человека компетентностное ядро (полную систему базовых компетенций на первых трех уровнях), затем будет происходить профилизация базовых компетенций, их преемственное и непрерывное развитие в границах избираемой профессионально-трудовой деятельности. Наличие компетентностного ядра важно в условиях быстрой смены видов профессиональной деятельности. Оно обеспечивает профессиональную мобильность, возможность интеграции разных компетентностных профилей трудовой деятельности, стабилизирует разноплановые процессы личностно профессионального развития.

Глобальная справочная система навыков цифровой грамотности (ЮНЕСКО, 2018)[1] определила следующие тренды в определении сквозных цифровых компетенций (Табл. 2).

[1.] A Draft Report on a global framework of reference on digital literacy skills for indicator 4.4.2: Percentage of youth/adults who have achieved at least a minimum level of proficiency in digital literacy skills / Commissioned by Global Alliance to Monitor Learning, UNESCO Institute for Statistics. March 2018.

Таблица 2

Область компетенции	Конкретные компетенции
1. Компьютерная грамотность: информация и данные	1.1. Просмотр, поиск и фильтрация данных, информации и цифрового контента. 1.2. Оценка, анализ данных, информации и цифрового контента. 1.3. Управление данными, информацией и цифровым контентом.
2. Связь и сотрудничество	2.1. Взаимодействие с использованием цифровых технологий. 2.2. Обмен цифровыми технологиями. 2.3. Участие в общественной жизни с использованием цифровых технологий. 2.4. Сотрудничество с использованием цифровых технологий. 2.5. Соблюдение сетевого этикета. 2.6. Управление цифровыми идентификаторами.
3. Создание цифрового контента	3.1. Разработка цифрового контента. 3.2. Интеграция и изменение цифрового контента. 3.3. Авторские права и лицензии. 3.4. Программирование.
4. Безопасность	4.1. Защитные устройства 4.2. Защита персональных данных и соблюдение правил конфиденциальности. 4.3. Защита здоровья. 4.4. Защита окружающей среды
5. Решение проблем	5.1. Решение технических проблем. 5.2. Определение потребностей и возможных технологических ответов. 5.3. Творческое использование цифровых технологий. 5.4. Определение пробелов в цифровой грамотности.
6. Компетенции, связанные с карьерой	6.1. Знания и навыки, необходимые для работы со специализированным аппаратным и программным обеспечением для конкретной области. 6.2. Управление специализированными цифровыми технологиями для конкретной области. 6.3. Способность квалифицированно выбирать оборудование (в том числе периферийные устройства), технологии или интерфейсы для работы – без обязательного практического опыта использования.

По каждой компетенции постоянно должны совершенствоваться знания, умения, навыки и опыт деятельности в соответствие с новыми условиями социально-экономической и образовательной деятельности. Ключевые компетенции необходимо формировать, последовательно и преемственно наращивать в течение всей жизни человека в данных условиях развития цифровой экономики.

Основными механизмами согласования базовых (ключевых) и профессиональных компетенций являются:

– единая структура компетенций цифровой экономики;

– уровневая дифференциация компетенций.

Базовая модель устанавливает единую структуру компетенций цифровой экономики: ценности – цель (предмет) – обобщенные действия (знания, умения, навыки, опыт).

Единая структура в условиях цифрового образования открывает широкие возможности для обмена данными между всеми компетенциями и соответствующими им образовательными программами. Она обеспечивает интеграцию компетентностного содержания по горизонтали – между разными компетенциями, программами, стандартами, формами и технологиями формального и неформального образования в условиях цифрового общества.

Уровневая дифференциация должна обеспечивать вертикальную интеграцию компетенций в целях создания необходимых условий для непрерывного и преемственного развития компетенций в течение всей жизни человека. В профессиональном образовании и профессиональной деятельности эта задача решается в системе независимой оценки квалификаций, работающей в соответствие с ФЗ №238 от 03.07.2016 «О независимой оценке квалификаций». Действующая система оценки квалификаций предусматривает их дифференциацию по 9 уровням (приказ Минтруда России от 12.04.2013 №148н «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов») с учетом трех групп дескрипторов: широта полномочий и ответственность, сложность деятельности (характер умений), наукоемкость деятельности (характер знаний). Для каждого из 9 уровней предлагаются пути его достижения, в том числе возможные образовательные траектории. Уровни квалификаций определяют возможности формирования траекторий профессионального развития и последовательного наращивания профессиональных компетенций и квалификаций.

Вариантом формирования цифровых компетентностей может являться включение в образовательные программы всех направлений подготовки (профессий, специальностей) среднего профессионального образования требований по формированию ключевых компетенций цифровой экономики.

Данный процесс должен включать в себя три основных элемента.

1. Систему образовательных проектов, интегрирующую личностные, профессиональные, финансовые, технические и образовательные ресурсы, адаптацию проектов студентов к специфике профессии/специальности.

2. Включение в программу обучения студентов изучение программ и материалов на цифровых носителях. В процессе обучения целесообразно использование планшетных компьютеров, мобильных приложений, систем схемотехнического моделирования. Посредством осмысления результатов анализа компьютерной модели исследуемого процесса или явления, студенты не только повысят уровень понимания теоретического материала, определят его практическую значимость (в соответствии с осваиваемой профессией/специальностью), получат опыт создания виртуальных экспериментальных установок и компьютерных моделей. При организации исследовательской деятельности целесообразно также повышать цифровую компетентность посредством поиска, анализа и обработки информации, создания базы данных и т. п.

3. Социальное партнерство: начиная с первого/второго курса, студенты проходят производственную практику на предприятиях, где в процессе выполнения трудовых функций развивают цифровые компетентности в соответствии с требованиями работодателей.

Работодатели участвуют в разработке программ подготовки специалистов, квалифицированных рабочих, включая в них требования по цифровой грамотности.

В вариативной части необходимо ввести курс «Технология формирования цифровой компетентности», в процессе изучения которого у студентов будут отрабатываться умения и компетенции, определенные приказом Минэкономразвития России от 24.01.2020г. № 41 «Об утверждении методик расчета показателей федерального проекта "Кадры для цифровой экономики" национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации"» (результаты введения курса представлены в таблице 2).

Данным приказом определен перечень ключевых компетенций цифровой экономики.

1. Коммуникация и кооперация в цифровой среде. Компетенция предполагает способность человека в цифровой среде использовать различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей.

2. Саморазвитие в условиях неопределенности. Компетенция предполагает способность человека ставить себе образовательные цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития (в том числе с использованием цифровых средств) других необходимых компетенций.

3. Креативное мышление. Компетенция предполагает способность человека генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, абстрагироваться от стандартных моделей: перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов.

4. Управление информацией и данными. Компетенция предполагает способность человека искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач.

5. Критическое мышление в цифровой среде. Компетенция предполагает способность человека проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных.

Таблица 3

Результаты внедрения курса «Технология формирования цифровой компетентности»

№ п/п	Компетенции	Опыт	Умения
1	Коммуникация и кооперация в цифровой среде	способность человека в цифровой среде использовать различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей	создавать разные виды цифровых материалов

Окончание Табл.3

2	Саморазвитие в условиях неопределенности	способность человека ставить себе образовательные цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития (в том числе с использованием цифровых средств) других необходимых компетенций	применять цифровые ресурсы в профессиональной деятельности для повышения ее эффективности
3	Креативное мышление	способность человека генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, абстрагироваться от стандартных моделей: перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов.	способность ориентироваться в инструментальных средствах по созданию электронных материалов
4	Управление информацией и данными	способность человека искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач	проектирование деятельности с использованием цифровых образовательных ресурсов
5	Критическое мышление в цифровой среде	способность человека проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных.	находить, анализировать структурировать информацию для создания электронных материалов

Очевидно, что при всей важности компетенций для развития цифровой экономики, они имеют вполне универсальный характер, что дает возможность формировать и развивать их для любых направлений профессионального обучения.

Перечень профессий и специальностей среднего профессионального образования, получение образования по которым связано с формированием двух и более ключевых компетенций цифровой экономики определен приказом Минэкономразвития России от 24.01.2020 N 41 «Об утверждении методик расчета

показателей федерального проекта "Кадры для цифровой экономики" национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации"» [3].

Выводы. Сегодня цифровизация является основной тенденцией развития экономики. Она изменяет природу всех отраслей промышленности – как коммерческую, так и техническую. Требования работодателей к выпускникам, обусловлены цифровизацией производства, поэтому важным и необходимым является разработка и внедрение в процесс обучения студентов СПО модели содействия саморазвитию студентов посредством формирования у них цифровых компетенций.

Она является основой целостного пространства формирования и развития компетенций, информационно открытого для всех граждан Российской Федерации, что позволяет им в течение всей жизни выявлять дефициты собственных компетенций, сознательно определять и планомерно развивать персональные профили компетенций в соответствие с избранным видом трудовой деятельности, уровнями квалификаций, профессиональными и жизненными планами.

Библиографический список

1. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7. С. 23.

2. Паспорт федерального проекта «Кадры для цифровой экономики», утвержденный протоколом заседания президиума Правительственной комиссии по цифровому развитию, использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности от 28 мая 2019 г. № 9.

3. Приказ Минэкономразвития России от 24.01.2020 N 41 «Об утверждении методик расчета показателей федерального проекта "Кадры для цифровой экономики" национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации"».

4. Профессиональный стандарт «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 8 сентября 2015г. N608н).

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Раков Р. А. [a], Круглова Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: roman.rakov@tplusgroup.ru [a]; cruglova@yandex.ru [b]

Аннотация: *Приоритетным направлением государственной экономической политики Российской Федерации сегодня является политика развития в регионах инновационной деятельности, поэтому анализ эффективности инновационной политики региона становится актуальной проблемой. Ведущим подходом к изучению проблемы явился структурно-функциональный подход. Целью статьи является анализ управления инновационным развитием Кировской области со стороны органов государственного управления субъекта федерации. В статье проведен анализ сложившейся на данный момент региональной инновационной системы, анализ основного стратегического документа Кировской области на предмет современного состояния и инновационного потенциала Кировской области. В результате анализа сделаны выводы о результатах управления инновационным развитием в регионе и обозначены причины не достижения в предыдущие годы запланированного уровня развития региона*

Ключевые слова*: региональная инновационная система (РИС), управление инновациями, стратегия социально-экономического развития, регион, инфраструктура*

Введение. Особенностью современного состояния общественно-политического развития мира является жесткая конкуренция между государствами. Несмотря на связанность государств общественным разделением труда, экономики разных стран сегодня наперебой пытаются выбиться в лидеры с помощью новых технологий, финансово- инвестиционного потенциала, инноваций.

Поэтому, одним из приоритетных направлений государственной экономической политики Российской Федерации сегодня является политика развития в регионах инновационной деятельности, концентрации в них исследований, разработок, внедрение их в производство региональной продукции, развития инновационной инфраструктуры.

И, конечно же, ведущая роль в этом процессе отводится региональным органам государственной власти, как проводникам политики центральных органов власти, основным источникам региональных инициатив, распорядителям

© Раков Р. А., Круглова Н. В., 2020

бюджетных средств, без которых, как известно, инновации не жизнеспособны. Так инновационная составляющая является сегодня важней частью государственной политики.

Целью статьи является анализ управления инновациями в Кировской области со стороны органов государственного управления. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

– определить степень сформированности региональной инновационной системы в регионе;

– провести анализ результатов управления РИС до 2020 года;

– выявить проблемы развития инноваций в регионе.

Результаты исследований, их обсуждение. Достоверность полученных результатов подтверждается данными анализа , проведенными Министерством экономического развития Кировской области и опубликованного в Программе социально-экономического развития до 2020 года и Проектом Программы до 2035 года, а так же исследованием современного состояния инновационного потенциала Кировской области содержащегося с статьях таких исследователей как Давыдова Ю. В. и Наговицына Э. М., сравнительное исследования инновационного потенциала содержится у Ефимовой Е. А. и Котилко В. В. Практическая значимость исследования находится в сфере регионального управления.

Действенность и эффективность любого управления подразумевает его комплексность и системность. И, что касается инновационного развития региона, то процесс управления должен быть в первую очередь направлен на формирование инновационной системы в регионе (РИС). Без качественно сформированной РИС дальнейший процесс эффективного управления развития инноваций не эффективен.

РИС включает в себя саму политику, выраженную в стратегии и местных нормативных актах, развитую инфраструктуру: промышленные предприятия, финансовые организации, образовательные и научно-исследовательские учреждения, кластеры, консалтинговые компании, бизнес-инкубаторы и т. д., комплексную поддержку предпринимательских инициатив в инновационной сфере, организации диффузии инноваций внутри страны и из-за рубежа.

И только в таком комплексе регион способен наращивать свой научно-технологический потенциал и реализовывать его через внедрение в производство.

Наиболее распространены такие способы управления развитием РИС как: административный, ведомственный, программно-целевой и нормативный. Административный и ведомственный обеспечивают прямую поддержку инновационных разработок и предприятий. Основной инструмент здесь – это контракты и нормативные акты, которые на законодательном уровне закрепляют преференции за разработку и применение инноваций, стимулируют инновационную деятельность не только крупных предприятий, но и малого и среднего предпринимательства [2].

Программно-целевой же метод позволяет распределять ресурсы, закреплять из-за конкретной программой, обеспечивать ресурсами планы, осуществлять контроль за исполнением программ.

В процессе формирования РИС органы власти региона:

– формируют инфраструктуру научно-исследовательской, изобретательской и внедренческой деятельности;

– направляют ресурсы на внедрение инноваций;

– создают привлекательные условия для инвестирования в инновации;

– создают систему подготовки и повышения квалификации кадров в научно-технической области;

– стимулируют инновационное предпринимательство с целью коммерциализации результатов научных исследований [2].

Проанализируем уже сформированную инновационную систему Кировской области на предмет ее соответствия сложившемуся в стране опыту формирования РИС, изложенному выше.

Итак, на сегодняшний день, в Кировской области создана и функционирует достаточная законодательная база в отношении продвижения и поддержки инноваций. Ниже представлены основные законодательные акты:

– Закон области от 04.05.2008 № 243-30-ЗО «О развитии инновационной деятельности в Кировской области».

– Закон Кировской области № 117-378 от 27.03.2007 № 91-ЗО «Об областной целевой программе «Повышение инвестиционной привлекательности, привлечение инвестиций и новых технологий в экономику Кировской области», и соответствующие законы и постановления на разные годы.

Приняты Стратегии социально-экономического развития на разные годы, в которых заявлены инновационные пути развития и соответствующие задачи для ее реализации. А так же Постановления и распоряжения Правительства области. Всего нормативных актов, касающихся инноваций более сорока.

Существующая Стратегия социально-экономического развития Кировской области и проект Стратегии социально-экономического развития Кировской области на период до 2035 года содержит инновационно-инвестиционный сценарий развития региона как приоритетный из трех возможных. В Стратегии сказано, что «..инновационно-инвестиционный сценарий предусматривает увеличение темпов роста привлечения инвестиций в большинство секторовэкономики Кировской области, что позволит обеспечить прорыв в ведущих видах экономической деятельности, развитие конкурентоспособных территориально-производственных комплексов, значительно ускорить достижение новых стандартов качества жизни населения» [2].

В рамках данного сценария предполагается:

– вовлечение ресурсов предпринимательского сообщества в процесс воспроизводства регионального сектора исследований и разработок, которые в настоящий момент направлены поставщикам технологий за пределы региона;

– повышение интеллектуального и инновационного потенциалов региона;

– комплексное повышение инвестиционной привлекательности Кировской области.

Главным риском реализации этого сценария в Стратегии названа «крайняя ограниченность бюджетных средств». А главной возможностью – «переход на современную, оптимальную систему государственного управления и бюджетного планирования…».

Для того, чтобы представить целостную картину о сформированной системе поддержки инноваций в области, сведем все имеющиеся элементы системы в таблицу.

Таблица 1

Региональная инновационная система Кировской области

Состав региональной инновационной системы	Единицы измерения	Количество	Наименования элементов РИС
Нормативная база	шт	Более 40	Законы, Постановления и распоряжения Правительства
Инфраструктура: малые и средние предприятия и организации инновационной деятельности в г. Кирове (по справочнику)	шт	17	Abdbox.ru,InfoLife,Napstech – Агентство IT-Time24.ru, Вятский лазерный инновационно-технологический центр, Центр супервычислительных технологий, Вятское машиностроительное предприятие, Кировский биохимический завод, Компактные буровые установки и сваекруты, Компания Sincere-Games Корпорация Русская изба – Научно-исследовательская междисциплинарная опытно-промышленная лаборатория Родник, Национальный энергетический проект Установки горизонтального бурения, Профитдевелопмент–строительство, ТВЦНаносфера – при МГУ Гуманитарные технологии Pulsar
Основные направления инновационных разработок	шт	Более 12	растениеводство, звероводство, охотоведение, пищевой промышленности, биотехнологии и медицины, вычислительной техники, образование, космонавтика, энергетика, строительство, IT-технологии.
Инфраструктура: Кластеры, бизнес-инкубаторы	шт шт	1 2	биотехнологический кластер
Инфраструктура: предприятия, внедряющие инновационные разработки	шт	6	ОАО «Маяк», ОАО «Лепсе», ОАО «Авитек», ООО «БиоХимЗавод», ОАО «Завод минеральных удобрений Кирово-Чепецкого химического комбината» (ОАО «ЗМУ КЧХК»), ООО «ГалоПолимер Кирово-Чепецк».
Реализуемые инновационные проекты на территории области	шт	Более 50	информационные и телекоммуникационные технологий, в коммунальной сфере, сфере теплоснабжения в целях модернизации объектов теплоснабжения
Господдержка инновационной деятельности *нефинансовые формы*:	–	–	экспертное, информационное обеспечение инновационной деятельности, содействие продвижению инновационных разработок, содействие в проведении научных исследований, представляющих интерес для области; содействие в распространении научных и научно-технических результатов, реализации научной или научно-технической продукции, пропаганде научной и инновационной деятельности; создание, приобретение,

Окончание Табл. 1

			регистрацию или правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности; приобретение машин и оборудования; разработку бизнес-плана, концепции (технико-экономического обоснования) инновационного проекта; продвижение инновационного проекта.
Господдержка: инновационной деятельности, *финансовые формы*			субсидирование части процентных ставок по привлекаемым субъектами инновационной деятельности кредитным ресурсам, субсидирование части лизинговых платежей по заключенным субъектами инновационной деятельности договорам лизинга, предоставление бюджетных инвестиций субъектам инновационной деятельности – организациям, предоставление инвестиционного налогового кредита на осуществление инновационной деятельности, предоставление налоговых льгот и инновационных грантов
Кадровый потенциал инновационной деятельности	–	–	мероприятия по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров в инновационной сфере
Межрегиональное и межотраслевое сотрудничество	–	–	ОАО «Российская венчурная компания», Фонд Сколково.
Мероприятия (выставки, ярмарки, конференции)			V Российском Форуме оссийским инновациям – российский капитал» и X Ярмарке бизнес-ангелов и инноваторов, VI Межрегиональном экономическом форуме «Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития национальной экономики», V Петербургском Международном Инновационном Форуме, Московском международном форуме инновационного развития «Открытые инновации» и выставке OpenInnovationsExpo».

Так, мы видим на основе вышеизложенного опыта, сложившегося в РФ что инновационная система управления в регионе, в основном, сформирована.

В ней присутствуют все элементы инфраструктуры и направления деятельности. По данным предыдущих исследований, платформа для «взращивания» инноваций – инвестиционный потенциал региона оценивается как средний по Российской Федерации [1].

Выводы. По результатам анализа управления инновационным развитием области за предыдущие годы, проведенным Министерством экономического развития и поддержки предпринимательства, размещенного в Проекте Страте-

гии социально-экономического развития Кировской области, « перехода к модели интенсивного развития, основанного на внедрении технологических и организационно-управленческих инноваций, не произошло» [3].

Это говорит о том, что проблемы инновационного развития Кировской области связаны с не совершенным управлением этим развитием, в частности, с малой активностью региональных властей и значительной ограниченностью средств при достаточном потенциале. Поэтому, на данном этапе целесообразно было бы говорить о повышении эффективности государственного управления в области работы с продвижением инноваций и, как следствие, перехода к инновационному пути развития.

Библиографический список

1. Ефимова Е. А. Котилко В. В. Инновационное развитие субъектов Российской Федерации в современных условиях // Современные технологии управления. ISSN 2226–9339. № 6 (42). Номер статьи: 4204. Режим доступа: https://sovman.ru/article/4204/.

2. Как внедрять инновации в регионах. Режим доступа: https://viafuture.ru/katalog-idej/innovatsionnoe-razvitie-regiona. (дата обращения 07.04.200).

2. Стратегия социально-экономического развития региона до 2020 года, https://www.kirovreg.ru/strategy/ (дата обращения 07.04.2020).

3. Проект Стратегии социально-экономического развития региона до 2035 года https://www.kirovreg.ru/strategy/ (дата обращения 10.11.2019).

ПОРТФЕЛЬ НАУКОЕМКИХ ПРОЕКТОВ И СТРАТЕГИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Куклин К. М. [a], Петров И. Е. [b]
студент [a]
кандидат технических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская федерация [a, b]
E-mail: kuklink@sporbita.ru [a]; ie_petrov@vyatsu.r [b]

Аннотация: *Инновации очень важны как для экономики страны в целом, так и для коммерческих и государственных компаний, потому что являются одним из главнейших факторов создания и обеспечения конкурентного преимущества при постоянно меняющемся мировом рынке. В эпоху кризиса, санкций, снижения курса рубля потребителю стало выгодней покупать более дешевую российскую продукцию, но которая в то же время по многим параметрам не уступала бы мировым аналогам. Импортозамещение дало огромный скачок развитию новых отечественных производственных площадок. Но чтобы выпускать конкурентоспособный продукт, он должен обладать ценностью. Поэтому предприятиям очень важно и актуально поддерживать свою инновационную деятельность.*

Ключевые слова: *стратегия, инновации, инновационная деятельность, бизнес-модель, портфель наукоемких проектов*

Введение. Объектом исследования является ООО «Орбита СП». В настоящее время компания «ОРБИТА» является динамично развивающимся предприятием. Производственные площади завода оснащены высокотехнологичным оборудованием, что позволило увеличить мощности в несколько раз. Предметом исследования является стратегия предприятия по разработке и внедрении наукоёмких инновационных проектов. Целью будет являться увеличение прибыли предприятия.

В эпоху кризиса, санкций, снижения курса рубля потребителю стало выгодней покупать более дешевую российскую продукцию, но которая в то же время по многим параметрам не уступала бы мировым аналогам. Импортозамещение дало огромный скачок развитию новых отечественных производственных площадок. Но чтобы выпускать конкурентоспособный продукт, он должен обладать ценностью. Ценность можно достичь в том числе за счет разработки уникального инновационного продукта. С понятием инновации тесно связано понятие инновационной бизнес-модели. Бизнес-модель разрабатывается для созда-

© Куклин К. М., Петров И. Е., 2020

ния, освоения и внедрения инноваций. Цель этойбизнес-модели – создание инноваций, востребованных рынком. Бизнес-модель описывает изменения в процессах, которые приводят к повышению добавленной стоимости продукта или услуги, и затрагиваетполный цикл преобразования научного знания, научных идей, открытий и изобретений в инновацию (нововведение) [1, с. 18].

Перед построением бизнес-модели предприятия необходимо выявить его ключевые проблемы. Список проблем поможет найти уязвимые места компании, на которые в первую очередь необходимо обратить внимание.

Для анализапредприятия проводится исследование и составляется бизнес-модель текущего состояния (AS-IS).

На рисунке 1 условно показана бизнес-модель предприятия ООО «Орбита СП» до внедрения реинжиниринга инновационного процесса.

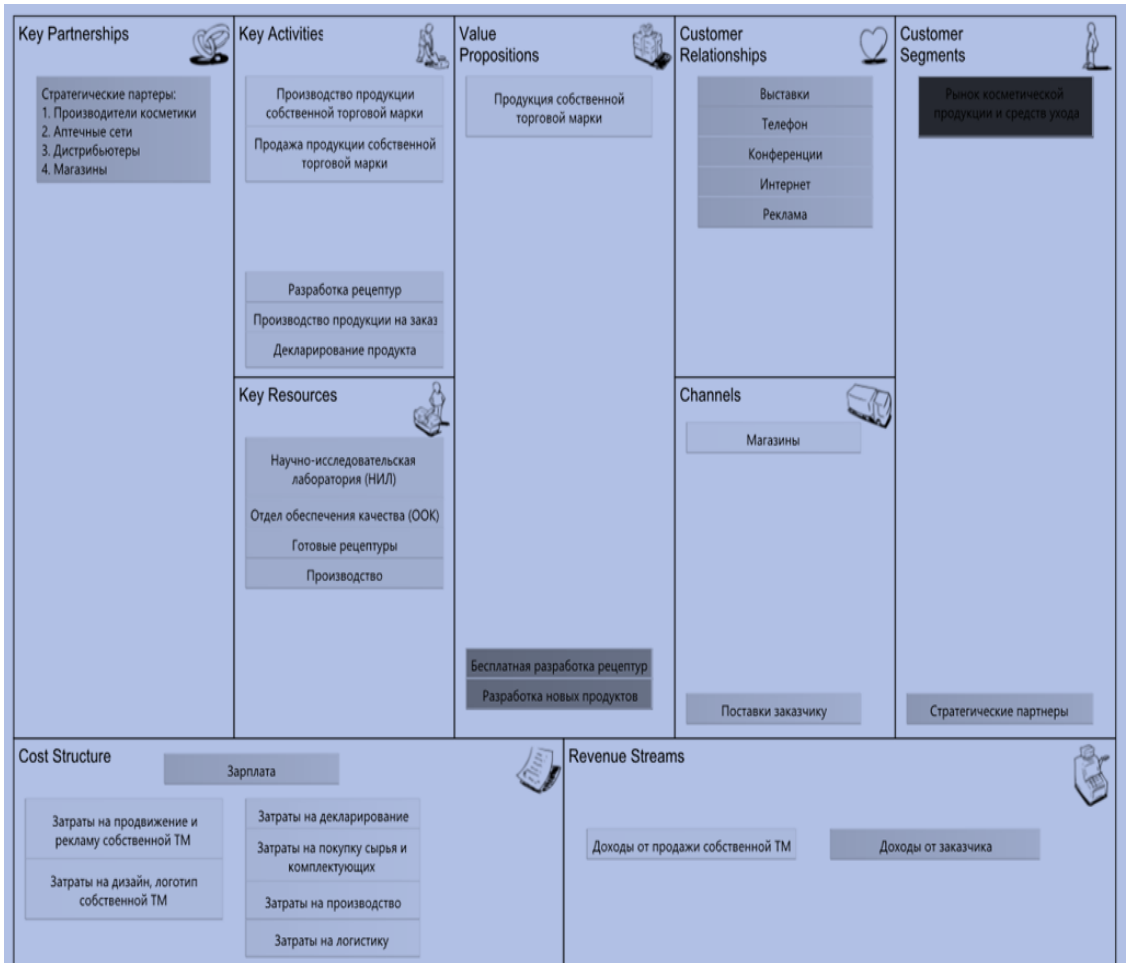


Рис. 1. Бизнес-модель предприятия AS-IS

Далее необходимо проработать образ – состояние после введения инноваций. На этом этапе создаетсявидение того, в каком направлении необходимо дальнейшее развитие бизнеса, чтобы достичь конретных стратегических целей. Строится бизнес-модель состояния TO-BE (Рис. 2).

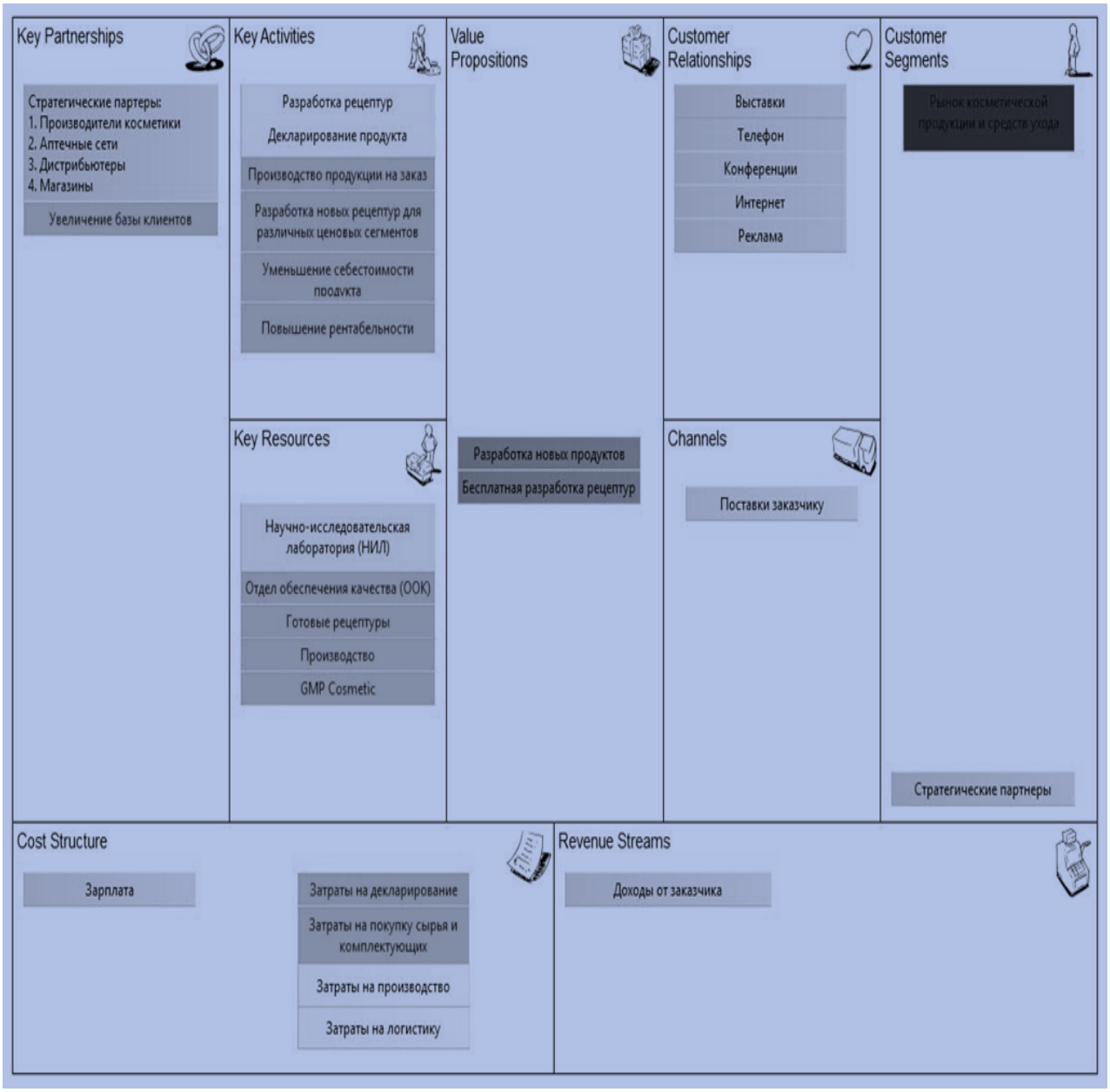


Рис. 2. Бизнес-модель предприятия TO-BE

Бизнес-модель после внедрения инноваций (TO-BE) описывает состояние предприятия и изменения в процессах, которые приводят к повышению добавленной стоимости продукта или услуги, а в конечном счете и к увеличению прибыли.

Третий этап – моделирование нового бизнес-процесса. Бизнес-процесс – это совокупность взаимосвязанных мероприятий или работ, направленных на создание определённого продукта или услуги для потребителей [2]. Бизнес-процесс описывается полной бизнес-моделью предприятия (Рис. 3).

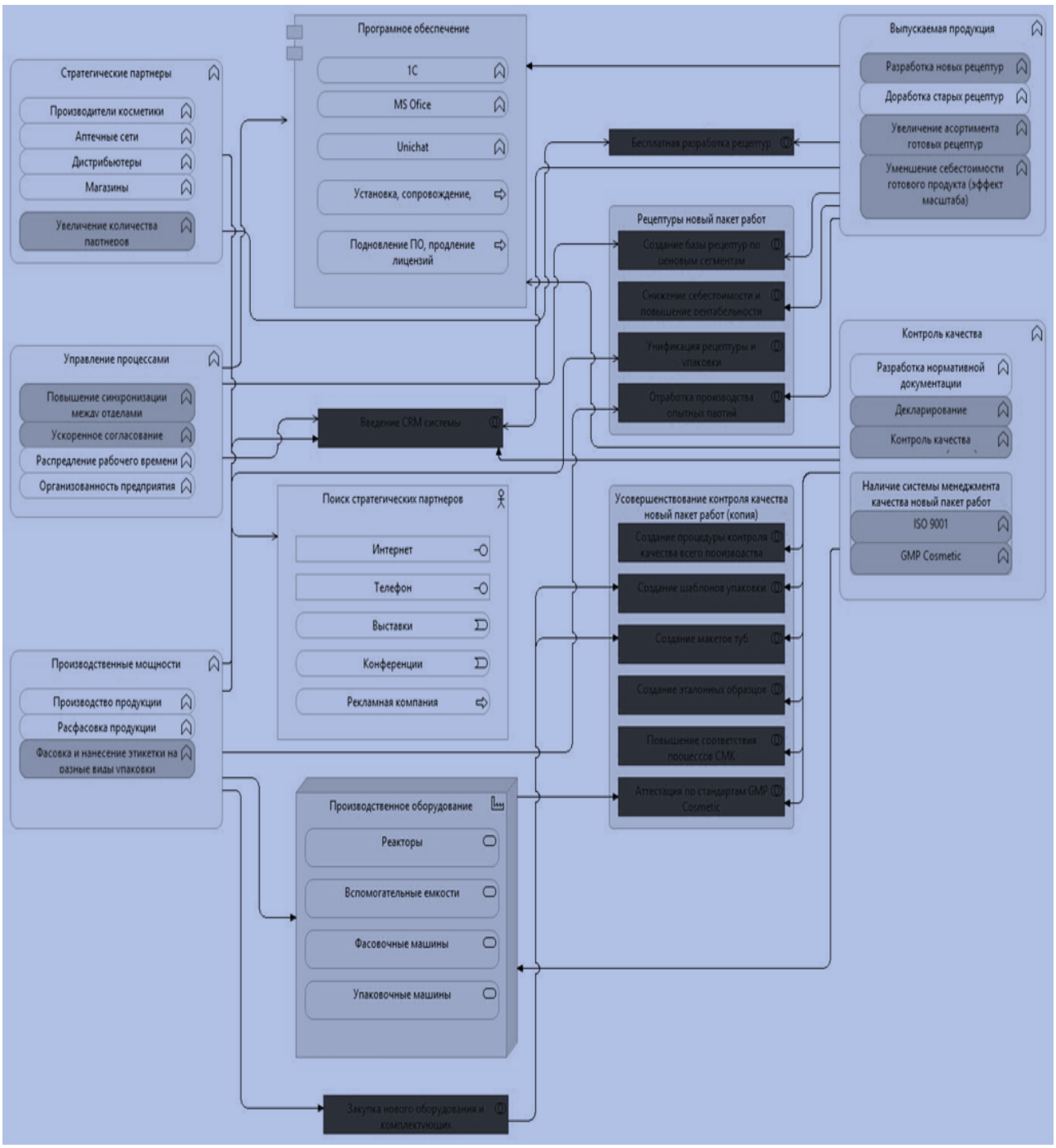


Рис. 3. Полная бизнес-модель предприятия после внедрения реинжиниринга

Разработка бизнес-модели предприятия – очень важный этап на пути инновационного развития, т. к. она очень удобна, проста в понимании, наглядно

показывает все уязвимые места, задачи, которые необходимо выполнить, цели, к которым нужно стремиться.

Выводы: При осуществлении стратегии по разработке и внедрению наукоёмких инновационных проектов начинать необходимо с продуманной бизнес-модели. Это объясняется тем, что для бизнеса технологии вторичны, поскольку есть шанс, что они будут скопированы, и только бизнес-модель в связке с технологиями открывает широкие перспективы в бизнесе.

Библиографический список

1. Ставенко Ю. А. Создание бизнес-модели инновационного предприятия [Текст] / Ю. А. Ставенко, А. И. Громов // Технологии управления 2013. С. 18–23.
2. Бизнес-процесс [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-процесс (09.02.2020).
3. Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.
4. Источник: Записки наивного человека. URL: http://politwar.ru/o-finansovoy-modeli-rossii.html.
5. Источник: The World’s Most Resource-Rich Countries – 24/7 Wall St. URL: https://top-rating.info/catalog/1/210/.
6. Декало Д. О. Проблемы законодательства Российской Федерации в сфере общественного контроля // Молодой ученый. 2018. №22. С. 218–220. URL: https://moluch.ru/archive/208/50964/ (дата обращения: 20.04.2019).
7. Fuelling growth through mobile. URL: https://www.facebook.com/business/success/asos#(датаобращения 09.04.2020).
8. 51 Corporate Chatbots Across Industries Including Travel, Media, Retail, And Insurance. URL: https://www.cbinsights.com/research/corporate-chatbots-innovation/ (дата обращения 09.04.2020).

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Опарин А. И. [a], Ларинина Т. И. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud089848@vyatsu.ru [a, b]

Аннотация: *Статья описывает современный вектор преимущественного развития промышленных предприятий на основе подходов в проектном управлении инновационной деятельности.В качестве научной задачи предполагается внедрение основных показателей развития организационной структуры для быстроты реагирования на внешнюю среду, а также для оптимизации системы управления проектами.Результатом исследования стали идеи и предложения о выделении направлений развития и модернизации предприятий для улучшения эффективности работы менеджера проекта. Научной новизной является рассмотрение будущего управления проектами в организациях через ключевые элементы развития и их последующей эволюции. В качестве вывода предложены пути модернизации системы управления проектами, проведена оценка текущего состояния, выявлены основные аспекты решения поставленной проблемы. Синергетический эффект внедряемых предложений позволит улучшить управление проектами на предприятиях, оптимизируя не только возможность обучения кадров, но и развить технологическую сторону данной системы.*

Ключевые слова: *современные аспекты проектного управления, инновационная деятельность, проектный менеджмент*

Введение. Проектный подход завоевал глобальную популярность благодаря скорости и адаптивности внедрения, что дает для предприятия оптимизацию процессов деятельности. Поэтому изучение управления проектамиорганизацией также имеет определенную специфику и обеспечивает новые возможности для устойчивого развития предприятия, что обосновывает актуальность изучения поставленной в статье проблемы. Проблема заключается в том, что выявление и использование современных трендов управления проектами не используется в развитии промышленных предприятий, не учитывается их эффект и возможность синергии.

Цель исследования: выявление современных тенденций в области проектного управления инновационной деятельностью промышленных предприятий.

© Опарин А. И., Ларинина Т. И., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Модернизация института науки и технологий в XXI веке заметно ускорилась и усложнилась. Необходимость включения результатов научной деятельности в форме инновационных продуктов и проектов в современном обществе в период развития цифровой экономики становится все более ясной. Развитая наука – это необходимое условие экономического роста и формирования прочной экономической системы в современном мире. При этом стратегическая политика в сфере научно-технической и инновационной деятельности предполагает разработку и утверждение комплексного подхода для реализации долгосрочной политики в современных социальных и экономических условиях, учитывая потребность в новых инструментах и методах научно-технической деятельности и изменение государственной системы управления.

Наряду с этим реализация инновационной деятельности на предприятиях переживает сложный период радикальных изменений, неоднозначных по своим последствиям, которые проявляются в ослаблении системной устойчивости и сопровождающимися кризисными явлениями, охватывающими практически всю экономическую систему, перейдя из финансового сектора в реальный сектор экономики. В настоящий момент времени становится все более явным, что построение эффективной системы предприятий, способной оперативно и адекватно реагировать на новые системные вызовы, невозможно без модернизации проектного управления инновациями [1, с. 109]. Рассмотрим актуальные подходы в проектном управлении инновациями на предприятиях.

1. Инвестиции в подготовку специалистов по управлению проектами как ответ на будущие изменения (образование, тренинги и сертификация).

Взаимодействие в коллективе выходит на новый уровень, руководство корпораций осознает, что наличие обученной и квалифицированной команды, гораздо эффективнее, чем найм новых сотрудников. Специфика производства обязывает предприятия обучать производственный персонал, а обучение и развитие менеджеров проекта не проводится. В качестве возможности улучшения кадрового потенциала проектных менеджеров, необходимо использовать различные дистанционные курсы обучения, вебинары и тренинги. Компании, предоставляющие услуги обучения могут подготовить менеджеров проекта под

определенные области, которые в данный момент необходимы для выполнения поставленных задач.

2. Умение принятия лучших решений в изменяющихся условиях.

Система принятия решений на предприятияхпромышленного комплекса, является достаточно громоздкой и строго вертикальной системой. Необходимо соответствовать мировым стандартам не только в области выпуска и сертификации продукции, но и в области управления проектами. Необходимо уменьшить длину вертикальных связей и решить проблему, связанную с подтверждением различных руководителей подразделений с согласованием документов. Гибкость и оперативность принятия решений позволят оптимизировать процессы и сократят время ожидания.

3. Комбинирование подходов.

При старте любого нового проекта у компании существует определенный алгоритм действий. Сегодняшние темпы просто не позволяют использовать один-два подхода. Для быстрой и эффективной реализации менеджеры проектов прибегают к комбинированию нескольких способов выполнения задач.

Во-первых, все используют метод прогнозирования. Действовать наугад запрещено. Потому каждый менеджер проекта обязан знать хотя бы примерный результат, чтобы разработать план дальнейших действий на несколько случаев.

Во-вторых, невозможно управлять проектами и не использовать гибкие подходы. Большая часть работы сейчас реализуется в распределённой форме. Как правило, это Agile команды, которым совместная работа важнее, чем командам, работающим по классической «каскадной» методологии. Тренд на «виртуализацию» рабочих команд и групп продолжает расти. Это ставит новые задачи перед руководителями проектов. Также не стоит забывать про такие методики, как LEAN (реализация при минимизации всех ресурсов), SixSigma (улучшение качества продукта с меньшим количеством ошибок и недостатков), KANBAN (обеспечение постоянных результатов в ходе длительной работы с целью визуализации их и создания проблемных точек в производстве) [3, с. 41].

4. Искусственный интеллект

Искусственный интеллект обеспечивает планирование операций в режиме реального времени. Это означает, что организации и непосредственно ме-

неджеры проектов могут приспосабливаться к любым изменениям моментально, в зависимости от наличия свободных сотрудников или желаний клиентов.

На большинстве машиностроительных предприятий есть потребность в мониторинге данных реального времени, насколько эффективно работает каждый оператор и каждый станок в цехе, поэтому первостепенная задача – подключение оборудования к сети. Например, автоматизированная система управления проектами и программами (АСУПП) помогает справиться с этой проблемой, а также позволяет команде проекта посредством оперативного контроля затратами снижать стоимость и повышать эффективность [2, с. 59].

В горнодобывающей отрасли востребованы цифровые технологии управления производственными процессами открытых горных работ на основе роботизированных погрузочно-транспортных систем, а также отраслевые решения в области интернета вещей, искусственного интеллекта и прогнозной аналитики.

5. Дизайн-менеджмент

Использование дизайн-менеджмента является необходимым для успешного развития предприятия.Данный тренд формирует визуализацию предприятия на мировом рынке, а также формирует бренд, то есть оформление проектов, дизайн символики и фирменной продукции является основной чертой узнаваемости бренда. Это может применяться в химической промышленности, фармацевтике и т. п., где продукт позиционируют, как бренд.

Правильное формулирование и использование данных трендов позволяет предприятиям сохранять лидирующие позиции на рынке и получать прибыль, но и возможность привнести что-то новое в систему управления проектами [5, с. 25].

Выводы. В заключение хотелось бы отметить, что для успешного развития проектного управления в промышленной области производства необходимо делать акцент на использовании совокупности актуальных трендов, что позволит быстрее откликаться на потребности рынка, реализовывать проекты с максимальными шансами на успех, разгрузить проектную команду и обеспечить развитие информационных систем не только отдельно взятого бюро, но и

улучшить обмен информацией между цехами и подразделениями.Однако, какими бы ни были будущие тренды – главное понимать, что ключом успеха останутся навыки и креативность. Эти две составляющие помогут собрать лучшую команду и создать максимально качественный продукт [4, с. 154].

Библиографический список

1. Долгасова И. А. статья «Проектное управление как способ повышения результативности АО НПК «Уралвагонзавод»». 2018. С. 59.
2. Жукова Ю. С. Дневник науки //Обоснование и выбор стратегии развития предприятия. 2018. №5 (17). С. 31.
3. Сысолятин А. В. Оценка уровня премии за риск в проектных решениях / А. В. Сысолятин, Н. Н. Катаева // Актуальные научные исследования: экономика, управление, образование и финансы. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – Киров: ВятГУ (Киров). 2017. С. 151–154.
4. Вестник института мировых цивилизаций / Н. В. Болдырева, В. А. Соболева, М. Ш. Мамедова, В. Д. Деннерт // Управление проектами: понятие, специфика и оценка эффективности современных проектов. Т. 10, № 2(23). 2019. С. 34–45.
5. Проблемы и перспективы развития научно-технологического пространства / Е. А. Мазилов, А. А. Шабунова, Т. В. Ускова и др. // Проектный подход в управлении инновационной деятельностью предприятий. 2019. С. 109–112.
6. Косарева И. Н., Самарина В. П. Применение процессного подхода к управлению промышленным предприятием: преимущества и недостатки // Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития: материалы II Международной научно-практической конференции, 15 ноября 2018 г.: в 2 частях / Воронежский экономико-правовой институт, Орловский филиал Финуниверситета. – Воронеж, 2018. Ч. 1. С. 173–177.
7. Баранов С. В., Скуфьина Т. П. Анализ информатизации Мурманской области и оценка издержек легализации типового программного обеспечения // Вопросы статистики. 2016. № 3. с. 84–86.
8. Кадровый отчёт за 2019 год. URL: https://press.rzd.ru/news/public/ru?STRUCTURE_ID=654&layer_id=4069&refererLayerId=4069&id=92415 (дата обращения 09.03.2020).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ РАСПОЗНАВАНИЯ ЛИЦ ДЛЯ БИЗНЕСА

Салтыков В. А. [a], Набоких А. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud085529@vyatsu.ru [a]; alex_nabokih@mail.ru [b]

Аннотация: *Статья состоит из обзора применения технологии распознавания лиц в России и мире, исследования и расчётов по результатам исследования. Описаны главные проблемы, стоящие перед активно развивающейся отраслью. Проведена оценка перспектив входа данной технологии в повседневную жизнь граждан. Целью статьи явилось описание перспектив рынка распознавания лиц, определение эффективности и безопасности применения технологии распознавания лиц для бизнеса на примере заведения общественного питания. Для достижения цели был проведён практический эксперимент, по его результатам проведён расчёт экономического эффекта от внедрения FaceRecognition для определённого бизнеса, сделаны выводы о значительности эффекта. Технология рекомендуется к применению в исследованной сфере бизнеса.*

Ключевые слова: *эффективность, безопасность, распознавание лиц, бизнес, общественное питание.*

Введение. Сегодня ваше лицо знает ваш смартфон и ноутбук, камера в метро и в супермаркете. Что дальше? Если посмотреть в будущее, распознавать лица будет всё, что имеет камеру. Данная технология будет буквально на каждом шагу, данные о вашей биометрии будут использоваться маркетинговыми компаниями, супермаркетами, банками и медицинскими учреждениями. Возможны варианты развития событий, когда всё данные будут объединены в единую базу и наступит глобальная деанонимизация, вас будут узнавать везде, похоже на паранойю, не так ли? Готовы ли мы к этому?

Цель исследования для данной статьи – изучение эффективности и безопасности применения инновационной технологии распознавания лиц для бизнеса.

Задачи исследования:

– исследование тенденций рынка распознавания лиц в России и мире;

– изучение опыта внедрения технологии в бизнесе;

© Салтыков В. А., Набоких А. А., 2020

– расчет эффекта от внедрения технологии на примере заведения общественного питания.

Что из себя представляет данная технология? Распознавание лиц – это автоматическая локализация человеческого лица на изображении или видео и, при необходимости, идентификация личности человека на основе имеющихся баз данных [1].

Об опасности повсеместного использования Face Recognition заговорили в России не так давно. На фоне распространения технологии в мире, в некоторых странах стали появляться города, в которых полиция и государственные ведомства отказались от использования распознавания лиц. Сан-Диего и Сан-Франциско стали такими городами в 2019–2020 гг. [2].

Отечественные общественные деятели, следуя примеру зарубежных коллег, выражают обеспокоенность повсеместным внедрением данной технологии. Их позиция подкрепляется печальными тенденциями – ни государство, ни бизнес не может обеспечить абсолютную сохранность персональных данных граждан, что подтверждают частые утечки в сеть наших e-mail и паролей, и, если мыслить пессимистично, в будущем наших лиц и биометрии [3].

Однако давайте посмотри с другой стороны на ситуацию, когда распознавание лиц станет нашей обыденностью. Представим, что никаких угроз утечек и их последствий в будущем не существует. Что остаётся в сухом остатке?

Обратимся к нашим соседям, Китаю. Культурные особенности этой страны позволяют внедрить систему повсеместно уже сейчас. Она охватывает многие сферы жизни горожан, помогает выявлять нарушителей правил дорожного движения, работает в пропускной системе на предприятиях и, конечно, позволяет предотвращать преступления или пресекать несанкционированные митинги, например, события 2019 года в Гонконге [4].

FaceRecognition применяется в основном в правоохранительных органах, сфере безопасности и идентификации. Также стали появляться разработки использующие искусственный интеллект и распознавание лиц в медицине [5].

Москве на 1 апреля 2020 года установлено 175 тыс. камер, которые распознают лица в потоке людей в метро и на улицах, в режиме реального времени

сравнивают их с «чёрным списком» и выдают соответствующее уведомление в случае совпадения. Например, в 2018 году во время Чемпионата мира по футболу эта система, установленная на пропускных пунктах на стадионах, помогла выявить более 100 человек из списков федерального розыска.

В апреле 2019 года на одной из станций Московского метрополитена заработала система оплаты проезда по биометрии. Она значительно упрощает процедуру, вам нужно всего лишь внести свои данные в базу, а перед турникетом посмотреть в камеру, со счета автоматически спишется необходимая сумма. Никаких карт и наличных, нет необходимости носить с собой что-либо для оплаты, нет вероятности потери или кражи в традиционном смысле [7].

Теперь взглянем на то, как происходит внедрение FaceRecognition в бизнесе. В 2019 году «Национальное фитнес соединение» начало замену идентификации посетителей с помощью умных браслетов на идентификацию по лицу. В зависимости от количества клиентов клуба данное изменение поможет сократить расходы на сумму до 1 млн. рублей [8].

«Сбербанк» применяет биометрические данные для ускорения обслуживания посетителей непосредственно в отделениях и для дистанционных операций [9]. Пожалуй, это один из первых случаев массового использования распознавания лиц в нашей повседневной жизни. Мотивация банка в этом случае в первую очередь в безопасности, в упрощении и ускорении процессов. Конечно, эти нововведения принесут и экономическую выгоду. Об этом пойдёт речь ниже – как в действительности FaceRecognition помогает бизнесу зарабатывать и стоит ли это того?

Кофе с собой и кофейни в последнее несколько лет стали нашей обыденностью, популярность кофейной сферы растёт и это нельзя отрицать. Объём рынка кофеен на 2019 год составил 116,1 млрд. руб. По словам экспертов, рост продолжится в 20-х годах[10]. С учётом популярности Face Recognition в последние годы, эта технология не обошла стороной и кофейни. 1 ноября 2019 года стало известно о начале тестирования системы распознавания лиц в сети кофеен «Правда Кофе» и OneBucksCoffee. Заведения внедрили облачный сервис

Ivideon Faces, чтобы изучать привычки клиентов [11]. Всем знакомые системы лояльности в кофейнях переходят на новый уровень, в будущем, гостей будет узнавать искусственный интеллект, а стандартная просьба «Что желаете?» заменится предложением на основе прошлых покупок гостя, которую сформирует обучающийся алгоритм. Как и в случае фитнес клубов, распознавание лиц может «уволить» некоторых сотрудников кофеен. Многие готовы смириться с отсутствием живого общения в заведениях, более того, многие обрадуются ускорению обслуживания и снижению человеческого фактора. Будем надеяться лишь на то, что готовить кофе будут живые люди.

Результаты исследований, их обсуждение. В рамках небольшого исследования, мы решили совместить приятное с полезным: зашли на чашку кофе, приготовленную пока человеком, и посчитали на живом примере, на сколько улучшиться жизнь гостей кофейни и бизнеса после внедрения распознавания лиц.

Что мы имеем: кофейня с посадочными местами, также работает на вынос, посещаемость примерно 100 человек в день, внедрена система лояльности, для идентификации гостю необходимо назвать номер своего телефона. Последняя процедура занимает в лучшем случае 30 секунд, от приветствия до оплаты (безналичный расчёт). Быстро ли это? В случае одного гостя в заведении – вполне. Часто наблюдается очередь, например, из 5 человек, если вы встанете в конец такой очереди, вы оплатите свой кофе не раньше, чем через 3 минуты. Опять же, три минуты – это относительно недолго, но гость, который уйдёт, увидев очередь – обычное дело. Это недополученная прибыль.

Посмотрим глобально на время: если каждый из 100 человек за день тратит 30 секунд на свою идентификацию, в год это выльется в более чем 20 рабочих дней (кофейни работают практически без выходных). Это время, в которое гость и сотрудник заведения играют в «сломанный телефон», один говорит цифры, другой записывает, что слышит, а не готовит кофе, как бы ему полагалось.

Переместимся в будущее: теперь у нас есть камера над стойкой, облачный сервис, собирающий привычки гостей и сотрудник, который непосредст-

венно принимает заказ проводит оплату (допустим, что владелец бизнеса не доверяет роботам в денежных делах). Теперь включаем секундомер.

1. Идентификация по лицу занимает меньше 1 секунды [12].

2. Приветствие, заказ и оплата. Будем лаконичны: «Здравствуйте! Пожалуйста, стандартный капучино. По карте». И не забывайте про искусственной интеллект, для постоянного гостя есть волшебные слова: «Как обычно».

В зависимости от расторопности сотрудника описанное выше займёт в сумме не более 10 секунд. В три раза быстрее, чем существующая система. Экономическая эффективность при среднем чеке в 200 рублей представлена в таблице 1.

Таблица 1

Экономическая эффективность внедрения системы распознавания лиц в кофейне

Показатель	Без Face Recognition	С Face Recognition
Количество гостей в день	100	100
Расход времени	3000	1000
Время на идентификацию за день, минут	50,0	16,7
Доля от рабочего времени	6,9%	2,3%
Время на идентификации за год, дней	25,0	8,3
Недополученная прибыль, тыс. руб.	500	166,7
Эффективность, тыс. руб.	**276,3**	

В расчётах учтены расходы на систему из одной камеры за месяц (4750 руб.) согласно актуальным тарифам одной из компаний (резидента Сколково), предоставляющей интересующие нас услуги. В данный момент существуют предложения в различных ценовых сегментах, отличающиеся по системе оплаты, по масштабу и функционалу. Значения показателей: недополученная прибыль в данном случае отражает последствия игры в «сломанный телефон» в случае «Без FaceRecognition» и вынужденные издержки во втором случае. «Деньги приходят» в заведение и вынуждены ждать очереди, чтобы перейти в руки бизнеса. С FaceRecognition ожидание уменьшается, и эффективность как раз-таки показывает, сколько денег успеет заработать заведение, если сэкономленное время будет потрачено продуктивно.

Выводы. Проведённое исследование показало экономическую эффективность внедрения системы распознавания лиц в кофейне. Эффект для одной точки составил 276,3 тыс. руб. в год. Сеть из 10 точек будет, соответственно, приносить 2,763 млн. руб. в год. Учёт маркетингового эффекта от повышения лояльности гостей за счёт снижения времени обслуживания, не был рассчитан в рамках данного исследования, однако стоит помнить об этом факторе. При обеспечении безопасности личных данный гостей, с уверенностью можно рекомендовать данную инновацию для бизнеса, посетителям же стоит ждать FaceRecognitionв своей повседневной жизни в ближайшем светлом будущем.

Библиографический список

1. Системыраспознаваниялиц Facial recognition technology. URL: http://www.tadviser.ru/a/390153 (дата обращения 5.04.2020).
2. Отключение госсистемы распознавания лиц в Сан-Диего. URL: http://www.tadviser.ru/a/494756 (дата обращения 5.04.2020).
3. Юдников А. Безопасность или угроза свободе: зачем обществу распознавание лиц. URL: https://www.forbes.ru/obshchestvo/376663-bezopasnost-ili-ugroza-svobode-zachem-obshchestvu-raspoznavanie-lic (дата обращения 7.04.2020).
4. Распознавание лиц: почему в Китае не скрыться даже в 60-тысячной толпе. URL:https://www.bbc.com/russian/news-43751391 (дата обращения 6.04.2020).
5. Tang H. Facial Recognition and medicine // AI MED. URL: https://ai-med.io/facial-recognition-and-medicine/ (published: 25.01.2019).
6. МОСКВА, 1 апреля. /ТАСС/.Эксперт: маски, шлемы и платки в целом не мешают камерам Москвы распознавать лица. URL: https://tass.ru/obschestvo/8133989 (дата обращения 4.04.2020).
7. Как работает система распознавания лиц в метро Москвы. URL: http://www.tadviser.ru/a/453010(дата обращения 4.04.2020).
8. В российских фитнес-клубах появилась система распознавания лиц. URL: http://www.tadviser.ru/a/485250(дата обращения 8.04.2020).
9. Сбербанк присоединился к проекту Центрального Банка по биометрической идентификации клиентов. URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=7d31d4b3-6deb-4732-b5eb-37a2627d2bb5&blockID=1303&regionID=77&lang=ru (дата обращения 6.04.2020).
10. Микаелян И. Обзор российского рынка кофеен и кафе-кондитерских // Российский продовольственный рынок. 2019. № 7. С. 42.
11. Кофейни в России внедрили систему распознавания лиц для изучения привычек клиентов. URL: http://www.tadviser.ru/a/484042 (дата обращения 7.04.2020).
12. Как устроена идентификация лица. URL: https://findface.pro/technology/ (дата обращения 7.04.2020).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ХОЛДИНГА «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»

Шипицына Л. А. [a], Бармина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: danya1972@yandex.ru [a]; ea_barmina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Современный этап мирового экономического и социального развития характеризуется существенным влиянием на него процессов цифровизации, которые являются новым трендом мирового общественного развития, приходящего на смену информатизации и компьютеризации. Целью статьи является исследование процессов цифровизации в менеджменте организации, иллюстрация данных процессов в сфере HR-менеджмента, определение степени влияния на экономические и социальные процессы, происходящие в организации. Результаты исследования достигнуты благодаря решению следующих задач: представлен обзор процессов цифровизации в системе управления персоналом компании «РЖД», отражена степень влияния данных процессов на статистические показатели работы кадровой службы, определены прогнозы дальнейших изменений, касающихся кадрового состава. Результаты исследования могут быть применены в сфере деятельности компании ОАО «РЖД».*

Ключевые слова: *цифровизация, управление, персонал, организация, цифровые технологии.*

Введение. В настоящее время в условиях цифровой экономики все большее значение приобретают информационные технологии, которые используются с целью управления различными бизнес-процессами на предприятии. Основной их задачей является оптимизация производственных, управленческих процессов, их прозрачность, унификация, снижение организационных и стоимостных расходов. Очевидная эффективность трансформации производственных процессов вполне оправдывает перенос успешного опыта на процессы делопроизводства, правового регулирования и кадрового менеджмента. Особенно это актуально для крупных корпораций, организаций, имеющих сеть филиалов, удаленных географически [2]. В статье проводится анализ процессов цифровизации в крупнейшей компании ОАО «РЖД». Предметом исследования являются особенности влияния процессов цифровизации на систему управления персоналом предприятия. Целью исследования является характеристика процессов

© Шипицына Л. А., Бармина Е. А., 2020

цифровизации в менеджменте организации, иллюстрация данных процессов в сфере HR-менеджмента, определение влияния перехода к цифровой экономике на экономические и социальные процессы, происходящие в организации.

Стоит отметить, что внедрение цифровых технологий в компании осуществляется в рамках комплексной стратегии, которая рассчитана на реализацию до 2025 г. Данной стратегией предусматривается достижение научно-технологического развития холдинга, обеспечение устойчивой конкурентоспособности компании на основе повышения привлекательности транспортных и логистических услуг.

Актуальность темы определена изменениями в системе управления персоналом, которые стартовав в крупных компаниях, все больше и глубже проникают в экономику и связаны с прогрессивно-падающим спросом на «живую» рабочую силу при условии централизации и автоматизации многих рутинных управленческих процессов. Однако в научной литературе отсутствует достаточное количество публикаций, рассматривающих социальные последствия перехода на цифровую экономику на примере конкретных организации, что позволяет предложить следующие источники для исследования: изучение практического опыта компании в сфере деятельности управления персоналом и реализуемых ими проектов. Задачей исследования является обзор и изучение влияния процессов цифровизации в системе управления персоналом компании ОАО «РЖД».

Результаты исследований, их обсуждение. В настоящее время в рамках цифровизации железной дороги, утвержденной в Концепции реализации комплексного научно-технического проекта, в системе управления персоналом предусматривается несколько процессов, взятых за основу для выстраивания программ. Модель цифровой деятельности, по мнению аналитиков, является результатом «четвертой индустриальной революции», которая происходит в настоящее время (см. Рис.1).

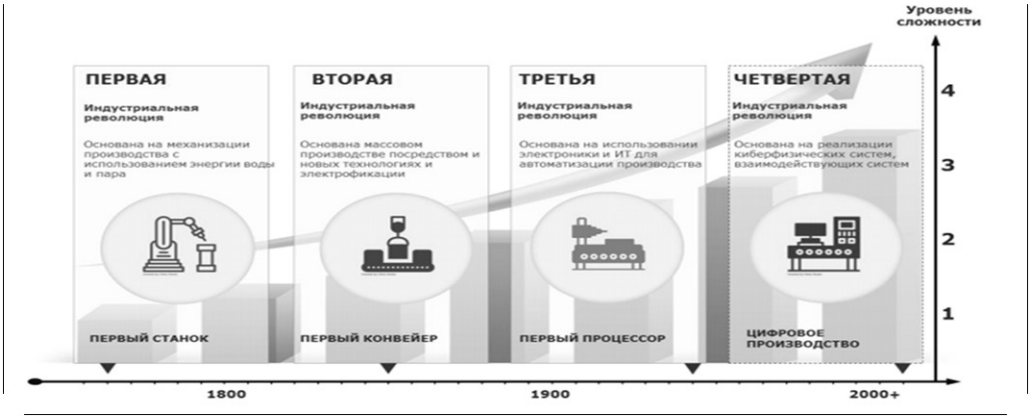


Рис. 1. Тенденции к переходу на цифровую модель бизнеса.

«Четвертая индустриальная революция» – это прогнозируемое событие, характеризующееся внедрением цифровых систем в производство, обслуживание человеческих потребностей, эти изменения охватывают самые разные стороны жизни: рынок труда, человеческую идентичность, жизненную среду и другие. В связи этим, повышается значимость концептуального проектирования изменений в бизнесе и технологиях, применительно к каждой отдельной компании, которая отождествляет себя с частью единой цифровой экономики. Реализация данных проектов может быть достигнута только за счет внедрения и развития автоматизированных решений, которые обладают возможностью результативного и рационального применения к сервисным блокам модели цифровой железной дороги.

В частности, речь идет о внедрении единой мобильной платформы (мобильное клиентское приложение) для получения обратной связи от клиентов с целью оценивания качества сервисов компании, получения обратной связи, возможность приобретать услуги и отслеживать их статус [1]. Эта платформа позволяет в режиме реального времени собирать данные от клиентов. При этом анализируются все обращения, которые клиенты оставляют в социальных сетях, на специализированных форумах и сайтах компании ОАО «РЖД». Анализ данных в конечном итоге позволяет достичь высокого уровня клиентоориентированности при предоставлении услуг и сервисов компании, повышение лояльности клиентов. Также программой цифровизации предусматривается посте-

пенный переход на использование единых автоматизированных систем управления трудовыми ресурсами, которые будут рассчитывать показатели производительности труда, показатели по трудовым ресурсам, оценивать результативность, качество выполненной работы, принесенной выручки для компании, выполнение ключевых показателей и т. д.

ОАО «РЖД» является не только крупнейшим в Российской Федерации заказчиком инновационных решений, но и обладателем развитого отраслевого инжинирингового и научного комплекса, обеспечивающего стратегическое развитие и глобальную конкурентоспособность ОАО «РЖД».

В рамках цифровой трансформации компании для сотрудников кадрового блока предусматривается разработка индивидуального плана, который будет включать в себя нормативные показатели, методическое обеспечение для повышения качества и оперативного решения рабочих вопросов, а также обучающие материалы, необходимые для самостоятельного ознакомления с новыми сервисами, технологиями и рабочими инструментами компании [5].

Основной упор в рамках цифровизации системы управления персоналом в ОАО «РЖД» предлагается сделать на автоматизацию стандартных процессов, таких, как учет рабочего времени, выполнение целевых показателей и т. д. С инструментами автоматизации удастся в целом внедрить на рабочих местах сотрудников инновационные технические средства. Отдельный процесс цифровизации связан с разработкой сервисного портала, который будет использоваться для выстраивания прямых связей между сотрудниками. Через этот портал любой сотрудник сможет ознакомиться с графиком отпусков, поблагодарить коллегу за оказанное содействие в работе, в электронном виде получить расчетный лист, ознакомиться с размером заработной платы и т. д., так же заказать справку необходимой формы у работника общего центра обслуживания.

С целью обеспечения единого подхода к обучению сотрудников, рассматривается вопрос цифровизации процесса обучения, разработаны методические инструкции, сборники заданий для сдачи квалификационных экзаменов в дистанционном формате и т. д. За счет внедрения цифровых технологий

к 2025 г. 70 % занятий повышения квалификации, курсов подготовки персонала планируется проводить полностью в дистанционной форме без отрыва от производства. В рамках развития дистанционного обучения уже создан конструктор курсов, который позволяет работникам Компании самостоятельно создавать обучающие курсы, а также модули планирования и конвертации вебинаров. На сегодняшний день разработана и внедрена единая корпоративная система оценки персонала на базе единых корпоративных требований. В 2019 году проведена дистанционная оценка 2230 руководителей, состоящих в корпоративном кадровом резерве [6].

Через специальное приложение (система дистанционного обучения) на персональном компьютере (мобильном телефоне) каждого сотрудника выстраивается электронная учебная среда. В ней предоставляется доступ к справочным и информационным Интернет-ресурсам, методическим инструкциям, системе самоконтроля, тестирования, базе заданий для практического выполнения и реализации по результатам прохождения обучения научно-исследовательских проектов [3]. По данным доклада кадровой работы за 2019 год в СДО уже функционирует более 150 курсов [6].

Обучение сотрудников, ответственных за безопасность движения поездов и работу, связанную с рисками обеспечения безопасности, будет проходить с использованием инструментов дополненной реальности на базе предприятий в технически оснащенных кабинетах. Здесь же будут использоваться инструменты моделирования различных ситуаций. Применение данных технологий позволит повысить качество подготовки сотрудников, в тот же момент позволит повысить уровень обеспечения безопасности движения поездов, повысить ценности человеческих ресурсов компании за счет создания условий к развитию персонала, повысить уровень компетенций персонала, эффективности работы.

Продвижение корпоративного стиля среди новых сотрудников компании происходит с использованием инновационных решений. Для каждого кандидата на вакантную должность планируется проведение дистанционной оценки профессий рабочих (SHL) с целью измерения способностей кандидата, понима-

ния и применения инструкций, оценивания базовых технических способностей, выявления наиболее и наименее свойственных стилей рабочего поведения. После прохождения дистанционной оценки каждый кандидат, а также специалист, ответственный за проведение этого тестирования сможет соотнести ценности и потребности с целями компании. На сегодняшний день уже разработан и автоматизирован отчет по модели корпоративных компетенций на базе инструментов дистанционной оценки.

Наконец, цифровые технологии в системе управления персоналом используются для четкого разграничения функций и полномочий между различными отделами, централизации процесса кадрового администрирования. Через единую автоматизированную систему документооборота (ЕАСД) выстраивается процесс взаимодействия сотрудников, осуществляется самоконтроль и контроль со стороны административно-управленческого персонала, эта система так же обеспечивает переход на безбумажную технологию. Планируется внедрение электронного кадрового документооборота, что в конечном итоге позволит обеспечить перевод максимального количества процессов в цифровую плоскость, сократит время обработки кадровых мероприятий. На сегодняшний день уже внедрен процесс обработки листка нетрудоспособности в форме электронного документа.

В компании реализуется проект по созданию социально-кадровых центров. В настоящее время на двух пилотных полигонах апробированы оптимизированные процессы оказания кадровых услуг. В результате за счет этих инновационных внедрений в ОАО «РЖД» планируется сокращение расходов и издержек, связанных с осуществлением административной и производственной функции, повышение производительности труда и уровня мотивации сотрудников, которая направлена на повышение качества выполнения своих служебных обязанностей, качество работы с персоналом, сформировать единый подход к обеспечению процессов кадрового администрирования. Начало внедрения вышеперечисленных процессов – 2017 год. Как видно из таблицы 1 динамика показателей из года в год не носит прогрессивно сокращающийся характер. Ско-

рее она колеблется в зависимости от производственных требований ОАО «РЖД».

С учетом того, что в компании работает около 744 тыс. сотрудников, как видно снижение списочной численности на 1,2 % в сравнении с 2018 годом, в сравнении с 2017 годом этот показатель снижен на 1,6 %.

Таблица 1

Динамика основных показателей работы кадровой службы ОАО «РЖД»

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
Списочная численность, чел.	756039	753189	744084
Уволено	106560	100838	99808
в т. ч. по сокращению	11284	6227	5529
на пенсию	23192	19446	15386
Принято с рынка труда	87489	97888	90479
Структура персонала			
Категории, чел. %			
руководители	58663 (7,6%)	58419 (7,6%)	58286 (7,6%)
специалисты и служащие	221259 (29,2%)	221293 (29,3%)	218243 (28,7%)
рабочие	478118 (63,2%)	475477 (63,1%)	468961 (62,9%)

Как видно из данных таблицы 1 структура персонала категории «руководители» в сравнении с 2018 и 2017 гг. не изменилась, численность персонала категории «специалисты и служащие» снизилась на 0,6 % или на 3050 человек, численность персонала категории «рабочие» снижена на 0,2 % или на 6516 человек. Мы наблюдаем отрицательную динамику в виде снижения списочной численности специалистов и служащих. Данные категории относятся к менеджерам среднего звена, чей функционал и претерпевает в первую очередь редукцию в процессе активного внедрения цифровых технологий [6].

Одной из основных стратегических задач долгосрочной программы развития ОАО «РЖД» до 2025 года, утвержденной распоряжением №466р от 19 марта 2019 года является кадровая политика, в которой описаны такие задачи как: развитие персонала современными инструментами и подходами к обучению, обеспечение притока трудовых ресурсов, совершенствование политики мотивации, реализация социальной политики. В условиях внедрения новой техники и технологий, внедрения новых профессий и стандартов, возникает необходимость в проведении сбалансированной кадровой политики. В долго-

срочной программе указывается поэтапное снижение количества сотрудников в ОАО «РЖД», что подтверждается данными статистики. В сравнении с 2018 годом к 2025 году списочную численность планируется еще снизить на 6,7 %, численность персонала сократится на 50464 человек и составит чуть более 700 тысяч сотрудников.

Выводы. Таким образом, процессы цифровизации, протекающие в крупнейшем российском холдинге напрямую приводят к трансформации менеджмента предприятия и отражаются в следующих положениях.

1. Централизация управленческих решений, приводящая к общему сокращению управленческого состава компании; отказу от менеджеров среднего звена, так как оперативные решения на местах автоматизированы и методически определены. Централизованная группа топ-менеджеров принимает решения стратегического характера.

2. Стандартизация и улучшение качества предоставления кадровых услуг – типовая, рутинная работа по кадровому администрированию концентрируется в социально-кадровых центрах, что в свою очередь приводит к сокращению трудозатрат hr-специалистов, реструктуризации кадровых секторов.

3. Процессами, смягчающими переходные, «жесткие» с социальной точки зрения мероприятия, являются обучение и оценка персонала согласно модели компетенций. Таким образом, выстраивается системная работа с людьми – рабочими, специалистами и руководителями; получение объективных показателей о качестве персонала.

Данные управленческие решения очевидно приведут в дальнейшем к прогрессивному сокращению кадрового состава, реструктуризации персонала выполняющего однотипные стандартизированные виды работ. В результате трансформационных процессов будут востребованы менеджеры, принимающие стратегическое решения (топ-менеджмент) и операторы информационных систем, в случае с ОАО «РЖД» диспетчеры. Весь остальной функционал в ближайшее время в рамках процессов цифровизации будет автоматизирован вплоть до сложных расчетно-технических функций.

Библиографический список

1. Самарина В. П. Проблемы внедрения информационно-коммуникационных технологий в современную российскую промышленность // Материалы XIX Отчетной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава под редакцией С. Л. Иголкина. 2016. с. 88–91.

2. Скуфьина Т. П., Баранов С. В. Измерение информатизации регионального пространства России // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 11. С. 552.

3. Баранов С. В., Самарина В. П. Системная динамика информационно-коммуникационного пространства и социально-экономическое развитие СевероАрктических территорий: отображение проблемы в научных исследованиях // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 331.

4. Косарева И. Н., Самарина В. П. Применение процессного подхода к управлению промышленным предприятием: преимущества и недостатки // Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития: материалы II Международной научно-практической конференции, 15 ноября 2018 г.: в 2 частях / Воронежский экономико-правовой институт, Орловский филиал Финуниверситета. – Воронеж, 2018. Ч. 1. с. 173–177.

5. Баранов С. В., Скуфьина Т. П. Анализ информатизации Мурманской области и оценка издержек легализации типового программного обеспечения // Вопросы статистики. 2016. № 3. с. 84–86.

6. Кадровый отчёт за 2019 год. URL: https://press.rzd.ru/news/public/ru?STRUCTURE_ID=654&layer_id=4069&refererLayerId=4069&id=92415 (дата обращения 09.03.2020).

СЕКЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА»

ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Беспятых А. Ю. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: bespyatykh_98@mail.ru [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *Инфляция является одной из ключевых проблем любой экономики. Важно добиваться ее снижения и поддержания на приемлемом уровне. Это требует изучения факторов, которые вызывают инфляционные процессы, как в целом, так и с учетом специфики национальной экономики. В статье рассматриваются основные причины и выявляются особенности инфляционных процессов в российской экономике. Проанализированы темпы инфляции за 2013–2019 гг. в российской экономике. На основе выделения монетарных и немонетарных факторов инфляции, оценено их влияние на рост цен в России. Показано, что монетарные факторы не играют большой роли, а вот вклад немонетарных факторов очень существенный. Сделана попытка сформулировать некоторые особенности инфляции в России. На основе исследования делается вывод о необходимости совместных действий Правительства и Центрального Банка по проведению антиинфляционной политики в России.*

Ключевые слова: *инфляция в России, индекс потребительских цен, монетарные причины инфляции, немонетарные причины инфляции*

Введение. Инфляция присуща в той или иной степени каждой экономике. Она является серьезной проблемой, так как ее высокий уровень обесценивает результаты труда и сбережения, разрушает денежную систему, ослабляет национальную валюту, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту.

Для российской экономики инфляционные процессы также представляют серьезную проблему, плохо поддающуюся контролю со стороны Правительства и Центробанка (взять хотя бы такой факт, что практически ни за один год их прогноз по инфляции не подтверждался в допустимых для прогноза пределах).

Чтобы контролировать и регулировать любой процесс, надо понимать его источники и причины. Поэтому в статье ставится цель – проанализировать ос-

© Беспятых А. Ю., Куклин А. В., 2020

новные причины, которые определяют рост цен в российской экономике, а также выявить специфичные черты инфляции в национальной экономике.

Результаты исследований, их обсуждение. Основным показателем, отражающим динамику инфляции в России, выступает индекс потребительских цен (ИПЦ).

Таблица 1

Индексы потребительских цен на товары и услуги в России [2]

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Все товары и услуги	106,47	111,35	112,91	105,39	102,51	104,26	103,04
Непродовольственные товары	104,46	108,05	113,65	106,54	102,75	104,1	102,95
Продовольственные товары	107,32	115,43	114,0	104,57	101,07	104,66	102,58
Услуги	108,01	110,45	110,2	104,89	104,35	103,94	103,75

Существенный рост ИПЦ в 2014 и 2015 годах непосредственно связан с девальвацией рубля. Девальвация же произошла в связи со снижением мировых цен на нефть, экспорт которой оказывает сильное влияние на экономику страны. Еще одной причиной девальвации стало введение экономических санкций в отношении России.

Одна из концепций инфляции выделяет монетарные и немонетарные ее факторы. Сторонники монетарной инфляции объясняют ее существование наличием денег (эмиссия денег, скорость их обращения, несоответствие денежной и товарной массы и т. п.). Концепция немонетарной природы инфляции опирается на причины, не связанные с деньгами (рост издержек производства, заработной платы, налогов, инфляционные ожидания и др.)

Применительно к российской экономике мнения экспертов также разделяются. Одни считают, что в России инфляция вызвана излишним количеством денег и чрезмерными бюджетными расходами. Другие считают, что инфляция издержек является доминирующей, ее импульс задает повышение стоимости ресурсов (в первую очередь энергетических и сырьевых).

Проведем анализ динамики денежной массы и ИПЦ. Сравним темпы инфляции с показателем уровня монетизации экономики.

Таблица 2

Обеспеченность экономики деньгами и уровень инфляции в России [7]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
ВВП номинальный, млрд. руб.	85616	91843	104335	109361,5
Дефлятор ВВП, %	102,7	105,4	110,8	103,4
Денежная масса М2, млрд. руб.	35179,7	38418	42442	47109
Уровень монетизации, %	41,09	41,83	40,68	43,08

Как показывает статистика, страны с высокими темпами экономического роста и низким уровнем инфляции имеют достаточно высокий уровень монетизации (60−80 %). В России же уровень данного показателя довольно низкий (43 % в 2019 г.). За период с 2016−2019 гг. уровень монетизации российской экономики вырос на 2 %, при этом произошло снижение индекса потребительских цен. Таким образом, наблюдается обратная зависимость данных показателей, и можно сделать вывод, что монетарные факторы не играют большой роли в формировании уровня инфляции в стране. А вот немонетарные причины проявляют себя достаточно четко.

Один из таких факторов – девальвация национальной валюты. С 2010 года наблюдается устойчивая тенденция снижения курса национальной валюты России. Так среднегодовой курс в 2010 году составлял 30,36 рублей за доллар США, а в 2019 году – 64,66 рубля. Таким образом, за 10 лет российский рубль по отношению к американскому доллару девальвировался более чем в два раза.

Другой фактор – повышение цен на топливные ресурсы. Так на январь 2010 года средняя цена на бензин АИ-92 в стране составляла 22,3 рубля, а по состоянию на март 2019 года его средняя цена составляет 42,93 рубля. Таким образом, цены на самое востребованное топливо в стране выросли на 87,2 % [6]. Это оказывает не только прямое, но и косвенное влияние на уровень цен в экономике. Прямое влияние заключается в том, что цены топлива непосредственно входят в индекс ИПЦ. Косвенное же влияние заключается в увеличении транспортных издержек производителей и продавцов.

Еще одним фактором являются инфляционные ожидания. Они основываются на предположениях о предстоящем уровне инфляции, тем самым предо-

пределяя поведение экономических субъектов на товарных, фондовых и валютных рынках. Согласно данным Центробанка, в апреле 2019 года инфляционные ожидания населения на следующие 12 месяцев составили 9,4 %. Получается, что именно к такому уровню инфляции готовятся граждане в ближайший год. Это при официальной инфляции всего 3,04 %. Сложившаяся ситуация свидетельствует о слишком высоких инфляционных ожиданиях среди населения, что приводит к реальному росту инфляции, так как инфляционные ожидания находят свое отражение в бизнес-планах будущих периодов [7].

Большую роль по-прежнему играют факторы, связанные с налоговой инфляцией [5]. За последние 2–3 года ситуация не изменилась, снижения налоговой нагрузки не только не произошло, но и она выросла за счет увеличения ставки НДС с 18 до 20 % с 1 января 2019 года. Так по оценке Правительства это должно дать прирост налоговых поступлений в 2019 году порядка 600 млрд. рублей, а, значит, на столько увеличатся затраты предприятий и это будет включено в цены товаров и услуг. По оценке ЦБ РФ диапазон вклада НДС в инфляцию с учетом всей совокупности факторов достаточно широк и составляет от 0,6 до более 1,5 процентного пункта [7].

Для инфляционных процессов в России характерны некоторые следующие особенности.

1. Галопирующий характер инфляции. Скачки инфляции происходили в 1998, 2008 и 2014 годах и они оказывались плохо прогнозируемыми как участниками экономики, так и самим государством, что затрудняло планирование своих действий в этих условиях всех субъектов.

Другой аспект галопирующего характера российской инфляции состоит в том, что официальный уровень инфляции не отражает зачастую фактического положения дел. Официальные цифры приведены в таблице 1, и они говорят об умеренных темпах инфляции в последние годы. Но если мы посмотрим на оценки населения исходя из их ожиданий [7], учтем региональные различия [1, 3], примем во внимание альтернативные измерения темпов инфляции в России [3], то окажется, что проблема гораздо серьезнее.

2. Потребительское поведение в России. Наше историческое прошлое сформировало у части населения (особенно возрастной) особый тип потребительского поведения, выражающийся в накоплении запасов и приобретении заведомо ненужных вещей. Скупая, в условиях ожидаемого возможного повышения цен, товары про запас, на всякий случай, население провоцирует еще больший рост цен.

3. Большая зависимость от мировых цен на топливно-энергетические ресурсы. Это также сказывается на уровне инфляции через взаимосвязь между поступлением валютной выручки от экспорта энергоресурсов и курсом национальной валюты, от которого в свою очередь зависят цены на товары и услуги, имеющие в себе импортную составляющую.

4. Сезонная составляющая инфляции. Можно увидеть из статистики четкие колебания темпов инфляции по периодам года. Так в январе и июле повышаются тарифы на услуги естественных монополий. В августе-сентябре – снижаются цены на продовольственные товары. В ноябре-декабре наблюдается рост цен на потребительские товары в связи с новогодними праздниками, а также увеличение расходов в бюджетных организациях.

5. Институциональные проблемы, связанные с деятельностью государства. Они выражаются в обострении проблемы коррупции, в большом числе разрешительных и согласовательных процедур при организации и ведении бизнеса, в множестве проверок со стороны контролирующих органов, приводящих к выписыванию штрафов и предписаний. Все это приводит к росту затрат предпринимателей, вынуждая их эти расходы перекладывать на потребителей в виде повышения цен товаров и услуг.

Выводы. Это короткое перечисление причин и особенностей (причем далеко не всех!) российской инфляции показывает, насколько сложной и многосторонней является данная проблема. Как следствие, преодоление высокой инфляции не может быть легко задачей и не может быть достигнуто одним решением. Нельзя эту проблему сваливать только на Центральный Банк, в чьих целях деятельности непосредственно значится борьба с инфляцией. Если есть много

немонетарных факторов, то здесь больше рычагов воздействия у Правительства.

Для борьбы с инфляционными процессами нужно проводить единую государственную антиинфляционную политику. Она должна гармонично сочетаться с основной политикой государства и не идти ей в противовес [4].

Библиографический список

1. Андрюшин С. А., Кузнецова В. В. Альтернативные оценки темпов инфляции в Российской Федерации: региональный аспект / Андрюшин С. А., Кузнецова В. В. // Вопросы статистики. – № 4. 2017. С. 64−73.
2. ЕМИСС Государственная статистика [Электронный ресурс]: https://fedstat.ru/indicator/31074 (Дата обращения 22.03.2020).
3. Запад вычислил: Реальная инфляция в России перехлестнула 10%. – Режим доступа: https://news.rambler.ru/other/42855939-zapad-vychislil-realnaya-inflyatsiya-v-rossii-perehlestnula-10/?updated (Дата обращения 05.04.2020).
4. Карпунин В. И., Новашина Т. С. Антиинфляционная политика: методология формирования / В. И. Карпунин, Т. С. Новашина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. № 5. 2011. С. 16−24.
5. Куклин А. В., Тимкина Т. А. Налоговая политика как инфляционный фактор в российской экономике / Куклин А. В., Тимкина Т. А. // Advanced science. № 3. 2017. С. 664−671.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: https://www.gks.ru/ (Дата обращения 22.03.2020).
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: https://cbr.ru/ (Дата обращения 22.03.2020).

К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ И ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Воронина Н. О. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: n.voronina.98@mail.ru [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *кредитная система является важным элементом экономики, от ее состояния зависит инвестиционная деятельность, развитие бизнеса и потребительский спрос. В статье анализируется состояние и динамика кредитной сферы, выявляются проблемы развития кредитования в российской экономике. Представлена динамика некоторых показателей, характеризующих численность и масштабы деятельности кредитных банковских организаций с 2015 по 2019 гг. Дается характеристика основных проблем, которые ограничивают развитие кредитования в России: высокие проценты по кредитам, отсутствие «длинных» денег в экономике, растущие риски кредитования, проблемы с кредитованием малого бизнеса. Делается вывод о необходимости совершенствования денежно-кредитной политики ЦБ РФ для решения сложившихся проблем.*

Ключевые слова: *кредитная система, состояние кредитных организаций, динамика банковских операций, процент по кредитам, проблемы кредитования в России*

Введение. Кредитная система играет важную роль в экономике, формируя капиталы и организуя их перетекание в нуждающиеся сферы, она определяет нормы и правила денежно-кредитных отношений, влияющих на структуру совокупного спроса и предложения, влияет на инвестиционный климат и деловую активность в стране.

В России формирование кредитной системы началось вместе с переходом к рыночным отношениям, поэтому российская кредитная система является относительно «молодой» и не всегда соответствует потребностям национальной экономики, которая для своего развития требует значительных кредитных средств. Имеющиеся проблемы в кредитовании тормозят процессы, связанные с развитием предпринимательской деятельности, разработкой и внедрением инноваций, потреблением и т. д.

В связи с этим в статье ставится цель – проанализировать состояние и динамику кредитной сферы, выявить проблемы в развитии кредитования в российской экономике.

© Воронина Н. О., Куклин А. В., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. В настоящее время в России действует трехуровневая кредитная система. На верхнем уровне кредитной системы находится Центральный банк Российской Федерации. Второй уровень кредитной системы образуют коммерческие банки. Третий уровень представлен специализированными небанковскими кредитными учреждениями, в которые входят страховые организации, негосударственные пенсионные фонды и иные учреждения.

Важнейшим элементом кредитной системы являются кредитные банковские организации.

Таблица 1

Число кредитных банковских организаций, действующих в Российской Федерации [2]

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, всего	834	733	623	561	484
В том числе имеющих лицензии (разрешения), предоставляющие право на:					
привлечение вкладов населения	690	609	515	468	400
осуществление операций в иностранной валюте	810	714	609	547	475
проведение операций с драгметаллами	203	183	157	149	214
Число действующих небанковских кредитных организаций	73	74	67	44	44
Число кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале, имеющих право на осуществление банковских операций	225	199	174	160	141
Число филиалов действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации – всего	1708	1396	1098	890	709

За последние 5 лет в Российской Федерации наблюдается тенденция к снижению числа кредитных организаций. Так, их количество в 2019 году, по сравнению с 2015 годом, сократилось на 350 организаций. Основной причиной снижения, является ужесточение требований Центрального банка Российской Федерации к ним в части соблюдения норм кредитования, допустимых уровней риска и качества активов, обеспечения достаточных резервов, ликвидности и к исполнению банками федеральных законов, а также нормативных актов. Крупные многофилиальные банки в этот период продолжали оптимизацию своих региональных подразделений, уменьшая количество своих филиалов.

Несмотря на сокращение своей численности, банковские организации показывают увеличение масштабов своей деятельности.

Таблица 2

Показатели деятельности банковских организаций, млрд. рублей [3]

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
ВВП, в текущих ценах	83087,4	85616,1	91843,2	104335	109361,5
Активы					
Активы	78123	79165	82712	90576,7	95774,8
Доля активов в ВВП, %	94	92	90	87	88
Кредиты нефинансовым организациям	31635	31150,7	30030,8	32985,8	34060
Кредиты финансовым организациям – резидентам (кроме кредитных организаций)	1498	2542,6	3379	4269,7	4746,6
Кредиты физическим лицам	10713	10746	11807	14416	17250
Капитал и финансовый результат					
Капитал (собственные средства)	8823,5	9147,7	9374,9	10086	10660
Прибыль текущего года	193	714	692,9	1182,5	1696
Рентабельность активов, %	0,1	0,9	1,1	1,5	2
Рентабельность капитала, %	0,6	7,9	9,6	13,3	18,1
Обязательства					
Вклады физических лиц	21192,8	23374	24759,7	27074	29382,9
Кредиты, полученные от Банка России	5457	2177	1960,5	3100,6	2559,6

В период с 2015 года по 2019 год объемы активов банковских организаций растут, что связано с ростом средств, привлекаемых в банковскую систему и более активным размещением этих средств. Но отношение активов к ВВП снижается, что говорит о недостаточно быстром росте средств по сравнению с ростом экономики. Однако, значимость банковского сектора по-прежнему велика, в настоящее время он занимает основное место в системе финансового посредничества. В структуру кредитного портфеля входят кредиты финансовым организациям, нефинансовым организациям и физическим лицам. В данной структуре преобладают кредиты, предоставленные нефинансовым организациям. Однако, также активно развивается и потребительское кредитование, поэтому величина кредитов, выданных физическим лицам, с каждым годом увеличивается.

За анализируемый период наблюдается наращивание капитала кредитных организаций. Прирост собственных средств обеспечен финансовыми результа-

тами. Так, прибыль в 2019 году, сравнивая с 2015 годом, выросла практически в 9 раз. Рентабельность активов также имеет положительную динамику. Рост данного показателя свидетельствует об увеличении эффективности использовании всех активов. Рентабельность капитала на протяжении 5 лет растет. Данный рост говорит о повышении эффективности использования капитала кредитными организациями.

Несмотря на увеличение номинальных показателей состояния кредитных банковских организаций, развитие кредитной системы в России сталкивается с рядом проблем, которые не позволяют ей в полной мере соответствовать потребностям национальной экономики:

1. Высокие ставки процентов по кредитам, которые приводят к низким темпам роста кредитования, а иногда и к уменьшению суммы выданных кредитов. Это объясняется тем, что население и бизнес не могут обслуживать кредиты и возвращать заемные средства, взятые под высокие проценты. Так, средневзвешенная ставка по кредитам в России в январе 2020 года для физических лиц составила 11,6−13,8 %, для предприятий – 7,5−10% [3]. Для сравнения средние ставки по кредитам в Германии 2 %, во Франции – 1,7 %, Великобритании – 1,2 %, в Китае – 3,15 % [1].

Естественно, что данная проблема не может быть решена без эффективной антиинфляционной политики, так как в условиях высокой инфляции кредитным организациям невыгодно давать ссуды под низкий процент, что делает отрицательной реальную доходность кредитования. Кроме того, высокая инфляция ограничивает возможности Центрального Банка в снижении ключевой ставки (6 % с 10.02.2020 г.), которая во многом определяет уровень процентных ставок по кредитам.

2. Отсутствие «длинных» денег в экономике. Высокие проценты по кредитам дополняются практической невозможностью занять денежные средства в России на длительный срок. Так по данным ЦБ РФ в 2018 году доля кредитов юридическим лицам на срок до 1 года составила в среднем 68 %, на срок 1−3 года – 17 % и свыше 3-х лет – 15 %. Малый бизнес кредиты свыше 3-х лет

получал еще реже – всего 3 % [3]. С одной стороны, это обусловлено другой проблемой – дефицит этих самых «длинных» денег в банковской системе, так как сроки вкладов населения и предприятий короткие. С другой стороны, в кредитовании банки часто сталкиваются с «фирмами-однодневками», «зомби-предприятиями» и т. п., что в результате увеличивает долю «плохих» долгов и ухудшает структуру активов банка, а это уже создает трудности с отчётностью перед Центральным Банком.

3. Риск кредитования. Так, с одной стороны, улучшение уровня жизни населения России приводит к увеличению объемов потребительского кредитования, что стимулирует спрос на товары и услуги. С другой стороны, рост потребительского кредитования неминуемо ведет к закредитованности населения и повышению общего риска кредитования. Так по данным Центробанка в России доля заемщиков, имеющих задолженность по нескольким типам кредитов выросла с 34 % в 2015 году до 42 % в 2019 году [3]. Это же характерно и для корпоративного сектора, где просроченная задолженность по кредитам возросла с 733,5 млрд. руб. в 2012 году до 1899,3 млрд. руб. в 2019 году [3].

4. Ситуация с кредитованием малого бизнеса. С точки зрения банков, малый бизнес отличается низким уровнем прозрачности, а также у них часто отсутствует возможность подтвердить свой официальный уровень доходов и платежеспособность. Отсутствие стабильного дохода у части субъектов малого бизнеса вызывает у банков сомнения в их платежеспособности. Другим негативным аспектом выступает невысокий уровень финансовой организованности и грамотности предпринимателей: многие из них не могут рационально использовать заемные средства, некоторые не в состоянии подготовить бизнес-план, даже если располагают реальными возможностями его реализации. Это увеличивает риск потери прибыли или приводит к росту невозвратных кредитов, погашаемых за счет собственных средств кредитной организацией.

Выводы. В целом, кредитная система Российской Федерации развивается, но обозначенные выше некоторые проблемы требуют к себе внимания и принятия соответствующих мер для их решения со стороны регулирующего ор-

гана – Центрального Банка. Без решения этих проблем российская экономика будет испытывать трудности в своем развитии и не сможет обеспечить переход к устойчивому экономическому росту. Для решения данных проблем Банку России нужно повышать эффективность своей денежно-кредитной политики.

Библиографический список

1. Процентная ставка по кредиту – список стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.tradingeconomics.com/country-list/bank-lending-rate?continent=europe1 (Дата обращения 05.04.2020).

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/ (Дата обращения 25.03.2020).

3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/ (Дата обращения 25.03.2020).

ОБ ОСНОВНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЯХ РЫНКА ЗЕМЛИ

Вылегжанина Л. О. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: vylegzhaninalolita@gmail.com [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *Земля является одним из ресурсов, необходимых для организации производства. В отличие от труда и капитала она обладает особыми характеристиками, которые накладывают отпечаток на функционирование рынка земли. В статье ставится цель проанализировать основные теоретические положения земли как ресурса и рынка земли. Обозначены два подхода к пониманию земли как ресурса, выделены особенности земли как фактора производства. Показано, что в российском обществе эти особенности зачастую не учитываются, что создает проблемы с использованием земельных ресурсов. Дано понятие рынка земли и раскрыты особенности спроса и предложения на земельном рынке. Показаны некоторые проявления особенностей спроса и предложения на российском рынке земли. Делается вывод о необходимости учета основных научных положений в этой области для выработки эффективной государственной политики на рынке земли.*

Ключевые слова: *земля как ресурс, особенности земли, рынок земли, спрос на землю, предложение земли*

Введение. Земля – это один из главных факторов производства и рынок земли является одним из важных элементов экономики, но имеются значительные отличия земли и ее рынка от других ресурсных рынков. Эти особенности земли и земельного рынка в большинстве случаев довольно кратко описываются в учебной литературе по экономической теории, но для полного и правильного понимания особенностей и специфики этого элемента экономики, необходимо обладать большим объемом информации и знаний.

Правильное понимание специфики земли как ресурса и ее рынка актуально и для российской экономики, так как в условиях административно-командной системы земля не имела оценки и не была объектом купли-продажи. Это положение опиралось на взгляды К.Маркса, который «считал сам факт платности земли препятствием для развития производительных сил в сельском хозяйстве» (2, с. 307).

На современном этапе рынок земли в России функционирует, но формы этого рынка зачастую далеки от цивилизованных, и он остается одним из наи-

© Вылегжанина Л. О., Куклин А. В., 2020

менее развитых элементов экономики. Во многом это обусловлено игнорированием теоретических основ и особенностей земли и земельного рынка.

В связи с этим в статье ставится цель – проанализировать основные теоретические положения земли как ресурса и рынка земли. Для этого рассмотрим специфику земли как ресурса и дадим характеристику спроса и предложения на рынке земли.

Результаты исследований, их обсуждение. Одними из первых решающую роль земли признали физиократы, которые считали землю уникальным ресурсом, а труд занятого в сельском хозяйстве – единственным источником богатства [3, с. 140]. Современная экономическая наука признает землю одним из факторов производства наряду с трудом, капиталом и предпринимательской способностью.

Сегодня в экономической теории сложилось два подхода к пониманию земли как ресурса: 1) в узком понимании – это непосредственно земельные угодья и их площадь (это имеет первостепенное значение в сельском хозяйстве, строительстве и др.); 2) в широком понимании – это все естественные природные ресурсы, вовлекаемые в производство (запасы пресной воды, месторождения ископаемых, лес и т.п.) [4].

Особенностями земли как ресурса являются:

1) она является природным фактором, а не результатом труда, поэтому изначально не обладает стоимостью, а приобретает ее в процессе распределения и обмена создаваемой с помощью земли продукции. Только потом она сама становится объектом купли-продажи и собственности и приобретает цену;

2) имеет неограниченный срок службы и невоспроизводима. Человек до сих пор не научился создавать плодородие земли и не может воспроизводить многие виды природных ресурсов, поэтому природные ресурсы обладают высокой общественной ценностью и значимостью [4];

3) ограниченность земли как ресурса. Земля абсолютно ограничена в качестве поверхности земной суши (особенно плодородные земли), хотя есть примеры стран, которые увеличили площадь земли (Япония, Нидерланды);

4) является неподвижной, что проявляется в двух аспектах: а) полное отсутствие мобильности (невозможность перемещения по разным территориям); б) не может свободно переводиться из одной отрасли производства в другую (плодородие почв не может использоваться, например, в промышленности или торговле);

5) в сельском хозяйстве при рациональном использовании повышает свою производительность с течением времени (другие факторы производства со временем изнашиваются).

К сожалению, в российском обществе эти особенности зачастую игнорируются, что создает проблемы в экономических отношениях и влияет на развитие экономики. Большие территории и запасы природных ресурсов создают иллюзию их неограниченности, приводят к нерациональному, а порой, даже хищническому отношению к ним. Жилые застройки на землях сельхозназначения, заброшенность многих земель, приводят к невозможности расширения масштабов сельского хозяйства и создают угрозы для обеспечения продовольственной безопасности страны. Иллюзия «дармового» характера земли приводит к проблемам в отношениях собственности и в вопросах ценообразования на рынке земли. Формировать правильное отношение к земельным ресурсам должно в первую очередь государство.

Особенности земельных ресурсов непосредственно влияют на характеристики земли как товара и определяют особенности рынка земли, которых не наблюдается на рынках труда и капитала.

Земельный рынок имеет как узкое функционально-территориальное, так и широкое социально-экономическое содержание. Согласно первому подходу, рынок земли – это сфера взаимодействия продавцов и покупателей, где формируется спрос и предложение на земельные ресурсы (участки).

Второй подход определяет земельный рынок как сферу конкретного оборота земельных и территориальных ресурсов, в границах которой осуществляется множество разного типа сделок (купли-продажи, аренды, залога и т. п.), устанавливаются ценовые параметры (рыночная цена, арендная плата, залого-

вая стоимость и др.), складывается определенная обстановка спроса и предложения, действуют определенные государственные регуляторы движения земельной собственности, земельное налогообложение, государственные инвестиционные программы по использованию и восстановлению земельных ресурсов разных форм собственности, финансово-кредитная политика и т. п. [6].

Основными элементами рынка земли, как и любого другого рынка, являются спрос и предложение, конкуренция и ценообразование (этот вопрос подлежит отдельному рассмотрению).

Так как земля ограничена и неподвижна, то предложение земли фиксировано и абсолютно неэластично не только на макро-, но и на микроуровне. Объем предложения является постоянной величиной, которая не может быть увеличена за счет улучшения качества земли или уменьшена за счет ухудшения ее качества или выбытия ее из эксплуатации (Рис. 1).

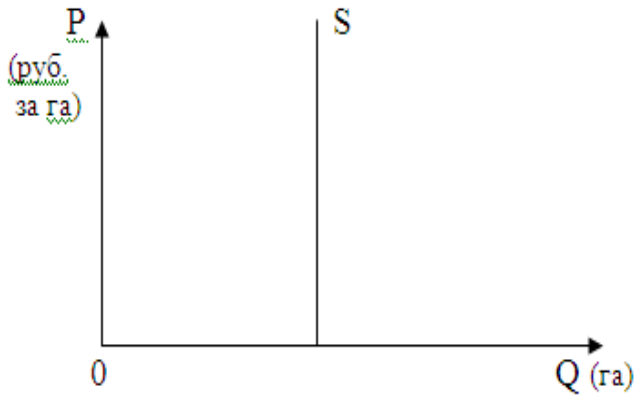


Рис. 1. Предложение земли [5]

Ограниченность предложения земельных ресурсов может, как это ни парадоксально, усиливаться при развитии частной собственности на землю, когда собственники земли зачастую не слишком охотно продают свои земельные участки, предпочитая продаже приносящую стабильный доход сдачу земли в аренду [1].

Нулевая эластичность предложения показывает, что закон предложения здесь себя не проявляет, и величина предложения земли не зависит от цены ее использования.

Факторами, влияющим на предложение земли, являются плодородие и местоположение. Поэтому когда говорим об ограниченности земли, имеем в виду землю определенного качества, расположенную в определенном месте. Естественно, что количество хорошей земли вокруг конкретного крупного города или даже отдельной фермы ограничено вдвойне: и по качеству, и по количеству.

Плодородие, например, зависит от качества почвы, климата, характера применяемой техники, трудовых навыков и производственного опыта тех, кто работает на земле, и т. д. Хотя некоторые факторы, несомненно, являются переменными, однако в силу особенностей применяемого в сельском хозяйстве труда и капитала их изменение происходит лишь по истечению более или менее значительного периода времени [5].

Спрос на землю играет более активную роль при определении цены земли. При этом надо различать два вида спроса на землю – сельскохозяйственный и несельскохозяйственный [5].

Сельскохозяйственный спрос на землю является производным от спроса на продовольствие. Он формируется с учетом плодородия почвы и возможности его повышения, а также местоположения (степень удаленности от центров потребления продовольствия и сырья). Спрос на продукты питания неэластичен, поэтому спрос на землю в этом сегменте также низкоэластичен (см. Рис. 2).

Несельскохозяйственный спрос объединяет разнообразные виды спроса (спрос на землю для добычи полезных ископаемых, строительства жилья и объектов инфраструктуры, промышленный спрос). Несельскохозяйственный спрос безразличен к уровню плодородия участков, главное для него – местоположение, и обычно он имеет устойчивую тенденцию к росту.

$$D = D_{сх} + D_{несх},$$

где D − совокупный спрос;

$D_{сх}$ − сельскохозяйственный спрос;

$D_{несх}$ − несельскохозяйственный спрос [5].

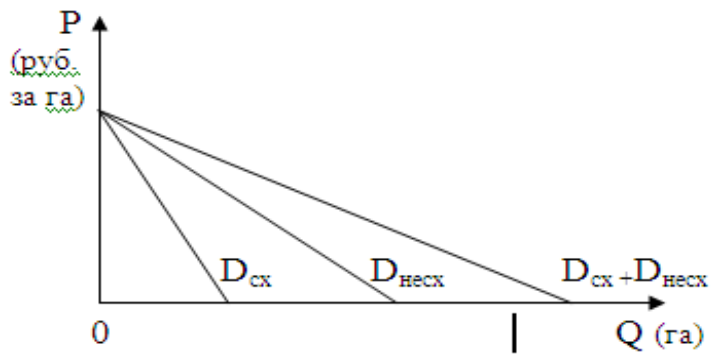


Рис. 2. Спрос на землю

Драйверами роста спроса на землю в современных условиях являются строительные и агропромышленные компании. Крупные сельскохозяйственные предприятия стремятся расширить свою деятельность, увеличивая посевные площади. В конкуренцию с аграриями вступают и, как правило, побеждают их, строители, работающие на рынке загородного жилья или возводящие корпуса для производственных предприятий и торговых центров. Вложение денег в землю (недвижимость) и соответственно увеличение спроса на нее стимулируется инфляцией. Обычно цены на землю (недвижимость) растут, и она становится надежной гаванью для сохранения капитала [1].

Но это в центральной части страны, где достаточно высока плотность населения. Поэтому конкуренция на рынке земли ощущается и носит жесткий характер в основном в городах и близлежащих территориях, где проблема нехватки земельных площадей стоит наиболее остро. Здесь же можно говорить и о наличии развитого рынка земли с рыночным ценообразованием.

Чем дальше в регионы и в сельскую местность, тем ниже спрос на землю. Сокращение численности сельского населения и производства, расположенного в сельской местности, привели к запустошению больших земельных площадей в силу их невостребованности. Говорить о наличии полноценного рынка земли здесь не приходится, так как зачастую отсутствует законодательно оформленное право на землю, существуют проблемы с межеванием участков, низкий спрос на землю не позволяет сформировать адекватную стоимость земельных участков.

Выводы. Таким образом, земля как ресурс существенно отличается от других факторов производства: она неподвижна, ограничена и невоспроизводима. Эти особенности должны учитываться при проведении политики в отношении использования земельных ресурсов.

Рынок земли также имеет характерные черты, не типичные для других рынков, что вытекает из специфики объекта этого рынка. Многофункциональность земли формирует разные виды спроса на нее, а при одновременной ее ограниченности это создает конкуренцию за обладание и использование данного ресурса в целях получения выгоды. Для развития полноценного рынка земли в России требуется формирование государственной политики на основе понимания основных научных положений в этой сфере.

Библиографический список

1. Кулистикова Т. Деньги уходят в землю. Как меняется российский рынок сельхозземель / Кулистикова Т. // Агроинвестор. 2018. № 4 С. 46–49.

2. Курс экономической теории [Текст]: учебник. – 5-е исправленное, дополненное и переработанное издание. Киров: АСА, 2006. 832 с.

3. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров [Текст] / Е. М. Майбурд. М.: Дело, Вита-пресс, 1996. 544 с.

4. Микроэкономика: Теория и российская практика [Текст]: учебник для вузов / под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. – 10-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС. 2015. 640 с.

5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики [Текст]: учебник для вузов / Р.М. Нуреев. – 2-е изд. – М.: НОРМА. 2011. 576 с.

6. Суворова А. В., Ишигенов И. В. Рынок земельных ресурсов: понятия, функции, экономическая сущность [Текст] // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. С. 72−74.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Габова В. В. [a], Братухина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: gabova11@yandex.ru [a]; ea_bratuhina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *торговля является одной из важных отраслей экономики любой страны. Актуальность исследования заключается в том, что социально-экономическая роль торговли проявляется в ее воздействии как на сектор производства, способствуя развитию производства востребованной на рынке продукции, так и на сектор потребления, удовлетворяя потребности и способствуя повышению уровня жизни населения.*

Цель статьи – проведение анализа состояния и перспектив развития розничной торговли в России.

Ведущим подходом к работе является сравнительный анализ основных показателей розничной торговли, выявление тенденций и перспектив развития розничной торговли в России.

В статье рассматривается современное состояние розничной торговли в РФ, динамика торгового оборота, факторы, ограничивающие развитие розничной торговли, перспективы её развития.

Полученные данные позволили определить основные проблемы и тенденции развития розничной торговли в России.

Ключевые слова: *розничная торговля, динамика, тенденции, состояние, перспективы развития розничной торговли*

Введение. Объектом исследования является розничная торговля в России.

Целью работы является анализ состояния и перспектив развития розничной торговли в России.

Исходя из поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

– провести анализ текущего состояния розничной торговли в России;

– определить основные тенденции развития розничной торговли в России;

– определить перспективы развития розничной торговли в России.

Результаты исследований, их обсуждение. Розничная торговля – это совокупность видов предпринимательской деятельности, связанных с продажей товаров и услуг непосредственно конечным потребителям и предназначенных для личного или семейного использования.

© Габова В. В., Братухина Е. А., 2020

Это товарообменный процесс, направленный на удовлетворение потребностей людей путем свободной продажи товаров и услуг, представляющих для них ценность [2, с.150]. Динамика числа хозяйствующих субъектов розничной торговли в РФ представлена на рисунке 1.

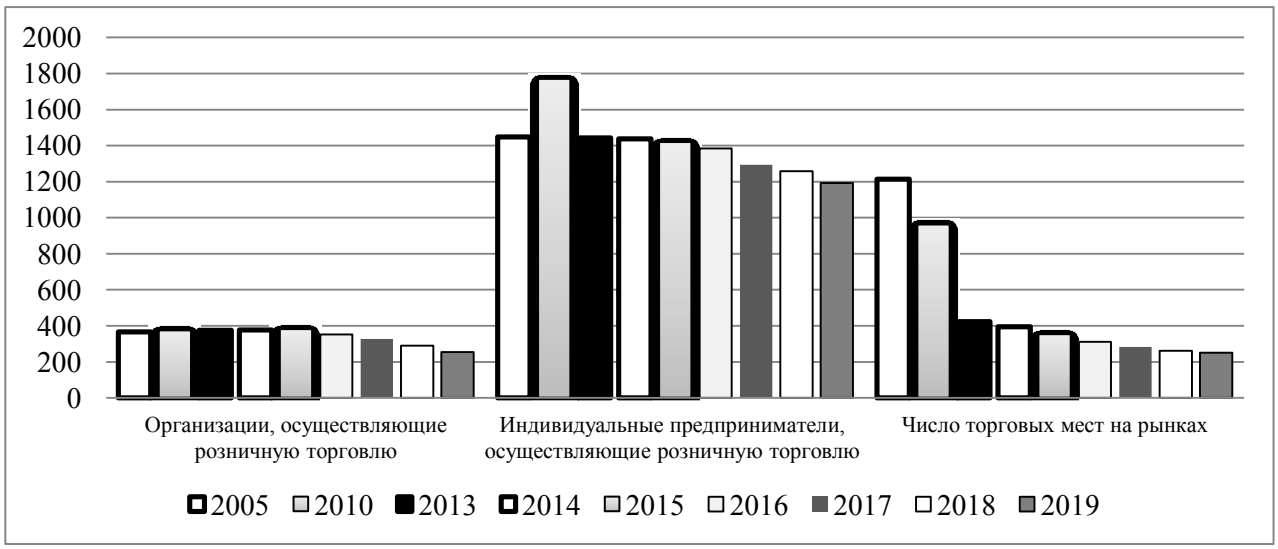


Рис. 1. Число хозяйствующих субъектов розничной торговли, на конец года, тыс. ед. [4]

Как видим, наблюдается ежегодное сокращение розничных торговых организаций, индивидуальных предпринимателей и торговых мест на рынках. Наиболее существенное сокращение наблюдается по числу мест на рынках.

Так же сокращается и число самих рынков, так, в 2005 году в РФ было 5831 рынков, на 2019 год эта цифра составила 967 единиц, то есть за указанный период сокращение составило более 83 % [4].

При этом ежегодно возрастает оборот розничной торговли, который характеризует выручку от продажи товаров населению для конечного потребления (см. Рис. 2).

Таким образом, отчетливо виден ежегодный последовательный рост оборота розничной торговли, несмотря на снижение числа торговых организаций. Но следует учитывать, что на данный показатель оказывают влияние текущие цены на товары конечного потребления и количество проданного товара.

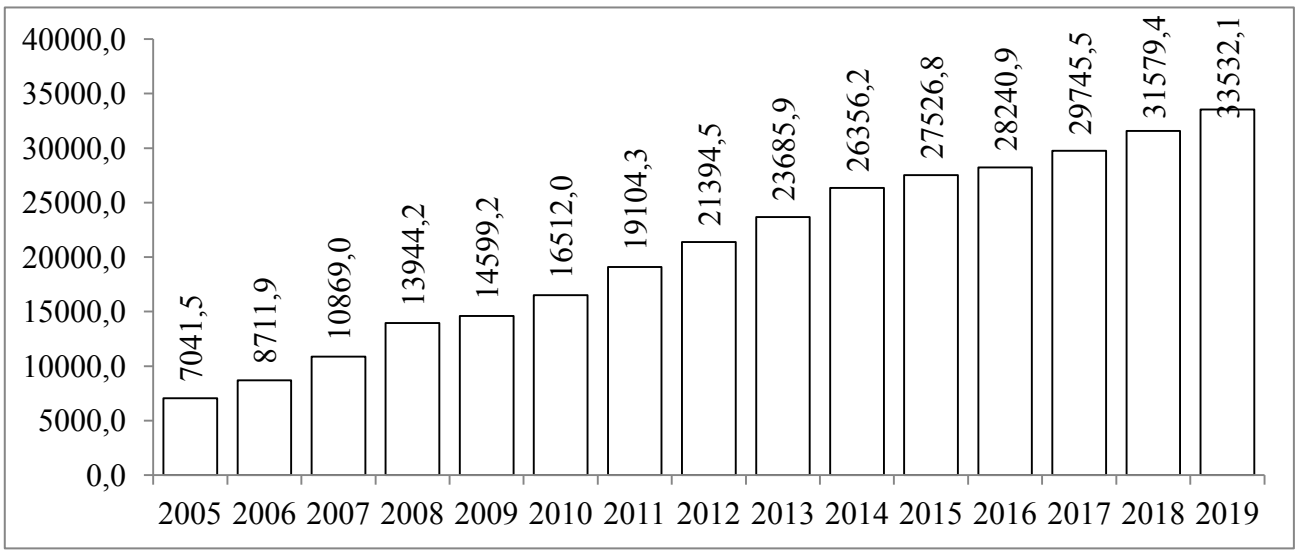


Рис. 2. Оборот розничной торговли, млрд. рублей [4]

Это также можно объяснить, в том числе, и тем, что хотя в последние годы стало меньше небольших розничных магазинов и торговых мест на рынке, но в то же время значительно расширили свою деятельность сетевые структуры, рост которых с каждым годом продолжается.

Сегодня лидер рынка сетевой розницы – X5 Retail Group. Выручка компании, управляющей сетями «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель».

Совокупная выручка 90 крупнейших продуктовых сетей страны, занимающих в топ-100 по итогам 2019 года строчки с 11-й по 100-ю, оказалась меньше, чем выручка лидера рейтинга X5 (1,7 трлн. рублей против 1,5 трлн. рублей). В 2020 году, «Магнит», у которого по итогам 2019 года оборот составил 1,4 трлн. рублей, может дорасти до размера X5. Хорошие шансы переступить порог 1 трлн. рублей и у «Дикси», объединенной с «Бристолем» и «Красным&Белым». Сейчас это третий по величине игрок с хорошими темпами роста, который будет вносить неопределенность в рынок [1, с. 143].

Все сети, входящие в топ-10 отечественной розницы, за исключением «Ашана», в 2019 году открывали новые магазины: «Магнит» вырос на 2377 точек, увеличив торговую площадь на 12,7%, X5 − на 1866 магазинов (рост площадей на 12 %), «Дикси» (объединенная с «Бристолем» и «Красным&Белым») – на 1315 (площади увеличились на 5 %). Лишь «Ашан» закрыл три магазина и сократил площади на 1,5 % [1, с. 145].

В целях анализа качественной информации о состоянии и динамике показателей делового климата в секторе розничной торговли Росстатом ежеквартально проводится конъюнктурное обследование организаций розничной торговли с помощью опроса предпринимателей. Одним из вопросов, который исследуется, является выявление факторов, негативно влияющих на торговую деятельность. Удельный вес респондентов, отметивших тот или иной фактор, ограничивающий деятельность торговой организации в 1 кварталах 2019 и 2020 гг. представлен на рисунке 3.

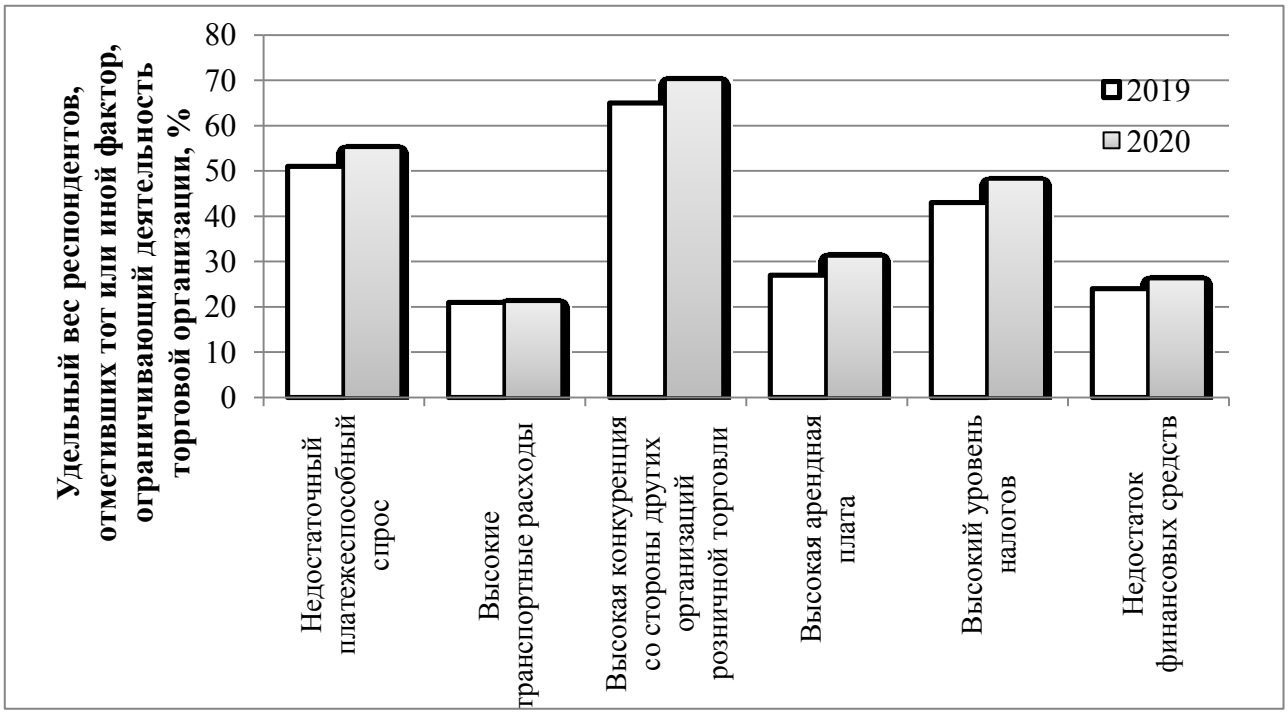


Рис. 3. Факторы, ограничивающие торговую деятельность [4]

Итак, наиболее негативными факторами предпринимателями признаются высокий уровень конкуренции и недостаточной платежеспособный спрос. Тогда как наименее негативным фактором, влияющим на деятельность, признаются высокие транспортные расходы.

Достижения науки и техники, повсеместное использование высоких технологий и сети Интернет ведет к быстрому развитию рынка электронной коммерции. Покупки через Интернет позволяют покупателю выбрать товар в комфортной и спокойной обстановке, получить его наиболее удобным способом в удобное для него время и даже сэкономить, так как виртуальный магазин имеет

возможность устанавливать цену ниже, чем в традиционных магазинах. Электронные площадки предлагают широкий ассортимент разнообразных товаров, который не сможет предоставить ни один традиционный магазин.

Виртуальная среда позволяет взаимодействовать различным категориям продавцов и покупателей. Теперь даже крупные производители могут в розницу продавать товары или услуги конечным покупателям, минуя при этом посредников. Прогнозируемое падение на 11 % трафика торговых центров на фоне роста давления со стороны онлайн-торговли приведет к освобождению 9 % (600 тыс. кв. м) существующих в Москве торговых площадей. В условиях распространения коронавирусной инфекции интернет-торговля может еще более значительно укрепить свои позиции в ближайшее время.

Сейчас появляются новые формы розничной торговли. Одной из них можно назвать франчайзинг. Он обеспечивает узнаваемость бренда на рынке, постоянство поставок, предоставляет выработанную и отлаженную схему продаж [3, с. 10].

Покупатель осознает, что любой товар можно купить онлайн, и начинает сравнивать предложения в интернете. Потребители изучают цены на товары в России, в фирменных европейских магазинах или на китайских площадках. Однако российские производители и ритейлеры пока продолжают выстраивать ценовую политику без учета условий глобальной конкуренции. Нормой для покупателей становится комфортный мобильный шопинг. Если еще пять лет назад доля покупок со смартфона не превышала 2 %, то сегодня уже 32 % покупателей выбирают мобильный шопинг.

Продолжает расти и социальный шопинг. Способствуют этому сразу несколько факторов: процесс совершения покупки «с рук» стал проще, есть возможность доставки товаров в другие города, развиваются продажи через социальные сети и сервисы вроде «Ярмарки мастеров», «Авито», «Юлы» [2, с.152].

Выводы. По результатам проведенного анализа были выявлены следующие тенденции развития розничной торговли в России:

1) ежегодное сокращение розничных торговых организаций, индивидуальных предпринимателей и торговых мест на рынках;

2) ежегодный последовательный рост оборота розничной торговли;

3) наиболее негативными факторами, влияющими на предпринимательскую деятельность, признаются высокий уровень конкуренции и недостаточной платежеспособный спрос;

4) развитие рынка электронной коммерции.

Таким образом, после проведенного анализа можно выявить следующие перспективы развития розничной торговли в России:

1. По прогнозам аналитиков реальный рост оборота розничной торговли может ускориться до уровней 1,8−2 % и по итогам 2020 года составить 35,3−35,5 трлн. рублей в номинальном выражении. Позитивная динамика сохранится на рынке строительных и отделочных материалов в связи с ростом объемов ввода жилья, ускорится рост рынка лекарственных средств на фоне опасений развития коронавируса.

2. Коронавирус может повлиять в целом на динамику оборота розничной торговли. Из-за запрета на въезд туристов сократятся продажи: в высоком ценовом сегменте продажи одежды, обуви и аксессуаров в первой половине 2020 года сократятся не менее чем на 20 %, по оценкам аналитиков.

3. Аналитики прогнозируют, что в 2020 году продолжится рост производства и реализации отечественных товаров, спровоцированный влиянием санкций. Покупатели продолжат приобретать продукцию, произведенную на территории страны, ввиду отсутствия альтернатив. Таким образом, оборот розничной торговли России отечественных товаров вырастет примерно на 0,6 % в течение 2020 года. Такая цифра указана в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2020 год. Из этого следует, что, несмотря на положительные тенденции развития торговли в России, все же не стоит ожидать резкого улучшения ситуации в этой сфере [3, с. 10].

4. Мировая эпидемия коронавируса, заставляющая людей не выходить из дома, может спровоцировать волну закрытия некоторых магазинов. Так как по-

требители, опасающиеся за свое здоровье и не желающие проводить много времени в общественных местах, станут активнее пользоваться платформами электронной коммерции.

Таким образом, в целом ожидается положительная динамика развития розничной торговли в России, рост оборота розничной торговли, производства и реализации отечественной продукции, а также рост электронной коммерции. Вместе с этим прогнозируется сокращение объемов продаж определенных категорий товаров.

Библиографический список

1. Елфимов В. В. Состояние и перспективы развития торговых сетей в РФ // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2019. № 29. С. 140−146.

2. Кондратьева К. В. Состояние и перспективы развития розничной торговли в России // Молодой ученый. 2018. №50. С. 150−153.

3. Онучина И. О. Торговля меняет режим питания. Девелоперам придется искать замену продуктовым ритейлерам // Газета «Коммерсантъ». 2020. № 33. С. 10.

4. Федеральный орган государственной статистики. Официальный сайт. Режим доступа: gks.ru.

РОССИЯ И МИР. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 2020

Головнин Р. С. [a], Байбакова Т. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: ruslan1463@mail.ru [a]; bai_t_vic@mail.ru [b]

Аннотация: *В данной статье рассмотрен ход протекания нового экономического кризиса. Исследование причин его возникновения, катализаторов его ускоривших и последствий им привнесённых крайне важно для понимания экономико-политической обстановки, в которую входит мир во втором десятилетии XXI века. Целями исследования было заявить о заблаговременном прогнозировании начавшейся рецессии, дать оценку роли вируса COVID-19 как катализатора начавшегося кризиса, проанализировать текущий ход протекания кризисных явлений и дать возможный прогноз последствий рецессии для экономики России и мира. В ходе исследования были применены такие общенаучные методы познания, как анализ и синтез. Результатами исследования стали выявленные причины начала кризисных явлений, текущие последствия для национальной экономики и мира, анализ методов борьбы правительств с вирусом и рецессией. По итогу сделаны выводы о тяжести последствий начавшегося кризиса для экономик всего мира и даны варианты хода дальнейшего протекания рецессии. Полученные результаты будут полезны с практической точки зрения для выработке стратегии борьбы с кризисными явлениями такого рода в будущем.*

Ключевые слова: *кризис, рецессия, экономические процессы, безработица*

Введение. Рыночная экономика – это экономика циклов. Несмотря на отсутствие беспрерывно поступательного развития, циклический характер способствует своевременному отмиранию неэффективных и изживших себя элементов. Поэтому примерно раз в 10 лет происходит перегрев рыночной экономики: падает до минимальных уровней безработицы, замедляются темпы экономического роста и прочее. В результате наступает критический момент, когда дисбаланс цен в экономике достигает непреодолимо высокого уровня и начинается коррекция, продолжаться которая будет до полного восстановления ценового баланса. С очередным таким кризисом, однако во многом в непривычных обстоятельствах, столкнулся мир в начале 2020 года.

Наряду с очевидным перегревом мировой экономики, возник мощный катализатор, ускоривший наступление и рецессии − COVID−19.

Отсутствие каких-либо научных трудов на тему наступившего кризиса и причин его породивших, даёт возможность с нуля начать исследование этого многогранного и интереснейшего вопроса.

© Головнин Р. С., Байбакова Т. В., 2020

В связи с начавшимся в мире кризисом коренным образом изменилась политическая и экономическая ситуация в России и мире, которая теперь требует тщательного анализа и разбора. Необходимо изучить причины начавшего кризиса, его катализаторы, ход протекания и будущие последствия для экономики России.

Целью исследования является анализ причин и последствий возникшего кризиса, оценка влияния COVID−19 на глубину его протекания.

Задачи исследования состоят в выявлении индикаторов, которые указывали на приближение кризиса, оценке COVID−19 как катализатора начавшегося кризиса, анализа хода протекания рецессии, прогнозе последствий наступившего кризиса для России и мира.

Результаты исследований, их обсуждение. Будущее наступление кризисных явлений всегда прогнозируемо. На их приближение указывает целый ряд макроэкономических индикаторов. В конце 2019 − начале 2020 года наступление в скором времени мирового экономического кризиса ни у кого не вызывало сомнений. Выводы о скором начале рецессии, в том числе и в России, можно было сделать исходя из следующих индикаторов.

1. Снижение темпов экономического роста. Многие экономисты в отношении экономического развития нашей страны говорят о «потерянном десятилетии», поскольку национальная экономика за этот период росла в среднем на 1,8% в год. Однако даже такие очень незначительные, отстающие от среднемировых результаты, за 2019 не удалось достигнуть. В нём рост ВВП по данным Росстата составил 1,3 % [1], а по оценкам Всемирного банка 1,2 % [2].

2. Уровень безработицы в РФ в 2019 год он составил 4,6 %, что является одним из самых низких показателей для нашей страны [3]. В преддверии кризиса этот индикатор, как правило, всегда находится на своих исторически минимальных значениях, сообщая о сильном перегреве национальной экономики.

3. Дивидендная доходность акций крупнейших работающих в России предприятий и организаций в последние годы росла. Это происходило на фоне уже падающего спроса, а также прогнозов о падении спроса на их продукцию в дальнейшем. В этом случае не было смысла вкладываться в развитие бизнеса, именно поэтому кампании увеличивали дивидендные выплаты.

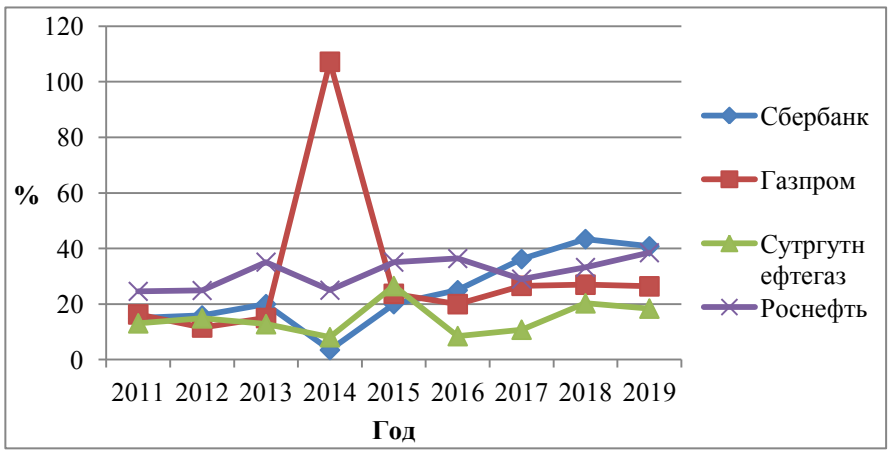


Рис. 1. Коэффициент дивидендных выплат российских компаний по годам

Коэффициенты дивидендных выплат некоторых представленных крупных российских компаний подтверждают суждение о том, что с приближением прогнозируемого кризиса дивиденды растут.

Текущий кризис имеет существенные отличия от всех предыдущих. В этот раз к чисто экономическим причинам его возникновения добавилась еще и разгоревшаяся в Китае эпидемия, переросшая позже в пандемию. О ней можно говорить как о классическом «чёрном лебеде», который из, поначалу, маловажного явления перерос в событие планетарного масштаба.

Начавшаяся и стремительно распространявшаяся эпидемия вынудила власти КНР начать с жёсткую борьбу с ней. Приостановка многих внутренних и транспортных рейсов, остановка множества производственных линий, фактическая изоляция Китая от остального мира. Всё это привело в началу нового экономического кризиса.

Распространяющийся по миру COVID−19, вынудил власти многих стран (Китай, Италия, Франция и другие) объявить карантин и чрезвычайное положение, ограничить перемещение своих граждан и остановить работу многих производственных цепочек. Вынужденное прекращение работы многими гражданами, нарастающий страх быть заражённым вынуждает людей существенно ограничить своё передвижение, вплоть до полной изоляции в стенах своего дома. Это приводит к резкому падению потребительского спроса, практически вся сфера услуг испытывает большое давление из-за резкого сокращения выручки.

Даже в России на 25.03.2020, когда распространение COVID−19 пока еще не достигло высоких значений, положение предпринимателей в сфере услуг становится в предбанкротное состояние.

Сильно страдают транспортные компании, особенно авиаперевозчики. С 31.01.2020 полностью приостановлено железнодорожное сообщение с Китаем, ограничены автобусные и пассажирские перевозки, ограничено движение судов амфибийного типа на воздушной подушке через Амур, а также частично приостановлено авиасообщение. С 14.02.2020 ограничено чартерное авиасообщение с КНР для российских авиакомпаний. А с 23.03.2020 Россия приостановила авиасообщение со всеми странами мира.

Таблица 1

Индексы капитализации стран мира

Дата	RTSI (Россия)	DAX (Германия)	S&P500 (США)	FTSE (Великобритания)
06.01.2020	1560,4	13178,6	3217,6	7622,4
13.01.2020	1612,4	13460,0	3271,1	7587,9
20.01.2020	1640,5	13542,0	3321,0	7674,6
27.01.2020	1585,0	13526,6	3247,2	7586,0
03.02.2020	1579,6	12940,4	3235,7	7286,0
10.02.2020	1517,7	13476,4	3318,3	7466,7
17.02.2020	1535,2	13753,0	3369,0	7409,1
24.02.2020	1504,1	13553,0	3257,6	7403,9
02.03.2020	1332,7	11907,3	2974,3	6580,6
09.03.2020	1149,8	11560,8	2863,9	6462,6
16.03.2020	996,5	9605,8	2508,6	5366,1
23.03.2020	978,2	8586,4	2282,6	4910,0
Итого:	-37,3%	-34,8%	-29,1%	-35,6%

Кризисы, как правило, начинаются с обвалов на фондовых рынках. И лишь через некоторое время начинают оказывать влияние на реальную экономику государств. Вопреки ожиданиям аналитиков, новый кризис пришёл не из США, а из Китая, поскольку первый удар от COVID−19 пришёлся на него.

Очень быстро паника с азиатских фондовых рынков распространилась на фондовые рынки США, Европы и России.

Всего лишь за месяц индексы капитализации многих государств рухнули в среднем на 30–35 % [4]. Однако падение индексов, как замечалось ранее,

только первый шаг на пути в экономическому кризису. Поскольку падают капитализации национальных компаний, падает и их инвестиционная оценка. Причины падения инвестиционной оценки – в падении прибылей, вследствие чего в скором времени начинаются увольнения сотрудников, рост безработицы, что приводит к началу рецессии

На данный момент, кризис на фондовых рынках еще не перешёл в кризис в реальной экономике, однако государственная статистика различных стран мира уже фиксирует рост числа обращений за пособиями по безработице. Например, в США программа пособий по безработице подвергается самому большому испытанию за более чем десятилетие. По словам экономистов, в самое ближайшее время может быть подано более 2 млн. заявок поскольку люди, занятые в сфере услуг, общепите и гостиничном бизнесе, внезапно остаются без работы из-за COVID−19, и это только начало.

В попытках спасти экономику, центробанки и правительства крупнейших экономик мира начали всевозможными способами стимулировать экономику.

3 марта ФРС США понизили базовую процентную ставку на 0,5 %, ЦБ Канады 4 марта снизил ключевую ставку на 0,5 %, Банк Англии и Исландии снизили процентную ставку на 0,5 % 11 марта, Банк Норвегии 13 марта снизил ставку на 1 %. 16 марта ФРС США понизили базовую процентную ставку еще на 1 %, увеличили свои покупки облигаций на 700 млрд. долл., а также приняли еще ряд мер для поддержки банковской системы. В ЦБ РФ также 20 марта объявили о решении не повышать ставку [5].

Кроме того, началось масштабное вливание денег в экономику. 18 марта ЕЦБ объявил о покупке облигаций на сумму 750 млрд. евро, в результате чего запланированные покупки на 2020 год составили 1,1 трлн. евро или 6 % ВВП еврозоны, а 19 марта объявил о запуске нового механизма PANDEMIC EMERGENCY PURCHASE PROGRAMME(PEPP), суть которого в скупке вообще всех частных и государственных ценных бумаг без лимитов и ограничений. ФРС США объявила 23 марта о покупке федеральных казначейских облигаций на сумму 375 млрд. долл. и ценных бумаг ипотечного рынка на 250 млрд. долл. [5].

24 марта правительство Германии объявило о фискальных стимулах в размере 156 млрд. евро на циклические и дискреционные расходы и 200 млрд. евро на поддержку бизнеса, а также 750 млрд. евро в качестве гарантий займов частного сектора. 25 марта конгресс США договорился о пакете помощи от вируса на 2 трлн. долл. [5].

Также на фоне распространения COVID−19, еще одним катализатором кризиса выступил неожиданный распад союза ОПЕК+ в результате отказа России участвовать в сокращении нефтедобычи. Из-за этого цены на «чёрное золота» за сутки обвалились на 9 %, а после объявления Саудовской Аравией о начале, фактически, ценовой войны на рынке нефти против РФ, за неделю упали еще почти на 45 % [4]. Падение нефтяных котировок негативным образом сказалось не только на странах-экспортёрах этого ресурса, а на все охваченные кризисом государства. Причина этого в панических настроениях толпы. В условиях крупной рецессии на рынках, сильное падение одной из отраслей вызывает страх инвестирования в какие-либо другие отрасли, в результате чего сокращаются не только инвестиции в рынок в целом, но и массовый вывод частного капитала из всех сегментов экономики, что усиливает падение.

Таким образом, в результате наложения множества факторов, выступающих катализатором для проходящей рецессии, текущее падение фондовых индексов до состояния медвежьего рынка(20 % падения), является самым быстрым со времен Великой Депрессии. Так например, промышленный индекс США DJIA представляет собой самый быстрый переход индекса с рекордно высокого уровня на медвежий рынок с 1931 года – 19 дней. В ноябре 1931 года, когда Великая Депрессия охватила США, DJIA потребовалось 15 дней с момента падения до рекордных 20 %.

Итоговые последствия проходящего сейчас кризиса сильно зависят от эпидемиологической обстановки в России и мире. В данной ситуации возможен ряд сценариев.

1. Пандемия COVID−19 в ближайшее время пойдёт на спад. В этом случае сильное падение экономических показателей в 1 квартале 2020 года ком-

пенсируется восстановлением экономической активности далее. Тогда мировую экономику ожидает, конечно, снижение темпов экономического роста в 2020 году примерно до 1,4 % с прогнозных 2,5 % (по данным МВФ), но никаких по настоящему серьёзных последствий для мировой экономики не наступит.

2. Пандемия COVID−19 будет далее распространяться ускоренными темпами. В этом случае государства всего мира будут вынуждены принимать еще более радикальные меры борьбы с пандемией, в сравнении даже с уже принятыми теперь. Полная остановка практически любой активности экономических агентов, дальнейшее полное закрытие границ, введение строжайшего карантина внутри стран, а также окончательная приостановка производственных цепочек серьёзным образом повлияет не только на экономическую обстановку в мире, но настроения людей.

После победы над вспышкой COVID−19, публика еще длительное время будет с опаской увеличивать свой экономическую активность. Поэтому восстановление в этом случае будет долгим.

Многое сейчас зависит от эпидемиологической обстановки в США. В случае, если масштабы распространения COVID-19 там достигнут уровня Европы, весь мир ожидает дальнейший спад.

Выше сказанное утверждение справедливо и для России. Её точно также ожидает падение экономики в случае распространения вируса в США и (или) самой России. В негативном сценарии развития нефть может упасть и до 5−10 долларов за баррель, вследствие дальнейшего падения спроса на неё. Также уже сейчас фиксируется рекордный за всю историю отток капитала из российского рынка. По итогам периода 1−20 марта 2020 года чистый отток капитала российского фондового и долгового рынка превысил 2 млрд. долл., побив максимумы как 2014, так и 2008 годов.

Распродавая российские активы и скупая валюту на Московской бирже, рубль начал своё дальнейшее обвальное падение с уровней 65−70 рублей за долл. до уровня 80 и более. На фоне этого ЦБ РФ стал активно распродавать валюту с целью стабилизации курса. В результате подобных действий, рубль держится в диапазоне 75−80 за доллар [4].

Выводы. Можно сделать вывод о том, что кризисные явления в России и мире были спрогнозированы задолго до их начала. Это позволяло всем экономическим агентам начать заблаговременную к ним подготовку.

COVID−19 стал тем триггером, который существенно приблизил начало кризисных явлений в мире. Кроме того, мировая экономика не сталкивалась ранее с ситуацией, когда финансовый кризис совпадал с подобного рода событием, что поставило руководство многих стран в крайне трудное положение, когда невозможно обратиться к опыту прошлого для решения проблем настоящих. В результате, в целом правильные шаги по борьбе с кризисом в условиях пандемии, сопровождаются с иногда совершенно непонятными и излишними решениями о практически полном запрете покидать стены дома обычным людям.

Всего за месяц, прошедший с начала кризиса, падение фондовых индексов составило порядка 30–35%. Причиной такого стремительного падения стало совпадения целого ряда неблагоприятных факторов: сильный перегрев мировой экономики к началу 2020 года, распространении по миру вируса COVID−19, фактический распад картеля ОПЕК+ и начало ценовой войны на нефтяном рынке между Россией и Саудовской Аравией. Со временем кризис на фондовых площадках перерастёт в кризис в реальной экономике, что уже проявляется в растущем в США количестве заявлений на предоставление пособий по безработице.

Последствия начавшего кризиса как для России, так и для мира, в целом, напрямую сейчас зависят от эпидемиологической обстановки. На тяжесть итоговых последствий от начавшейся рецессии влияют успехи борьбы с разгоревшейся пандемией.

Результаты исследования будут полезны для формирования инструментов борьбы с кризисными явлениями такого характера в будущем. Анализ принятых мер и последствий, за ними последующих будут хорошим подспорьем для принятия важнейших экономических решений в трудные кризисные времена.

Библиографический список

1. Уровень инфляции: Федеральная служба государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/ (Дата обращения: 25.03.2020).

2. Российская федерация: Всемирный банк МБРР URL: https://data.worldbank.org/country/RU?locale=ru/ (Дата обращения: 25.03.2020).

3. Уровень безработицы (по методологии МОТ): ЕМИСС Государственная статистика URL: https://www.fedstat.ru/indicator/43062 (Дата обращения: 25.03.2020).

4. Московская биржа. URL:https://www.moex.com/ru/issue/USD000UTSTOM/CETS (Дата обращения: 25.03.2020).

5. Bloomberg. URL: https://www.bloomberg.com/europe (дата обращения: 30.03.2020).

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Горбатенко М. О. [a], Наговицына Э. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: marinago201621@gmail/com[a]; eleonora880@rambler.ru [b]

Аннотация: *В данной статье рассматривается необходимость поддержания системы школьного образования в Кировской области, вследствие продолжающегося в настоящее время научно-технологического прогресса. Дети – это будущее любой нации. Как бы банально ни звучала данная фраза, она все равно является непреложной истиной. Очевидно, что задача по воспитанию высокоразвитого поколения является не просто нашим выбором, это наша жизненная необходимость. А современное состояние образования – это принципиально важный вопрос, влияющий не только на интеллектуальный потенциал подрастающего поколения, но и на общее будущее страны и всего мира в целом. В статье выделяются основные, на взгляд автора, проблемы современного школьного образования в Кировской области, анализ видимых результатов.*

Целью данной статьи является анализ оценки деятельности образовательных организаций в Кировской области за период с 2014 по 2019 годы.

Ключевые слова: *школьное образование, современные условия, образовательная политика, статистика, рейтинг.*

Введение. Человеческий капитал в XXI веке стал важнейшим фактором развития экономики и общества. Инвестируя в него, можно добиться темпов экономического роста выше мировых, что является необходимым условием для укрепления позиций России в условиях глобальной конкуренции. Качество человеческого капитала, в первую очередь, формируется системой образования, вклад других факторов (здравоохранение, миграция, система исследований, культура) существенно меньше.

Наконец, образование во всем мире является основным инструментом обеспечения социальной справедливости как через «равный старт» для всех граждан, так и через особую поддержку учащихся с особенностями развития. Это в сочетании с воспитательной функцией образования (которая, в частности, обеспечивает воспроизводство культурного кода, развитие ценностей солидарности и патриотизма) вносит в общественное развитие необходимую устойчивость, превращает экономический рост в основу повышения качества жизни

© Горбатенко М. О., Наговицына Э. В., 2020

всех слоев населения. Важнейшим элементом системы образования является школьное образование [4, с. 38].

Цель исследования: в этой связи деятельность основного звена системы общего образования – школы – является очень важной в современных условиях. Поэтому будет актуально рассмотреть и дать оценку деятельности образовательных учреждений школьного образования в Кировской области

Задачи исследования: провести анализ данных показателей в системе деятельности школьного образования в Кировской области, и убедиться, что в регионе имеется потенциал для развития и поддержки школьного образования.

Результаты исследования, их обсуждение. Система образования Кировской области – самый большой сегмент социальной сферы региона. Она включает в себя более 1300 образовательных организаций всех уровней. В них обучаются и воспитываются более 270 тыс. человек и занято около 25 тыс. педагогических работников [7].

Начиная с 2019 года на территории Кировской области реализуются 8 региональных проектов в рамках национального проекта «Образование» и 1 региональный проект в рамках национального проекта «Демография».

Наиболее результативными направлениями модернизации областной системы образования являются регионализация системы общего образования, трансформация системы дополнительного образования, формирование новой сети профессиональных образовательных организаций, развитие дистанционного образования обучающихся и педагогов, расширение общественного участия в управлении образованием. К числу достигнутых результатов можно отнести и то, что на протяжении многих лет повышается качество и доступность образования. По ряду показателей в сфере образования Кировская область занимает лидирующие позиции на федеральном уровне.

Что касается школьного образования, то в данной сфере в 2019 г. функционировало 480 организаций. Рассмотрим произошедшие изменения в общеобразовательных организациях Кировской области [7].

Таблица 1

Показатели системы школьного образования Кировской области

Показатели	2014	2019
Число организаций	610	480
Количество работников организации, тыс. чел. Из них: педагогов	20,6 11,3	18,4 10,6
Средняя численность работников организации	34	38

Невозможно не отметить значительное снижение числа организаций (на 21 %), что явилось результатом проводимой оптимизации в сфере общего образования. Главными «жертвами» её стали малокомплектные сельские школы, закрыто более 60 организаций (удалены из Единого государственного реестра юридических лиц). Кроме того, значительная часть организаций присоединена к близлежащим школам (стали филиалами, структурными подразделениями).

В Кировской области по числу организаций, прекративших деятельность, лидирует Яранский район – из 17 школ закрыты 7, по количеству присоединенных – Уржумский район, где завершен процесс присоединения 8 учебных заведений [7]. Сокращение числа организаций привело к снижению среднесписочной численности работающих – за анализируемые 5 лет на 2,2 тыс. человек. В большей степени это коснулось руководителей, включая их заместителей, руководителей структурных подразделений, и работников административного и обслуживающего (прочего) персонала. В целом по области уменьшение численности в указанных категориях в 2019 году составило 16 % к уровню 2014 года. Число педагогических работников за этот же период сократилось в среднем на 6 %, а в таких районах как Арбажский, Кикнурский, Лебяжский и Тужинский практически на треть. Отметим, что в МО «Город Киров» наблюдается увеличение численности работников сферы общего образования, в том числе численности педагогов почти на 10 %.

Средняя численность работников одной общеобразовательной организации в 2019 году составила 38 человек против 34 человек в 2014 году.

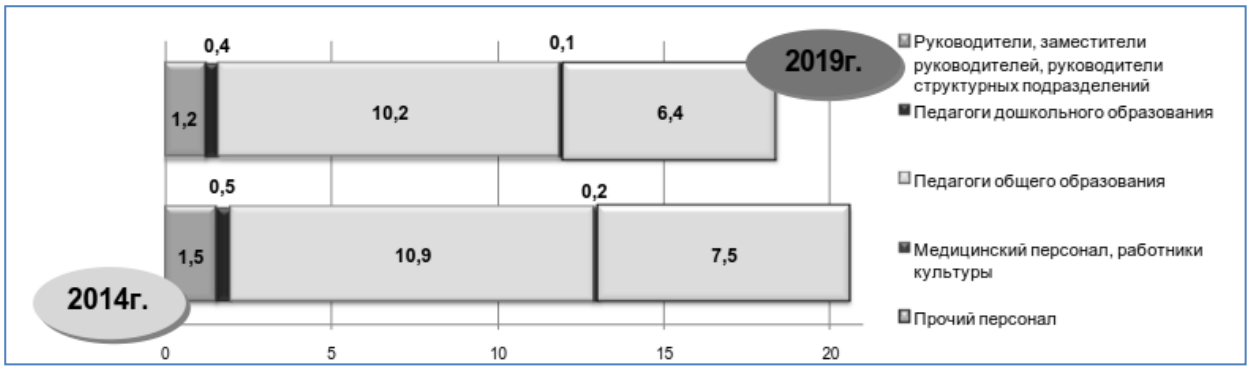


Рис. 1. Распределение численности работников по категориям персонала, тыс. чел.

В областном центре, где сосредоточено наибольшее число учебных заведений (15 %), этот показатель сложился на уровне 66 человек.

По области число организаций с численностью работников менее 5 человек сократилось в 7 раз, увеличилась доля организаций с численностью персонала более 30 человек.

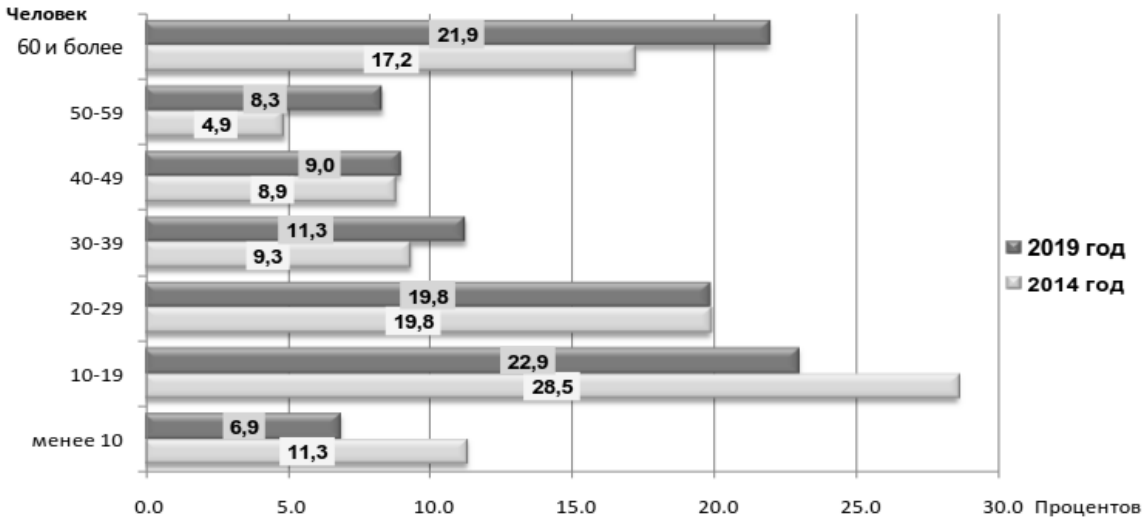


Рис. 2. Группировка организаций по средней численности работников, %
(от общего числа общеобразовательных организаций)

Средняя заработная плата педагогических работников образовательных организаций общего образования Кировской области в 2019 году составила 26457 рублей, в 2014 году – 21349 рублей.

По итогам за 2019 год по муниципальным образованиям области по-прежнему наблюдается дифференциация в оплате труда педагогов.

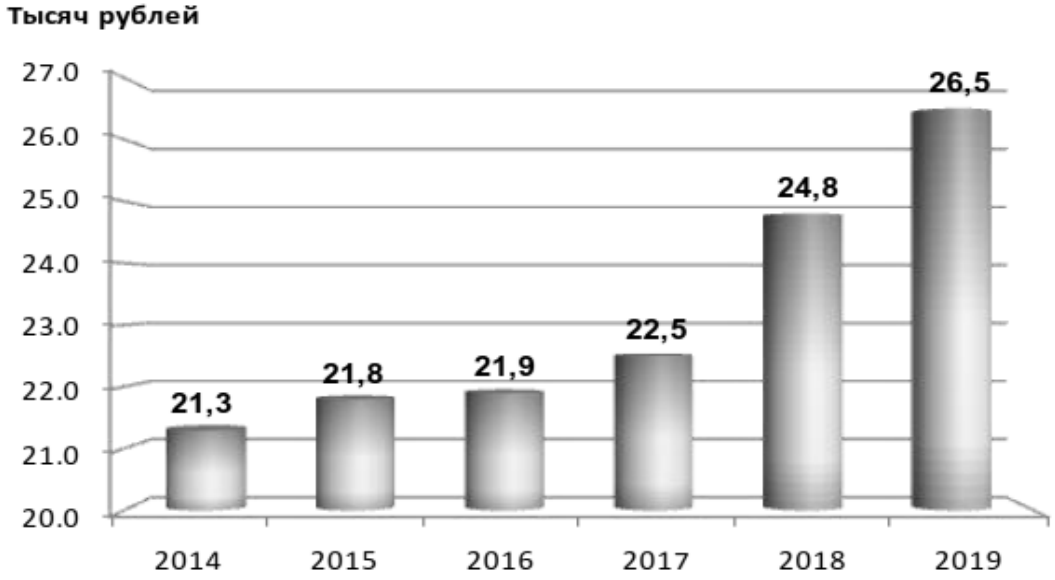


Рис. 3. Средняя заработная плата педагогических работников общеобразовательных организаций

В области имеется положительный опыт работы государственных школ. Большинство из них являются лидерами образования, ежегодно входят в ТОП лучших школ России. Поэтому Министерство просвещения РФ предложило Кировской области участвовать в пилотном проекте по передаче отдельных полномочий органов местного самоуправления в сфере образования на уровень субъектов РФ [8].

На сельские школы нацелен и проект дистанционного обучения. Ожидается, что в новом учебном году доля школ, учащиеся которых будут обучаться дистанционно, составит 5,5 %. В районах, где нет возможности использовать дистанционные технологии, планируется реализовать проект «Мобильный учитель» [7].

Одной из приоритетных задач современной образовательной политики является создание необходимых условий для получения без дискриминации качественного образования лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ), для своевременной коррекции нарушений развития и социальной адаптации, на основе специальных педагогических подходов, их социальное развитие, в том числе посредством организации инклюзивного образования лиц с ОВЗ.

Одним из основных направлений 2019 года являлось продолжение внедрения на территории области федеральных государственных образовательных стандартов начального общего образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (далее – ФГОС НОО ОВЗ).

Начиная с 2014 года ежегодно количество учащихся в школах области растет примерно на 12 процентов. В 2020 году в школьных учреждениях знания получают порядка 137 тысяч детей. 17 % из них посещают уроки во вторую смену.

Всего от Кировской области сейчас подано заявок на строительство 13 школ: 5 – в г. Кирове и еще 8 – в районах региона.

В 2019 г. рейтинговое агентство RAEX составило списки лучших школ регионов страны. Как пояснили специалисты компании, в топ вошли учреждения, которые готовят наибольшее количество выпускников, поступающих в ведущие вузы России [2, с. 63].

В Кировской области первое место досталось Кировскому экономико-правовому лицею. Второе место занял кировский физмат, третьей – Вятская гуманитарная гимназия. В рейтинг также попал Кирово-Чепецкий лицей, он занял седьмое место. На шестой строчке оказался Вятский многопрофильный лицей в Вятских Полянах, а замыкают рейтинг учебные учреждения областного центра: лицей № 21, школа с углубленным изучением отдельных предметов № 37 и лицей информационных технологий № 28 [4, с. 40].

Обучающиеся общеобразовательных организаций Кировской области ежегодно успешно участвуют во всероссийской олимпиаде школьников. Согласно рейтингу, сформированному Институтом непрерывного педагогического образования Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов», Кировская область вошла в топ-10 субъектов Российской Федерации, показавших лучшие результаты участия (по количеству победителей и призеров) в заключительном этапе всероссийской олимпиады школьников в 2018 году.

Выводы. Таким образом, видим, что уровень школьного образования в Кировской области имеет достойный уровень. В настоящее время в регионе

созданы все условия для поддержания и развития школьного образования. Сохранение способности системы образования повышать качество и доступность школьного образования, является неотъемлемой перспективой, в общем, для всего региона.

Основной целью образовательных учреждений школьного образования (школ) является всестороннее развитие детей школьного возраста. Для достижения этой цели необходимо эффективно выстраивать образовательный процесс, учитывать возрастные и эмоциональные особенности школьников, эффективно взаимодействовать с родителями, прислушиваться к их просьбам и замечаниям, работать в рамках образовательных стандартов.

Основными приоритетами школ в достижении максимального развития школьников является:

– создание благоприятной предметно-развивающей среды;

– поддержание высокого уровня педагогического состава;

– формирование результативного образовательного процесса и воспитательной работы;

– дополнительное образование детей; преемственность начальной и средней школы;

– создание комфортных условий для обучения детей с ОВЗ и сотрудничество с вузами и различными организациями с целью профориентационной работы со старшими школьниками.

Библиографический список

1. Аниськина Н. Н., Лунина Е. В. Качество образования в рыночной экономике // Дополнительное профессиональное образование в стране и мире. 2018. С. 1−7.

2. Безусова Т. А. Проектирование школьной системы оценки качества образования // Актуальные вопросы современной науки. 2018. С. 61−67.

3. Верглинский А. Ю. Проблемы оценки деятельности образовательных организаций в условиях цифровой экономики // Ученые записки ИУО РАО. 2018. С. 72−75.

4. Измайлова М. А. Современное российское образование через призму глобальной образовательной политики // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2018. Т. 8. С. 36−43.

5. Кондрашов М. Г., Трифонов Ю. Н. Основные направления и реализация государственной политики в сфере школьного образования // Современное общество и власть. 2018. С. 27−37.

6. Осипова М. Б. К проблеме создания системы школьной оценки качества образования // Научный журнал Дискурс. 2018. С. 95−110.

7. Сколько школ нужно Кировской области? URL: https://kirov.online/nauka-i-obrazovanie-v-gorode/skolko-skol-nuzno-kirovskoj-oblasti (дата обращения 06.04.2020).

8. О государственной программе Кировской области «Развитие образования» на 2014-2024 годы. URL: http://docs.cntd.ru/document/973039151.

9. Постановление Правительства Кировской области «Развитие образования» на 2014–2020 годы от 10.09.2013 № 226/595.

10. Аналитическая справка по итогам проведения оценки эффективности деятельности областных государственных образовательных организаций Кировской области за 2018 год URL: http://www.kp-kollege.ru/document/analit_spravka_2018.pdf.

ДИНАМИКА КУРСА РУБЛЯ И ЕГО ФАКТОРЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Деветьярова Ю. Р. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: devetyarova.yulia@yandex.ru [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *Валютный курс оказывает огромное значение на все экономические процессы страны. Для российской экономики это также имеет первостепенное значение, поэтому в статье анализируется динамика курса рубля и выявляются факторы его колебаний. Рассмотрена динамика колебаний курса рубля за период с 2008 по 2019 гг. Проанализированы периоды, когда наблюдались значительные колебания национальной валюты. Основными из них стали 2008, 2014 и начало 2020 гг. Показана степень девальвации рубля в эти период и перечислены основные причины резких изменений на валютном рынке. Выявлено, что важнейший фактор колебаний курса рубля – цена нефти на мировом рынке. Для подтверждения этого проведен корреляционно-регрессионный анализ между курсом доллара по отношению к рублю и ценой нефти на мировом рынке. Делается вывод о необходимости более эффективной макроэкономической политики со стороны Центрального Банка и Правительства.*

Ключевые слова: *валютный курс, динамика курса рубля, факторы колебания курса рубля, валютная политика, Центральный Банк*

Введение. Одним из важных макропоказателей национальной экономики является валютный курс. Валютный курс – относительная цена валют двух стран или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны [4, с. 461]. С его помощью можно проследить не только степень доверия к валюте, но и уровень развития экономики. Валютные курсы определяют масштабы и направления внешней торговли и движение капиталов.

Для российской экономики динамика курса рубля также имеет важное значение (если не первостепенное), так как наша страна широко вовлечена в мировую экономику и очень сильно зависит от экспорта и импорта, а колебания курса рубля сильно сказываются на финансовых результатах внешнеторговых операций и состоянии государственного бюджета.

Поэтому в статье ставится цель – проанализировать динамику курса национальной валюты и выявить факторы его колебаний в российской экономике.

© Деветьярова Ю. Р., Куклин А. В., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Рассмотрим, как изменялся курс рубля по отношению к основной мировой валюте – доллару (Рис. 1).

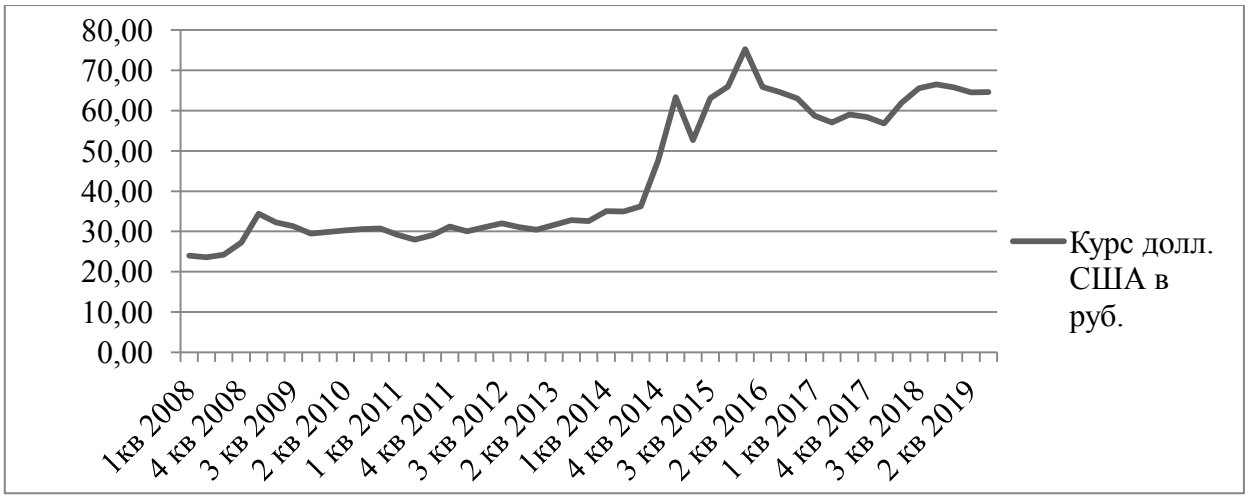


Рис. 1. Динамика курса доллара США в рублях [6]

В период спада 2008−2009 гг. произошел резкий скачок национальной валюты, в результате чего рубль существенно девальвировался. Так, с осени 2008 г. до зимы 2009 г. курс рубля к доллару снизился на 47,5 % (с 24,26 руб. за доллар до 34,39).

Причинами такого изменения являлись:

– падение мировых цен на нефть, что вызвало снижение экспортной выручки компаний и уменьшение предложения иностранной валюты;

– значительный отток капитала из страны, что тоже сократило объем валюты на рынке внутри страны.

Для смягчения кризисной ситуации Банк России осуществил ряд действий. Для восстановления ликвидности банков ЦБ РФ выделил беззалоговые кредиты. А для предотвращения массового изъятия вкладов и повышения доверия к банкам было осуществлено повышение максимального размера гарантий по банковским вкладам населения, ставок по депозитам.

По отношению к курсу рубля было принято решение проводить политику плавной девальвации рубля за счет валютных интервенций из золотовалютных резервов. Смысл политики был в поэтапном расширении коридора колебаний валютного курса рубля к бивалютной корзине. Так как спрос на валюту суще-

ственно превышал ее предложение и рубль стал ослабляться, Банк России стал расширять коридор колебаний рубля, дополнительно вливая на рынок иностранную валюту из своих резервов. Постепенно рубль стабилизировался, несмотря на попытки спекулянтов «прорвать» верхнюю границу валютного коридора. К 2010 году в ходе повышения мировых цен на нефть и увеличения золотовалютных резервов ЦБ РФ курс рубля стабилизировался.

В период с 2010 по 2013 г. на валютном рынке наблюдалась относительно стабильная ситуация на фоне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры.

Следующий скачок курса рубля произошел в период 2014–2015 гг. В течение середины 2014 – начала 2015 гг. происходит значительное ослабление рубля по отношению к доллару и евро: по сравнению с 1 кварталом 2014 в 1 квартале 2015 г. рубль падает на 80,6 % с 35,08 руб. за долл. до 63,34 руб. за долл.

Причинами такой ситуации стали:

– санкции со стороны ЕС и США в отношении некоторых отраслей экономики и физических лиц;

– снижение цен на нефть;

– уменьшение доступа (связи с санкциями на финансовом рынке) к заёмному капиталу на внешнем рынке [3].

Преобладающим инструментом регулирования курса национальной валюты в это период выступали валютные интервенции. Данные операции, а также валютные займы и кредиты банков привели к резкому сокращению золотовалютных резервов ЦБ РФ за 2014 год на 134,2 млрд. долл. США [6].

В ноябре 2014 года ЦБ РФ выпускает пресс-релиз «О параметрах курсовой политики Банка России», в котором говорится о переходе Банка России в режим плавающего валютного курса (курс формируется под воздействием рыночных факторов). А также ЦБ РФ ограничил размер дневных интервенций не выше 350 млн. долл. США. Кроме того, в результате санкций и фактического запрета на кредитование российских банков в западных, ЦБ рекомендо-

вал российскому бизнесу переориентироваться на азиатский финансовый рынок, а также была организована национальная платёжная система «Мир».

Это способствовало некоторому укреплению курса рубля весной 2015 года (2 квартал 2015 г. – 52,71 руб. за долл. США), но уже в конце августа рубль вновь упал до 70,75 руб. за долл. США.

В 2016 г. самый низкий курс рубля по отношению к доллару наблюдался 22.01. – 83,59 руб. за долл. (ЦБ РФ понизил курс на 4,13 руб.), что было связано с резким падением цен на нефть [1].

С последующими растущими ценам на энергоносители (которые колебались от 27 долл. США до 57 долл. США) и с замедлением темпов роста потребительских цен, российский рубль постепенно укрепляется по отношению к доллару на 20% (с 72,88 руб. за долл. 31.12.2015г. до 60,65 за долл. 31.12.2016 г.) [5].

Стоит отметить и действия Правительства РФ. Была проведена активизация политики импортозамещения, что позволило обеспечить рост внутреннего производства в некоторых отраслям (например, сельское хозяйство), снизив потенциальный спрос на валюту со стороны импортеров.

Но несмотря на все действия ЦБ РФ и Правительства, сдержать девальвацию рубля не удалось. И только под действием внешних факторов (преобладающим является изменение цен на нефть) российский рубль изменялся в сторону своего укрепления.

Недавно прошедший 2019 г. запомнился рекордным укреплением российской валюты. Рубль вырос почти на 12 % по отношению к американскому доллару и на 11 % к единой европейской валюте. Существенное влияние на рост национальной валюты вновь оказал рынок ресурсов (увеличение цен на сырьё и материалы). Повысился спрос на отечественные долговые бумаги, что также оказало благоприятное влияние на валютный курс. Таким образом, в 2019 г. российский рубль стал лидером по темпам укрепления [2]. К началу 2020 г. аналитики строили прогнозы к дальнейшему укреплению рубля, однако ситуация кардинально изменилась уже под конец 1 квартала 2020 г. По сравнению с

31.12.2019 г. на 24.03.2020 г. рубль падает на 30,65 % с 61,91 руб. за долл. до 80,88 руб. за долл.

Причинами такого сильно колебания в короткий промежуток времени стали следующие факторы:

1) Состояние экономики России и курс национальной валюты во многом зависят от цен на энергоносители (сырьевой сектор дает порядка 70 % всех поступлений в государственную казну). Поэтому на курсе рубля негативно сказался срыв переговоров с ОПЕК, а именно отказ российской стороны сократить выработку «черного золота», что повлекло за собой локальную ценовую войну. Конфликт привел к рекордному за последние 30 лет снижению цен на нефть. 9 марта стоимость нефти марки Brent достигла экстремальной отметки в 33,47 долл. США за баррель. Для сравнения: 30.12.2019 года баррель нефти Brent продавался за 69,59 долл.

2) Еще одним фактором, негативно влияющим на курс рубля, является ситуация с коронавирусом и снижение спроса на энергоресурсы в Китае. В условиях замедления торговой активности и общего промышленного спада инвесторы предпочитают покидать наиболее рисковые активы и вкладывать средства в более защищенные – золото и американский доллар, курс которого в конце февраля начал укрепляться.

Подверженная влиянию внешних факторов (преимущественно ценам на энергоносители) российская валюта становится всё более нестабильной связи с прошедшими событиями. Ещё к 30.12.2019 г. рубль занимал шестое место среди самых волатильных валют. Но уже к 18.03.2019 г. на фоне обвала цен на нефть национальная валюта поднялась на 2 место, уступив лишь волатильности мексиканскому песо.

В такой ситуации ЦБ РФ 20.03.2020 г. принимает решения не изменять ставку рефинансирования (на уровне 6 %). Аналитики полагают, что такое решение стало компромиссом из-за необходимости балансировать между падением курса национальной валюты и угрозой со стороны замедления мировой экономики из-за пандемии коронавируса.

Также после обрушения рынков и рубля в начале марта Банк России перешёл к продаже валюты, однако объёмы оказались небольшими в размере 3,6 млрд. руб. в день. Остальная информация на момент 20.03.2020 не известна.

Проведенный анализ показал, что на валютный курс рубля преимущественно влиял фактор изменение цен на энергоносители.

Чтобы проверить, насколько валютный курс зависит от изменений данного показателя (при условии, что все остальные факторы являются неизменными), проводится корреляционно-регрессионный анализ.

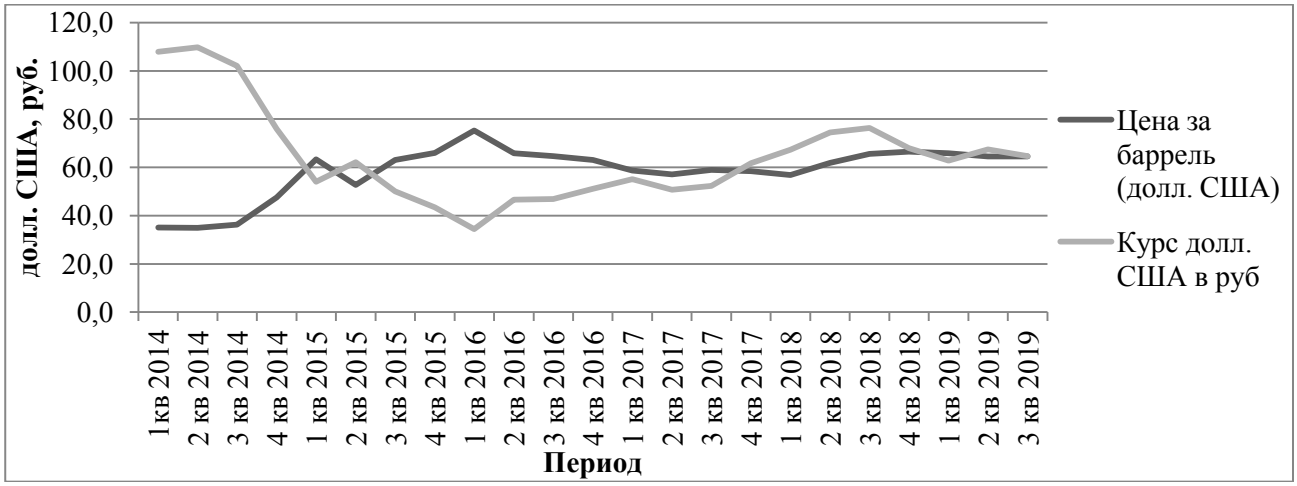


Рис. 2. Корреляционно-регрессионный анализ цены нефти и курса доллара США в рублях

Так, при увеличении цены за баррель на 1 долл. США обменный курс рубля снижается на 0,45 руб. по отношению к доллару США (то есть рубль в таком случае укрепляется) (Рис. 2). Коэффициент корреляции составил − 0,84, что говорит о тесной и обратной связи между показателями, то есть при увеличении цены за баррель валютный курс рубля уменьшается (рубль укрепляется) и наоборот. Исходя из коэффициента детерминации видно, что изменение курса национальной валюты на 70 % обусловлено изменением цены нефти, остальные 30% связаны с другими факторами (расчеты авторов).

Выводы. Таким образом, на протяжении последних 10−12 лет наблюдается достаточно сильная волатильность рубля по отношению к основным мировым валютам. При этом процесс практически односторонний – в сторону девальвации. Такие изменения в целом отрицательно сказываются на экономиче-

ской динамике российской экономики – каждая девальвация сопровождается ускорением инфляции, падением спроса на товары и услуги (что предваряется сначала ажиотажным спросом в ожидании инфляционного скачка цен) и падением реальных доходов населения. Поэтому со стороны ЦБ РФ и Правительства необходимы постоянный контроль и эффективное регулирование как валютного курса, так и экономики страны в целом, если ставится стратегическая цель обеспечения устойчивых темпов экономического роста.

Библиографический список

1. Колебания курса рубля в 2016 году [Электронный ресурс]: https://tass.ru/info/2711498 (дата обращения 15.03.2020).
2. Курс доллара: рубль стал лидером роста в 2019 году: когда ждать спада [Электронный ресурс]: https://finance.rambler.ru/ (дата обращения 24.03.2020).
3. Левик И. И. Анализ динамики валютного курса и валютной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс] / И. И. Левик, В. А. Осипов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. № 7. 2016. С. 1026−1029. – Режим доступа: https://applied-research.ru/pdf/2016/7-6/10088.pdf (дата обращения 25.03.2020).
4. Макроэкономика [Текст]: учебник для бакалавров / А. В. Аносова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина [и др.]; под ред. С. Ф. Серегиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2014. 527 с.
5. Отличник года: в 2016 году рубль укрепился к доллару на 17% [Электронный ресурс]: https:// https://russian.rt.com/business/article/346598-rubl-itogi-2016-god/ (дата обращения 19.03.2020).
6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: https://cbr.ru/ (дата обращения 24.03.2020).

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Драму Б. Д. [a], Байбакова Т. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: bdramouballa93@gmail.com [a]; baybakova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Сельское хозяйство является одним из важнейших секторов национальной экономики страны, поскольку оно обеспечивает пищевую промышленность и население продовольствием.*

Таким образом, молочный подкомплекс агропромышленного комплекса является одним из основных жизненно важных секторов национального сельскохозяйственного производства, поскольку молоко представляет собой один из самых дешевых товаров, который может получить большая часть населения. В настоящее время основной проблемой остается производство и потребление молока и молочных продуктов населением на адекватном уровне.

Однако текущие экономические условия определяются высокой динамикой факторов окружающей среды, которые напрямую влияют на устойчивость компаний, что значительно усложняет принятие управленческих решений, связанных с повышением устойчивости молочных компаний, к достаточному производству молока на население и поток излишков молока.

В этой статье мы попытаемся диагностировать факторы, которые могут повлиять на устойчивость и стабильность молочных компаний, и в конечном итоге дать некоторые ответы.

Ключевые слова: *Предприятия молочного подкомплекса, диагностика, факторы, эффективность развития, устойчивое развитие.*

Введение. В соответствии с развитием рынка, возникают экономические и социальные проблемы, связанные с ростом, которые усугубляют неравенство цен между сельскохозяйственной и промышленной продукцией, сокращение финансовой поддержки со стороны государства для молочной промышленности, низкий межхозяйственные отношения и низкая покупательская способность населения, что приводит к снижению эффективности производства молока [3, 6].

Следовательно, необходимо изучить факторы, которые могут оказать негативное влияние на деятельность предприятий, а также на заводчиков, без которых никогда не будет производства.

© Драму Б. Д., Байбакова Т. В., 2020

Кроме того, устойчивость бизнеса зависит от качества выпускаемой продукции и ее инновационного характера, уровня научно-технического развития материальной базы, стабильности всего спектра ресурсного обеспечения, развития человеческого потенциала и интеллектуальные и наличие инновационного управления [2].

Следовательно, деловая среда приводит к значительному улучшению качества принимаемых ими управленческих решений, которые обеспечивают сохранение или даже повышение их устойчивости.

Объектом исследования является факторы эффективного развития предприятий молочного подкомплекса.

Целью исследования является анализ влияния факторов на эффективность развития предприятий молочного подкомплекса.

Результаты исследований, их обсуждения. Стабильность любой системы связана с ее способностью поддерживать свои основные функциональные параметры и восстанавливать эти параметры в случае воздействия внешних факторов.

Устойчивость предприятий должна обеспечиваться на основе учета влияния внешней среды и совершенствования управления внутри организации с целью повышения эффективности её деятельности и его постоянного развития. Для каждого бизнеса важно поддерживать не только устойчивость, но и устойчивое развитие. Чтобы оценить возможность устойчивого развития предприятия, необходимо проанализировать факторы, которые на нее влияют.

Эти факторы часто оказывают разнонаправленное влияние на жизнь предприятия: одни позитивно (это касается новых рынков, экономического роста), другие негативно (недобросовестная конкуренция, экономический спад). В экономической литературе факторы обычно понимаются как компоненты производственного процесса и их влияние на производственный процесс [3, 4].

Учет бизнеса как системы, постоянно взаимосвязанной с внешней средой, приводит к классическому разделению факторов на внешние и внутренние.

Внешняя среда, ее изменение практически или полностью ускользает от контроля предприятия; вторая, внутренняя среда, напрямую зависит от организации работы самого предприятия. Так много авторов рассматривали вопрос о факторах, которые могут повлиять на эффективное развитие молочных компаний, но в этой статье мы не будем вдаваться во все эти детали. Но мы скорее попытаемся разработать общую классификацию этих факторов:

Внутренние факторы, влияющие на устойчивое развитие предприятия.

1. Сотрудники предприятия. Предприятие, которое желает достичь состояния устойчивого развития, должно постоянно изменять функционирование системы управления персоналом, потому что персонал является одним из наиболее важных ресурсов организации, без которого компания не может достичь цели, которую преследует. Управление персоналом является очень деликатным процессом, поскольку оно зависит от эффективности компании. Кроме того, управление персоналом по-прежнему сталкивается с ситуацией, связанной с растущим индивидуализмом и мобильностью сотрудников. Таким образом, чтобы преодолеть эту проблему, предприятия должны мотивировать своих сотрудников, продвигать своих сотрудников и, прежде всего, обучать их.

2. Корпоративная культура. Корпоративная культура – это материальная система корпоративной культуры, которая может сыграть решающую роль в создании конкурентного преимущества. Суть устойчивого развития заключается в умении ограничивать распространение отказов разного рода и восстанавливать бизнес. Предприятие должно быстро адаптироваться к изменениям внешней среды. Корпоративная культура повышает устойчивость предприятия, предоставляя ей большую гибкость.

Комплексное программное обеспечение для управления (Enterprise Resource Planning или ERP) – это программное обеспечение, которое позволяет управлять всеми процессами предприятия, интегрируя все ее функции, включая управление персоналом, бухгалтерский и финансовый менеджмент, поддержка принятия решений, а также продажи, дистрибуция, поставки и электронная коммерция. Само собой разумеется, что предприятиям, у которых нет этой технологии, будет трудно контролировать свою среду.

3. Основные средства. Это набор средств производства длительного пользования, которые находятся в распоряжении предприятия более одного отчетного года и не предназначены для продажи. Основные средства представляют собой инвестиции, сделанные для развития производственного потенциала предприятия.

4. Маркетинг. Предприятие оказывается конкурентоспособным, если его потенциал реализован, что позволяет создавать долговременное рыночное преимущество. Однако состояние окружающей среды и рынка следует считать успешным только в том случае, если ни одна компания не мешает другим компаниям выходить на рынок.

Целью концепции устойчивого развития предприятия является достижение устойчивого развития организации в виде увеличения показателей рентабельности, увеличения имиджа компании или улучшение социальной сферы.

5. Организационная структура. Эффективность управления деятельностью зависит от качества организационной структуры управления и ее соответствия целям организации. В настоящее время под организационной структурой понимается упорядоченный набор устойчивых и взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации. Внешние факторы, которые влияют на развитие предприятий.

1. Зеленый маркетинг. Во всех законодательных актах стран мира предусмотрено определенное количество правил, регулирующих поведение компаний, использующих экосистему, для оптики, уменьшение их негативного воздействия на окружающую среду и стимулирование производства отходов, которые могут перерабатывать, повторно использовать или даже безопасно утилизировать.

Тем не менее, молочная промышленность все еще сталкивается с серьезными экологическими проблемами. Это случай отходов крупного рогатого скота, который загрязняет окружающую среду, так как он выпускает тонны CO_2 в год. Кроме того, эти животные чрезмерно потребляют воду, что представляет опасность для планеты, поскольку в XXI веке вода становится нервом войны.

2. Инфляция, то есть потеря покупательной способности денег, которая приводит к общему и устойчивому росту цен. И его воздействие очень вредно для макроэкономической и микроэкономической деятельности страны.

3. Инвестиции. Инвестиции – это немедленные расходы, целью которых является получение количественного положительного эффекта в долгосрочной перспективе. Предприятия и организации инвестируют в повышение производительности, привлечение новых клиентов или улучшение имиджа своего бренда, а также экономят время (программное обеспечение для автоматизации задач) и в конечном итоге снижают затраты.

Поэтому очень важно учитывать эти элементы при прогнозировании динамики устойчивого развития предприятия.

4. Экологические инновации.

Экологические инновации позволяют рационально и более экономно использовать природные ресурсы, задействованные в производстве, более эффективные методы их воспроизводства и снизить вредные выбросы в окружающую среду [5].

Эти инновации – не что иное, как технологии и методы, используемые в молочном и сельскохозяйственном секторах (использование голландской породы, использование отходов животноводства в Германии для производства электроэнергии и в Африке для покраски стен, ...)

5. Налоговая система.

Налоговая система оказывает существенное влияние на уровень устойчивого развития предприятий молочного подкомплекса. Если налоги превышают максимальную нагрузку в структуре прибыли, это приводит к практическому устранению стимулов для предпринимательской инициативы и расширению производства.

6. Климатические условия.

Климатические условия являются одним из факторов, снижающих продуктивность скота. Страны характеризуются различными климатическими условиями; некоторые жаркие как Африка, которая предлагает благоприятные

условия для увеличения производства молока; и другие более или менее мягкие, как в Океании и некоторых частях Европы с более или менее благоприятными условиями. Россия, известная как одна из самых холодных частей мира, кроме того, производство в России остается сезонным.

Таким образом, производство молока в достаточном и обоснованном объёме необходимо для удовлетворения населения и должно стать борьбой как для лиц, принимающих политические решения, так и для предприятий. Но деятельность селекционеров и предприятий по-прежнему сталкивается с внешними факторами, которые не зависят от сельскохозяйственной деятельности организаций и являются необходимым источником для поддержания внутреннего потенциала организации на соответствующем уровне. Внутренние факторы способствуют формированию организационного развития. К ним относятся продуктивность животных, качество продукции, затраты на автономное производство, технологии и организация производства и переработки молока, специализация сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций.

Библиографический список

1. Бросалин Е. В. Реструктуризация предприятий молочной промышленности // Вестник ТГУ. 2012. № 7. С. 128−134.
2. Васин Н. С., Чистяков В. В. Управление устойчивостью предприятия в нестабильной внешней среде // Известия ТуГУ. Экономичсекие и юридические науки. 2015. № 4−1. С. 491−500.
3. Денисова Н. В. Факторы, влияющие на эффективность деятельности молочнопродуктового подкомплекса // Вестник НГИЭИ. 2014. № 11 (42). С. 13−20.
4. Иванова Е. В. Стратегии развития предприятий молочной промышленности в условиях конкурентного рынка // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2006. № 13. С. 35−36.
5. Калабаева А. О. Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленного предприятия // ЭКОНОМИНФО. 2011. № 15. С. 50−54.
6. Техов А. В. Факторы развития промышленных предприятий // Вестник ВУиТ. 2013. № 1 (27). С. 155−160.
7. Starkova O. I. Financing of innovative development of agriculture.//Topical issues of modern science.2015. No 2(5). p. 8387.
8. Balykova L. N. Problems and prospects of market of milk and dairy products in the Russian Federation // basic research. 2015. No. 7–3. p. 579.
9. Zhorov M. D., Belugin, A., Dairy market of Russia in conditions of sanctions // APK: economy, management. 2015. No. 2. p. 1249.
10. Novikova N. Development trends of dairy industry in Russia // agricultural and food Economics .2017. No 03(2017). p. 17.
11. The food security doctrine of the Russian Federation, approved. Decree of the President of the Russian Federation of 30.01.2010 № 120.

12. Sokolov N. A. Podelnikov E. M., Khramchenkova A. D., Sukhotsky, E. A., Formation of regional market of milk and dairy products // Bulletin of Bryansk state agricultural Academy.2015 no.6. p. 53.

13. Zakshevskaya E. V., Shvetsova N. M. Polevik J. O. State regulation of development of dairy subcomplex: problems and ways of their solution // Vestnik of the Voronezh state agrarian University . 2015. No. 4. p. 137–143.

14. Guziy Snezhanna The market of milk and dairy products in Russia: peculiarities, tendencies and prospects of development [Electronic resource] access Mode: URL: http://spu.fem.uniag.sk/mvd2016/proceedings/en/articles/s10/guziy.pdf .

15. Federal state statistics service. [Electronic resource] access Mode: URL: http://www.gks.ru.

«МИР» КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Згода Ю. И. [a], Лобанова В. С. [b], Байбакова Т. В. [c]
студент [a, b]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [c]
Вятский Государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b, c]
E-mail: yuliaree@yandex.ru [a]; val79127030690@yandex.ru [b]; baybakova@vyatsu.ru [c]

Аннотация: *В статье рассматривается главная причина создания платёжной системы «Мир»–безопасность и стабильность национальной экономики. Из-за блокировки банковских счетов, вызванной экономическими санкциями, для российских организаций была поставлена задача по созданию национальной системы платежных карт. На протяжении уже четырех лет данная система эффективно функционирует на территории РФ, стремительно расширяясь и совершенствуясь. На сегодняшний день все крупные банки России эмитируют карту «Мир» и обслуживают ее клиентов наравне с другими мировыми платежными системами. В связи с этим, авторы статьи определили основные причины перехода на российскую платёжную систему, проанализировали статистические данные о внедрении и обороте национальных карт, а также предложили способы популяризации карты «Мир».*

Ключевые слова: *карта «Мир», национальная платежная система,* Visa, MasterCard

Введение. В статье рассматривается главная причина создания платёжной системы «Мир» – безопасность и стабильность национальной экономики. Из-за блокировки банковских счетов, вызванной экономическими санкциями, для российских организаций была поставлена задача по созданию национальной системы платежных карт. На сегодняшний день все крупные банки России эмитируют карту «Мир» и обслуживают ее клиентов наравне с другими мировыми платежными системами. В связи с этим, авторы статьи определили основные причины перехода на российскую платёжную систему, проанализировали статистические данные о внедрении и обороте национальных карт, а также предложили способы популяризации карты «Мир».

Результаты исследований, их обсуждение. Устойчивая национальная экономика – одна из главных целей государственной деятельности.

В современном мире важным и стремительно развивающимся направлением экономики является электронная коммерция, где основным элементом выступают платежные системы.

© Згода Ю. И., Лобанова В. С., Байбакова Т. В., 2020

Изучению развития платёжных систем, а именно расчетных операций коммерческих банков и рынка пластиковых карт, посвящено множество работ. Например, проблема развития рынка пластиковых карт поднимается статье Е. В. Конвисаровой «Проблемы и перспективы развития рынка пластиковых карт». Так, Е. В. Конвисарова отмечает, что «несмотря на то, что в последние несколько десятилетий наблюдается общемировая тенденция развития безналичных форм расчетов, в России развитие в данной области идет медленно» [1, с. 39−44]. В статье Петегирич А. В., Бондаренко Т. Н. «Роль национальной платежной системы в развитии безналичных расчетов в РФ» раскрыта тема создания и роли национальной платежной системы в качестве центра обработки транзакций по платежным картам в России [2, с. 115−119].

Национальная платежная система – это «совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)», – согласно ФЗ «О национальной платёжной системе» [3].

Еще в 1990-е годы, в период становления рыночной экономики в РФ, родилась идея о создании национальной платёжной системы. На российский рынок были допущены платежные системы международного уровня, основные из них – Visa и MasterCard. Они занимали лидирующие позиции в обороте международных платежных карт на территории РФ. В силу отсутствия правовой, программной и материальной базы национальные платежные системы развития не получили.

В последние несколько лет ситуация изменилась. Причинами разработки и внедрения в банковскую практику национальной платежной системы стали такие факторы как:

– монопольное присутствие международных операторов на банковском рынке РФ;

– две крупнейшие международные платежные системы, такие как Visa и MasterCard перестали оказывать услуги по проведению платежных операций для клиентов ряда российских банков.

Так, в 2014 году из-за введения санкций по проведению операций по картам Visa и MasterCard и, в соответствии с этим возникновения угрозы отключения на территории РФ международных платежных систем, российскими кредитными организациями было принято решение гарантировать финансово-экономическую безопасность страны от внешних политических и экономических факторов путем разработки и внедрения национальной системы платежных карт (НСПК). Начиная с 2015 года все операции по картам систем Visa и MasterCard проходят через НСПК. Тогда же была разработана и карта «Мир», которая постепенно вводится в оборот.

С момента введения на территории России платёжной системы «Мир» прошло почти четыре года. В связи с этим, цель исследования заключается в анализе целесообразности введения НСПК на территории РФ, где центральной проблемой исследования выступает рациональность и популяризация использования платежных карт «Мир».

Задачами данного исследования являются:

– провести анализ на основе статистических данных о степени внедрения и оборота карт «Мир»;

– предложить способы популяризации карты «Мир» среди граждан России;

– рассмотреть экономические последствия введения карты «Мир».

Деятельность национальной системы платежных карт регулируется специальными нормами, установленными Федеральным законом 161-ФЗ «О национальной платежной системе»[3], Федеральным законом № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [4], Указанием Банка России от 16.12.2014 № 3493-У «Об организации взаимодействия и получении операционных услуг и услуг платежного клиринга по переводам денежных средств с использованием международных платежных карт» [5].

Одним из проектов НСПК является создание карты «Мир». НСПК выступает в качестве оператора платежной системы «Мир», которая в свою очередь пред-

ставляет собой банковскую карту, созданную в соответствии с международными стандартами безопасности данных индустрии платежных карт и имеет инновационную технологию защиты интернет-платежей MirAccept 2.0 от мошенников [6].

В настоящее время карта «Мир» имеет ряд достоинств:

– основное преимущество – суверенность и независимость от иностранных платежных систем, международной политической и экономической обстановки;

– расширение географического охвата. Первое время система будет работать только на территории РФ (на сегодняшний день включая территорию Армении), но в перспективе планируется включение в географию ПС «Мир» другие страны ЕАЭС;

– карта соответствует всем стандартам безопасности и оснащена современной системой защиты. Создатели постепенно наполняют карту современными опциями, такими как 3D-Secure, бесконтактная оплата; транспортное приложение;

– произведение расчётов только в национальной валюте позволяет увеличивать прибыль российским организациям, а не иностранным;

– большинство банков предлагают обслуживание данной карты по сниженным, стандартным тарифам или бесплатно;

– защита бюджетной системы путем перевода ее на обслуживание картой «Мир»;

– грамотное развитие бонусной программы и сервиса лояльности для держателей карт;

– возможность подключения технологии SamsungPay.

Несмотря на обширное число преимуществ данной платежной системы она имеет ряд недостатков:

– территориальная ограниченность в пределах РФ и Армении. На данный момент, расчеты за рубежом производятся с помощью кобейджинговых карт «Мир»-Maestro, «Мир»-JCB, «Мир»-UnionPay, являющихся совместными с другими мировыми платежными системами. В России они будут работать как «Мир», а за границей – как иностранные, например, «Maestro»;

– не работает с интернет-магазинами. На данный момент с картой «Мир» сотрудничают мало онлайн-ритейлеров. С ней нельзя совершить покупку на таких крупных онлайн-площадках, как Ebay или Amazon. Кроме того, серьезной проблемой остается тот факт, что карту нельзя подключить к системе платежей PayPal, и вывод средств на такие карты пока не возможен. Также отсутствует возможность подключить карту к ApplePay;

– недостаточность развития системы лояльности по отношению к ее международным конкурентам (Visa, MasterCard, Maestro и т. д.). На данный момент ограничено число партнеров-эмитентов;

– ведение счета только в рублях, что приводит к потерям из-за курсовой разницы при расчетах в других иностранных валютах.

На сегодня, платежная система «Мир» самый крупный национальный проект России в финансовой сфере. За период с 2016 г. по 2017 г. число карт превысило 23 млн. и оно продолжает стремительно увеличиваться. На тот момент на долю карту «Мир» приходилось менее 10 % от общего числа выпускаемых банками платежных карт и всего 3 % от всех трансакций на территории России. Чтобы реализовать эффективную работу национальной системы платежных карт в июле 2017 года вступило в силу законодательное требование, согласно которому все сотрудники бюджетных организаций, пенсионеры и студенты, получающие стипендию, будут получать свою заработную плату и социальные выплаты на новую карту «Мир».

В планах реализации в 2020 году карта должна быть у каждого бюджетника и пенсионера, что должно обеспечить рост эмиссии до 60−70 млн выпускаемых карт и «Мир» получит треть российского рынка по эмиссии карт.

«МультиКарта» – российская процессинговая компания, предоставляющая спектр услуг для финансово-кредитных организаций, провела исследование, цель которого заключалась в сравнении операций россиян в терминалах и банкоматах в период с 2018 по 2019 год. Так, за 2018 год доля «Мир» в оборотах по картам выросла с 15,7 до 25,4 %, а число операций по карте «Мир» увеличилось с 17 до 30 % [7].

Согласно данным генерального директора НСПК, Владимира Комлева, российские банки, по данным на ноябрь 2018 г., выпустили 50 млн. карт «Мир». На конец III квартала 2018 г. в России было выпущено 268 млн. карт, что составляет 18 % национальных карт в общей эмиссии.

Если говорить, о том, какие операции совершаются по национальным картам, то, например, снятие наличных с карт «Мир» в III квартале 2018 года составляло 45 % в структуре всех операций по данным картам.

В декабре доля межбанковских операций по картам «Мир» без учета снятия наличных в банкоматах составила 16 %. У всех крупнейших участников платежной системы высока доля внутрибанковских операций.

Главной причиной увеличения доли карт «Мир» стали большие темпы их эмиссии крупнейшими российскими банками и их прием во всех POS-терминалах, как утверждает гендиректор «Мультикарты» Кирилл Свириденко. Также он прогнозирует увеличение доли карт «Мир» до 50 % в течение нескольких лет [7].

На основе вышеперечисленных данных статистических исследований могут быть предложены следующие меры популяризации карт «Мир»:

– совершенствование системы лояльности для пользователей карты: увеличение числа организаций-партнёров, размера кэшбэка на покупки и внедрение других бонусных программ;

– разработка рекламы патриотического характера на тему использования национальной платежной карты;

– разработка системы оплаты покупок картой «Мир» через систему ApplePay и AndroidPay;

– проведение открытых лекций на темы об использовании карт «Мир» для различных групп населения. Так, например, для студентов могут быть проведены дополнительные лекции в вузе, на которых будут рассматриваться основные аспекты НСПК;

– увеличение количества банкоматов и терминалов, принимающих карты «Мир».

Таким образом, в результате проведенного исследования была проведена оценка экономических последствий создания внедрения карты «Мир», которые обуславливают целесообразность проводимых мероприятий по её разработке. Благодаря переходу на НСПК, Россия получила полную независимость от иностранных платёжных систем, что обеспечило бесперебойную и безопасную работу по оказанию всего спектра финансовых услуг. Кроме того, из-за пользования национальными картами исчезла необходимость платы за операции, совершаемые с помощью международных платежных карт.

Выводы. На основе имеющихся статистических данных был проведён анализ степени внедрения карт «Мир» среди граждан России, выявлен стабильный рост доли НСПК в общей структуре платёжных систем.

А также был разработан ряд мер популяризации карты «Мир» среди других платёжных карт, в том числе международных, таких как Visa и MasterCard.

Для России разработка НСПК была обусловлена стремлением обезопасить национальную экономику. Она, несомненно, является независимой платёжной системой, а её конкурентоспособность подтверждается стремительным ростом внедрения карт «Мир» среди граждан России.

Библиографический список

1. Конвисарова Е. В. Проблемы и перспективы развития рынка пластиковых карт / Е. В. Конвисарова, В. В. Жукова // Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». 2014. № 11−2 (43). С. 39−44.

2. Петегирич А. В., Бондаренко Т. Н. Роль национальной платежной системы в развитии безналичных расчетов в РФ // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7−2 (51). С. 115−119.

3. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011N61 ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения 10.02.2019).

4. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N86-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения 10.02.2019).

5. Указание Банка России от 16.12.2014 N 3493-У «Об организации взаимодействия и получении операционных услуг и услуг платежного клиринга по переводам денежных средств с использованием международных платежных карт» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2014 N35490) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173359/ (дата обращения 10.02.2019).

6. Национальная платежная карта «Мир» https://mironline.ru/payment-system/about/.

7. МультиКарта http://multicarta.ru/press/49/2593/?sphrase_id=10067.

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ КАК ОДНОГО ИЗ ГЛАВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОТРАЖАЮЩИХ ДИНАМИКУ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ

Зебрева А. К. [a], Кокоткина Т. Н. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной статистики и информатики [b]
Марийский государственный университет, Йошкар-Ола, Российская Федерация [a, b]
E-mail: zebreva.sasha@yandex.ru [a]; tanyakokotkina@gmail.com [b]

Аннотация: *Статья посвящена рассмотрению понятия уровня занятости как одного из главных показателей, влияющих на развитие и успешное функционирование рынка труда. В ходе работы детально описаны проблемы современного рынка труда в России, демонстрирующие важность изучения проблемы. Проведен подробный анализ уровня занятости в республике Марий Эл за 2013–2019 годы, при помощи табличного процессора MS Excel проведена описательная статистика данных, построен график,наглядно отражающий динамику изменения рассматриваемого показателя.Для отображения основной тенденции развития модели были построены различные формы уравнений тренда, для которых ранжирование проводилось на основании значений коэффициентов детерминации. Выявлено, что наилучшей с точки зрения качества построенной модели является полиномиальная функция. Данное исследование позволило составить прогноз уровня занятости на 2020 и 2021 годы.*

Ключевые слова: *рынок труда, уровень занятости, коэффициент детерминации, полиномиальная модель, ранжирование*

Введение. Состояние рынка труда оказывает непосредственное влияние на уровень безработицы, производительность труда, темпы спада или роста экономики в целом. Одним из основных показателей, отражающих его динамику является уровень занятости. Именно поэтому возрастает интерес к анализу его значений, так как на их основе можно сделать вывод об уровне социально-экономического развития региона.

Результаты исследований, их обсуждение. Рынок труда – совокупность социально-трудовых отношений между покупателями и продавцами по поводу условий найма и использования рабочей силы [5, с. 491]. На сегодняшний день рынку труда в России присущи многочисленные проблемы: низкая оплата труда, отсутствие стимулирования профессионального развития и в связи с этим спад производства, рост количества выпускников разных учебных заведений тех специальностей, которые не способны найти место работы из-за переполнения рынка труда данными специальностями и ввиду этого повышение уровня

© Зебрева А. К., Кокоткина Т. Н., 2020

безработицы. Кроме того, вследствие внедрения новых технологий многие специальности становятся невостребованными. Показателем, который наиболее полно отражает динамику развития рынка труда является уровень занятости [1, с. 68]. Уровень занятости населения – отношение численности занятого населения определенной возрастной группы к общей численности населения соответствующей возрастной группы, рассчитанное в процентах [3, с. 87]. Одной из главных задач политики государства в области занятости населения является расчет и анализ данного показателя [4, с. 22].

Для проведения подробного анализа были использованы данные об уровне занятости населения в возрасте 15–72 годав республике Марий Элза 2013–2019 гг. [2, с. 145]. Анализ проводился при помощи использования пакета анализа «Описательная статистика» табличного процессора MS Excel, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1

Описательная характеристика уровня занятости в республике Марий Эл

Среднее	64
Медиана	64,1
Мода	–
Стандартное отклонение	1,10
Дисперсия выборки	1,21
Эксцесс	1,68
Асимметричность	-1,24
Размах варьирования	3,2
Минимум	61,9
Максимум	65,1

Среди рассматриваемого промежутка времени средний уровень занятости составил 64 %. Значение медианы равно 64,1 %, что больше среднего значения уровня занятости на 0,1 %. Значение моды не найдено, так как нет одинакового уровня занятостипо годам за исследуемый период. Максимальное значение 65,1% – соответствует 2017 году, минимальное значение 61,9 % было зафиксировано в 2013 году. Значения в совокупности разбросаны не существенно, так как размах варьирования составил 3,2 %. От своего среднего значения уровни занятости также слабо разбросаны, согласно значению дисперсии, равной 1,21.

Так как стандартному отклонению соответствует значение равное 1,1, то это говорит о том, что уровни занятости в Республике Марий Эл с 2013 по 2019 годы обладали малой вариабельностью, поскольку полученное значение недалеко от 0. Положительный эксцесс дает право говорить о том, что распределение показателя не сглажено, то есть степень крутости эмпирического распределения по отношению к нормальному не очень близка. Отклонение распределения уровня занятости от симметричного очень мало, так как ассиметричность равна лишь 1,24.

На основе построенного графика можно сделать вывод, что конкретной тенденции по уровню занятости не прослеживается, так как на рассматриваемом промежутке времени можно выделить и спады, и подъемы (Рис. 1).

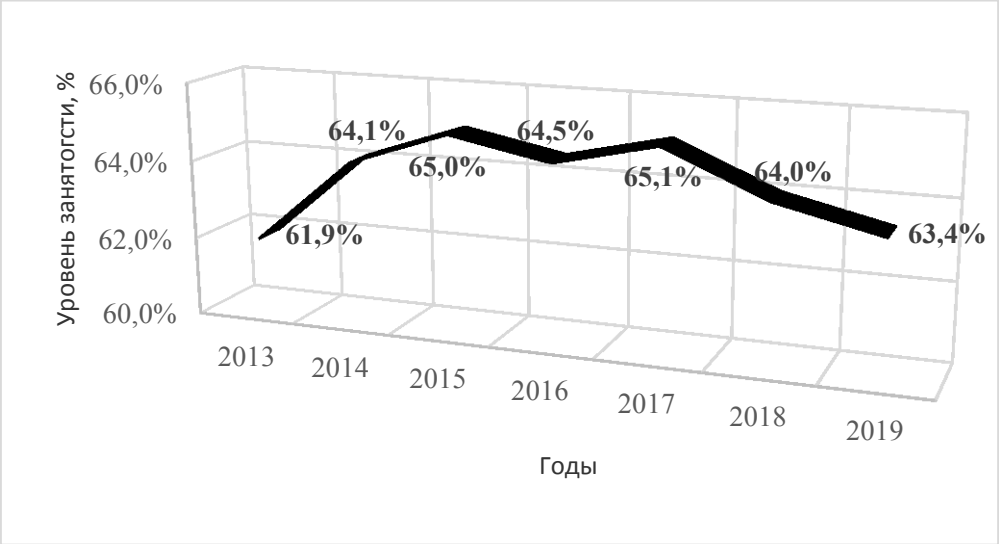


Рис. 1. Уровень занятости населения в возрасте 15-72 лет в республике Марий Эл

Для отображения основной тенденции развития модели этого процесса были построены различные формы уравнений тренда (см. Табл. 2).

Ранжирование полученных моделей проводилось на основании значений коэффициентов детерминации. Анализ коэффициентов детерминации показал, что наилучшей с точки зрения качества построенной модели является полиномиальная функция, так как для нее характерен наивысший коэффициент детерминации (R^2), который равен 0,8769. Следовательно, вариация уровня занятости в республике Марий Эл на 87,69 % соответствует полиномиальной построенной модели.

Таблица 2

Модели, применяемые для нахождения тренда

Модель	Коэффициент детерминации
Линейная $y = 0{,}1571x+63{,}371$	$R^2 = 0{,}0955$
Логарифмическая $y = 0{,}8756\ln(x)+62{,}934$	$R^2 = 0{,}298$
Степенная $y = 62{,}918x^{0{,}0139}$	$R^2 = 0{,}3024$
Экспоненциальная $y = 63{,}353e^{0{,}0025x}$	$R^2 = 0{,}0982$
Полиноминальная $y = -0{,}2595x^2+2{,}2333x+60{,}257$	$R^2 = 0{,}8769$

Данное исследование позволило построить прогноз рассматриваемого показателя на один год вперед (Рис.2).

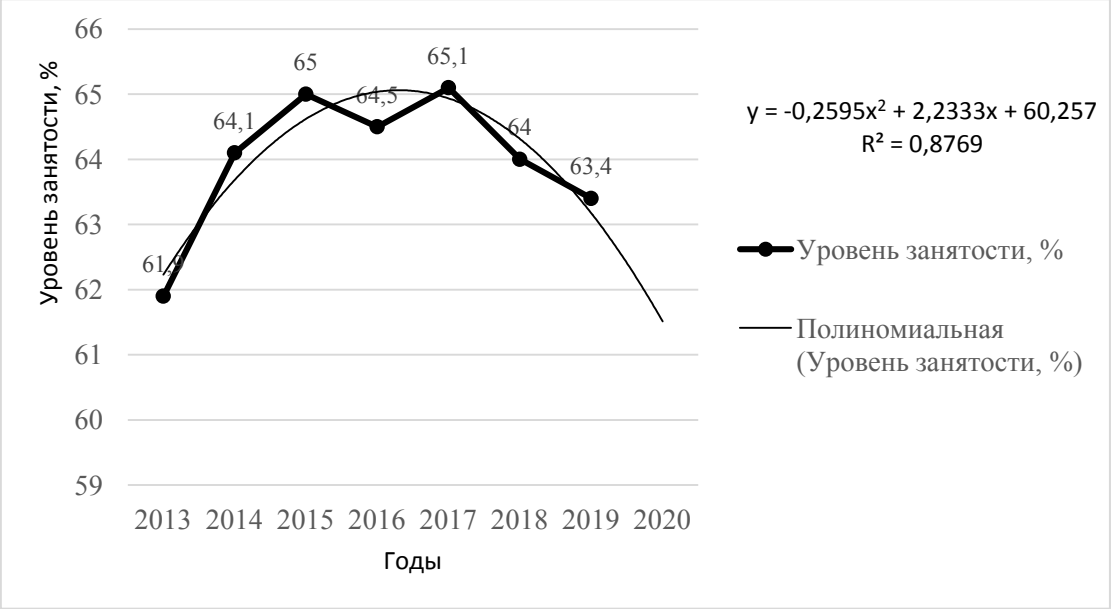


Рис. 2. Прогнозирование уровня занятости в республике Марий Эл с использованием полиноминальной функции

Согласно построенному уравнению и визуализации тренда кконцу 2020 года произойдет сокращение уровня занятости примерно до уровня 61,5 %.

Однако стоит обратить внимание на то, что в связи с распространением коронавирусной инфекции в текущем периоде и переходом многих работников на дистанционный режим работы возможны не только сокращения заработной платы, но и увольнения, что может негативно сказаться на уровне занятости населения. Такой форс-мажор, несомненно, скорректирует прогнозные значения данного показателя.

Следовательно, органам власти необходимо предпринимать определенные меры для повышения уровня прогнозируемого показателя: создавать правовые, экономические и институциональные условия, обеспечивающие развитие гибкого, эффектно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, а также разрабатывать мероприятия, способствующих росту мотивации к труду и трудовой мобильности в сложившейся непростой ситуации в текущем периоде.

Библиографический список

1. Дубинина С. Д. Структура трудовых ресурсов в России. Проблема их ограниченности // V Студенческая международная научно-практическая конференция «Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум». 2018. С. 67−70.
2. Кокоткина Т. Н. Математические модели в прогнозировании развития экономики региона : монография / Кокоткина Т. Н., Садовин Н. С., Царегородцев Е. И. – Изд-во «СТРИНГ», Йошкар-Ола, 2017. 177 с.
3. Мамлеева Э. Р. Демографические аспекты формирования трудовых ресурсов и их специфика на современном этапе развития // «Экономика труда». 2018. № 4. С. 87−90.
4. Пузаков А. В. Статистическое исследование трудовых ресурсов российской федерации // Статистка и экономика. 2018. С.22−24.
5. Экономическая теория: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2016. 512 с.
6. Уровень безработицы в России – https://vkreditbe.ru/uroven-bezrabotitsy-v-rossii/ (дата обращения 21.03.19).
7. Трудоустройство выпускников в ВУЗах 2018 год: ГМГУ – http://www.kirovgma.ru/obrazovanie/МГЮА. http://msalkirov.ru/graduated/work.html (дата обращения 19.03.19).
8. Волгин Н. Глобальные проблемы молодежной занятости / Н. Волгин // Социальная политика и социальное партнерство. 2014. №1. С.12−15.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Зебрева А. К. [a], Кокоткина Т. Н. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной статистики и информатики [b]
Марийский государственный университет, Йошкар-Ола, Российская Федерация [a, b]
E-mail: zebreva.sasha@yandex.ru [a]; tanyakokotkina@gmail.com [b]

Аннотация: *В данной работе рассмотрено понятие инвестиций как одного из инструментов, оказывающих влияние на развитие экономики региона, выявлена и обоснована актуальность исследования. Основное внимание в статье акцентировано на степени важности изучения вложений. Приведено определение инвестиций из Федерального закона, произведен детальный анализ их динамики и структуры за 2015-2019 годы по Нижегородской области, в ходе которого были рассчитаны темпы роста, абсолютные приросты, продемонстрированы наиболее существенные изменения. При помощи табличного процессора MS Excel были построены две круговые диаграммы, наглядно отражающие доли вложений по видам основных фондов. На основе исследования выяснены основные характерные тенденции развития, раскрыты приоритетные направления инвестиций, сделаны соответствующие выводы.*

Ключевые слова: *инвестиции, нефинансовые активы, основной капитал, Нижегородская область, темп роста*

Введение. Инвестиции играют огромную роль в функционировании и развитии экономики. Они способствуют созданию новых рабочих мест, производств, дают возможность обновлять основные производственные фонды, выпускать на рынок новые виды продукции, внедрять передовые технологии. Все это в итоге приносит благо для конечного потребителя и производителя, инвесторов и самого государства [1, с. 87]. Тем не менее привлечение инвестиций в экономику России на протяжении длительного промежутка времени является актуальной проблемой [2, с. 76]. В связи с этим возрастает интерес к анализу динамики и структуры инвестиций, что дает представление о необходимости регулирования экономики региона в этом направлении.

Результаты исследований, их обсуждение. Инвестирование и его эффективность играют значимую роль в экономическом развитии государства. Рост масштабов инвестиций позволяет обеспечить стабильный экономический рост.

© Зебрева А. К., Кокоткина Т. Н., 2020

Следовательно, наравне с главными задачами политики государства в области экономики также важной является необходимость анализа инвестиций.

Для проведения анализа были использованы данные об инвестициях в нефинансовые активы в Нижегородской области за 2015–2019 гг. (Табл. 1)

Таблица 1

Инвестиции в нефинансовые активы в Нижегородской области в 2015–2019гг.

Инвестиции в нефинансовые активы		Инвестиции в основной капитал	Инвестиции в непроизведенные нефинансовые активы	Всего
2015	млн руб.	276820,0	197590,6	474410,6
	в %	58,35	41,65	100,00
2016	млн руб.	235067,0	155564,1	390631,1
	в %	60,18	39,82	100,00
2017	млн руб.	232010,0	154830,9	386840,9
	в %	59,98	40,02	100,00
2018	млн руб.	245268,0	161120,0	406388,0
	в %	60,35	39,65	100,00
2019	млн руб.	259045,0	180968,7	440013,7
	в %	58,87	41,13	100,00
Изменение 2019 г. к 2015 г.	абсолютный прирост, млн руб.	−17775,00	−16621,90	−34396,90
	темп роста, %	93,58	91,59	92,75
	удельного веса, %	100,89	98,75	1,00

На основе приведенных данных можно сделать вывод о том, что инвестиции в нефинансовые активы имеют тенденцию к сокращению. Это подтверждается рассчитанными абсолютными приростами, темпами роста. Так абсолютный прирост инвестиций в основной капитал составил −17775 млн руб. а темп роста 93,58 %, что не превышает значение в 100 %, а это говорит об уменьшении вложений. Для инвестиций в непроизведенные нефинансовые активы абсолютный прирост и темп роста составили −16621 млн руб. и 91,59 % соответственно. Следовательно, большее сокращение произошло у инвестиций в основной капитал. Максимальное количество инвестиций в нефинансовые активы было зафиксировано в 2015 году, в этот промежуток времени соответствующий

показатель составил 474410,6 млн. руб., а наименьшее в 2017 году, когда рассматриваемый показатель составил 386840,9 млн. руб. Что касается удельного веса инвестиций по каждому из двух направлений, то у инвестиций в основной капитал заметно несущественное увеличение процентной доли на 0,89 %, у инвестиций в непроизводственные нефинансовые активы наблюдается сокращение процентной доли в общем числе инвестиций в нефинансовые активы на 1,25 %.

Также были проанализированы данные по направлениям инвестиций в основной капитал по видам основных фондов (Табл. 2).

Таблица 2

Направления инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в Нижегородской области в 2015–2019гг.

Инвестиции		Жилые здания и помещения	Здания (кроме жилых) и сооружения, расходы на улучшение земель	Машины, оборудование, транспортные средства	Прочие	Всего
2015	млн. руб.	59654,0	91818,5	119948,8	5398,6	276819,9
	в %	21,50	33,20	43,30	2,00	100,00
2016	млн. руб.	50063,6	74728,0	98946,0	5212,5	228950,1
	в %	23,40	32,70	40,60	3,30	100,00
2017	млн. руб.	51205,1	70638,9	90374,6	7439,4	219658,0
	в %	23,30	32,20	41,10	3,40	100,00
2018	млн. руб.	59833,1	76942,2	97192,0	11300,7	245268,0
	в %	24,20	32,30	39,00	4,40	99,90
2019	млн. руб.	61119,3	71559,2	115285,1	11081,7	259045,3
	в %	24,40	31,40	39,60	4,60	100,00
Изменение 2019 г. к 2015 г.	абсолютный прирост, млн. руб.	1465,3	−20259,3	−4663,7	5683,1	−17774,6
	темп роста, %	102,46	77,94	96,11	205,27	93,58
	удельного веса, %	113,49	94,58	91,45	230,00	100,00

Анализируя направления инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, можно сделать вывод, что не все направления инвестиций имеют положительную динамику. Так, тенденция к увеличению была зафикси-

рована только у направлений «жилые здания и помещения», а также «прочие инвестиции». Это подтверждается рассчитанными абсолютными приростами, которые получились положительными, и темпами ростами, которые превысили значение в 100 %. У направлений «здания и сооружения», а также «машины и оборудование» наоборот прослеживается отрицательная динамика, абсолютные приросты были отрицательны, а темпы роста не достигли значения в 100 %. У направления «здания и сооружения» было зафиксировано наибольшее сокращение, и составило оно 20259,3 млн руб., максимальное же увеличение у направления «прочие инвестиции» 5863 млн руб.

Если рассматривать изменения направлений инвестиций по видам основных фондов в долях, то можно сделать вывод, что процентное соотношение изменялось не так существенно (Рис. 1, Рис. 2). Максимальная доля инвестицийк 2019 году по-прежнему осталась у «машин и оборудования», для которой характерно наибольшее изменение в целом среди всех направлений (сокращение на 3,7 %), а наименьшая у «прочих инвестиций», для которой характерно измениена 2,6 %. Следовательно, приоритетным направлением инвестирования для людей являются машины, оборудование и транспортные средства.

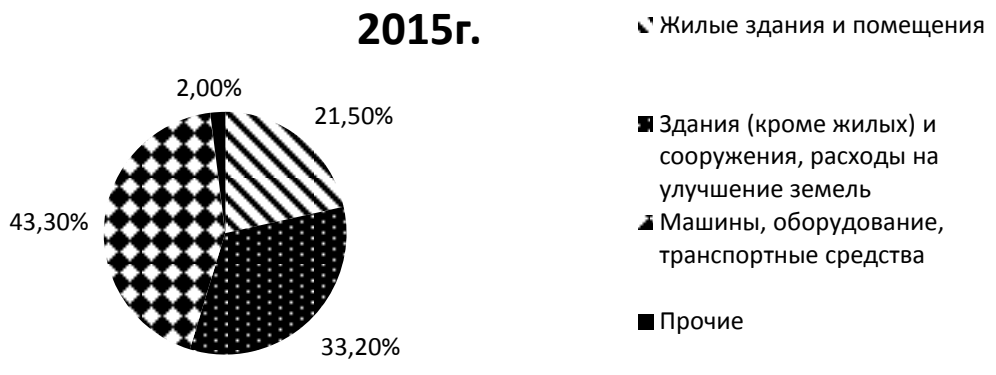


Рис. 1. Доли направлений инвестиций в основной капитал по видам основных фондов

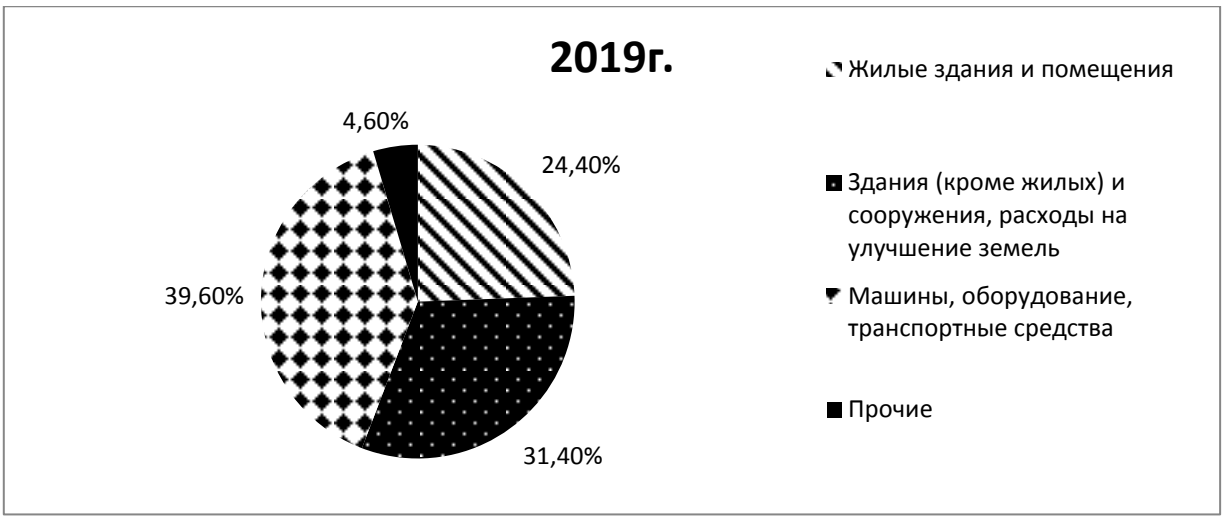


Рис. 2. Доли направлений инвестиций в основной капитал по видам основных фондов

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что анализ структуры и динамики имеет важное значение, так как на его основе можно не только дать оценку целесообразности осуществления инвестиций, разработке базовых ориентиров инвестиционной политики, но и сделать вывод об успешности развития и функционирования экономики региона для принятия грамотных управленческих решений.

Библиографический список

1. Аганбегян А. Г. Сокращение инвестиций – гибель для экономики, подъем инвестиций – ее спасение // Экономические стратегии. 2016. С.74−83.

2. Каримова Г. М. Содержание инвестиций и современная теория инвестиций // Вестник таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. 2017. № 4. С.77−80.

ОБ ОЦЕНКЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Исупова А. А. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: anna43region@yandex.ru [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *Неравенство доходов населения является одной из важных проблем любого государства. Для России этот вопрос сегодня является одним из актуальнейших, поэтому целью данной статьи является рассмотрение уровня и неравенства доходов населения в России, и выявление причин высокой дифференциации доходов. В статье представлена динамика и структура денежных доходов населения за период с 2014 по 2018 гг. Проанализированы основные показатели, характеризующие распределение доходов и их неравенство в России. Рассмотрена динамика численности, живущего за чертой бедности. Обозначены территориальные, региональные и межотраслевые факторы неравенства доходов населения. Делается вывод о необходимости обеспечения экономического роста и активизации перераспределительной политики со стороны государства для снижения неравенства доходов в России.*

Ключевые слова: *уровень доходов, структура доходов, неравенство доходов, бедность, факторы неравенства доходов.*

Введение. Уровень благосостояния общества в первую очередь зависит от уровня доходов и их дифференциации по группам населения, что определяет уровень спроса на товары и услуги, а значит и уровень производства этих самых товаров и услуг и в конечном итоге уровень развития экономики страны. Низкие доходы и сильное неравенство населения по доходам создают экономические (спад производства, инвестиций и др.) и социальные (расслоение населения, недоверие государству и др.) проблемы в обществе.

Проблема низких доходов и их неравенства актуальна сегодня и в России, поэтому в статье ставится цель рассмотреть уровень и неравенство доходов населения в России, и выявить причины высокой дифференциации доходов.

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ неравенства доходов целесообразно начать с исследования динамики и структуры денежных доходов населения в России (см. Табл. 1).

В целом, номинальные денежные доходы населения России за исследуемый период выросли на 23 %. Основной источник доходов – это заработная

© Исупова А. А., Куклин А. В., 2020

плата, которая занимает 60−65 % в структуре доходов. Однако если посмотреть реальное изменение доходов, то картина не такая оптимистичная. За период с 2014 по 2018 гг. реальные доходы в России снижались, как следствие уровень жизни населения тоже снижался.

Таблица 1

Динамика и структура денежных доходов населения в России [2]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Денежные доходы – всего, млрд. рублей в том числе:	47309	53153	54325	55938	58163
оплата труда	26768	28066	29291	30975	34534
социальные выплаты	8628	9656	10228	10850	11102
доходы от предпринимательской деятельности	3367	3450	3473	3514	3699
доходы от собственности	2268	2739	2777	2415	2464
другие доходы (включая скрытую заработную плату)	6278	9242	8556	8184	6364
Среднедушевой доход, рублей в месяц	27412	30254	30865	31897	33178
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	98,8	97,6	95,5	99,5	100,1

Для анализа уровня неравенства доходов используются показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения [2]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Денежные доходы населения – всего, % в том числе по 20%-ным группам:	100	100	100	100	100
Первая (с наименьшими доходами)	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3
Вторая	9,9	10,1	10,1	10,1	10,0
Третья	15,0	15,0	15,0	15,1	15,0
Четвертая	22,6	22,6	22,6	22,6	22,6
Пятая (с наибольшими доходами)	47,2	47,0	47,0	46,9	47,1
Коэффициент фондов, раз	15,8	15,5	15,5	15,4	15,6
Коэффициент Джини	0,415	0,412	0,412	0,411	0,413

В 2014–2018 годах структура неравенства в России изменялась незначительно. В 2018 году на долю беднейших 20 % населения приходилось всего 5,3 % общего объема дохода, тогда как доля наиболее обеспеченных 20 % населения распоряжалась 47,1 % всех доходов.

Несущественно изменялся коэффициент фондов. Согласно общепринятой международной практике, оптимальная величина коэффициента фондов составляет 5−7 раз. Однако в России в 2018 году в 15,6 раз доходы 10 % самой богатой части общества превышали доходы 10 % его беднейшей части.

Минимальные изменения и у коэффициента Джини, который остается на уровне 0,4. Делая обобщенный вывод по рассмотренным показателям, стоит отметить, что в России высокое неравенство в распределении доходов, которое влечет за собой проблемы для национальной экономики.

Одной из таких проблем является бедность, то есть население с доходами ниже величины прожиточного минимума.

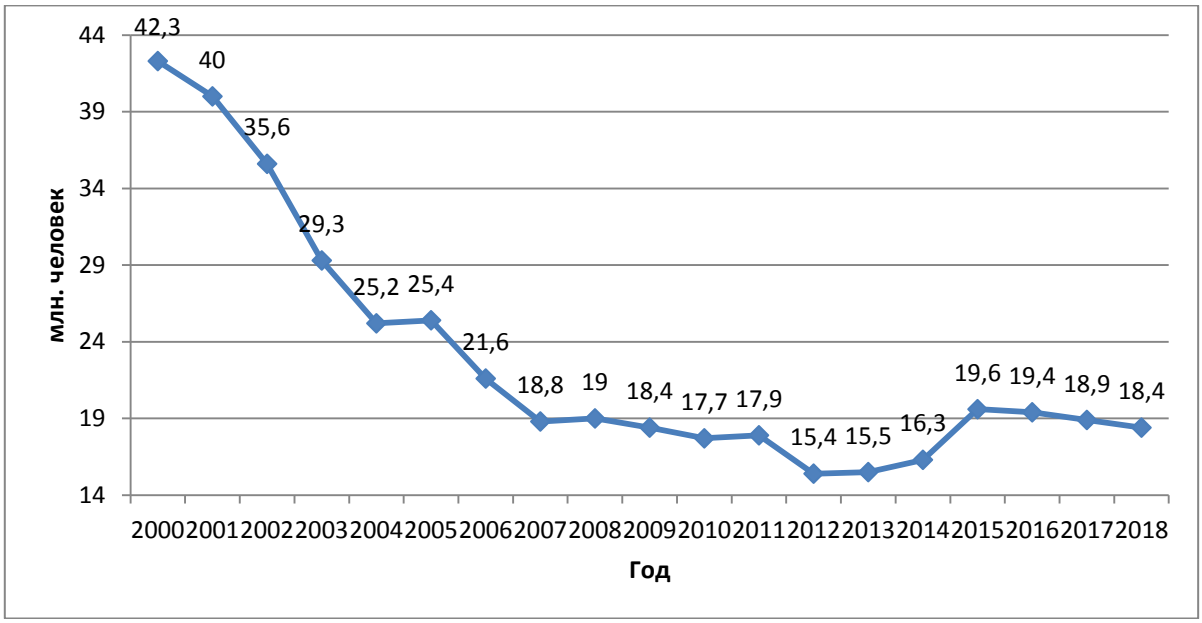


Рис. 1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума [2]

В 2000 году численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составляла 42,3 млн. человек (29 % от общей численности населения). Экономический рост в период с 2002 года по 2007 год способствовал повышению доходов населения, тем самым снижая уровень бедности с 24,6 % до 13,3 %. Однако с 2008 года количество бедных в стране практически не изменилось. На сегодня порядка 19 млн. человек (13 % населения) продолжают жить за чертой бедности, не обеспечивая себе возможность приобретения даже базового набора товаров и услуг.

Чаще всего за чертой бедности находятся малоимущие семьи с детьми в возрасте до 18 лет, доля которых среди бедных составляла 81 % в 2017 году. При этом затруднительное положение наблюдается в семьях с двумя детьми (33,5 %), так как рождение детей ведет к уменьшению совокупных денежных доходов семьи. При этом размер детских пособий не всегда компенсирует реальные материальные расходы.

Как правило, наибольший спрос на труд и его оплата сосредоточены в более урбанизированных районах, поэтому значительная доля малоимущих семей проживает в сельской местности (51,4 %), при этом с численностью населения от 201 до 1000 человек – 20 %.

В территориальном разрезе наибольший среднедушевой доход наблюдается в Центральном федеральном округе – 43687 рублей в месяц. Это обуславливается большими доходами в столице России, в которой расположены качественные трудовые ресурсы и хорошо развита инфраструктура. Среднедушевые доходы в Москве в 2018 году превышали показатель в целом по округу на 24698 рублей. Аутсайдером является Северо-Кавказский федеральный округ, который считается депрессивным, высоко дотационным регионом. В основном на данное положение влияет политическая напряженность, теневая экономика, плохо развитая инфраструктура. Как следствие, высокая безработица.

Таким образом, в России возникает проблема не только территориального, но и регионального распределения доходов, что ведет к бедности домохозяйств, проживающих в экономически неразвитых регионах.

К проблемам дифференциации доходов в России относится межотраслевое неравенство оплаты труда, объясняющееся как различиями в экономическом положении отраслевых групп, имеющих разную экономическую значимость, так и конкурентоспособностью производимой продукции. В отраслях с самой высокой среднемесячной номинальной заработной платой ее уровень превосходит средний по экономике как минимум в 2 раза. В эту группу входят финансовая и страховая деятельность, добыча полезных ископаемых, рыболовство и рыбоводство, деятельность в области информации и связи.

В группе с наименьшей оплатой труда представлены следующие отрасли: торговля, образование, гостиничный бизнес и общественное питание. Особо нужно отметить сельское хозяйство, в котором средняя заработная плата составляет около 50 % от среднего показателя по стране. Высокий уровень неравенства в оплате труда наблюдается не только между, но и внутри отдельных отраслей [1].

Выводы. Естественно, что проблема неравенства доходов неразрывно связана с ростом экономики, так как без устойчивого экономического роста доходы населения не будут увеличиваться, поэтому со стороны Правительства требуется проводить макроэкономическую политику, направленную на развитие производства, что будет расширять и возможности получения доходов, и повышать их общий уровень.

Проблема бедности связана не только с экономическим ростом, но и с социальной политикой государства, которая направлена на улучшение условий жизни населения и его основных слоев, групп и категорий. Необходима активизации участия государства в перераспределении доходов, прежде всего через прогрессивное налогообложение доходов (которое в России практически отсутствует) и увеличение уровня социальных выплат группам населения, находящихся за чертой бедности.

Библиографический список

1. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики: Динамика доходов населения. Февраль 2020 [Электронный ресурс]: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/rus_feb_2020.pdf (дата обращения 30.03.2020).

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: https://www.gks.ru/ (дата обращения 29.03.2020).

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лахно Т. С. [a], Щинова Р. А. [b]
студент [a]
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: tatyana.lakhno@gmail.com [a]; a_shinova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье проведен анализ динамики и структуры затрат на производство и передачу тепловой энергии муниципальным предприятием Заполярного района «Севержилкомсервис», что позволило выявить самые затратные элементы расходов, а именно расходы на топливо и оплату труда, сокращение которых может повлиять на финансовый результат деятельности предприятия в целом. В качестве мероприятия, направленного на снижение затрат на производство тепловой энергии, были предложены установка и ввод в эксплуатацию автоматизированных транспортабельных теплогенераторных установок на жидком топливе в котельных предприятия, работающих в данный момент времени на твердом топливе (угле), существенно снижающих затраты на топливо для производства тепловой энергии и оплату труда.*

Ключевые слова: *затраты на производство продукции, передача тепловой энергии, себестоимость и калькуляция тепловой энергии*

Введение. В рыночных условиях оценка затрат на производство продукции играет важное значение. Оценка затрат позволяет принимать правильные решения, дает достоверную информацию о формировании себестоимости продукции. Это необходимо для управления формированием затрат.

Основной целью исследования в данной статье является разработка мероприятия по снижению затрат на производство продукции предприятия. Процесс оптимизации затрат в условиях наукоемких производств необходимо рассматривать в связи во-первых, с анализом взаимосвязи себестоимости продукции с ее полезностью, во-вторых, с оценкой уровня эксплуатационных затрат, а в-третьих, с анализом зависимости «затраты-цена. Производство можно рассматривать как аппарат, в котором происходят процессы рождающие главную категорию как макро- так и микроэкономики – стоимость.

Стоимость рождается в процессе производства и является продуктом производства. Основываясь на ряде экономических литературных источников

© Лахно Т. С., Щинова Р. А., 2020

(авторов Ю. Н. Лапыгина, Н. Г. Прохоровой, Н. В. Логиновой) мы можем говорить о том, что классификация затрат в учете крайне разнообразна и зависит от того, какую управленческую задачу необходимо решить.

Однако, как отмечает ряд авторов (В. В. Плотникова, Л. К. Плотникова, С. И. Кузнецов), данная классификация не показывает назначения производственных затрат, их связи с результатами производства и целесообразности [2, с. 464].

Этот недостаток позволяет устранить перегруппировка затрат по калькуляционным статьям. Калькуляционные статьи затрат представляют собой группировку производственных элементов затрат, которые показывают роль, назначение, взаимосвязь с объемом и другими факторами в процессе производства продукции (работ, услуг).

Резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки, почтово-телеграфные и канцелярские расходы, уменьшения потерь от порчи материалов и готовой продукции, оплаты простоев и др.

Экономические элементы затрат – это укрупненная группировка затрат по элементам, предусматривающая объединение отдельных затрат по признаку их однородности, безотносительно к тому, на что и где они произведены (см. Рис. 1).

Таким образом, представленные выше данные свидетельствуют о том, что существует много различных факторов, выявление которых может способствовать снижению себестоимости и как следствие росту эффективности производства. Поиск этих резервов – одна из основных задач экономики внутренней среды предприятия.

Рис. 1. Классификация затрат на производство продукции [1, с. 400]

Результаты исследований, их обсуждение. В течение 2017 года специалистами производственно-технического отдела предприятия проводилось работа по модернизации производства и возможности оптимизации затрат котельных, работающих на твердом топливе, а именно перевод такой котельной на жидкое топливо. Результатом проведенной работы стала изготовленная собственными силами автоматизированная ТТГж (транспортабельная теплогенераторная установка на жидком топливе). По расчетам такая установка позволяет подключить более одного отапливаемого объекта, при неизменном уровне выработки тепловой энергии и выручки за такую тепловую энергию существенно

позволяет сократить затраты на производство за счет снижения затрат на топливо, а также оплату труда, так как ТТГж полностью автоматизирована и требует только одного работника, следящего за бесперебойной работой вместо четырех кочегаров.

В 2018 году такая установка была запущена на базе котельной № 1 п. Нельмин-Нос для рассмотрения возможности дальнейшего проведения данного мероприятия, его рентабельности.

После перевода котельной на жидкое топливо затраты на производство и передачу тепловой энергии сократились на 1,5 млн. руб. или 39 % по сравнению с 2016 годом, а себестоимость производства и передачи 1 Гкал. тепловой энергии уменьшилась на 12 тыс. руб. или 58 %.

Динамика себестоимости производства и передачи тепловой энергии данной котельной представлена в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Себестоимость производства и передачи тепловой энергии по котельной № 1 в п. Нельмин-Нос МП ЗР «Севержилкомсервис», тыс. руб.

Элементы затрат	2016 г. (твердое топливо)	2017 г. (твердое топливо)	2018 г. (жидкое топливо)	Откло-нение (+/-), 2018 г. к 2016 г.	Темп роста, % 2018 г. к 2016 г.
1	2	3	4	5	6
Топливо	598	601	430	−168	72
Энергия	44	45	108	64	245
Амортизация			540	540	
Материалы	274	279	39	−235	14
Услуги сторонних организаций	6	3	4	−2	67
Оплата труда с отчислениями	1931	1941	569	−1362	29
Прочие расходы	62	63	40	–22	65
Производственная стоимость	2915	2932	1730	−1185	59
Вспомогательные производства	45	47	61	16	136
Общехозяйственные расходы	908	952	568	−340	63
Полная себестоимость:	3868	3931	2359	−1509	61

Таблица 2

Себестоимость производства и передачи 1 Гкал. тепловой энергии по котельной № 1 в п. Нельмин-Нос МП ЗР «Севержилкомсервис», руб.

Элементы затрат	2016 г. (твердое топливо)	2017 г. (твердое топливо)	2018 г. (жидкое топливо)	Отклонение (+/-), 2018 г. к 2016 г.	Темп роста, % 2018 г. к 2016 г.
Топливо	3417	3320	1686	−1731	49
Энергия	251	249	424	173	169
Амортизация			2118	2118	
Материалы	1566	1541	153	−1413	10
Услуги сторонних организаций	34	17	16	−18	47
Оплата труда с отчислениями	11034	10724	2231	−8803	20
Прочие расходы	354	348	157	−197	44
Производственная стоимость	16656	16199	6785	−9871	41
Вспомогательные производства	257	260	239	−18	93
Общехозяйственные расходы	5189	5260	2227	−2962	43
Полная себестоимость:	22102	21719	9251	−12851	42

Таким образом, целесообразно обеспечить перевод 40 котельных, вырабатывающих тепловую энергию на твердом топливе, на жидкое топливо.

По расчетным данным себестоимость производства и передачи тепловой энергии в целом по предприятию с учетом постепенного перевода котельных на жидкое топливо будет, уменьшатся от периода к периоду, и в конечном итоге составит 398 млн. руб. к 458 млн. в 2018 году. Как и себестоимость производства и передачи 1 Гкал. тепловой энергии, которая составит 11,7 тыс. руб. к 13 тыс. в 2018 году (см. Табл. 3).

Абсолютное отклонение по себестоимости составит 13 тыс. руб. или 53 %. Затраты на топливо уменьшатся на 3 тыс. руб. или 53 %. Затраты на оплату труда уменьшатся на 7 тыс. руб. или 75 %.

Результатом проведения мероприятия станут увеличение выручки от продаж на 34,7 млн. руб., уменьшение затрат на 60,6 млн. руб., а рентабельность продаж увеличится на 16 %.

Таблица 3

Себестоимость производства и передачи 1 Гкал. тепловой энергии МП ЗР «Севержилкомсервис» до и после внедрения мероприятия по снижению затрат на производство продукции, руб.

Элементы затрат	До перевода на жидкое топливо	После перевода на жидкое топливо	Отклонение (+/-)
Топливо	6137	2899	−3238
Энергия	2902	3072	170
Амортизация	515	825	310
Материалы	233	70	−163
Услуги сторонних организаций	37	21	-16
Оплата труда с отчислениями	9325	2232	−7093
Прочие расходы	395	238	-157
Производственная стоимость	19544	9357	−10187
Вспомогательные производства	874	648	−226
Общехозяйственные расходы	4547	1755	−2792
Полная себестоимость:	24965	11760	−13205

Финансовый результат по производству и передаче тепловой энергии до и после внедрения мероприятия по снижению затрат на производство продукции предприятия представлен в таблице 4.

Таблица 4

Финансовый результат по тепловой энергии МП ЗР «Севержилкомсервис» до и после внедрения мероприятия по снижению затрат на производство продукции предприятия, тыс. руб.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2024 г. в % к 2018 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	510070	510879	517602	524325	531081	537804	544796	106,8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	458606	446378	441337	436340	431381	426474	397964	86,78
Прибыль от продаж, тыс. руб.	51464	64501	76265	87985	99700	111330	146832	285,31
Рентабельность затрат, %	11	14	17	20	23	26	36	327,27
Рентабельность продаж, %	10	12	14	16	18	20	26	260

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, что предложенное мероприятие по снижению затрат производства продукции предприятия является эффективным и рентабельным.

Выводы. Предприятию можно рекомендовать для достижения цели по оптимизации затрат в рамках данного мероприятия провести работы на всех ко-

тельных установках по определению истинного расхода топлива на производство тепловой энергии и установить такой расход в качестве норматива на производство тепловой энергии, смонтировать приборы учета тепловой энергии. И по данным о фактически произведенной тепловой энергии производить списание топлива с учетом норматива на производство тепловой энергии.

Библиографический список

1. Владимирова, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: Учебное пособие / Л. П. Владимирова. М.: Дашков и К°. 2012. 400 с.

2. Кузнецов, С. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / В. В. Плотникова, Л. К. Плотникова, С. И. Кузнецов; под общ. ред. проф. В. И. Бариленко. (Высшее образование), (Гриф). М.: Форум. 2012. 464 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО–КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Макин П. А. [a], Мильчик И. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: dream.dr.catcher@mail.ru [a]; irina-milchik@yandex.ru [b]

Аннотация: *Успехи развития любого сектора экономики зависят от различных факторов, в том числе от стремления отрасли использовать научно-технические достижения через систему консультирования. Для решения этой задачи необходимы информационно-консультационные службы. Эта область управленческой и информационной деятельности в настоящий момент нуждается в серьезных организационных и управленческих переменах, при этом наблюдается значительное повышение ее значимости. Цель исследования – раскрыть понятие информационно-консультационного обслуживания, нормативно-правовое регулирование и проблемы развития данной сферы в современных условиях. В результате исследования определены основные направления их решения.*

Ключевые слова: *информационно-консультационное обслуживание, консультационная деятельность, финансовая поддержка*

Введение. Экономика на протяжении многих веков претерпевала множество изменений, меняя взаимоотношения в обществе, другими словами, эта отрасль расширяла свои границы, сферы влияния, у неё появлялись новые свойства и критерии определения. Процесс совершенствования затронул не только экономику в целом, но и достаточно много сфер деятельности разного рода, из которых можно выделить информационное обслуживание предприятий, организаций, учреждений. С некоторых пор информационное обслуживание было объединено в одно целое с консультационной сферой, что в последствии породило совершенно новое направление деятельности «информационно-консультационное обслуживание».

Проведенное исследование обусловлено необходимостью раскрыть понятие информационно-консультационного обслуживания, нормативно-правовое регулирование и проблемы развития данной сферы в современных условиях.

Для достижения указанной цели следует обозначить проблематичные стороны в современном развитии информационно-консультационного обслу-

© Макин П. А., Мильчик И. В., 2020

живания; сформулировать вариант совершенствования экономического потенциала информационно-консультационного обслуживания.

Результаты исследований, их обсуждение. Информационно-консультационные обслуживание (ИКО) – это сфера деятельности, которая направлена на предоставление предприятию (организации) необходимых информационных ресурсов, а также возлагает на себя организацию предоставления профессиональной поддержки. Подобное обслуживание имеет чрезвычайно важное государственное и экономическое значение.

Консультационная деятельность предприятий, работающих в сфере информационно-консультационного обслуживания, осуществляется в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и принятыми в соответствии с ним иными федеральными законами, регулирующими отношения, возникающие при осуществлении консультационной деятельности [1]. Отношения, связанные с консультационной деятельностью, регулируются также нормативными правовыми актами Президента РФ, нормативными правовыми актами Правительства РФ и издаваемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами федеральных органов исполнительной власти [2, с. 72].

По мере развития информационно-консультационной деятельности, предприятия, работающие в данной сфере, начали сталкиваться с проблемой скоротечного изменения рынка консультационных услуг. Проблемадала ощутимый урон по компаниям данной отрасли, а именно по их прибыли, расходы увеличились, и требования государственного аппарата стали жестче, а это очень важный аспект, учитывая конкурентную среду, в которой находятся данные организации.

С одной стороны, можно предположить, что компании, работающие в консультационном направлении, и данная отрасль нуждаются в государственном регулировании, а то и в прямом участии государства, так как на сегодняшний момент не имеют финансовой поддержки. С другой стороны, компании данной отрасли не нуждаются в помощи, им присуще такое редкое свой-

ство, как саморегуляция, что подразумевает под собой сохранение стабильного состояния в процессе воздействия внешних экономических факторов без стороннего вмешательства.

Одним из современных экономических аспектов в формировании и развитии ИКО являются инвестиции. Чаще всего компании такого рода, привлекают частных инвесторов. Основным отличием частных и государственных инвесторов в данном случае являются сроки выплат по инвестициям, где консультационные компании все же более уверенно чувствуют себя при участии частных инвесторов, нежели чем при государственных. Такой аспект позволяет молодой компании наиболее быстро набрать популярность и стать востребованной, занять соответствующее место на рынке подобных организаций.

Другим экономическим аспектом является рыночное ценообразование. Если информация является актуальной, то она на рынке пользуется большим спросом, и имеет место определенная выгода от ее получения, соответственно, цена за информацию повышается, в следствие чего возрастает прибыль организаций, оказывающих информационно-консультационные услуги, растет экономическая эффективность их деятельности.

Немаловажным экономическим аспектом деятельности предприятий ИКО является то, что отношения «консультант-клиент» всегда персонализируются, то есть клиентом выступает не организация в целом, а конкретное лицо, которое заключает договор с компанией на предоставление ему необходимой информации, и, в свою очередь, клиент по договору обязуется оплатить определенную сумму за предоставленные ему услуги. Данный аспект, при условии соблюдения всех условий договора, может быть основополагающим для привлечения нового числа клиентов, в следствие чего может возрасти спрос на предоставляемый информационный ресурс.

Выводы. Таким образом, в настоящее время в российском законодательстве нет единого определения консультационных или информационных видов услуг; компании, осуществляющие свою деятельность в сфере ИКО, работают в рамках постоянного изменяющихся условий рынка данных услуг,

нуждаются в этой связи в поддержке со стороны государства (в части правового, налогового, ценового регулирования), должны постоянно повышать свою инвестиционную привлекательность, чтобы иметь возможность дополнительного привлечения инвестиций в свой бизнес.

Среди большого числа информационно-консультационных компаний, многие сталкиваются с указанными проблемами в процессе своей деятельности, на разных этапах своего развития; не все из этих компаний добиваются желаемого результата: некоторые не выдерживают конкуренции и уходят с рынка, другие не могут добиться тех целей и задач, к которым стремились, по причине недостатка финансовой составляющей или же под влиянием каких-либо объективных, внешних факторов. Решением такого рода может оказаться увеличение денежных дотаций для поддержания компаний в стабильном состоянии в моменты кризисных ситуаций и в дни быстрого изменения рынка консультационных услуг.

Библиографический список

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 27.07.2006 №149−ФЗ: ред. от 02.12.2019 // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

2. Ситдикова Л. Б. Правовое регулирование отношений в сфере оказания информационных и консультационных услуг в Российской Федерации: диссертация…доктора юридических наук: 14.05.09. Москва. 2009. 377 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ

Малыгин Н. О. [a], Киприянов Ф. А. [b]
студент [a]
кандидат технических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вологодская государственная молочнохозяйственная академия,
Вологда, Российская Федерация [a, b]
E-mail: nikitamalygin@gmail.ru [a, b]

Аннотация: *В статье проводится анализ энергосервисной компании на примере ООО «ЭнергоСервис» г. Череповец. Рассмотрены участники этого рынка, раскрыты понятия энергосервисные услуги, особенности, функция, которую выполняют энергосервисные компании в электроэнергетической отрасли. Обсуждены перспективы развития деятельности энергосервисной компании и модель механизма развития энергосервисного рынка, раскрыты элементы энергосервисного рынка, что дает возможность увидеть, какие внешние факторы препятствуют развитию данного рынка.*

Ключевые слова: *энергосервисная компания, комплексное проектирование, динамика основных экономических показателей, энергосервисный рынок, энергосервис, энергоэффективность, энергосервисные услуги, механизм рынка, элементы рынка*

Введение. Одним из ключевых путей к успешному функционированию предприятия является анализ и оценка деятельности, которые в совокупности с последующими мероприятиями на порядок повышают эффективность работы.

Целью данного исследования является анализ деятельности энергосервисной компании на примере ООО «ЭнергоСервис» г. Череповец.

ООО «ЭнергоСервис» является юридическим лицом, действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», Уставом Общества.

Полное наименование – Общество с ограниченной ответственностью «ЭнергоСервис». Место нахождения Общества: Российская Федерация, 162600, г. Череповец, ул. Западная, д. 8.

Основной вид деятельности предприятия – капитальные ремонты электрооборудования.

Предприятие имеет следующие подразделения: бухгалтерию, отдел технического контроля, отдел кадров, планово-экономический отдел, отдел материально-технического снабжения, отдел планово-предупредительного ремонта.

© Малыгин Н. О., Киприянов Ф. А., 2020

Выработку стратегии предприятия и эффективный контроль для его развития в перспективе обеспечивает Совет директоров. Подготовка и проведение заседаний Совета директоров регламентируется Положением о порядке созыва и проведения заседаний Совета директоров ООО «ЭнергоСервис».

Внутренний контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия осуществляет ревизионная комиссия. Ревизионной комиссии на предприятии создаются все условия для беспрепятственного осуществления их полномочий. Такая система внутреннего контроля позволяет оперативно выявлять, предотвращать и ограничивать финансовые и операционные риски, уменьшать расходы, эффективно управлять ресурсами предприятия [4].

Оперативное управление компанией обеспечивает единоличный исполнительный орган – генеральный директор, который является ключевым звеном корпоративного управления.

Результаты исследований, их обсуждение. Важным этапом анализа является рассмотрение конкурентов, что позволяет оценить сильные и слабые стороны предприятия и составить общее представление о ситуации на рынке [3].

Первый конкурент – Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «ТЭР-Череповец» (является дочерним предприятием ООО «Теплоэнергоремонт») находится на территории филиала ОАО «ОГК-2» Череповецкая ГРЭС. ООО «ТЭР-Череповец» является основным подрядчиком на ремонт оборудования Череповецкой ГРЭС и осуществляет следующие виды деятельности:

– обеспечение работоспособности электростанции;

– услуги по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию паровых котлов, двигателей и турбин, подъемно-транспортного оборудования, электродвигателей, генераторов и трансформаторов; электрической распределительной и регулирующей аппаратуры; и инструментов для измерения, испытания и прочих целей;

– монтаж приборов контроля и регулирования технологических процессов.

Организационная структура ООО «ТЭР-Череповец» в настоящий момент включает в себя 5 отделов и два цеха: цех по ремонту тепломеханического обо-

рудования (ЦРТМО); цех по ремонту электрооборудования и оборудования тепловой автоматики и измерений (ЦРЭО и ТАИ).

ООО «ТЭР-Череповец» осуществляет следующие виды деятельности.

1) Комплексное проектирование: ООО «ТЭР» обладает всеми необходимыми допусками и навыками для организации работ по проектированию энергетических объектов любой сложности. Примеры выполненных работ: проектирование системы пылеприготовления и подачи первичного воздуха и горелочных устройств энергоблока № 8.

2) Изготовление, монтаж и сервисное обслуживание энергооборудования и сложных металлоконструкций: ООО «ТЭР» на базе Цеха энергомашиностроительного оборудования (Новомичуринск) выпускает различное энергетическое оборудование и сложные металлоконструкции, в том числе:

– компенсаторы для газовоздухопроводов тепловых электростанций ПГВУ;

– фильтры очистки вод;

– металлические дымовые трубы для электростанций, котлов и газотурбинных установок;

– нестандартное энергетическое оборудование (шиберы, поворотные заслонки большого диаметра, горелки, оборудование по регенерации масла);

– элементы пластинчатых теплообменников;

установки конденсации водяных паров из дымовых газов;

– оборудование и оснастка для строительства (строительные леса, баки и т. д.)

3) Капитальные и средние ремонты, техническое обслуживание и текущие ремонты энергооборудования.

Второй конкурент – ООО «МПК МосЭнергоСтрой» – строительно-монтажная организация, созданная в форме общества с ограниченной ответственностью. Численный состав компании – всего 185 штатных единиц, в том числе: руководители – 30 шт. ед., специалисты – 19 шт. ед., служащие – 5 шт. ед., рабочие – 131 шт. ед.

Основные направления деятельности компании:

– поставка и монтаж оборудования КИПиА;

– производство и поставка стендов КИПиА, шкафов управления;

– инженерно-геодезическое сопровождение строительства объектов;

– входной контроль и ревизия запорной арматуры и оборудования;

– электромонтажные работы;

– общестроительные работы.

Кроме того, компания может выполнять подготовительные и земляные работы, работы по устройству и монтажу бетонных и железобетонных конструкций, металлических конструкций, кровельные и фасадные работы, работы по устройству внутренних инженерных систем и оборудования зданий и сооружений, наружных сетей водопровода, канализации, теплоснабжения, электрических сетей, электромонтажные и пуско-наладочные работы на объектах промышленного назначения. Основными заказчиками являются генерирующие компании, крупные инжиниринговые организации, задействованные на объектах нового строительства, реконструкции и модернизации генерирующих объектов.

Заказчики ООО «МПК МосЭнергоСтрой»: ОАО «Квадра» (г. Тула), ОАО «Группа Е4» (г. Москва), ЗАО «Энергокаскад» (г. Москва), Курчатовское управление филиал ОАО «ЭлектроЦентроМонтаж» (г. Курчатов, Курская область), ОАО «Ивэлектроналадка» (г. Иваново) и др.

ООО «МПК МосЭнергоСтрой» выполнен комплекс работ по поставке и монтажу оборудования КИПиА, оборудования АСУ в рамках реализации проектов:

1) реконструкция Воронежской ТЭЦ-2 с применением парогазовых технологий» (ПГУ 115 МВт);

2) реконструкция котельной северо-западного района г. Курска, филиала ОАО «ТГК-4»-«Курская региональная генерация» (ПГУ 115 МВт);

3) реконструкция Калужской ТЭЦ с применением ГТУ 30 МВт;

4) продление срока эксплуатации 5 энергоблока Нововоронежской АЭС.

В стадии реализации работы по проектам:

– реконструкция Ливенской ТЭЦ с применением ГТУ 30 МВт;

– увеличение тепловой мощности Дягилевской ТЭЦ путем установки водогрейного котла КВ-ГМ-100;

– расширение Новомосковской ГРЭС, строительство энергоблока ПГУ 190 МВт;

– строительство 1-го энергоблока ПГУ ТЭЦ ЗАО «ГРС ЭНЕРГО» (110 МВт).

В целях оценки эффективности деятельности ООО «ЭнергоСервис» проанализированы основные технико-экономические показатели работы предприятия в динамике за 2015–2017 год (Табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных экономических показателей ООО «ЭнергоСервис»

Показатель	Год			Отклонение			
				2016/2015		2017/2015	
	2015	2016	2017	+/-	темп роста, %	+/-	темп роста, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	38340	94295	112009	55955	245,9	73665	292,1
Себестоимость проданных товаров, услуг, тыс. руб.	36910	54620	72345	17710	147,9	35435	196,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1430	39675	39660	38245	в 27,7 раз	38230	в 27,7 раз
Чистая прибыль, тыс. руб.	-35	41030	41265	41065	в 1172 раз	41300	в 1179 раз
Рентабельность продаж, %	3,7	42,1	35,4	38,3	в 11,4 раз	31,70	в 9,6 раз
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	–0,1	43,5	36,8	43,6	в 44 раза	36,90	в 37 раз
Уровень затрат на рубль выручки, %	96,3	57,9	64,6	–38,3	60,1	31,70	67,1
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	4321	4445	4678	124	102,9	357	108,3
Оборотные активы, тыс. руб.	1325	1457	1456	132	110,0	131	109,9

За исследуемый период предприятию удалось существенно улучшить финансовые результаты своей деятельности. По отношению к базисному 2015 году выручка выросла на 145,9 % в 2016 году и на 192,1 % в 2017 году.

При этом рост себестоимости оказался не столь значительным, что привело к снижению уровня затрат в выручке с 96,3 % в 2015 году до 64,6 % в 2017 году.

Полученный убыток в 2015 году (по причине реструктуризации предприятия и обновления основных производственных фондов), за исследуемый период трансформировался в прибыль, которая выросла за три года на 38 260 тыс. руб.

Что касается рентабельности продаж, позволяющей оценить эффективность работы предприятия, то данный показатель продемонстрировал существенную положительную динамику. При этом абсолютный прирост составил в 2017 году 35,4 % по прибыли от продаж и 36,8 % по чистой прибыли.

В системе показателей, характеризующих эффективность производства и реализации, ведущую роль занимает себестоимость продукции, которая представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию [2].

В таблице 2 представлен анализ динамики себестоимости услуг ООО «ЭнергоСервис» по данным бухгалтерского и управленческого учета за 2015−2017 гг. (Табл. 2).

Таблица 2

Динамика себестоимости услуг ООО «ЭнергоСервис»

Статьи затрат	Годы			Отклонения			
				2016/2015		2017/2015	
	2015	2016	2017	+/-	темп роста, %	+/-	темп роста, %
Материальные затраты	1249,20	424,75	1929,50	–824,50	66,0	680,30	154,5
Заработная плата	15663,60	25111,10	35596,50	9 447,50	160,3	19 932	227,3
Социальные отчисления	3780,10	5868,70	8445,50	2 088,60	155,3	4 665,4	223,4
Амортизация основных средств	177,80	904,10	2013,00	726,30	508,5	1 835,2	в 11 раз
Транспортные расходы	1500,20	6121,30	8326,00	4 621,10	408,0	6 825,8	555,0
Услуги сторонних организаций	1300,40	2679,00	1176,30	1 378,60	206,0	–124,1	90,5
Аренда имущества, оборудования и механизмов	2188,10	3016,20	3392,20	828,10	137,8	1 204,1	155,0
Охрана труда и техника безопасности	968,80	783,10	1229,50	–185,70	80,8	260,7	126,9
Общепроизводственные расходы	4127,50	2204,10	396,70	–1923,4	53,4	–3730,8	9,6
Общехозяйственные расходы	5624,00	6572,50	8569,50	948,50	116,9	2 945,5	152,4
Прочие расходы	38,35	276,50	462,10	238,20	в 7 раз	423,80	в 12 раз
Итого	36910,70	54621,70	72346,70	17 711	148,0	35 436	196,0

Общая сумма затрат за три года увеличилась в связи с ростом объемов производства. В сравнении с 2015 г. рост себестоимости составил 48 % в 2016 г. и 96 % в 2017 г. Таким образом, за анализируемый период общая сумма затрат выросла почти вдвое.

В абсолютных показателях наибольший прирост показала такая статья затрат, как заработная плата, включающая в себя все средства, направленные предприятием на оплату труда работников. В относительных показателях прирост расходов на оплату труда в сравнении с базисным 2015 годом составил 60,31 % в 2016 году и 127,3 % в 2017 году.

Увеличение суммы затрат на оплату труда было связано как с ростом средней заработной платы персонала организации, так и с расширением штата ООО «ЭнергоСервис», а также более активным привлечением сотрудников по трудовым договорам.

Выводы. Таким образом, основные технико-экономические показатели предприятия ООО «ЭнергоСервис» в 2015−2017 г. имеют отличную динамику увеличения, что свидетельствуют о наметившейся тенденции повышения эффективности работы ООО «ЭнергоСервис» и ее конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Клочков В. В. Анализ влияния новых технологий в энергетике на экономику России в долгосрочной перспективе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 11. С. 13–28.

2. Николаев М. Ю. Вопрос энергосбережения при эксплуатации тепловых сетей // Энергетик. 2016. № 4. С. 30–32.

3. Пханаван С. А. Особенности и проблемы развития отраслей энергетики в странах с отсталой экономикой // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. № 3. С. 116–120.

4. Тупиков А. В. О «мягком праве» и правоприменительной практике в области энергосервиса // Энергосбережение. 2017. № 8. С. 16–21.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Мартьянов В. В. [a], Щинова Р. А. [b]
студент [a]
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: vmatyanov@yandex.ru [a]; a_shinova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Качество продукции любого предприятия в современных условиях выходит первый план управления, поскольку именно данный фактор обеспечивает предприятие покупателями и формирует его имидж на рынке. В статье рассмотрена система менеджмента качества и повышение качества выпускаемой продукции, так как это является важным условием для поддержания высокой конкурентоспособности предприятия, способствует максимизации эффективности производства, приводя к снижению затрат и увеличению доли рынка. Основной целью исследования в данной статье является разработка мероприятий по повышению качества выпускаемой продукции на предприятии. Современное развитие организации требует решения триединой задачи: управление устойчивым развитием предприятия, управление функционированием, управление развитием, т.е., по сути дела, необходимы более обширные базы принципов для создания современных систем менеджмента.*

Ключевые слова: *повышение качества выпускаемой продукции, максимизация эффективности производства, система менеджмента качества*

Введение. Проблема повышения качества продукции является актуальной для любого предприятия, особенно на современном плане, когда в повышении эффективности производства все большее значение играет фактор качество продукции, обеспечивающий ее конкурентоспособность. Решение этой *проблемы* сейчас находится на новом этапе, в корне отличающемся от предшествующих. Это отличие состоит в том, что в данный момент на смену системе контроля качества продукции приходит система управления качеством продукции, которая представляет собой организованную совокупность структурных элементов, факторов, условий и согласованных между собой организационных, экономических и технических методов и мероприятий, направленных на формирование качества продукции при ее проектировании, производстве и эксплуатации.

Качество товара складывается из множества факторов [5, с. 20–25; 6, с. 25]. На производстве – это и проработанность проекта изделия, надежность

© Мартьянов В. В., Щинова Р. А., 2020

сборки, чистота исходных материалов и т. д. Другими словами, качество товара − это сложное понятие, которое требует статистической обработки всего технологического процесса производства и эксплуатации изделия. В противном случае качество товара превратиться в сугубо субъективный показатель, который не будет ни достоверным, ни надежным критерием оценки того или иного товара. Именно поэтому оценка качества товара требует проведения серьезного исследования всего процесса производства и эксплуатации товара направленного на определение возможностей товара, а также соотнесение этих возможностей с реальными потребностями покупателей и требований государственного стандарта в области производства, изготовления и эксплуатации данной категории товаров.

Результаты исследований, их обсуждение. В настоящее время общепринятым считается следующее определение качества, закрепленное в Международном стандарте ISO9000:2000: «Качество-это степень соответствия присущих характеристик требованиям», при этом критерии качества продукции приведены на рисунке1 [3, с. 87; 4, с. 10; 2, с. 45]:

Процесс оценки качества продукции состоит из следующих процессов (Рис. 1):

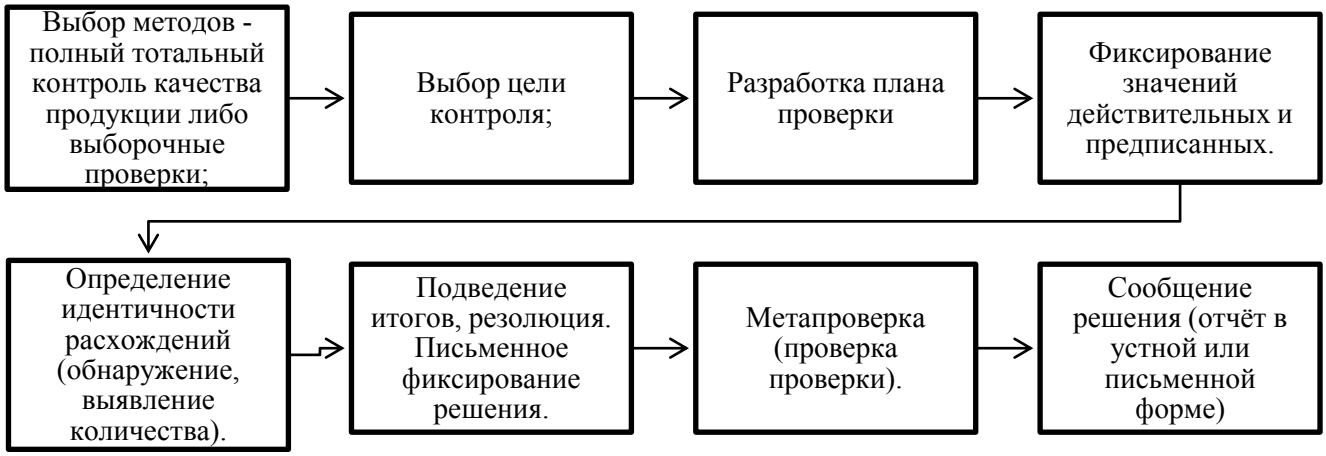


Рис. 1. Этапы оценивания качества продукции [1. с.19]

По мнению руководства АО «Воркутауголь» наиболее целесообразным является решение, которое заключается в росте добавленной стоимости конечного продукта, обеспеченного за счет переработки угля в требуемый целевой продукт. Поэтому основными направлениями роста качества продукции АО «Воркутауголь» сегодня являются мероприятия по росту полноты извлечения горючей массы, повышению стабильности добычи доставки угля и угольной продукции до наиболее конкурентоспособного уровня на российском и мировом рынках. Новые технологические решения, реализуемые при внедрении современного импортного и отечественного оборудования, могут обеспечить производство компании внедрение процесса обогащения всего угля, добываемого АО «Воркутауголь», по замкнутой водошламовой схеме.

По итогам внедрения будет значительно повышена эффективность процесса обогащения, улучшен выход концентрата угля с высокими показателями качества и значительно понижена экономическая нагрузка на регион, в котором расположены шахты.

На основании данных ОАО «СибНИИ углеобогащение» полученных при проведении исследования химико-технологических качеств угля АО «Воркутауголь», пласты представляют собой сырье, необходимое для выведения суперконцентрата с зольностью менее 4 %.

Поэтому АО «Воркутауголь» предложено строительство обогатительного модуля на промышленной площадке, что позволит увеличить объем безотходного получения высоко качественного углеродного восстановителя до150 тыс. тонн в год.

Наращивание объема добычи угля до 8 млн. тонн возможно при строительстве обогатительной фабрики с мощностью не менее 4,5 млн. тонн в год.

Также есть возможность обогащения угля с целью получения концентрата зольностьюдо 15 %, теплотой сгорания 6400 ккал/кг, что позволит улучшить угольный концентрат зольностью до 8 %, а также насытить его теплотой сгорания более 6500 ккал/кг.

Для достижения задач по повышению качества продукции Обогатительной фабрики необходимо реализовать комплекс мероприятий в рамках запланированного бюджета.

При этом следует учитывать, что само по себе повышение качество продукции не является конечной целью предлагаемого инвестиционного проекта. Реализуемое мероприятие должно быть экономически выгодно, а вложенные инвестиции должны окупаться. Для этого необходимо обеспечить реализацию запланированного объема произведенной продукции, для этого планы выпуска продукции были соотнесены с планами потребления угля основных покупателей продукции АО «Воркутауголь» (Табл.1, 2).

Таблица 1

План переработки горной массы и выпуска продукции АО «Воркутауголь»

Период, год	Объем переработки (тыс. тонн)	Выход товарного продукта (%)	Производство товарного продукта (тыс. тонн)	Дополнительный товарный продукт (тыс. тонн)
2021	4 977	49	2 419	24,9
2022	4 923	48	2 382	24,6
2023	4 773	46	2 208	23,9
2024	5 566	49	2 706	27,8
2025	5 914	50	2 971	29,6

Увеличение выхода товарного продукта от внедрения на Обогатительной фабрике Системы извлечения мелкого угля Sub325 составит 0,5 %.

Таблица 2

Сумма дополнительной выручки АО «Воркутауголь»

Период, год	Плановая цена реализации товарного продукта (тыс. руб)	Дополнительный товарный продукт (тыс. тонн)	Дополнительная выручка (тыс. руб)
2021	8 400	24,9	209 027
2022	6 404	24,6	157 638
2023	5 677	23,9	135 492
2024	5 495	27,8	152 920
2025	5 973	29,6	176 641

Обслуживание введенного в эксплуатацию оборудования не потребует увеличения численности работников, затрат на сырье и вспомогательные мате-

риалы. Эксплуатационные затраты составят только расходы на электроэнергию (тыс. руб) из расчета:

− мощность оборудования (310х2кВт) х тариф на электроэнергию (3,66руб*кВт/ч) х количество часов работы;

− 2-х центрифуг (произв. 13 т/час на две линии).

Таким образом в структуре себестоимости дополнительного продукта только затраты на электроэнергию.

Количество часов указывается в зависимости от объемов переработки (Табл. 3).

Таблица 3

Эксплуатационные затраты АО «Воркутауголь»

Период, год	Время эксплуатации оборудования (час)	Сумма затрат (тыс. руб)
2021	1 914	8687
2022	1 894	8593
2023	1 836	8332
2024	2 141	9715
2025	2 275	10324

Финансовые результаты от реализации проекта приведены в таблице 4.

Таблица 4

Финансовые результаты от реализации проекта по годам

Показатели	2021	2022	2023	2024	2025
Объем производства, тыс. тонн.	24,9	24,6	23,9	27,8	29,6
Себестоимость, тыс. руб.	8687	8593	8332	9715	10324
Цена реализации, тыс. руб.	8400	6404	5677	5495	5973
Выручка, тыс. тонн.	209027	157638	135492	152920	176641
Прибыль, тыс. руб.	193 049	141 751	119 958	136 094	159 296
Налог на прибыль, тыс. руб.	38 610	28 350	23 992	27 219	31 859
Чистая прибыль, тыс. руб.	154 439	113 401	95 967	108 875	127 437

Оценка эффективности реализации проекта основывается на дисконтировании денежных потоков. Норма дисконта закладывается на уровне 10 %, исходя из следующих положений:

− ставка рефинансирования ЦБ РФ – 6 %;

− инфляция – 4 %.

Денежный поток от операционной деятельности включает чистую прибыль (без учета уплаченных процентов) и амортизацию.

Показатели эффективности инвестиционного проекта представлены в таблице 5.

Таблица 5

Показателей эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Денежный поток от операционной деятельности		157757	117530	100096	113005	131566
Инвестиции	150000					
Денежный поток (CF)	−150000	157757	117530	100096	113005	131566
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,92	0,85	0,79	0,73	0,67
Дисконтированный денежный поток (DCF)	−150000	145667	100206	78 801	82 145	88 309
Чистый дисконтированный доход (NPV)	−150000	−4 333	95873	174674	256819	345 128
Срок окупаемости (DPP), лет				2 года 1 мес		
Индекс доходности (PI), ед				3,2		
Внутренняя норма доходности (IRR), %				85		

Дисконтированный срок окупаемости проекта по внедрению на Обогатительной фабрике Системы извлечения мелкого угля Sub325, состоящей из двух центрифуг, составит 2 года1мес. Приведенный денежный поток (NVP) составит 345128 тыс. руб. Индекс прибыльности (PI) – 3,2 ед. Внутренняя норма доходности 85 %.

Выводы. Анализ конкурентоспособности выявил, что наиболее актуальной проблемой для АО «Воркутауголь» является снижение себестоимости продукции, которая сказывается на ее цене. Качество продукции не является актуальной проблемой. Повышение уровня качества продукции предприятия в конечном итоге будет способствовать повышению конкурентоспособности АО «Воркутауголь».

Для повышении качества и конкурентоспособности продукции в АО «Воркутауголь» предлагается внедрение на Обогатительной фабрике Системы извлечения мелкого угля Sub325, которая позволит повысить качество и объем выпускаемой продукции.

В работе были рассчитаны основные показатели оценки инвестиционного проекта, а на основании этих расчетов можно сделать вывод о целесообразности принятия к реализации данного предложенного проект. Все это поможет закрепить свои рыночные позиции, повысить качество и конкурентоспособность работы предприятия, получить наибольшую прибыль от своей деятельности.

Библиографический список

1. Барт Т. В. Управление качеством. Учебный курс (учебно-методический комплекс). М. МИЭМП. 2018. 19 с.
2. ГОСТ РИSO9004-2001.Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности. / Госстандарт России. М., ИПК, Издательство стандартов,2001. С. 45.
3. Гришаева С. А. Стратегическое планирование в системе менеджмента качества // Качество. Инновации. Образование. 2018. № 10. С. 33−36.
4. Дьяченко М., Коновалова О.,Федотова М. Планирование численности персонала промышленной организации // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2019. N 1. С.94−103.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА УСТОЙЧИВОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Перевалова Н. С. [a], Братухина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: natalia.perevalova.95@mail.ru [a]; ea_bratuhina@vyatsy.ru [b]

Аннотация: *Чтобы не допустить кризисного финансового состояния большинством управляющих компаний, проводится диагностика кризисов, в соответствии с итогами которой разрабатываются планы по финансовой стабилизации предприятия и выходу его из кризиса. При этом важно использовать наиболее эффективную методику, способствующую максимально точно определить уровень экономической устойчивости компании и установить причины кризиса. В статье предложен вариативный метод оценки устойчивости управляющих компаний, строящийся по субъективно-факторной методике оценивания. Методика разрабатывалась в 2019 году в условиях анализа вероятности банкротства управляющих компаний. Данную методику возможно использовать при анализе экономической устойчивости разных управляющих компаний. Однако при этом важно учитывать специфику региона, в котором функционирует компания.*

Целью данной работы является исследование различных методов анализа устойчивости управляющих компаний применяемых в условиях кризиса.

Ведущим подходом является экспериментальное исследование предложенной методики оценки экономической устойчивости компаний с учетом специфики сферы деятельности организации и специфики региона;

Основным результатом является предложенная методика оценки экономической устойчивости компаний позволяющая определять причины негативных тенденций и более точно выявлять;

Область применения результатов – предприятия и организации жилищно-коммунальной сферы.

Ключевые слова: *управляющие компании, экономическая устойчивость, кризис, анализ, рейтинг, экспресс-оценка*

Введение. Объектом исследования является УК города Киров, основной вид деятельности – управление жилищно-коммунальным хозяйством.

Целью данной работы является обоснование применения предложенной методики анализа активных экономических индикаторов и механизмов, влияющих на систему управления предприятия сферы жилищно-коммунального хозяйства;

Исходя из поставленной цели, предполагается решение следующих задач:

– провести анализ экономических проблем, влекущих появление кризисных ситуаций в деятельности предприятия сферы жилищно-коммунального хозяйства.

© Перевалова Н. С., Братухина Е. А., 2020

– провести анализ существующих методик анализа активных экономических индикаторов и механизмов, способных сформировать достойную систему управления предприятием сферы жилищно-коммунального хозяйства;

– разработать и предложить более эффективные методы экономического воздействия на управляющие компании посредством принятия грамотных управленческих решений.

Результаты исследований, их обсуждение. Жилищно-коммунальное хозяйство – социально значимая отрасль, которой приходится функционировать в неблагоприятных условиях: с одной стороны организации этой сферы вынуждены функционировать в условиях ограничения тарифов на свои услуги со стороны государства, а с другой – качественно обслуживать дома, осуществлять благоустройство территорий и иные мероприятия. При этом многие современные компании не могут на должном уровне выполнять поставленные перед ними задачи, что связано не только со сложностью отрасли, но и с неэффективностью ведения управленческой деятельности [1, с. 65].

Сложность функционирования отрасли заключается и в том, что предприятиям достался очень изношенный фонд жилищного хозяйства. Исходя из сказанного появляется необходимость разработки все более новых эффективных методов экономического воздействия на управляющие компании посредством принятия грамотных управленческих решений ими, а также использованием активных экономических индикаторов и механизмов, способствующих сформировать достойную систему управления. В большинстве своем управляющими компаниями применяются мероприятия по антикризисному управлению, позволяющие находиться им на допустимом уровне экономической устойчивости, стабильно выполняя свои обязанности, получая прибыль.

Однако, в деятельности большинства компании все же просматриваются финансовые проблемы, связанные не только с внешними факторами, но и спецификой ЖКХ [2, с. 305].

Так в деятельности управляющих компаний города Киров следует выделить следующие проблемы, влекущие появление кризисных ситуаций в деятельности предприятия [3]:

1) наличие большого количества неплательщиков, имеющих высокую задолженность перед предприятием, что формирует высокий размер дебиторской задолженности, влекущей снижение оборачиваемости оборотных активов и снижение уровня ликвидности компании;

2) не полный производственный цикл, что вынуждает предприятие привлекать подрядные организации в выполнение ряда работ по благоустройству территории. В частности, на сегодня ряд УК не выполняет работы по вывозу твердых коммунальных отходов, ряда ремонтных работ. Привлечение поставщиков не только удорожает тарифы на услуги управляющих компаний, но и в виду наличия недобросовестных среди них, приводит к срывам проведения работ, снижению эффективности деятельности предприятия в целом;

3) использование импортной техники в проведении работ по благоустройству территории в условиях экономических санкций и волатильности российской валюты, влечет возникновение высокого размера расходов на ее содержание.

Представленные проблемы стали причиной появления кризисных ситуаций в УК. В условиях социальной значимости деятельности предприятия, представляется важным использование возможностей развития компании по итогам более комплексного выявления факторов неустойчивости. Для этого предлагается использовать вариативный метод оценки экономической, строящийся по субъективно-факторной методике оценивания. С этой целью для каждого отдельного предприятия формируется собственный перечень показателей в сравнении с конкурентами и среднеотраслевым значением, позволяющий оценить возможности компании на рынке. При этом целесообразно проводить оценивание в динамике. Так для одной из управляющих компаний г. Киров, подобная оценка будет выглядеть следующим образом (см. Табл.1).

Таблица 1

Перечень неформальных, субъективных показателей, способствующих оценке экономической устойчивости компании

Показатель	Методы оценки	Критерии оценки
Динамика масштабов долгосрочного спроса на услуги	Темпы роста объемов оказания отдельных услуг	Наличие прироста объема продаж объемов услуг на протяжении одного года свидетельствует о стабильности ее конкурентоспособности Снижение темпов роста продаж в течении года – уменьшение экономической устойчивости
Изменения структуры спроса на услуги	Сравнение структуры услуг в разрезе отдельных видов	Изменение структуры более чем на 50 % в год свидетельствует о высоком уровне экономической устойчивости, до 50 % – стабильный уровень Отсутствие изменений – уровень угрожающий финансовой стабильности компании
Наличие технологических инновации	Число внедренных инноваций в производственный процесс УК	Наличие 1–3 инноваций, внедренных в течении года в улучшение процесса оказания услуг УК – высокий уровень устойчивости Отсутствие инноваций, внедренных в течении года в улучшение процесса оказания услуг УК – недостаточный уровень экономической стабильности компании
Наличие убытков	Показатели финансовых результатов компании	Все виды прибыли имеют положительное значение – стабильная финансовая устойчивость. Наличие убытка прибыли от продаж или чистой прибыли один раз – имеется тенденция к кризису Наличие убытков на протяжении трех отчетных периодов – предприятие финансов неустойчивости, имеется угроза банкротству
Динамика экономических показателей	Сравнительный анализ результатов проведенных расчетов основных экономических показателей	Прирост показателей, удовлетворяющих нормативу – угрозы банкротству нет Прирост показателей, не удовлетворяющих нормативу по половине анализируемых – угроза банкротству есть Прирост показателей, не удовлетворяющих нормативу по всем анализируемым – угроза банкротства значительна
Государственное регулирование рынка	Наличие ценовых и иных ограничении рынка	Значительные ограничения цен на рынке снижает уровень экономической стабильности Наличие государственной поддержки отрасли повышает уровень стабильности, снижая вероятность банкротства

Источник: составлено автором самостоятельно

Представленная методика позволит разделить предприятие на три группы: высокорискованные, среднерискованные и низкорискованные.

Позитивное изменение факторов будет оцениваться на уровне 100 баллов, нейтральное – 50, негативное – 0.

Предложенные показатели носят субъектный и неформальный характер, поскольку часто оцениваются экспертами либо сотрудниками предприятия. В тоже время стоит пояснить, что оценка указанных факторов, данная несколькими экспертами в итоговой таблице приводится, как среднее значение, полученное по результатам оценивания. К тому же оценка проводится в динамике. Апробация данной методики приводится на материалах одной из УК города Киров по итогам отчетности за 2017–2019 год, результаты которой сведены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка неформальных, субъективных критериев экономической устойчивости Управляющей компании г. Киров

Критерий оценки	2017 год		2018 год		2019 год	
	Оценка	Балл	Оценка	Балл	Оценка	Балл
1	2	3	4	5	6	7
Динамика масштабов долгосрочного спроса на услуги	Прирост объема продаж	100	Прирост объема продаж	100	Снижение объема продаж	0
Изменения структуры спроса на услуги	Более 50 %	100	Менее 50 %	50	Отрицательная динамика	0
Частота обновления услуг	Коэфф. обновления ассортимента услуг 1,1	50	1,3	50	1,5	100
Наличие технологических инновации	Число внедренных инноваций в процесс оказания услуг – 3	100	4	50	1	50
Использование маркетинговых инноваций	Число инноваций – 0	0	2	100	1	100
Динамика покупательских предпочтений	Прирост положительных ответов	100	Снижение положительных ответов	50	Прирост положительных ответов	100
Государственное регулирование рынка	Отрасль регулируется государством	50	Отрасль регулируется государством	50	Отрасль регулируется государством	50
Рост детерминации продукции	Положительная динамика роста объема продаж с одновременным увеличением прибыли	100	Положительная динамика роста объема продаж с одновременным увеличением прибыли	100	Негативная динамика снижения объема продаж с одновременным уменьшением прибыли	50
Итого баллов	х	600	х	550	х	450

Стоит пояснить, что максимально возможное количество баллов, которое может получить данное предприятие исходя из показателей, соответствующих специфике его деятельности составляет 800 баллов. Такой показатель свидетельствует о полном отсутствии кризиса экономической устойчивости.

Показатель, находящийся в интервале 50−80 % от максимально возможного числа баллов, сигнализирует о наличии средней степени риска вероятности банкротства компании и призывает ее менеджеров к принятию решений по устранению негативных факторов. В условиях приведенного примера это 400−640 балов.

Показатель, находящийся в интервале ниже 50 % от максимально возможного числа баллов, сигнализирует о наличии высокой степени риска банкротства компании и призывает ее менеджеров к принятию срочных решений по выводу предприятия из кризиса. В условиях приведенного примера это менее 400 баллов.

Как показали расчеты, на протяжении всего периода исследования исследуемая компания входит в состав компаний со средним уровнем риска банкротства. Однако данный риск постоянно возрастает и в 2019 году компании приближаются к граничному показателю, приближающему его к высокорискованным.

Анализ также позволяет сделать вывод, что в 2019 году финансовые риски компании повысились, в результате уменьшения объема продаж, снижения уровня внедряемых инновационных технологий. К тому же имела место негативная динамика снижения объема продаж с одновременным уменьшением прибыли. В этих условиях Управляющей компании может быть предложено:

– расширять каналы продаж, с целью вывода услуг на новые рынки сбыта и увеличения выручки;

– повышать инновационность процесса оказания услуг, внедрять новые виды работ (вывоз ТКО, переработка ТКО и др.);

– снижать удельные затраты на выполнение услуг, повышая при этом рентабельность и прибыль предприятия.

Выводы. Таким образом, предложенная методика оценки экономической устойчивости компаний позволит определить причины негативных тенденций,

а также более точно выявить вероятность финансовых сложностей и банкротства предприятия в ближайшей перспективе. Преимущества методики заключаются в наличии конкретных факторов, повлиявших на то или иное состояние компании, а также независимости от сформированных в целом для всех предприятий показателей. В тоже время данная методика учитывает специфику отрасли и может строиться на разнообразных критериях оценивания, что позволяет использовать ее в условиях разных отраслей.

Библиографический список

1. Леонова Л. Б. Новые эффективные рыночные механизмы и инструменты для реализации концепции реформирования ЖКХ // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2016. № 1 (15). С. 64−74.

2. Леонова Л. Б. Сфера жилищно-коммунального хозяйства как важнейший индикатор изменения качества жизни населения // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2015. № 11 (55). С. 304−320.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Пленкова О. П. [a], Лаптева И. П. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: oplenkova5@gmail.com [a]; irinalapteva2607@mail.ru [b]

Аннотация: *в современных условиях малый бизнес выступает индикатором развития экономики государства, обеспечивая стране прирост ВВП, развитие инноваций и трудоустройство граждан. Степень развития малого предпринимательства позволяет оценить сбалансированность экономических процессов, протекающих в стране, наличие перспектив для роста качества жизни населения, а также эффективность деятельности Правительства в поддержке производительных сил государства. Положительная динамика указанных направлений свидетельствует о наличии факторов устойчивости малого предпринимательства в стране, а также степени его экономической безопасности. Однако имеет место ряд факторов, негативно сказывающихся на деятельности малого предпринимательства, уменьшающих степень его стабильности и устойчивости, а в последующем, безусловно влекущих к снижению экономической безопасности данных субъектов. В статье приводятся наиболее эффективные мероприятия по повышению эффективности деятельности представителей малого предпринимательства, увеличив тем самым вклад данных субъектов в прирост ВВП и другие экономические показатели региона.*

Ключевые слова: *малый бизнес, оборот, налоговые поступления, SWOT-анализ, проблемы малого предпринимательства.*

Введение. Малый бизнес является стратегически важной составляющей ВВП Кировской области, поскольку почти 40 % предприятий региона относятся именно в состав данного сегмента предпринимательства. К тому же стоит отметить, что подавляющее большинство малых предприятий включены в состав микро предприятий. Важность малого бизнеса для Кировской области обусловлена сложной экономической обстановкой в регионе, что является следствием недостаточно эффективной работы промышленности, низких заработных плат и доходов населения. При этом именно представители малого бизнеса являются источниками увеличения доходов граждан, поскольку большая часть таких предприятий оплачивает заработную плату своим работникам по сдельной форме, что допускает возможность получения доходов, значительно превышающих средний уровень выплат в регионе.

© Пленкова О. П., Лаптева И. П., 2020

Приведенные данные подтверждает статистика Кировской области, в соответствии с которой на конец 2019 года в Кировской области насчитывалось 19,6 тыс. юридических лиц – субъектов малого предпринимательства. Как и ранее, девять из десяти субъектов относились к категории микро предприятий.

Результаты исследования, их обсуждение. Средняя численность занятых на малых предприятиях в 2019 году составила 96,5 тыс. человек, из них 93 % – работники списочного состава. Почти половина всех работников приходилась на сферы обрабатывающих производств и оптово-розничной торговли (24 % и 22 % соответственно). В среднем на одном малом предприятии трудилось 5 человек.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников малых предприятий по итогам за 2019 год составила 22,2 тыс. рублей, превысив уровень 2018 года на 8 %, однако оставалась ниже аналогичного среднеобластного показателя (на 34 %).

Оборот малых предприятий за 2019 год сложился в размере 268,5 млрд. рублей. Структура оборота малых предприятий Кировской области в 2019 году приведена на рисунке 1.

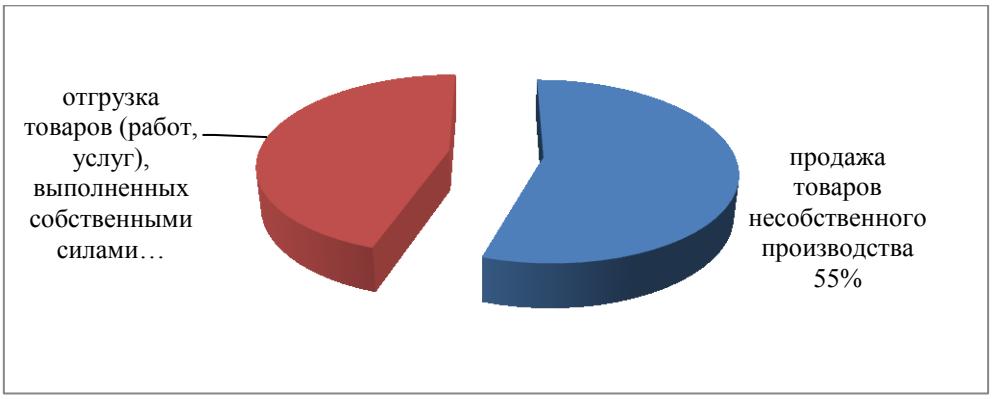


Рис. 1. Структура оборота продукции малых предприятий Кировской области в 2019 году, %

В структуре оборота 55 % приходилось на продажу товаров несобственного производства, 45 % – на отгрузку товаров (работ, услуг), выполненных собственными силами. Продажу товаров несобственного производства в большей степени обеспечили организации торговли (95 %).

Наибольшая доля отгрузки приходилась на предприятия обрабатывающих производств (36 %), а также сферы строительства (15 %) и операций с недвижимым имуществом (9 %).

На одно малое предприятие в среднем приходилось 13,7 млн рублей оборота, что на 3 % выше чем годом ранее.

Инвестиции малых предприятий в основной капитал в 2019 году составили 9,2 млрд. рублей. Более трети всех инвестиций освоили предприятия, осуществляющие профессиональную, научную и техническую деятельность (35 %), они направляли эти средства в строительство жилых и нежилых объектов. В среднем на одно малое предприятие в 2019 году приходилось 0,5 млн. рублей инвестиций в основной капитал.

В 2019 году предприятия малого бизнеса внесли весомый вклад в экономику области, обеспечив треть оборота по полному кругу организаций. На долю малых предприятий приходилась четвертая часть работников списочного состава всех организаций Кировской области.

За период с 2015 по 2018 годы поступления налоговых платежей от субъектов малого предпринимательства увеличились более чем в 2 раза, и составили к концу 2019 года 336,4 млн. рублей.

Рост объема налоговых поступлений от малого предпринимательства свидетельствует о повышении уровня деловой активности субъектов малого бизнеса.

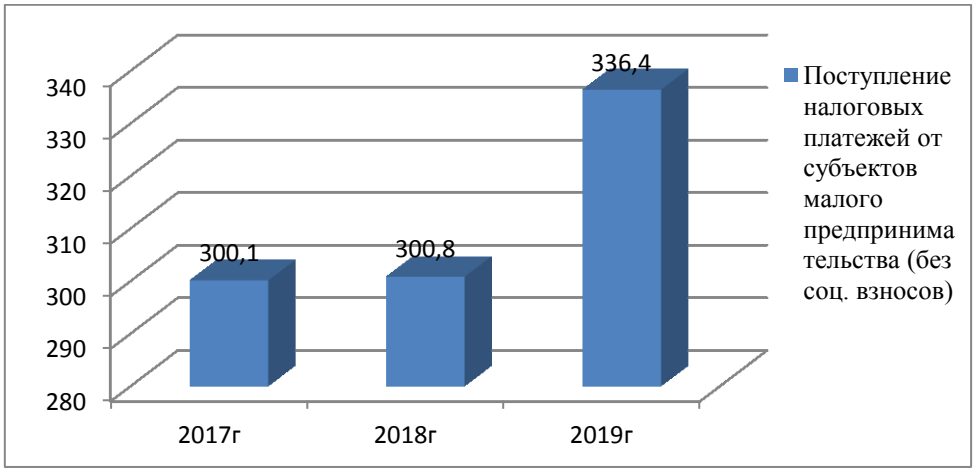


Рис. 2. Динамика объема налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства (млн. рублей) [3]

Рисунок 2 доказывает рост поступления налоговых доходов от малого предпринимательства, поступающих регулярно в бюджет региона.

Картина занятости в секторе малого предпринимательства Кировской области в целом за последние годы стабильна, о чем свидетельствуют данные, приведённые на рисунке 3.

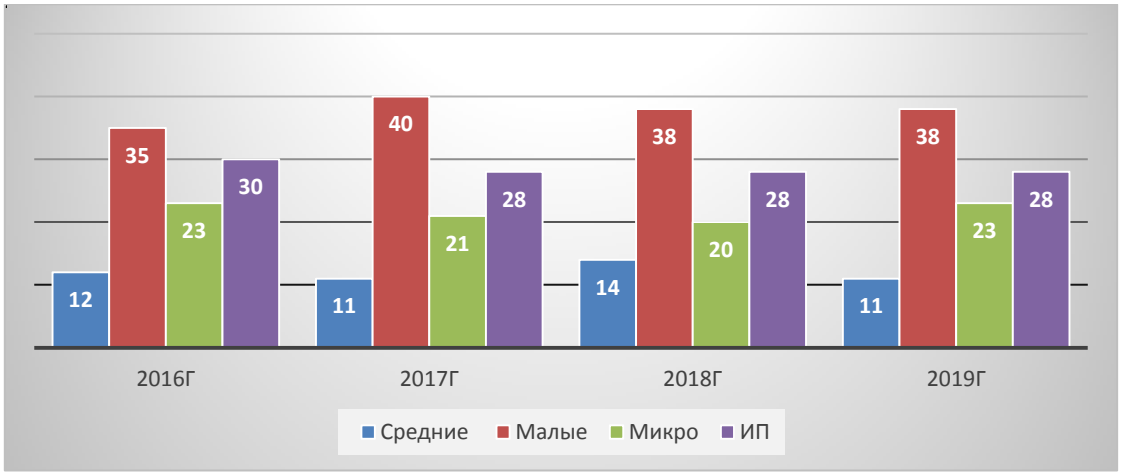


*Рис. 3.*Численность занятых: процентное соотношение количества занятых на ИП, микро, малых, средних предприятий в секторе МСП, в целом (% доля от общего числа МСП). 2016−2019 гг. [4]

Занятости в секторе МСП, в целом, обеспечивают малые предприятия, почти треть всех рабочих мест обеспечивают ИП, а примерно пятую часть – микропредприятия. Доля средних предприятий в общей занятости в малом бизнесе − более 10 %. С учетом количества занятых на средних предприятиях – до 250 человек на одном предприятии – доля средних предприятий в общей занятости в секторе МСП хоть и заметно меньше остальных видов предприятий, но все же достаточно существенна. К тому же, средние предприятия, как правило, являются наиболее стабильно работающими предприятиями.

Для выявления направлений развития субъектов малого предпринимательства необходимо провести SWOT − анализ эффективного и устойчивого развития субъектов малого предпринимательства Кировской области.

SWOT − анализ эффективного и устойчивого развития субъектов малого предпринимательства Кировской области на рисунке 4.

Факторы, определяющие эффективность работы	Факторы, определяющие устойчивость развития	
	ВОЗМОЖНОСТИ • Создание новых малых предприятий. • Активное использование потенциала: природных ресурсов, научно-технических кадров и т. п. • Создание научно-технических центров. • Использование развитого топливно-энергетического и промышленного комплексов. • Мобильность в организации малых предприятий	**РИСКИ (УГРОЗЫ)** • Отсутствие эффективного механизма взаимодействия бизнеса с позиции масштабности. • Монополия крупных предприятий. • Неадекватная экономическая политика в отношении малых предприятий. • Финансово-кредитная система
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ 1. Увеличение числа новых рабочих мест. 2. База для создания малых предприятий вспомогательного назначения. 3. Мощный инструмент для организации и развития предпринимательской деятельности. 4. Ориентация на покупательский спрос. 5. Свобода ведения предпринимательской деятельности. 6. Концентрация производственных факторов. 7. Возможность несоблюдения или игнорирование существующих нормативно-правовых актов. 8. Разработка новых механизмов поддержки малого предпринимательства	**Сильные возможности** 1, 5. 2, 3. 3, 8. 2, 6, 8. 1, 4, 5, 8	**Сильные угрозы** 6, 7, 8. 2, 6, 8. 7, 8. 8
	Вывод: сильные стороны возможностей, а также сильные угрозы (риски) по обеспечению устойчивости малых предприятий сконцентрировались на 8-ом факторе: разработка новых механизмов поддержки малого предпринимательства. Разбирая детально этот факт, следует отметить, что для обеспечения устойчивости развития малого предпринимательства необходим пересмотр давно устаревших механизмов, а в некоторых случаях и разработка из-за отсутствия таковых. В целом это дает как сильные возможности по обеспечению устойчивости, так и высокий риск того, что благие намерения новых механизмов не дадут ожидаемых результатов	
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ 1. Распыление научно-технического потенциала региона. 2. Монополия на важные виды деятельности. 3. Технологическая неготовность к использованию научно-технических достижений. 4. Низкий уровень квалификации предпринимателей и персонала. 5. Некачественное отслеживание покупательского спроса. 6. Отсутствие интеграционных процессов по эффективному распределению ресурсов. 7. Недополучение в бюджет региона налоговых отчислений. 8. Отсутствие естественной конкуренции. 9. Высокий уровень издержек	**Слабые возможности** 3, 4, 6, 9. 8. 1, 3, 8. 2, 6. 4, 5, 7	**Слабые угрозы** 2, 4, 6, 7. 2. 1, 8. 3, 9
	Вывод: слабые возможности и угрозы сконцентрированы на 2, 3, 4,6 и 8-ом факторах. Эти факторы можно устранить, что позволит повысить эффективность функционирования субъектов малого предпринимательства. Таким образом, необходимы условия в области повышения квалификационного уровня предпринимателей, что позволит применять научно-технические достижения, разработать и управлять интеграционными процессами и в итоге повысит уровень естественной конкуренции и принесет устойчивость развития субъектов малого предпринимательства	

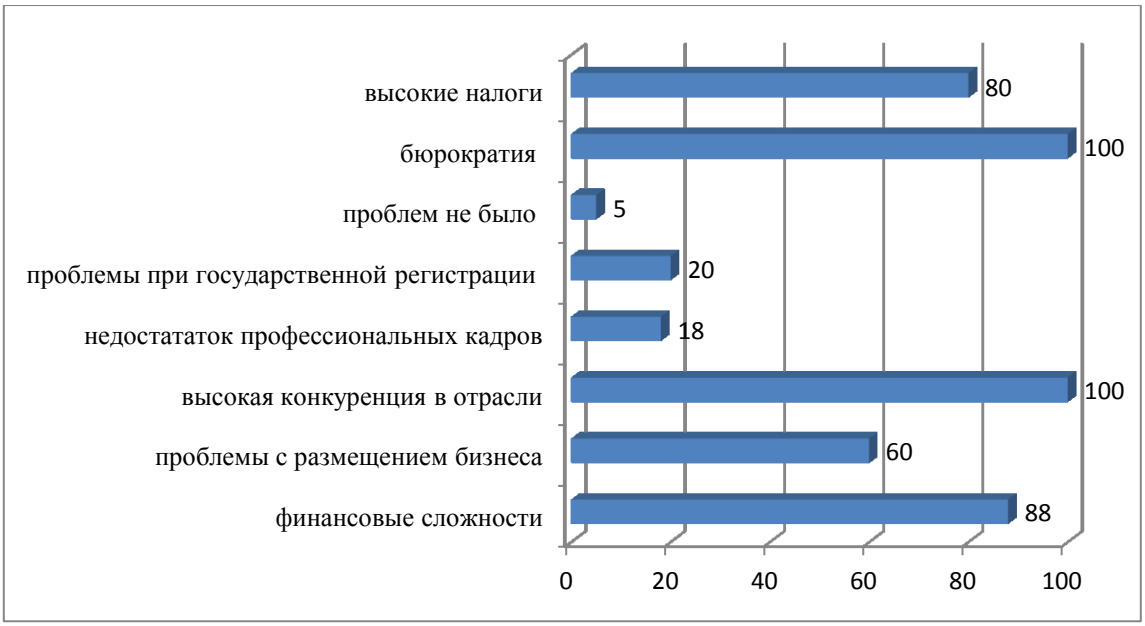
Рис. 4. Результаты СВОТ-анализа малого предпринимательства Кировской области [5].

С позиции формирования стратегии сильные стороны важны, поскольку они могут быть использованы, как основа для ее формирования. Если же сильных сторон недостаточно для того, чтобы сформировать на их основе успешную стратегию, то необходимо срочно создавать ту основу, на которой можно было бы разработать эффективную стратегию.

Анализ позволил определить, что важными факторами, негативно влияющими на малый бизнес, являются: монополизация рынка, недостаточный уровень использования результатов научно-технического прогресса представителями малого бизнеса, недостаточная степень интеграции отдельных представителей бизнеса и не способность выстраивать отношения с покупателями в условиях нарастающей конкуренции.

Однако SWOT анализ проводится по статистическим и экономическим показателям развития региона и в частности малого предпринимательства, что в целом не позволяет формировать четкую картину о проблемах, сопутствующих бизнесу. Для того, чтобы определить их более комплексно и конкретно, нами был проведен опрос среди предпринимателей города Киров в декабре 2019 года. Опрос проводился с использованием социальных сетей среди сообществ и групп малого предпринимательства. В группах выкладывалась анкета, в которой содержались вопросы, касающиеся бизнеса, какие проблемы имеются и степень их влияния на экономическую устойчивость предприятий сектора. В опросе приняло участие 300 человек.

Отвечая на вопрос «С какими проблемами Вы столкнулись при организации собственного дела?», предпринимателями были даны разные ответы, распределение которых приведено на рисунке 5. Поясним, что многие предприниматели выбирали по несколько вариантов ответов.



Источник: составлено автором по результатам проведенного опроса

Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «С какими проблемами Вы столкнулись при организации собственного дела?», раз

Максимальное число опрошенных жаловалось на высокую конкуренцию в отрасли, ее подчеркнули 100 раз. В тоже время финансовые трудности, к которым были отнесены и сложности в привлечении заемных ресурсов, недоста-

ток собственного капитала, убытки на первых этапах деятельности, подчеркнули 88 раза. Большая проблема, по мнению высокого числа опрошенных в регионе, связана с бюрократическими процедурами, которые необходимы выполнить начинающему предпринимателю, чтобы стать участником государственных программ, получить доступ к дешевым финансовым ресурсам, воспользоваться полагающимися им льготами.

80 человек отметили наличие высоких налоговых ставок, которые могли бы быть меньше на первых этапах работы новых предприятий. Проблемы, связанные с кадрами, выделили 18 человек.

Ряд предпринимателей выделил сложности в своей деятельности в виду незнания ими правовых основ бизнеса, что не позволило им воспользоваться льготными режимами налогов или привлечением финансовых средств. Проблемы с размещением бизнеса выделили 60 человек, отмечая недоступность недорогого муниципального арендного фонда, позволяющего снизить расходы на аренду в начале своей деятельности.

Таким образом, важной проблемой развития предпринимательства в Кировской области является высокий уровень административных барьеров. Чтобы осуществлять деятельность официально, нужно собирать огромное количество справок и разрешительных документов. Однако здесь проблема не в финансовых издержках, а во временных расходах. Часто на сбор всей документации уходит не один месяц, после чего уходит и желание ведения собственного дела. На успех в бизнесе не стоит рассчитывать и в случае, когда у предпринимателя в распоряжении нет команды профессиональных сотрудников. Найти достойный и профессиональный персонал сегодня довольно сложно, особенно в узкопрофильных отраслях. В результате компания не способна обеспечить действительно качественный сервис своим заказчикам по конкурентоспособной стоимости.

Однако, ситуация усугубляется управленческими ошибками, допускаемыми бизнесменами. Среди них наиболее распространенными являются:

– отсутствие системы планирования;

– неэффективное управление ресурсами и капиталом;

– недостаточное внимание маркетингу;

– отсутствие стратегии развития бизнеса.

Стоит пояснить, что далеко не каждый предприниматель действительно планирует свои бизнес-процессы на краткосрочный и долгосрочный периоды. К тому же зачастую, отсутствие четкой стратегии развития и тактических планов действий выступают лимитирующими факторами, снижающими успешность деятельности предприятий.

Еще одна важная внутренняя проблема малого предпринимательства – это неэффективный менеджмент. Даже имея необходимые ресурсы ими нужно грамотно управлять. Однако начинающие предприниматели часто нерационально распределяют бизнес-задачи между участниками команды. Часто, при этом они подают себя в роли менеджера, связывающего всех в одно целое, но не лидера, способного добиться поставленных задач и повести команду за собой.

Выводы. Таким образом, проведенное исследование доказывает наличие внутренних и внешних угроз проблем малых предприятий Кировской области. В тоже время область имеет широкие возможности для развития предпринимательства, которые выражены особенно ярко среди сельских территорий, социальных предпринимателей, молодежных структур. Целесообразно формировать и дальнейшую поддержку новых типов предпринимательства в регионе, что позволит сократить безработицу в области, а также повысить доходы граждан и улучшить экономическую обстановку внутри региона.

Библиографический список

1. Правительство Кировской области [Электронный ресурс] / Официальный сайт. Электрон. дан. М. 2020. URL: http://https://www.kirovreg.ru// (дата обращения: 11.04.2020 г.).

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Официальный сайт. Электрон. дан. М. URL: http://www.gks.ru/free_doc/(дата обращения 16.04.2020 г.).

3. Официальный сайт ФНС России.URL: https://ofd.nalog.ru/index.html (дата обращения 14.04.2020 г.).

4. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. URL: http:// www.mispnsk.ru/ articles.html?id=45 (дата обращения 14.04.2020).

5. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и мир Институт экономики роста им. Столыпина П.А.URL: http://stolypin.institute/novosti/sektor-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/ (дата обращения 15.04.2020).

6. Фрейнкман Л. М., Дашкеев В. В., Муфтяхетдинова М. Р. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой. М.: Институт экономики переходного периода. 2009. 252 с.

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»

Прокопьева А. Л. [a], Данилова М. В. [b]
студент [a]
преподаватель кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud105724@vyatsu.ru [a]; usr21824@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В современных экономических условиях большинство рынков являются конкурентными. Из этого следует потребность в изучении понятия конкурентоспособности, его классификации и путей повышения. Целью данной статьи является изучение различных теоретических подходов к понятию «конкурентоспособность». В качестве ведущего подхода применялись анализ и синтез. В статье рассматривается степень разработанности понятия «конкурентоспособность» в современной экономической мысли. Приводится классификация подходов к понятию «конкурентоспособность». Сделаны выводы о взаимосвязанности уровней конкурентоспособности. Результаты данного исследования являются определенным теоретическим вкладом в развитие таких дисциплин, как экономическая теория и маркетинг.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентные преимущества, уровни конкурентоспособности*

Введение. Современная экономическая наука не дает однозначного определения термина «конкурентоспособность». Толковый словарь Ожегова трактует понятие как «способность выдержать конкуренцию и противостоять конкурентам» [1]. Соответственно, применительно к рыночной экономике конкурентоспособность в общем смысле представляет из себя способность удерживать позиции на рынке и эффективно реализовывать коммерческую деятельность. Развитие рыночной экономики и предпринимательства определило, что именно конкурентоспособность дает участнику рынка шанс занять передовые позиции и получить желаемый финансовый результат. Поэтому изучение сущности данного понятия является актуальной темой исследования.

Целью статьи является анализ и систематизация теоретических подходов к понятию конкурентоспособность. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

– определить степень разработанности понятия «конкурентоспособность» в современной экономической мысли;

– классифицировать подходы к понятию «конкурентоспособность»;

© Прокопьева А. Л., Данилова М. В., 2020

– определить уровни конкурентоспособности.

Результаты исследований. Формирование концепции конкурентоспособности восходит к трудам представителей классической экономической школы. Так, А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» пишет о необходимости «улучшений в производительности труда, ведущих к понижению действительной цены продукции» [2, с. 293]. Предполагается, что чем более низких издержек может достичь производитель, тем выше его конкурентные преимущества.

А. Маршалл в «Принципах политической экономии» указывает, что предприятие может повысить конкурентоспособностьза счет совершенствования организации производства («что повышает эффективность использования труда и капитала»), умелого руководства («позволяет выдержать состязание с большей экономической эффективностью предприятий конкурентов, достигаемой за счет большего капитала и других преимуществ»), уменьшения издержек за счет процентных ставок по банковским кредитам, сети распространения и др. [3, с. 964; с. 1043].

В современной экономической мысли понятие конкурентоспособности рассматривают такие зарубежные и российские ученые, как М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, Р. А. Фатхутдинов, А. М. Амутинов, А. А. Исаев, Р. Ю. Емадаков и другие.

Р. А. Фатхутдинов в общем смысле определяет конкурентоспособность как состояние (в статике) или способность (в динамике) субъекта со своим объектом занимать лидирующие позиции, конкурировать со своими конкурентами на определенном рынке в определенное время на пути к одной и той же цели [4, с.102].

На сегодняшний день понятие конкурентоспособности принято рассматривать в нескольких плоскостях: конкурентоспособность страны, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность товара (Табл. 1).

Таблица 1

Классификация подходов к понятию «конкурентоспособность»

Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
Конкурентоспособность страны	Конкурентоспособность отрасли	Конкурентоспособность товара
Конкурентоспособность региона	Конкурентоспособность кластера	Конкурентоспособность предприятия

Всемирный экономический форум, занимающийся составлением рейтинга конкурентоспособности стран с 1979 года и разработавший индекс глобальной конкурентоспособности, определяет национальную конкурентоспособность как совокупность институтов, стратегий и факторов, определяющих уровень производительности страны [5].

А. М. Амутинов говорит о конкурентоспособности страны как о подлежащей сравнительной оценке совокупности экономических, производственных, политических, социальных достоинств и природных преимуществ, которые позволяют достигать лучших результатов в обеспечении высокого уровня жизни в сравнении с другими странами [6, с. 28].

Конкурентоспособности региона М. Портер дает следующее определение: это продуктивность использования региональных ресурсов в сравнении с другими регионами, которая выражается в величине и динамике валового регионального продукта (ВРП) на душу населения [7, с. 947].

По мнению О. В. Акулич, конкурентоспособность отрасли – это динамическое свойство, отражающее специфику определенной отрасли и основывающееся на конкурентных преимуществах входящих в ее состав предприятий, и выражающееся в ее способности принимать участие в конкурентной борьбе на определенном рынке в определенное время [8, с. 88].

Конкурентоспособности отрасли М. Портер уделяет особое внимание, т.к. в условиях международного разделения труда конкуренция разворачивается не в рамках отдельно взятых территорий, а в отраслях. Для оценки уровня конкуренции в отрасли Портер предложил модель пяти сил конкуренции (см. Рис. 1).

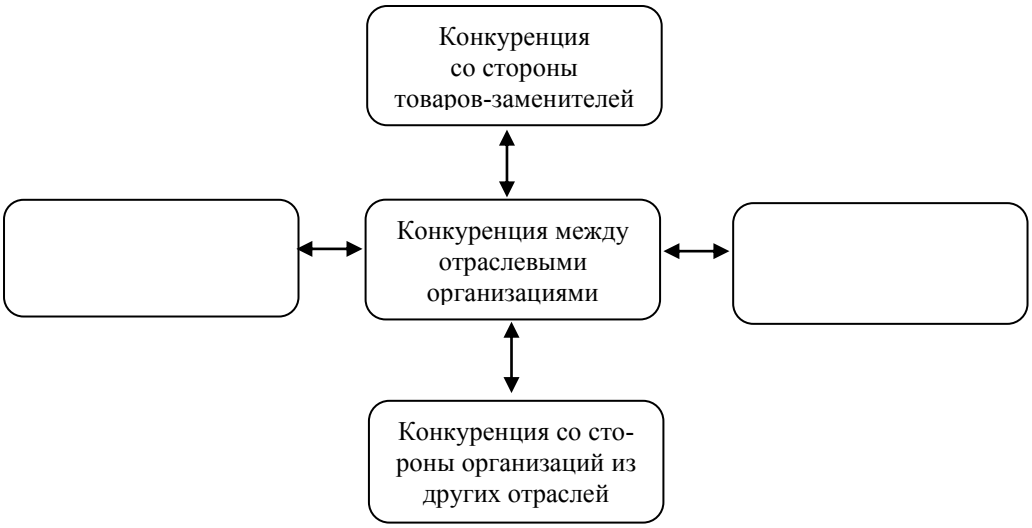


Рис. 1. Модель пяти сил конкуренции по М. Портеру

Важной отличительной чертой конкурентоспособности кластера является то, что конкурентные преимущества в нем распределены между производителями, поставщиками, дочерними предприятиями и т. д., и достигаются только за счет взаимодействия участников кластера.

А. А. Исаев называет конкурентоспособным предприятие, способное функционировать на данном рынке и обеспечивать прибыльность не ниже средней прибыльности в экономике [9, с.168].

Р. Ю. Емадаков под конкурентоспособностью продукции понимает соотношение ее потребительских и экономических характеристик, при котором наряду с присущими продукции атрибутами и организационно-сбытовыми факторами обеспечивается ее паритетное или преимущественное положение по сравнению с товарами-конкурентами на определенном рынке в определенный момент времени [10, с. 117].

Кроме того, Р. А. Фатхутдинов считает целесообразным в качестве субъекта микроуровня выделить конкурентоспособность персонала, т. к. «конкурентоспособность любых объектов определяют люди» [11, с. 143].

Выводы. Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что современная экономическая наука не дает однозначного определения понятия «конкурентоспособность», применительно к рыночной экономике конкурентоспособность в общем смысле представляет из себя способность эффективно реализовывать коммерческую деятельность.

Приведена классификация конкурентоспособности на макро, мезо и микроуровне.

Все рассмотренные уровни конкурентоспособности безусловно взаимосвязаны между собой. Так, конкурентоспособность страны, региона и отрасли зависят от способности предприятия произвести и сбыть конкурентоспособный товар. В то же время, на конкурентоспособность предприятий и производимых ими товаров будет влиять синергетический эффект, созданный на уровне отраслей, кластеров, регионов и стран.

Таким образом, рассмотрение уровней конкурентоспособности в комплексе помогает лучшим образом раскрыть сущность понятия «экономическая конкурентоспособность».

Библиографический список

1. Толковый словарь Ожегова. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/87630.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книги 1–3: монография. М.: Директ-Медиа, 2014. 442 с.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии : монография. М.: Директ-Медиа, 2012. 2127 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Сущность конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. № 3. С. 99–129.
5. Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности. URL: https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth.
6. Амутинов А. М. Конкурентоспособность государства как экономическая категория // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2007. № 6. С. 25–28.
7. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблишер, 2016. 947 с.
8. Акулич О. В. Методологическая аргументация определения конкурентоспособности отрасли // Известия БГУ. 2011. № 3. С. 86–89.
9. Исаев А. А. Конкурентоспособность предприятия: проблемы теории // Территория новых возможностей. 2009. № 4 (4). С. 165–172.
10. Емадаков, Р. Ю. Экономическая конкуренция и конкурентоспособность предприятия: теоретико-методологический анализ. Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017. 208 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Уровни и объекты конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. № 4. С. 123–143.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕСОМАТЕРИАЛАМИ

Распопов И. В. [a], Братухина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский Государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: fuelneon@gmail.com [a]; ea_bratuhina@vyatsy.ru [b]

Аннотация: *Проблема анализа и оптимизации затрат предприятия всегда является актуальной, так управление затратами является важнейшим направлением управленческой деятельности предприятия, именно соотношение доходов и расходов предприятия в конечном счете определяет его финансовое состояние, прибыльность и дальнейшие перспективы развития.*

Целью данной работы является экономическое обоснование управленческих решений по работе с дебиторской задолженностью предприятий ресторанного бизнеса Кировской области

Ведущим подходом к работе является анализ уровней с структуры затрат предприятия, выявление проблемных мест и предложение мероприятий по их оптимизации.

Основным результатом является разработанное мероприятие по оптимизации уровня издержек предприятия.

Область применения – малые предприятия оптовой торговли.

***Ключевые слова**: затраты предприятия, коммерческие расходы, экономия издержек, эффективность расходов*

Введение. Объектом исследования является ООО «Алсел», основным видом деятельности которого согласно ОКВЭД является торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием. Предприятие является субъектом малого предпринимательства.

Предметом исследования являются затраты предприятия.

Целью данного исследование является оптимизация затрат ООО «Алсел»

Исходя из поставленной цели, определены следующие задачи:

1) провести анализ затрат ООО «Алсел»;

2) обозначить мероприятия по оптимизации затрат предприятия.

Результаты исследований, их обсуждение. Так как основным видом деятельности ООО «Алсел», является оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием, то основное внимание будет уделено анализу издержек обращения.

© Распопов И. В., Братухина Е. А., 2020

Затраты ООО «Алсел» формируются в соответствии с планируемыми объемами реализации согласно заключенным договорам.

Общая характеристика коммерческих расходов ООО «Алсел» за период 2016–2018 гг. представлена в таблицах 1, 2 и 3.

Таблица 1

Коммерческие расходы ООО «Алсел»

Показатель	2016г.		2017г.		2018г.	
	Абс. значение, тыс. руб.	Уд. вес	Абс. значение, тыс. руб.	Уд. вес	Абс. значение, тыс. руб.	Уд. вес
Амортизация	626,14	4,99%	537,32	4,23%	411,74	3,60%
Аренда помещения	27,11	0,22%	106,74	0,84%	99,87	0,87%
Аренда автотранспортного средства	72	0,57%	72	0,57%	75,01	0,66%
Услуги ж\д транспорта	3245,64	25,84%	2930,9	23,05%	2168,1	18,96%
ГСМ	2261,89	18,01%	2303,33	18,11%	3189,23	27,88%
Запчасти и материалы	2928,63	23,32%	3428,28	26,96%	2250,11	19,67%
Транспортный налог	96,73	0,77%	87,85	0,69%	71,46	0,62%
Услуги по ремонту ОС	455,58	3,63%	268,74	2,11%	220,12	1,92%
Оплата труда	1767,29	14,07%	2209,17	17,37%	2176,7	19,03%
Страховые платежи	618,03	4,92%	750,17	5,90%	713,58	6,24%
Транспортные расходы	324,63	2,58%	0	0,00%	2	0,02%
Прочие	134,77	1,07%	21,18	0,17%	59,9	0,52%
Итого	12558,44	100,00%	12715,67	100,00%	11437,82	100,00%

Таблица 2

Анализ издержек обращения 2016–2017гг

Показатели	2016г	2017г	Абс. отклонение	Отн. отклонение,
Товарооборот, тыс. рублей	66440,00	48130,00	−18310,00	−27,56%
Сумма издержек обращения, тыс. рублей	12558,43	12715,67	157,24	1,25%
Уровень издержек обращения, % к обороту	18,90%	26,42%	7,52%	39,77%

В 2017 году сумма издержек обращения составила 12715,7 тыс. рублей, их уровень к товарообороту составил 26,42 %. Такое увеличения уровня издержек связано со значительным снижением объема товарооборота (на 27,56 %).

Таблица 3

Анализ издержек обращения 2017–2018гг

Показатели	2017 г.	2018 г.	Абс. отклонение	Отн. отклонение
Товарооборот, тыс. рублей	48130	55697,29	7567,29	15.72%
Сумма издержек обращения, тыс. рублей	12715,67	11433,33	−1282.34	−10,08%
Уровень издержек обращения, % к обороту	26,42%	20,53%	-16.95%	−64,14%

По сравнению с 2016 годом также произошел перерасход издержек – они увеличились на 157,24 тыс. рублей, также на 7,52 % вырос их уровень.

В 2018 году сумма издержек обращения составила 11 433,33 тыс. рублей, а их уровень – 20,53 % к обороту.

По сравнению с 2017 годом произошла абсолютная экономия издержек обращения, они уменьшились на 1282,34 тыс. рублей (10,08 %), а их уровень к обороту уменьшился на 3,77 %.

Для расчета эффективности использования издержек обращения согласно методике Соломатина А. Н была составлена следующая таблица:

Таблица 4

Анализ издержек обращения

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение			
				Абс. изм		Отн. изм, %	
				2016–2017 гг.	2017–2018 гг.	2016–2017 гг.	2017–2018 гг.
Абсолютная экономия (перерасход) издержек обращения, тыс. рублей	–7942,74	157,24	–1282,34	8099,98	–1439,58	–101,98	915,53
Уровень издержек обращения, %	18,90	26,42	20,53	7,52	–5,89	39,77	–22,29
Размер повышения уровня издержек обращения, %	3,77	7,52	–16,62	3,75	–24,47	99,30	–325,4
Темп повышения уровня издержек обращения, %	58,11	1,25	–10,08	–56,86	–11,33	–97,85	–906,4
Относит. перерасход (экономия) издержек обращения, тыс. рублей	2506,12	3618,18	–9440,69	111205,4	–13058,8	44,37	–360,92
Товарооборот на 1 рубль издержек обращения, тыс. рублей	5,29	3,79	4,87	–150,54	1,08	–28,45	28,54
Рентабельность текущих расходов, тыс. рублей	0,067	0,080	0,01	1,33	–0,07	20,03	–87,54
Интегральный показатель эффективности использования текущих расходов	0,6	0,55	0,22	–0,05	–0,33	–8,3	–59,93

В 2016 году произошла экономия издержек обращения в размере 7942,74 тысяч рублей, в 2017 году произошел перерасход издержек в размере 157,24 тысяч рублей. Однако в 2018 году вновь произошла абсолютная экономия – 1282,34 тыс. руб. При этом в 2018 году, по сравнению с предыдущими, произошла и относительная экономия издержек обращения.

Отношение издержек обращения к товарообороту предприятия на протяжении трех лет постоянно изменяется: в 2017 году доля издержек выросла на 7,52 %, но при этом снизился общий темп повышения издержек обращения: если в 2016 году он составлял 58,11 %, то в 2017 году он составил всего 1,25 %. В 2018 году издержки обращения составили 20,53 % от общего товарооборота. Темп снижения издержек обращения составил при этом 10,08 %.

Наблюдается соответствующая динамика изменения товарооборота на один рубль издержек, что связано с постоянным изменением сумм издержек и общего товарооборота. В 2016 году с каждого рубля текущих расходов предприятие получало 5,29 рубля товарооборота, в 2017 году – 3,79 рубля, а в 2018 – 4,87.

Рентабельность расходов также нестабильна, при этом она находится на низком уровне – 1 %.

Говоря об эффективности использования текущих расходов можно сделать выводы о том, что она постоянно снижается, при этом в 2018 году она уменьшилась на целых 59,93 %.

Анализируя издержки обращения ООО «Алсел» можно сделать вывод о ее непостоянности: в одном периоде они растут, в другом – снижаются. Темпы роста коммерческих расходов опережают темпы роста товарооборота предприятия, при этом сами расходы являются малорентабельными. Однако с точки зрения эффективности использование текущих расходов является эффективным.

Анализируя факторы, оказывающие влияние на сумму и уровень издержек обращения, можно сделать вывод о том, что прочие факторы начинают оказывать все более существенное влияние на величину коммерческих издержек ООО «Алсел» – они значительно увеличивают их суму. К прочим факторам в данному случае относится рост издержек предприятия на услуги железнодорожного транспор-

та, автотранспорта, а также затраты на топливо. Их особенность заключается в том, что цены поставщиков на данные услуги и ресурсы постоянно возрастают, что приводит к росту общих издержек предприятия.

Исходя из анализа затрат ООО «Алсел» можно выделить три направления, по которым следует вести работы по оптимизации затрат предприятия:

1) затраты на услуги железнодорожного транспорта;

2) затраты на запчасти и материалы;

3) расходы на горюче-смазочные материалы.

Однако разработка мероприятий по снижению издержек на запчасти и материалы, а также ГСМ связана с рядом проблем. Эти затраты они формируются на основе установившихся на рынке цен. В связи с тем, что ООО «Алсел» является малым предприятием, оно зачастую вынуждено приобретать материалы по жестко диктуемым ценам.

Единственным путем к снижению расходов на приобретение запчастей, материалов и горюче-смазочных материалов является поиск новых поставщиков, способных предложить материалы для приобретения по более низким ценам.

С этой целью планируется в ООО «Алсел» планируется производить мероприятия по мониторингу рынка с целью поиска поставщиков, предлагающих наиболее выгодные для предприятия цены на материалы.

Таким образом, главным направлением в разработке мероприятий по оптимизации затрат ООО «Алсел» остается снижение затрат на услуги железнодорожного транспорта.

Общие издержки ООО «Алсел», связанные с услугами железнодорожного транспорта, складываются из издержек, складываются из издержек, которые предприятие несет на двух арендуемых железнодорожных «тупиках» – участков железной дороги, предназначенных для хранения и погрузки товаров.

В данный момент ООО «Алсел» арендует два участка. Один из них является участком общего пользования, на котором осуществляют работу одновременно несколько предприятий. Второй участок является участком необщего пользования, т. е. работы на нем производит только ООО «Алсел».

На каждом отдельном железнодорожном тупике общие затраты складываются из расходов на аренду железнодорожной площадки и используемых помещений, платы за непосредственное использование железнодорожных путей, платы за услуги погрузки/разгрузки и подачи − уборки.

Сумма издержек за аренду железнодорожной площадки и железнодорожных путей определяется исходя из заключенных с арендодателем договоров аренды.

Услуги погрузки и подачи-уборки железнодорожных вагонов предоставляются арендодателями. Сумма издержек за услуги погрузки, разгрузки и подачи − уборки железнодорожных вагонов складывается из установленных на данные услуги цен.

Вознаграждение за сопровождение вагонов грузоотправителей выплачивается в размере 500 рублей за каждый вагон, погруженный предприятием на данном участке.

Сведения о составе и сумме издержек на двух арендуемых железнодорожных тупиках и количестве погружаемых вагонов за 2018 год представлены в таблицах 5 и 6.

Таблица 5

Издержки железнодорожного тупика общего пользования

Статьи затрат	Сумма затрат, руб.	Вагонов погружено	Сумма затрат на 1 вагон, руб.
Аренда и использование помещения	70782,21	278	254,61
использование ж/д площадки	236135,52		849,41
Пользование ж/д путями	224801,03		808,64
Услуги погрузки	1045753,2		3761,70
Вознаграждение	139000		500,00
ИТОГО	1716471,96		6174,36

Таблица 6

Издержки железнодорожного тупика необщего пользования

Статьи затрат	Сумма затрат, руб.	Вагонов погружено	Сумма затрат на 1 вагон, руб.
Субаренда земли ж/д площадки	100140,22	83	1206,51
Аренда ж/д тупика	84000		1012,05
Услуги ж/д транспорта (подача, уборка)	225985,47		2722,72
Вознаграждение	41500		500,00
ИТОГО	451625,69		5441,27

В 2018 году затраты на услуги железнодорожного транспорта составили 1716,47 тыс. рублей на участке общего пользования и 451,53 тыс. рублей на участке необщего пользования, а в целом они составили 2168,1 тыс. рублей.

Для того, чтобы оценить экономическую эффективность издержек, связанных с арендой и использованием железнодорожных тупиков, производится оценка затрат на один погружаемый за период на площадке вагон.

Несмотря на то, что за 2018 год на участке необщего пользования было погружено всего 83 вагона, а на участке общего пользования – 278, сумма затрат на 1 погруженный вагон на участке необщего пользования ниже – она составляет всего 5441,27 рубля, против 6174,36 рубля издержек на один вагон на участке общего пользования.

Соответственно, с целью снижения издержек на услуги железнодорожного транспорта планируется наращивание объемов погруженных вагонов на участке с меньшими затратами на 1 вагон и уменьшение объемов погрузки на участке с более высокими издержками на 1 вагон.

В общем за 2018 год ООО «Алсел» погрузило 361 вагон: 70,14 % вагонов были погружены на тупике общего пользования, а 29,86 % вагонов – на тупике необщего пользования.

В рамках мероприятия по снижению издержек примем, что за плановый период предприятием будет погружено то же количество вагонов – 361, но при этом 80 % из них (298 вагонов) будут погружены на участке необщего пользования, а 20% (63 вагона) на участке общего пользования.

В таком случае на участке общего пользования в плановом периоде неизменными останутся издержки на аренду и использования помещений и железнодорожных путей, а расходы на погрузку и вознаграждение арендодателю будут пересчитаны.

Для пересчета расходов на услуги погрузки сумму затрат услуг погрузки на один вагон 2018 года будет умножена на количество вагонов, которое планируется погрузить в плановом периоде. Сумма затрат в качестве вознаграждения арендодателю будет пересчитана в соответствии с установленным тарифом 500 руб. за вагон.

В результате плановые затраты на железнодорожном тупике общего пользования будут характеризоваться следующим образом:

Таблица 7

Плановые затраты на участке общего пользования

Статьи затрат	Сумма затрат, руб.	Вагонов погружено	Сумма затрат на 1 вагон, руб.
Аренда и использование помещения	70782,21	63	1123,53
использование ж/д площадки	236135,52		3748,18
Пользование ж/д путями	224801,03		3568,27
Услуги погрузки	236987,1		3761,70
Вознаграждение	31500		500,00
ИТОГО	800205,86		12701,68

Таким образом, в результате реализации мероприятий общие затраты на участке общего пользования в плановом периоде составят 800,21 тыс. рублей.

Аналогично исходя из новых объемов погрузки производится перерасчет затрат на участке необщего пользования.

Суммы арендной платы остаются неизменными, а расходы на услуги погрузки и вознаграждение арендодателю пересчитываются в соответствии с новыми объемами погрузки.

В результате плановые затраты на железнодорожном тупике необщего пользования будут характеризоваться следующим образом:

Таблица 8

Плановые затраты на участке общего пользования

Статьи затрат	Сумма затрат, руб.	Вагонов погружено	Сумма затрат на 1 вагон, руб.
Субаренда земли ж/д площадки	100140,22	298	1206,51
Аренда ж/д тупика	84000		1012,05
Услуги ж/д транспорта (подача, уборка)	811370,56		2722,72
Вознаграждение	149000		500,00
ИТОГО	1144510,78		5441,28

Таким образом, в результате реализации мероприятий общие затраты на участке общего пользования в плановом периоде составят 1144,51 тыс. рублей.

Соответственно, в результате реализации мероприятий по снижению затрат предприятия на услуги железнодорожного транспорта общая сумма издержек в плановой периоде составит 1944,72 тыс. руб.

Сумма издержек в 2018 году составила руб. Следовательно, в результате реализации мероприятий по снижению издержек за пользование услугами железнодорожного транспорта произойдет снижение уровня издержек на 10,3 % и абсолютная экономия в размере 223,38 тыс. руб.

Выводы. Таким образом на основе анализа затрат ООО «Алсел» удалось выделить три основных направления, на которых следует сконцентрировать внимание при разработке мероприятий по оптимизации издержек предприятия, которые соотносятся с наиболее высокими их статьями: запчасти, горюче-смазочные материалы и услуги железнодорожного транспорта.

Однако в силу специфики функционирования предприятия разработка мероприятий по первым двум направлениям является затруднительной.

Таким образом, нужно сконцентрировать внимание на оптимизации затрат на услуги железнодорожного транспорта. Реализация предложенных мероприятий способствует их существенной оптимизации.

Библиографический список

1. Любушин, Н. П. Экономический анализ [Текст]: учебник / Н. П. Любушин – 3-е изд., перераб. и доп. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 575 с.
2. Романов, Б. А. Анализ экономики и управления предприятиями : учебно-практическое пособие [Электронный ресурс] / Б. А. Романов − Электрон. текстовые данные. М.: Дашков и К. 2016. 248с. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60290.html.
3. Соломатин А. Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли [Текст]: учебное пособие / А. Н. Соломатин . Спб: Питер. 2009. 560с.
4. Толпегина, Н. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Н. А. Толпегина, О. А. Толпегина. − Издательство Юрайт. 2013. 671 с.
5. Грибов, В. Д. Экономика предприятия [Текст]: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – 7-е изд., перераб. и доп. М. : КУРС : ИНФРА−М. 2017. 448 с.
6. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. 2015. №1(44). С. 29–36.
7. Конорева Т. В. Практические вопросы формирования финансовой политики современной организации на основе оценки ее эффективности / Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2017. № 4 (24). С. 61–66.
8. Мялкина А. Ф. Методика проведения анализа основных средств // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. 2018 г. № 10. С. 86−91.

ЗНАЧЕНИЕ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ ОТРАЖЕНИЯ ЭПОХИ

Сайдакова В. А. [a], Хохлова С. В. [b], Некрасова Е. В. [c] Лаптева И. П. [d]
студент [a, b, c]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [d]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b, c, d]
E-mail: svablove@gmail.com [a]; sveta.khokhlova.1998@yandex.ru [b];
lenochka.nekrasova.1998@gmail.com [c]; irinalapteva2607@mail.ru [d]

Аннотация: *В статье рассмотрен вопрос значения переписи населения для экономического и социального развития. Цель данной работы – оценка результатов переписи во времени и отслеживание динамики развития демографических процессов в преддверии проведения Всероссийской переписи населения в 2020 году. Уделено внимание историческому аспекту переписи в России. Раскрыты основные показатели данной сферы, произведен анализ их динамики за рассматриваемый период в Российской Федерации с помощью основных статистических методов: анализ рядов динамики, индексный метод, структурный анализ корреляционно-регрессионный анализ. В исследовании также произведена оценка уровня брачности населения, младенческой смертности, национальному и возрастному составу, структуре по месту жительства населения. Рассмотрена современная ситуация демографических процессов, а также мероприятия, проводимые органами власти России.*

Ключевые слова: *население, перепись, Российская Федерация, статистические методы*

Введение. Перепись населения можно представить в виде «зеркала» населения страны в определенный момент времени. В России переписи населения насчитывают несколько периодов. Начало учета населения положили в IX веке Киевское и Новгородское княжества.

Единственным источником переписи населения Российской империи является всеобщая перепись 1897 года. Первая перепись населения СССР была проведена в 1926 г. Она отличалась богатством собранных данных (о социальном составе населения и о семьях). Следующие переписи проводились в 1937, 1939, 1959, 1970 годы. В переписи населения 1979 года впервые были использованы ЭВМ. В 1989 году благодаря переписи населения были получены сведения о жилищных условиях во всех районах страны. Всероссийская перепись 2002 года была первой переписью населения в новой России.

Она прошла под девизом «Впиши себя в историю России». А перепись 2010 года уже проводилась под девизом «России важен каждый».

© Сайдакова В. А., Хохлова С. В., Некрасова Е. В., Лаптева И. П., 2020

2020 год ознаменован новой Всероссийской переписью населения, поэтому важно оценить с какими демографическими тенденциями Россия подходит к этому важному событию. Эти и обусловлена актуальность выбранной тематики.

В качестве основной задачи данного исследования выступает анализ динамики основных показателей демографии.

Методы исследования. Для принятия решений о проведении демографической политики существенную роль играют сбор и статистическая обработка данных. Потому было решено провести статистический анализ населения Российской Федерации с помощью основных статистических методов: анализ рядов динамики, индексный метод, структурный анализ корреляционно-регрессионный анализ [1, с. 214].

Результаты исследования, их обсуждение. Исследование переписей населения следует начать с изучения динамики такого показателя как численность населения, так как именно она является её объектом (рис.1).

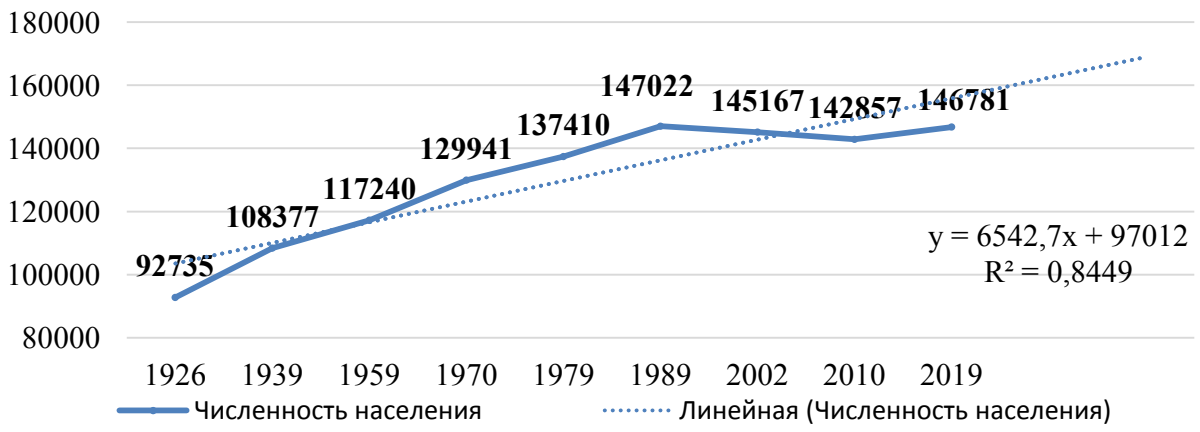


Рис. 1. Динамика численности населения в РФ, тыс. чел.

Проведённые переписи позволяют выявить основную тенденцию показателя – численность населения увеличивается. Однако в 1989-2010 годы происходило снижение. Данный временной период получил название «демографическая яма», наблюдалась депопуляция населения, в результате которой к 2010 году по сравнению с 1989 годом численность населения сократилась на 4165 тыс. человек. К 2019 году ситуация стабилизировалось и почти удалось достигнуть прежнего уровня. Относительно долгий интервал времени, потребо-

вавшийся для восстановления, говорит о недостаточно эффективной демографической политике государства. Мы выявили, что наилучшим образом черты фактической динамики отражает линейная модель, так как у неё наибольший коэффициент детерминации и наименьшая ошибка аппроксимации. Используя метод экстраполяции, мы спрогнозировали численность населения на 2021 год (168 982 тыс. чел.).

Росстат, делая прогноз на более долгосрочную перспективу, определяет три варианта динамики численности населения страны (Табл. 1) [2].

Таблица 1

Варианты динамики численности населения России

Вариант прогноза	Прогнозируемая численность населения, млн. чел.
Пессимистический	134,2
Средний	142,9
Оптимистический	150

Отмеченный за последние 9 лет прирост численности населения в стране не является подтверждением устойчивой динамики, так как естественная убыль компенсируется миграционным приростом, в результате чего увеличивается численность россиян. Причём её изменение происходит не равномерно, то есть в некоторых регионах фиксируется прирост, а в других – снижение.

Для анализа демографической ситуации используется общий коэффициент рождаемости, равный отношению абсолютного числа рождений к средней численности населения за год. Величина общего коэффициента рождаемости дает представление об уровне рождаемости. Он сильно зависит от интенсивности рождаемости, демографических структур. Российскими демографами была предложена шкала величин общего коэффициента рождаемости: меньшие 16 % – низкая, 16-24 % – средняя, 25–29 % – выше среднего, 30–40 %– высокая, более 40 % – очень высокая.

Исходя из данных Всесоюзных переписей XX века и Всероссийских переписей XXI века, общий коэффициент рождаемости значительно снизился. Уровень рождаемости был достаточно высоким в 1926 г. По данным на

2019 год данный показатель сократился 32,4 п. п., что говорит о низком уровне рождаемости в РФ. Стоит отметить и резкий спад рождаемости в период 1939–1950 гг., который является следствием больших человеческий потерь в годы Великой Отечественной войны и кризисов в государстве. В настоящее время осуществляются мероприятия для того, чтобы заполнить демографические ямы, стимулируя и оказывая населению социальную и материальную помощь.

Упоминая рождаемость, нельзя забывать и про уровень смертности. По данным переписей 1926 и 1939 гг. коэффициент смертности был высоким. Это объясняется многочисленными войнами, революциями и кризисами в социальной и экономической сферах страны. Однако с середины двадцатого столетия ситуация кардинально меняется. Уровень смертности ниже 11 %, что дает возможность говорить о снижении смертности. Настоящее время не может похвастаться такой динамикой. Рост смертности был спровоцирован низкими доходами населения, на которые практически невозможно поддерживать здоровье на высоком уровне, падением рубля, что ведет к увеличению цен, и другими социально-экономическими факторами.

Соотношение коэффициентов рождаемости и смертности представлено на рисунке 2.

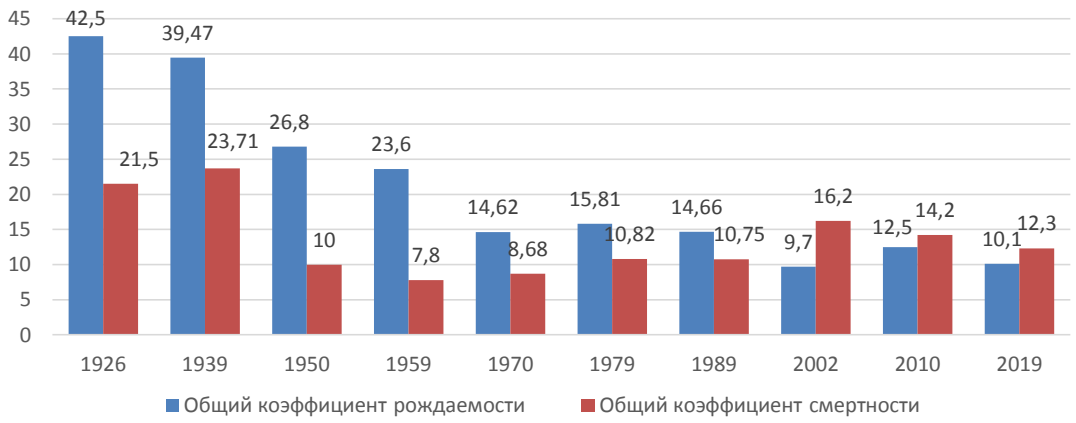


Рис. 2. Динамика коэффициентов рождаемости и смертности, %

Количественным показателем, характеризующим общее состояние здоровья, а также уровень жизни населения, является коэффициент младенческой

смертности. Начиная с середины XX века, он применяется в качестве одного из ключевых факторов при классификации государств по уровню жизни населения (Рис. 3).

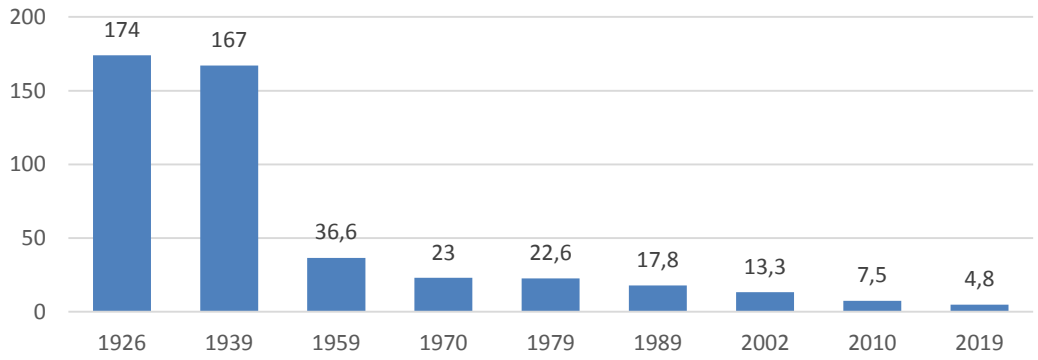


Рис. 3. Динамика коэффициента младенческой смертности, %

Низкий уровень жизни населения наблюдался в 1926−1939 годы. Об этом свидетельствуют выделяющиеся значения коэффициента младенческой смертности за анализируемый период. Указанный интервал лет относится к «сталинской эпохе», в течение которой наблюдались революции, вспышки голода, а также подъемом массовых репрессий. Уровень младенческой смертности до середины XX века по шкале значений коэффициента был чрезвычайно высокий. В дальнейшие годы появляется устойчивая тенденция уменьшения показателя. В разрезе регионов за 2019 год снижение коэффициента зафиксировано в 49 субъектах Российской Федерации, в 34 субъектах – он увеличился, в двух субъектах – Республике Алтай и Амурской области – не изменился. Размах показателя составил от 2,3 % в Республике Калмыкии до 14,5 % в Чукотском автономном округе. Низкие значения коэффициента были и в Ярославской, Магаданской и Брянской областях. Высокая младенческая смертность в Еврейской автономной области, Костромской области и Республике Алтай.

Соотношение уровня рождаемости и смертности предопределяет рост и воспроизводство населения и отражается в коэффициенте естественного прироста/убыли. Прошлое столетие характеризовалось естественным приростом населения, но современные реалии далеки от того времени. В настоящее время смертность преобладает над рождаемостью (см. Рис. 4).

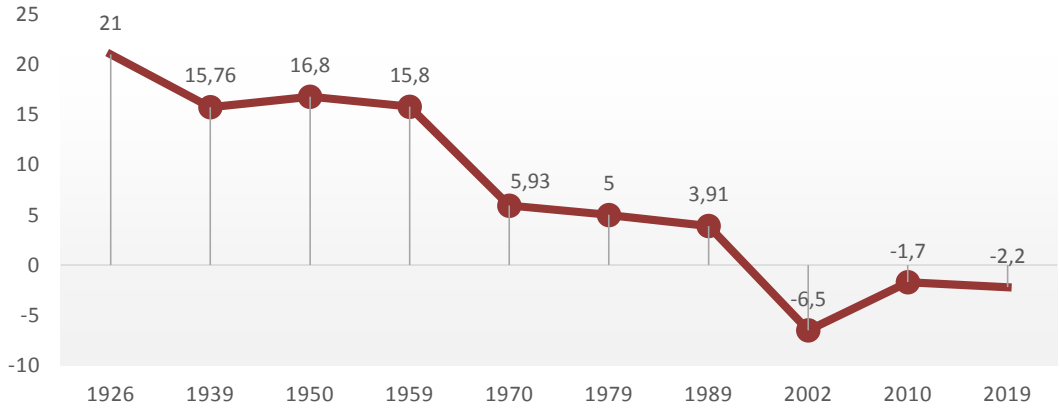


Рис. 4. Динамика коэффициента естественного прироста/убыли, %

Агентством «РИА Рейтинг» был подготовлен рейтинг субъектов государства по демографии. За последние годы численность населения увеличилась только в 25 субъектах. Наблюдается устойчивый рост населения в столичных и экономически развитых регионах, где уровень жизни достаточно высокий, а также в крупных агломерациях, активно развивающихся Кавказе и Крыме. В тройку лидеров по естественному приросту входят: Республика Дагестан (104,87 тыс. чел.), Чеченская Республика (69,75 тыс. чел.), г. Москва (48,18 тыс. чел.) [3].

В качестве одного из классификационных признаков населения выступает его структурирование по городскому и сельскому типам (Рис. 5).

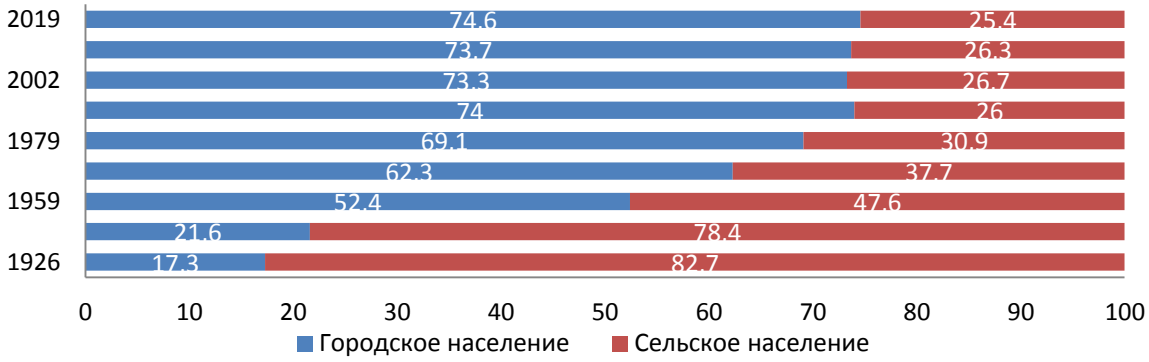


Рис. 5. Городское и сельское население, %

XX век считается веком быстрой урбанизации. В России последствия стремительного процесса стали заметны в конце 50-х гг., когда численность городского населения превысила сельское. Скорость процессов урбанизации замедлилась в конце 80-х гг. и стабилизировалась.

Также все населения можно разделить по возрастным группам (Рис. 6).

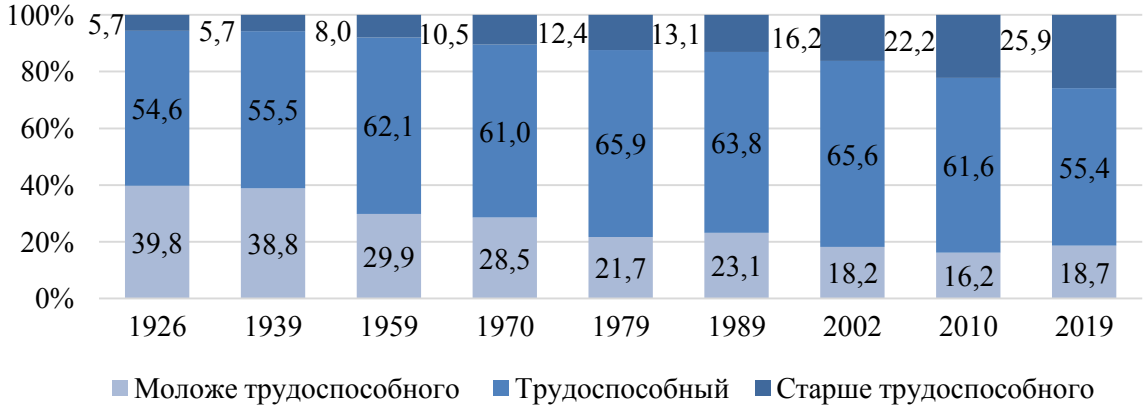


Рис. 6. Состав населения по возрастным группам

За рассматриваемый период наблюдается постепенный рост численности пожилого населения. В 2010 году доля пожилого населения превысила численность населения моложе трудоспособного возраста и в 2019 году в 1,4 раза пожилое населения превысило молодое. Средний темп убыли населения моложе трудоспособного возраста составил −4,64%. Средний темп прироста трудоспособного населения: 5,01 %. Средний темп прироста старше трудоспособного населений: 26,7 %.

Поскольку проблема старения остро встает в нашей стране, рассмотрим данный показатель отдельно (Рис. 7).

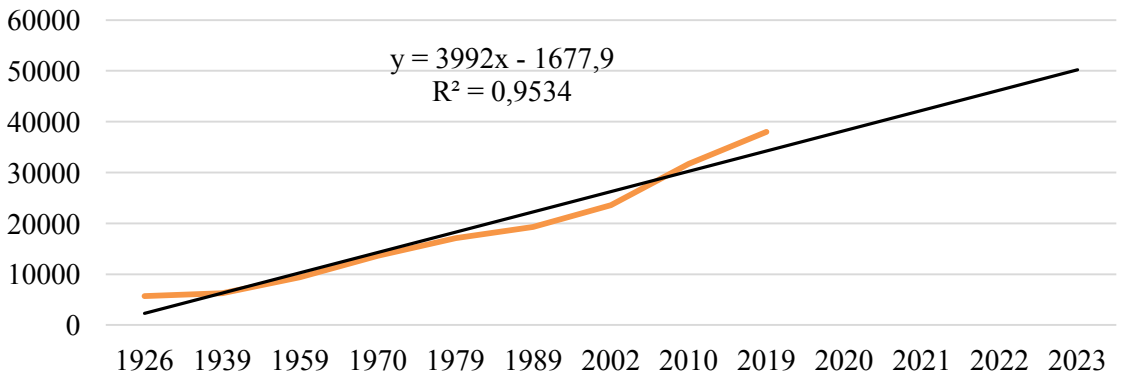


Рис. 7. Динамика численности населения старше трудоспособного возраста, тыс. чел.

Прогноз численности населения старше трудоспособного возраста в России также отражает увеличение численности пожилого населения. В 2022 и 2023 годы численность составила 46226,1 и 50218,1 тыс. человек соответственно.

Для оценки структурных различий в численности населения по трем возрастным группам в России были рассчитаны критерий В.М. Рябцева, индекс структурных сдвигов А. Салаи и интегральный коэффициент К. Гатева. Проверка достоверности расчетов определяется по неравенству:

индекс Рябцева < индекс Гатева < индекс Салаи (Рис. 8).

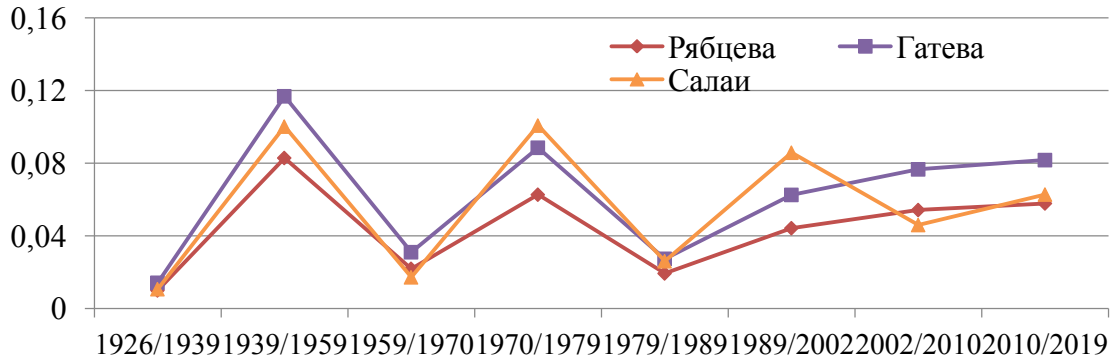


Рис. 8. Динамика структурных изменений численности в возрастных группах

Вышеуказанное неравенство выполняется только между 1970/1979 и 1989/2002 годами, следовательно они прошли проверку подлинности. Наибольшее различие в структуре наблюдалось между годами 1970/1979 и 1989/2002.

Также население России можно разделить по национальности. Как сейчас, так и сто лет назад Россия является многонациональной страной. По результатам переписи 1926 года на территории РСФСР насчитывалось свыше 170 национальностей, а в 2010 году свыше 180 национальностей. Наибольшую долю в национальном составе занимают русские (среднее значение 80 %), но в последние годы имеет небольшую тенденцию снижения (Рис. 9).

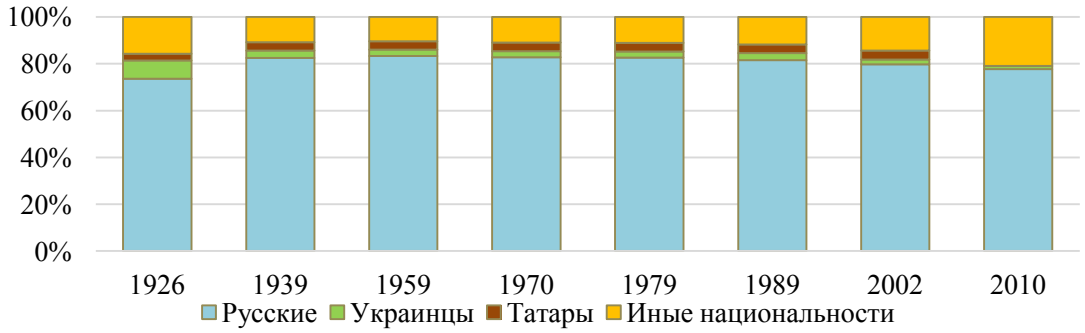


Рис. 9. Национальный состав населения России

При исследовании динамики численности населения Российской Федерации необходимо обратить внимание и на такой показатель как коэффициент брачности. Он определяется как отношение числа браков на указанной территории за определённый период времени к средней численности населения этой же территории. На изменение коэффициента брачности оказывают воздействие социальные и экономические факторы, а также возрастная структура населения в прошлом. Динамика представлена за 1959−2019 годы, так как статистические данные за 1926 и 1939 годы отсутствуют (Рис.10).

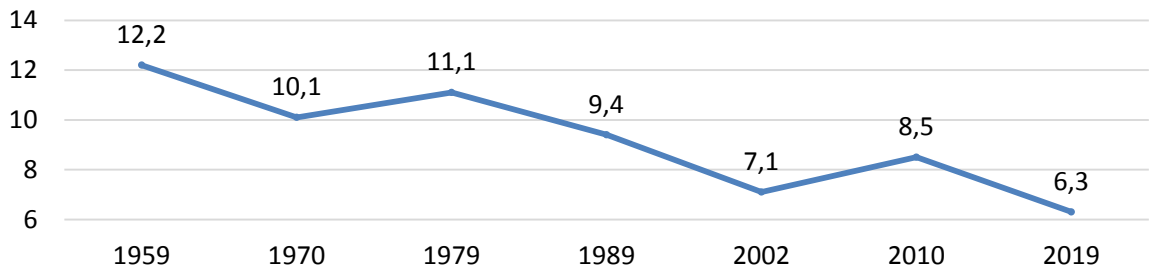


Рис. 10. Динамика коэффициента брачности в РФ, ‰

К 2019 году по сравнению с 1959 годом коэффициент брачности уменьшился почти в 2 раза. На это могли повлиять такие факторы, как: изменение соотношения мужчин и женщин, не присутствуют льготы, которые предусматривались ранее в Советском союзе (например, возможность получить квартиру, льготы при приобретении жилья и льготные кредиты для обустройства).

Выводы. Таким образом, проведенные переписи населения являются зеркалом эпохи и востребованы на всех уровнях экономики. Для разработки макроэкономических программ социального и экономического развития и принятия решений на национальном уровне необходима информация о фактической и перспективной численности населения, его составе, размещении по территории страны. Поэтому неслучайно девизом следующей переписи населения 2020 г. выбран слоган «Создаём будущее».

В настоящее время Правительством Российской Федерации предпринимается ряд мер для увеличения продолжительности жизни населения, сокращения смертности, роста рождаемости, стабилизации численности населения. Од-

ной из таких мер является выплата материнского капитала при рождении ребенка. Сейчас данная выплата уже назначается при рождении первого ребенка, что говорит о стимулировании государством рождаемости, а также помощи молодым семьям.

Библиографический список

1. Теория статистики: учебник / В. Г. Минашкин, Р. А. Шмойлова, Н. А. Садовникова, Е. Б. Шувалова. М.: Финансы и статистика. 2014. 656 с.

2. Федеральная служба государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/ (дата обращения 01.04.2020).

3. Демографический рейтинг регионов – 2019. URL: https://riarating.ru/regions/20190423/630123901.html (дата обращения 01.04.2020).

ОЦЕНКА УРОВНЯ НАПРЯЖЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА

Сайдакова В. А. [a], Лаптева И. П. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [a]
Вятский Государственный Университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: svablove@gmail.com [a]; irinalapteva2607@mail.ru [b]

Аннотация: *В статье рассмотрены особенности рынка труда в Кировской области, Приволжском федеральном округе, Российской Федерации. Цель исследования состоит в оценке современного состояния рынка труда и показателей уровня напряженности на нем в рассматриваемом субъекте. Раскрыты основные показатели данной сферы, произведен анализ их динамики за рассматриваемый период. Исследованы с помощью статистических методов показатели напряженности на рынке труда в Кировской области: среднее время поиска работы безработными, удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, численность незанятых граждан на одну вакансию. Проведен сравнительный анализ уровня напряженности в разрезе Приволжского федерального округа, что позволило определить позицию объекта исследования. Рассмотрена современная ситуация на рынке труда, а также мероприятия, проводимые региональным Правительством и центром занятости населения.*

Ключевые слова: *рынок труда, уровень напряженности, Кировская область, занятость, безработица, статистические методы*

Введение. Развитие конкурентной социально ориентированной рыночной экономики сегодня невозможно без построения цивилизованного рынка труда. С развитием экономики меняются требования к качеству рабочей силы, увеличивается спрос на квалифицированных работников.

Исследование проблем труда, трудовых ресурсов и отношений является актуальным, так как основной развития общества являются человек и удовлетворение его потребностей, что реализуется посредством рынка труда.

В соответствии с Основами государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года была сформулирована следующая цель: повышение экономического роста субъектов федерации, в том числе за счет повышения уровня занятости на рынке труда [1].

Региональный рынок труда − это рынок труда, ограниченный территорией определенного региона, представляющий собой совокупность локальных рынков труда, находящихся на территории этого региона или объединенных экономической общностью.

© Сайдакова В. А., Лаптева И. П., 2020

Повышение эффективности регулирования рынка труда требует оценки показателей его состояния. Для подтверждения эффективности проводимой политики в субъекте Российской Федерации и в стране в целом исследуется уровень напряженности на рынке труда. Этим подтверждается актуальность тематики исследования. В качестве объекта исследования выступает Кировская область.

Цель исследования состоит в оценке современного состояния рынка труда и уровня напряженности на нем в Кировской области. В соответствии с данной целью были поставлены следующие задачи:

– анализ уровня занятости и безработицы рынка труда в регионе, в Приволжском федеральном округе и стране в целом;

– оценка основных показателей напряженности рынка труда;

– анализ уровня напряженности в регионе и Приволжском федеральном округе.

Методы исследования. Для принятия решений о проведении политики в сфере занятости населения и реализации мер по сокращению числа безработного населения важную роль играют сбор и статистическая обработка данных. Потому было решено провести статистическую оценку рынка труда Кировской области с помощью основных статистических методов: анализ рядов динамики, корреляционно-регрессионный анализ и другие методы, позволяющие измерить показатели и сделать вывод о состоянии уровня напряженности на рынке труда [2, с. 214].

Результаты исследований, их обсуждение. Исследования необходимо начать анализа двух основных показателей напряженности рынка труда – уровень занятости и безработицы населения – с трех сторон: государство, федеральный округ и субъект (см. Рис. 1) [3].

Динамика уровня занятости по стране и Приволжскому федеральному округу имеет одинаковое направление. Уровень занятости определялся как отношение занятого населения к общей численности населения. В 2009 году показатель составлял 62,1 % по России и 61,8 % по ПФО. Максимальный уровень

был зафиксирован в 2016 году – выше 65,5 %. Динамика уровня занятости в регионе разнообразна. В период с 2011 по 2015 гг. показатель ниже, чем в среднем по России и округу.

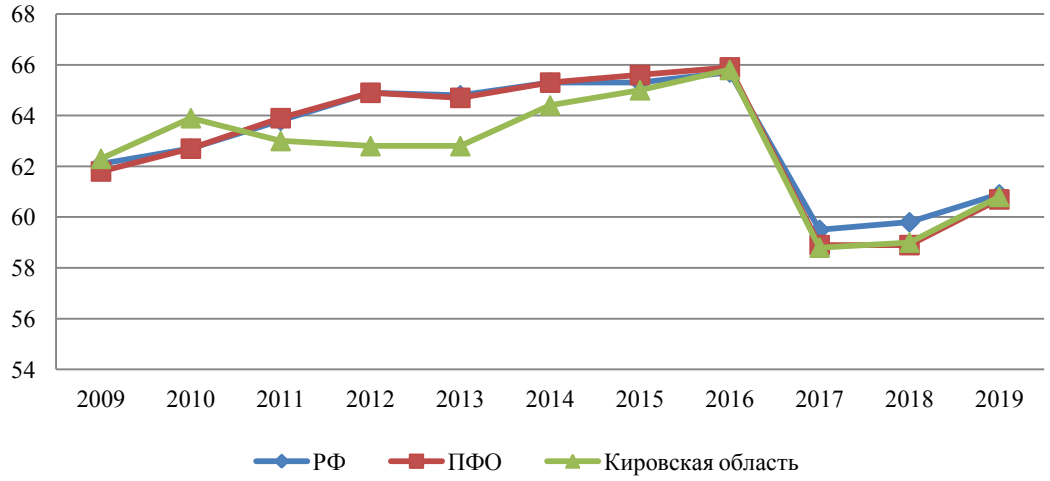


Рис. 1. Уровень занятости населения, %

Следует отметить резкое снижение уровня занятости населения в 2017 году. Причинами такой динамики могут быть изменения в экономике, кризисные явления, снижение темпов экономического роста. В настоящее время уровень занятости населения установился чуть более 60 %.

Далее рассмотрим динамику уровня безработицы населения. Картина складывается благоприятная – происходит снижения показателя (Рис.2).

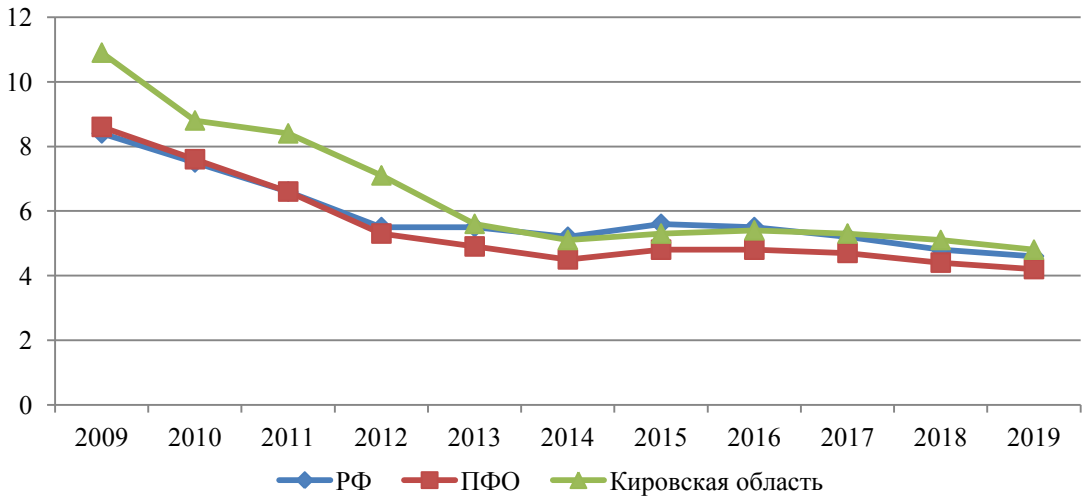


Рис. 2. Уровень безработицы населения, %

При рассмотрении динамики показателя видно, что в Кировской области уровень безработицы выше, чем в ПФО и России в целом. В 2009 году в регионе уровень безработицы составлял 10,9 %, а в 2019 году – 4,8 %.

Рассмотрим также еще ряд показателей, характеризующих уровень напряженности на рынке труда Кировской области (Табл. 1) [3].

Таблица 1

Показатели напряженности на рынке труда

Год	Среднее время поиска работы безработными, месяцев	Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, %	Численность незанятых граждан на одну вакансию
2009	7,2	29	5,5
2010	6,4	23,1	2,7
2011	6,1	20,4	1,6
2012	6	21,9	1,2
2013	5,9	23,1	1,0
2014	6,4	24,8	0,9
2015	5,7	21,2	1,3
2016	5,5	15,1	1,1
2017	4,8	12,3	0,9
2018	4,8	14,1	0,8

Среднее время поиска работы безработными сократилось за исследуемый период на 33,3 %, что говорит об успешной работе центров занятости населения и о наличии свободных рабочих мест. Среднегодовое время поиска работы составляет 5,9 мес. при среднем темпе убыли 4,4 %. Удельный вес безработных, которые ищут работу 12 месяцев и более, снизился на 51,4 %, что свидетельствует об уменьшении времени на поиск работы. Среднегодовое значение численности незанятых граждан на одну вакансию находится на уровне 1,7 чел. при темпе убыли в среднем 19,3 %. В начале исследуемого периода спрос на рынке труда превышал предложении, то в настоящее время ситуация кардинально поменялась.

Используя данные показатели, был произведен расчет уровня напряженности на рынке труда в Кировской области (см. Рис. 3). Для этого использованы показатели таблицы 1. Было определенно отношение региональных показателей к среднероссийскому значению. Для определения уровня напряженности произведен расчет среднеарифметического значения по трем соотношениям показателей.

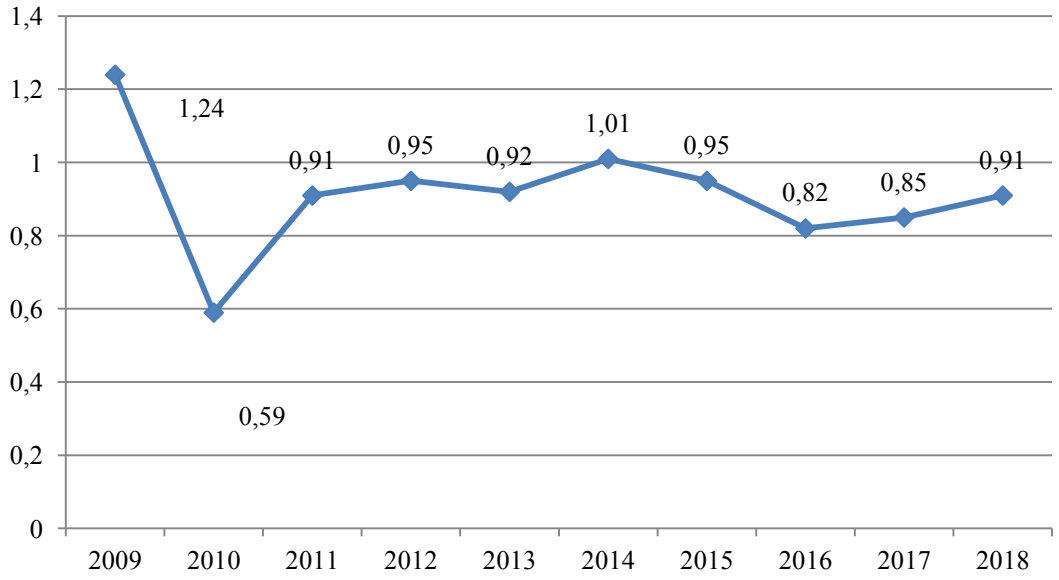


Рис. 3. Уровень напряженности населения Кировской области

В 2009 году показатель уровня напряженности составлял 1,24, что говорит о средненапряженной ситуации на рынке труда. Через 10 лет ситуации становится более благоприятной, уровень напряженности на рынке становится низким. Ситуация была благоприятной в 2010 году, когда показатель составлял 0,59.

Для того чтобы понять, является ли значение уровня напряженности за 2018 год оптимальным в Кировской области, необходимо проанализировать данный показатель в разрезе Приволжского федерального округа (см. Рис. 4).

Анализируя представленную диаграмму, можно говорить, что Кировская область занимает 4 место по уровню напряженности, соответственно, ситуация более благоприятная, чем в большинстве регионов ПФО. Наибольшая напряженность на рынке труда зафиксирована в Оренбургской области.

Тенденция изменения исследуемого явления лучше всего находит свое отражение в линейной модели, где наибольший коэффициент детерминации и наименьшая ошибка аппроксимации. С помощью уравнения мы спрогнозировали уровень напряженности на рынке труда в Кировской области на 2021 год – 0,85, и данный прогноз свидетельствует о снижении напряженности.

Рис. 4. Уровень напряженности населения по ПФО за 2018 год

Исходя из важности проблемы рынка труда в регионе, проанализируем факторы, влияющие на уровень напряженности, с использованием метода корреляционно-регрессионного анализа.

Методом множественной корреляции установлена степень влияния на уровень напряженности. Наибольшее влияние оказала численность незанятых граждан на одну вакансию, потому что коэффициент корреляции равен 0,91, что свидетельствует о достаточно тесной связи. В такой же степени влияние оказывают среднедушевые доходы, поскольку коэффициент корреляции составляет 0,90. Это вполне логично, поскольку с ростом доходов, напряженность будет расти в связи с увеличением спроса на высокооплачиваемые профессии.

Также влияние оказывают среднее время поиска работы безработными и удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, так как коэффициент корреляции равен 0,6, что показывает среднюю связь.

Связь между всеми факторами, включенными в модель, тесная, так как коэффициент корреляции R=0,93, а коэффициент детерминации равен 0,86. Следовательно, расчетные параметры модели на 86% разъясняют связь между изучаемыми факторами, а 14% – с другими факторами, не включенными в модель.

Выводы. Таким образом, рынок труда Кировской области нельзя назвать среднероссийским рынком из-за более низкого уровня занятости и высокого уровня безработицы населения. Но стоит отметить, что центром занятости населения проводится эффективная работа. Поскольку безработица сокращается, населению требуется все меньше времени для поиска работы. Так, уровень безработицы в регионе в 2019 году составил 4,8 % (2018 г. – 5,1 %), а численность безработных сократилась до 28 тыс. чел. Потребность в работниках растет, об этом свидетельствует увеличение количества заявленных вакансий, а напряженность снижается.

В настоящее время в Кировской области активно реализуются мероприятия политики занятости населения и повышения качества рабочей силы. Безработные граждане проходят профессиональное обучение, почти 87% из них в последствие трудоустраиваются. В рамках областной программы содействия занятости в регионе продолжается реализация подпрограмм «Оказание содействия добровольному переселению в Кировскую область соотечественников, проживающих за рубежом», «Сопровождение инвалидов молодого возраста при получении ими профессионального образования и содействия в последующем трудоустройстве» на 2018–2021 годы.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» URL: http://kremlin.ru/acts/bank/41641 (дата обращения 28.03.2020).

2. Теория статистики: учебник / В. Г. Минашкин, Р. А. Шмойлова Н. А. 3. Садовникова Е. Б. Шувалова. М.: Финансы и статистика. 2014. 656 с.

Федеральная служба государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/ (дата обращения 28.03.2020).

3. Рынок труда и деятельность Кировской областной службы населения / https://docviewer.yandex.ru/view/344302997/

4. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 18.02.2019).

АНАЛИЗ РЫНКА ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ситникова А. Э. [a], Братухина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [b]
E-mail: Stud105576@vyatsu.ru [a]; ea_bratuhina@vyatsy.ru [b]

Аннотация. *На рынке дошкольного образования возникла конкуренция, в результате которой каждый участник рынка образования вынужден оценивать свою позицию на рынке, а также проводить исследования: изучать условия рыночной среды, анализировать действия прямых и косвенных конкурентов, быть готовым к изменению требований потребителей.*

В данной статье представлены результаты анализа конкурентной среды частного детского сада «Сами с усами».

До недавнего времени никто не говорил о конкурентоспособности дошкольных образовательных организаций, потому что спрос превышал предложение из-за проблемы доступности детских садов и отсутствия альтернатив.

Актуальность проблемы исследования обусловлена тем, что ожидания и требования потребителей постоянно растут, а конкурентоспособность организации является одним из основных критериев ее успешного развития.

Целью данной работы является анализ рынка дошкольных образовательных услуг в Кировской области.

Конкурсный анализ услуг дошкольного и рекреационного образования является ведущим подходом в исследовательской работе.

Основными результатами исследования являются результаты оценки маркетинговой среды частной дошкольной образовательной организации «Сами с усами». На основе таких методов, как PEST-анализ, SWOT-анализ, «Тайный покупатель», была проведена оценка конкурентоспособности исследуемой организации, построен многоугольник-звезда конкурентоспособности, сделаны выводы и даны рекомендации относительно дальнейшего развития центра. Область применения – рынок дошкольного и рекреационного образования.

Ключевые слова: *конкурентоспособность дошкольных образовательных услуг; система дошкольного образования; услуги дошкольного образования; рынок дошкольного образования*

Введение. Объектом исследования стал частный детский сад – центр развития детей «Сами с усами».

Целью данной работы является анализ рынка дошкольных образовательных услуг в Кировской области.

Исходя из предполагаемой цели, предполагается, что будут решены следующие задачи:

− проанализировать рынок дошкольных образовательных услуг;

− оценка конкурентоспособности исследуемой организации.

© Ситникова А. Э., Братухина Е. А., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. В рыночных условиях система образования претерпевает значительные изменения, направленные на развитие конкурентной среды, это также относится к сфере услуг дошкольного образования, поскольку современная концепция образования рассматривает услуги дошкольного образования как начальный этап развития гармоничной личности [1]. Кроме того, сегодня мы можем говорить о встраивании государственного сектора дошкольного образования в предпринимательскую деятельность – о выходе на рынок платных образовательных услуг, что особенно поощряется министерством образования и науки на всех уровнях образования, вплоть до университетов [2].

На сегодняшний день общественный сегмент доминирует на частном рынке, но единого подхода к воспитанию в государственных и муниципальных учреждениях заставляет родителей искать альтернативные детские учреждения.

Такой альтернативной организацией может быть частный детский сад, семейный детский сад или центр развития ребенка, который предоставляет как аналогичные, так и дополнительные услуги, связанные с развитием и воспитанием детей.

Центр развития детей «Сами с усами» основан в 2014 году, удобно расположен на первом этаже многоэтажного жилого дома в жилом районе. Центр предлагает услуги в среднем целевом сегменте для потребителей от 1 до 7 лет (группа из 21 ребенка), а также организацию праздников, летний лагерь для детей, группы выходных и праздничных дней, фотостудия театральная студия.

Уникальность центра развития детей «Сами с усами»:

− удобный режим работы с 7-00 до 19-00;

− ежедневный осмотр врачом;

− огороженная площадка для прогулки;

− отдельная спальня;

− в течение дня работает 3 воспитателя и 1 помощник, что является редкостью;

− индивидуальный подбор питания для детей с аллергическими реакциями.

Деятельность центра направлена на комплексную работу: физическое и сенсорное развитие, дидактические игры, артикуляционная и дыхательная гимнастика, музыкальные занятия, изобразительная деятельность, занятия с психологом, развитие коммуникации, логопед. Другими словами, основной задачей центра является удовлетворение потребностей современных родителей в комплексном, гармоничном развитии детей.

Для анализа маркетинговой среды «Частного детского сада Сами с усами» были использованы следующие методы:

− PEST-анализ – позволил изучить макро экологические факторы и их влияние;

− SWOT-анализ – выявлен внутренний потенциал центра;

− многоугольник-звезда конкурентоспособности.

PEST-анализ является одним из эффективных методов анализа внешней маркетинговой среды любой организации, поскольку позволяет не только определять и оценивать основные факторы внешней среды, но и рассчитывать прогноз их дальнейшего развития.

В таблице 1 представлен анализ факторов окружающей среды с использованием PEST-анализа на основе ситуации на анализируемом рынке дошкольного образования.

Таблица 1

PEST-анализ внешней среды «Центр развития детей»

ПОЛИТИКА (P)	ЭКОНОМИКА (E)
− законодательство в области дошкольного образования: закон РФ «Об образовании», ФГОС, ФГТ и др.; − международное законодательство − поддержка частного сектора образования государством; − президентская программа, правительственная политика; − ужесточение государственного регулирования деятельности.	− уровень инфляции; − платежеспособный спрос населения; − сезонность (посещаемость); − основные издержки; − появление новых конкурентов.
СОЦИУМ (S)	ТЕХНОЛОГИЯ (T)
− вариативность в базовых ценностях населения; − перемена структуры доходов и расходов населения; − изменение демографии; − мода и реклама; − имидж и узнаваемость бренда.	− внедрение новых программ; − информация и коммуникация, влияние Интернета; − доступ к новым технологиям; − новые методики проведения занятий.

Можно сказать, что факторы, перечисленные в таблице 1, по-разному влияют на деятельность Центра. Так, например, спрос и платежеспособность, увеличение прироста населения оказывают положительное влияние, а инфляция и появление новых конкурентов – отрицательно. В ходе исследования была проведена экспертная оценка, которая позволила выявить и оценить факторы, представляющие угрозу деятельности и возможностям образовательной организации. Результаты экспертной оценки представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты PEST-анализа внешней среды «Центр развития детей»

Внешние факторы воздействия	Вес фактора	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Поддержка частного сектора образования государством	0,05	4,5	0,225
Платежеспособный спрос населения	0,3	5	1,5
Внедрение новых программ	0,05	4	0,2
Суммарные возможности	0,4		1,9
Угрозы			
Изменение законодательства в области дошкольного образования	0,04	4	0,16
Ужесточение государственного регулирования деятельности образовательных организаций	0,25	5	1,25
Уровень инфляции в стране	0,15	5	0,75
Появление новых конкурентов	0,1	4	0,4
Перемена структуры доходов и расходов населения	0,06	4	0,24
Суммарные угрозы	0,6		2,8
Суммарная оценка	1,0		4,7

Исходя из того, что максимальный балл составляет 5 баллов, можно сделать вывод, что суммарные возможности «Частного детского сада Сами с усами» минимальны (баллы 1.9), а угрозы для внешней среды достаточно высоки (баллы 2.8).

Чтобы руководство центра могло принять решение о дальнейшей деятельности, как и в каком направлении развивать свою деятельность, оно, как и любая другая организация, должно дополнительно проанализировать внутреннюю среду самой образованной организации.

В этом случае PEST-анализ дополняет метод SWOT-анализа, который позволяет находить лучшие инструменты, сочетающие внутренние возможности образовательной организации (ее сильные и слабые стороны) и внешние изменяющиеся условия (частично отражаемые в возможностях и угрозах). Не следует забывать, что возможности и угрозы могут превратиться в их противоположности. Таким образом, неиспользованное конкурентное преимущество может стать угрозой, если его использует конкурент. Или, наоборот, эффективно предотвращенная угроза может открыть дополнительные возможности для образовательной организации в случае, если конкуренты не смогли устранить ту же угрозу.

Результаты SWOT-анализа «Частный детский сад Сами с усами» представлены в таблице 3.

Таблица 3

SWOT-анализ «Центр развития детей Сами с усами»

Сильные стороны (S)	**Слабые стороны (W)**
- наличие высшего педагогического образования и опыта работы у педагогов; - современные методики проведения занятий; - широкий ассортимент предлагаемых услуг; - теплая и дружелюбная обстановка; - постоянное повышение квалификации и самообразование педагогов; - современное оснащение кабинетов; - наличие скидки; - организация праздников; - летний детский лагерь.	- неиспользование маркетинговых инструментов в текущей работе; - малоинформативный сайт; - отсутствие постоянной рекламы; - недостаточно помещений для занятий; - отсутствие возможности оплаты по карте.
Возможности (O)	**Угрозы (T)**
- развитие инфраструктуры города вокруг центра; - разработка госпрограмм по поддержке частного сектора дошкольного образования; - возможность использования материнского капитала на частное дошкольное образование; - взаимодействие с близлежащими детскими магазинами для привлечения новых клиентов (кросс-маркетинг).	- возможность появления новых конкурентов; - изменения спроса покупателей; - активная рекламная кампания конкурентов; - рост инфляции; - снижение доходов населения; - сезонность (низкая посещаемость занятии).

На основании данных таблицы 3 в ходе исследования была составлена матрица решений для центра развития ребенка «Сами с усами». Его краткое

описание можно охарактеризовать следующим образом: дальнейшее развитие Центра за счет привлечения новых клиентов, обновления и расширения спектра услуг, предлагаемых посредством соответствующих маркетинговых и рекламных мероприятий, а также мониторинга запросов клиентов и рынка.

Основные факторы микросреды детского развивающего центра «Сами с усами», влияющие на его деятельность, – это конкуренты и покупатели, поэтому особое внимание следует уделить их мониторингу. Изучение конкурентов позволит не только отслеживать их деятельность, но и своевременно реагировать на инновации, которые могут нанести урон положению в организации. Покупательская способность и предпочтения напрямую влияют на положение организации, поэтому изучение и учет покупательских отношений позволит предвидеть ожидания потребителей.

Следующим этапом анализа внешней среды была сравнительная оценка конкурентного преимущества, проведенная по ключевым факторам успеха (КФУ). Маркетинговое исследование проводилось с использованием технологии «Mysteryshopping» через целевую выборку, то есть тестировались только некоторые объекты [3]. Участниками исследования стали три частных центра.

«Baby сад» основан в 2010 году, расположен на первом этаже многоэтажного дома, режим работы с 7−00 до 18−00, группа 21 человек, в течение дня 2 воспитателя и 1 помощник, огороженная площадка для прогулок, отдельная спальня.

Деятельность центра направлена на общеобразовательную программу, дополненная развивающими, оздоровительными и другими занятиями. Предоставляет дополнительные услуги такие как: логопед, ступеньки к школе, раннее развитие, «Волшебный сундучок»- творчество, танцевальная студия.

«Солнышко» основан в 2009 году, расположен на первом этаже многоэтажного дома режим работы с 7-30 до 18-00, группа 15 человек, в течение дня 1 воспитатель и 1 помощник, нет своей площадки для прогулок.

Общеобразовательный процессстроится в соответствии с основной общеобразовательной программой «Детство», разработанной специально для данного возраста детей.

Предоставляет дополнительные услуги: «выходной день для мамы», круглосуточное пребывание, группа выходного дня.

Под буквой А зашифрованный центр «Частный детский сад Сами с усами», центры В – «Baby Сад» и В – «Солнышко» являются ближайшими конкурентами как по местонахождению, так и по специфике их деятельности, работа которых ориентирована на покупателей в среднем ценовом сегменте, потребителей от 1 до 7 лет. Были установлены следующие критерии исследования: местонахождение центра, внутреннее состояние центра, предоставление информации, материально-техническое обеспечение, доступность услуг, преподаватели – педагоги, администрация и общее эмоциональное удовлетворение (Табл. 4).

Таблица 4

Определение веса показателей конкурентоспособности Центр развития детей «Сами с усами»

Наименование показателя	Оценка фактора	Вес фактора
Место расположения центра	4,2	0,12
Внутреннее состояние центра	4,3	0,13
Информационное обеспечение	4,2	0,12
Материально-техническое обеспечение	3,9	0,12
Доступность услуг	4,3	0,13
Педагоги	4,3	0,13
Администрация	4,2	0,12
Общая эмоциональная удовлетворенность	4,4	0,13
Сумма	33,8	1

В таблице 5 представлены результаты оценки конкурентных преимуществ «Частного детского сада «Сами с усами» и его основных конкурентов.

Таблица 5

Оценка конкурентных преимуществ по ключевым факторам успеха

Наименование показателя	Центр развития А		Центр развития Б		Центр развития В	
	Оценка фактора	Взвешенная оценка	Оценка фактора	Взвешенная оценка	Оценка фактора	Взвешенная оценка
Место расположения центра	4,1	0,49	4,2	0,52	4,2	0,55
Внутреннее состояние центра	4,3	0,54	4,3	0,55	4,2	0,55
Информационное обеспечение	4,4	0,56	4,2	0,52	4,7	0,69

Окончание Табл. 5

Материально-техническое обеспечение	4,1	0,49	3,9	0,45	3,5	0,38
Доступность услуг	4,4	0,56	4,3	0,55	4,3	0,57
Педагоги	4,3	0,54	4,3	0,55	3,6	0,40
Администрация	4,2	0,51	4,2	0,52	3,5	0,38
Общая эмоциональная удовлетворенность	4,5	0,59	4,4	0,57	4,2	0,55
Итого	34,3	**4,29**	33,8	**4,23**	32,2	**4,07**

Качество услуг, предоставляемых частными садами, оценивается респондентами как выше среднего. Окончательная оценка основных показателей качества предоставляемых услуг варьируется от 4 баллов до 4,3 балла по пятибалльной рейтинговой шкале. По результатам оценки был построен многоугольник-звезда конкурентоспособности (Рис. 1).

Самым высоким показателем качества предоставляемых услуг является их доступность для покупателей. Услуги, предоставляемые частными садами, являются достаточно доступными и своевременными для максимального числа родителей и их детей. Однако существует много центров, где ценовая политика не столь благоприятна и требует корректировки в зависимости от уровня других показателей в деятельности центров [4].

Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности
Центр развития детей «Сами с усами» и его конкурентов

Как видно из полученных данных графика, «Частного детского сада Сами с усами» имеет конкурентное преимущество по таким параметрам, как материально-техническое обеспечение, по всем остальным показателям на среднем уровне конкурентоспособности. Центр «Baby Сад» выигрывает по таким показателям, как квалификация педагогов и административного персонала, а также внутреннее состояние центра. Центр «Солнышко» выигрывает один показатель информационное обеспечение. Таким образом, «Частный детский сад Сами с усами» занимает второе место по показателям, является претендентом на лидерство на рынке дошкольного образования. Центр должен укрепить свои позиции по следующим показателям, таким как квалификация преподавателей и административного персонала, внутреннее состояние центра и показатель материально-техническое обеспечение.

Выводы. Показатель конкурентоспособности для «Частного детского сада «Сами с усами» – это «зеркало», отражающее результаты работы Центра, особенности состояния в нем, а также средства правовой защиты от изменений внешних факторов. В результате анализа можно сделать вывод, что в условиях все более жесткой конкуренции на рынке услуг дошкольного образования необходимо создать и поддерживать уникальное коммерческое предложение, которое позволило бы отстраниться от ближайших конкурентов. Однако в настоящее время такого конкурентного преимущества в «Частном детском саде» практически не существует (немного лучшие результаты, чем в случае других участников, были получены по таким показателям, как материально-техническое обеспечение и общее эмоциональное удовлетворение), на основании которых бы Центр получил определенные рекомендации относительно развития новых направлений услуг и информационного обеспечения центра.

Библиографический список

1. Закон «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012 г. Шальнова О. А., Зинцова М. В. Проблемы научной и образовательной деятельности в сфере управления кафедрой вуза // Евразийский союз ученых. 2016. № 2 (23). с. 98–100.

2. Ребрикова Н. В., Шальнова О. А. Исследование рынка услуг дошкольного образования: технология mysteryshopping. // Практический маркетинг. 2016. № 4 (230). с. 26–32.

3. Ребрикова Н. В., Шальнова О. А. Рынок услуг дошкольного образования: анализ маркетинговой среды // Молодой ученый. 2017. №9. С. 440−445. URL https://moluch.ru/archive/143/40184/ (дата обращения: 15.11.2019).

4. Ситникова А. Э., Братухина Е. А. Особенности развития рынка образовательных услуг на примере частных дошкольных учреждений города Кирова // ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции Сызрань, 22 апреля 2019 г. С.109 −112.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Слепенчук И. Ю. [a], Братухина Е. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский Государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: slepenchuk.irina@inbox.ru [a]; ea_bratuhina@vyatsy.ru [b]

Аннотация. *Актуальность проблемы исследования связана с тем, что эффективное использование оборотных активов способствует поддержанию оптимального уровня ликвидности, обеспечивает оперативность производственного и финансового циклов деятельности, а, следовательно, достаточно высокую платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.*

Целью данной работы является экономическое обоснование управленческих решений по работе с дебиторской задолженностью предприятий ресторанного бизнеса Кировской области.

Ведущим подходом к работе является анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выявление проблем и предложение управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования оборотных активов ООО Ресторан Хлынов.

Основными результатами являются составленные прогнозный отчет о финансовых результатах и прогнозный баланс. В прогнозном периоде в структуре источников формирования текущих активов появятся собственные и приравненные к ним источники формирования текущих активов. Ожидается повышение эффективности использования текущих активов и улучшение структуры источников их формирования.

Область применения – ресторанный бизнес или сфера общественного питания.

Ключевые слова: *оборотные активы, состав, структура, источники формирования, управленческие решения, прогнозный баланс*

Введение. Объектом исследования явилось ООО Ресторан «Хлынов», основной вид деятельности – деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания.

Целью данной работы является экономическое обоснование управленческих решений по работе с дебиторской задолженностью предприятий ресторанного бизнеса Кировской области

Исходя из поставленной цели, предполагается решение следующих задач:

− оценить состав, структуру и динамику оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов»;

− по результатам проведенного анализа выявить проблемы в использовании оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов»;

© Слепенчук И. Ю., Братухина Е. А., 2020

− предложить управленческие решения, направленные на повышение эффективности использования оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов».

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ финансово – хозяйственной деятельности показал, что за анализируемый период с 2016 г. по 2018 г. на предприятии произошли следующие изменения. Рост выручки обусловлен ростом объемов производимой продукции и открытием дополнительных точек реализации кондитерских изделий. В связи с ростом объемов производства возникла потребность в дополнительной рабочей силе, численность работников увеличилась на 4,69 %. Произошло увеличение размеров предприятия.

Предприятие в достаточной степени обеспечено ресурсами. При этом основные фонды и трудовые ресурсы используются эффективно, что отражает динамика роста таких показателей как фондоотдача на 24,51 % и производительность труда на 10,94 %. Эффективность использования оборотных активов снизилась, что отражает динамика снижения коэффициента оборачиваемости на 12,98 %.

Динамика финансовых результатов свидетельствует о том, что ООО Ресторан «Хлынов» неэффективно ведет деятельность: при росте выручки от продаж показатели прибыли снижаются, что свидетельствует о неэффективном управлении и формировании затрат предприятия.

ООО Ресторан «Хлынов» признано неплатежеспособным. В настоящее время ООО Ресторан «Хлынов» финансово неустойчиво, его деятельность зависит от внешних источников финансирования. Собственный капитал не покрывает стоимость внеоборотных активов, поэтому собственного оборотного капитала предприятие не имеет.

Состав и структура оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов» приведены в таблице 1.

В ходе оценки состава, структуры и динамики оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов» установлено следующее. Наибольшая часть в структуре оборотных средств принадлежит запасам (43,63 % на конец 2018 г.) и дебиторской задолженности (35,58 % на конец 2018 г.). Наблюдается негативная

тенденция роста удельного веса дебиторской задолженности, то есть из текущего оборота отвлекаются денежные средства в виде задолженности покупателей. На долю наиболее ликвидного вида активов – денежных средств приходится в 2018 г. 20,79 %.

Таблица 1

Состав и структура оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов» (на конец года)

Вид оборотных активов	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Откл.2018 г. к 2016 г. (+,−)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	п. п.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Запасы	1593	38,15	1899	39,79	2449	43,63	856	5,48
в том числе								
сырье и материалы	943	22,58	1254	26,27	1794	31,96	851	9,38
незавершенное производство	221	5,29	239	5,01	241	4,29	20	−1
готовая продукция	429	10,27	406	8,51	414	7,38	−15	-2,89
Дебиторская задолженность краткосрочная	1203	28,81	1564	32,77	1997	35,58	794	6,77
покупатели и заказчики	1074	25,72	1433	30,02	1821	32,44	747	6,72
авансы выданные	95	2,27	105	2,2	120	2,14	25	−0,13
задолженность подотчетных лиц	34	0,81	26	0,54	56	1	22	0,19
Денежные средства, в том числе	1380	33,05	1310	27,45	1167	20,79	−213	−12,26
денежные средства в кассе	328	7,85	224	4,69	338	6,02	10	−1,83
денежные средства на расчетном счете	1052	25,19	1086	22,75	829	14,77	−223	−10,42
Итого	4176	100	4773	100	5613	100	1437	−

В составе оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов» преобладают медленно реализуемые активы, при этом их доля в 2018г оду по сравнению с 2016 годом увеличилась (на 5,48 п. п.) и составила 43,63 % всех оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов». В абсолютном значении наблюдается рост быстро реализуемых активов на 794 тыс. руб., медленнореализуемых активов на 794 тыс. руб.

Состав и структура оборотных средств в ООО Ресторан «Хлынов» по степени ликвидности представлены в таблице 2.

Таблица 2

Состав и структура оборотных средств в ООО Ресторан «Хлынов» по степени ликвидности (на конец года)

Оборотные активы	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Отклонение 2018г. от 2016г., (+,−)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	п.п.
Наиболее ликвидные	1380	33,05	1310	27,45	1167	20,79	−213	−12,26
Быстрореализуемые	1203	28,81	1564	32,77	1997	35,58	794	6,77
Медленнореализуемые	1593	38,15	1899	39,79	2449	43,63	856	5,48
Итого	4176	100	4773	100	5613	100	1437	−

Формирование оборотных активов осуществляется преимущественно за счет привлеченных источников. Структура источников формирования оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов» нерациональна.

Все показатели, характеризующие эффективности использования оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов», имеют отрицательную тенденцию. Замедление оборачиваемости привело к отвлечению средств из оборота. Снижение рентабельности указывает на то, что на каждый рубль текущих активов в 2018 году получено меньше прибыли от продаж, чем в 2016 году.

Выводы. По результатам проведенного анализа нами выявлены следующие проблемы в использовании оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов»:

1) динамика роста дебиторской задолженности, что в свою очередь ведет к снижению наиболее ликвидных активов и платежеспособности предприятия;

2) большой удельный вес запасов в структуре текущих активов. На долю запасов приходится 43 % оборотных активов. На предприятии не внедрена система нормирования, что приводит к излишкам материальных ценностей на складе и возникновению затрат, связанных с хранением товарно-материальных ценностей, а это в свою очередь снижает прибыльность предприятия;

3) высокая доля заемного капитала в структуре источников формирования текущих активов. Это увеличивает риски потери финансовой устойчивости. Структура финансирования оборотных активов требует оптимизации.

Предлагаются следующие управленческие решения, направленные на повышение эффективности использования оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов»:

1) увеличение выручки за счет роста объемов продаж более рентабельной продукции;

2) предоставление скидок дебиторам при досрочной оплате;

3) рациональная организация производственных запасов.

Первое мероприятие – увеличение выручки за счет роста объемов продаж более рентабельной продукции.

Самая рентабельная продукция, то есть приносящая предприятию наибольшую прибыль – это свадебные торты, приготовленные по индивидуальным заказам. С целью увеличения выручки предлагается увеличить рекламный бюджет, чтобы получить большее количество заказов на данную продукцию.

Определена сумма средств, необходимая для продвижения наиболее рентабельных товаров (свадебных тортов), она составила 161 тыс. руб. Источник финансирования – собственные средства ООО Ресторан «Хлынов».

Второе мероприятие заключается в предоставлении скидок дебиторам при досрочной оплате. Предоставление скидок покупателям, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги, является одним из наиболее эффективных методов сокращения дебиторской задолженности.

Третье мероприятие направлено на введение нормирования производственных запасов.

Для оптимизации товарных запасов предлагаем использовать современную компьютерную программу, созданную для кафе и ресторанов «1С: Астор: Общепит Проф». Программа позволяет осуществлять эффективное управление запасами, поддерживая их объем на оптимальном уровне. По данным разработчика внедрение данного программного комплекса за счет оптимизации поста-

вок позволит снизить стоимость запасов на складе как минимум на 15 % без ущерба для производственного процесса.

Для оценки эффективности мероприятий составлены прогнозный отчет о финансовых результатах и прогнозный баланс. Прогнозные показатели свидетельствуют о том, что по всем показателям произойдет улучшение. Коэффициент оборачиваемости увеличится на 0,41, соответственно продолжительность оборота сократится на 1 день. В 2020 году на каждый рубль, вложенный в текущие активы будет получено больше прибыли от продаж, чем в 2018 году, то есть они будут использоваться более прибыльно.

В прогнозном периоде в структуре источников формирования текущих активов появятся собственные и приравненные к ним источники формирования текущих активов. За счет них будет профинансировано 7,72 % текущих активов. Соответственно снизится доля заемных и привлеченных источников формирования оборотных активов.

Таким образом, прогноз финансовых показателей с учетом мероприятий положителен. Ожидается повышение эффективности использования текущих активов и улучшение структуры источников их формирования.

Библиографический список

1. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: [Федер.закон РФ от 08.02.1998 №14-ФЗ: ред. от 23.04.2018]. Режим доступа [Консультант Плюс]. Загл. с экрана.

2. О формах бухгалтерской отчетности организаций: [Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. № 66н: ред. от 19.04.2019]. Режим доступа [Консультант Плюс]. Загл. с экрана.

3. Адамайтис Л. А. Анализ финансовой отчетности и финансовый анализ [Электронный ресурс] : практикум для студентов направления 38.03.01 «Экономика». профиля «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 38.04.08 «Финансы и кредит» магистерской программы «Корпоративные финансы», 38.04.02 «Менеджмент» магистерской программы «Финансовый менеджмент», специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность» / Л. А. Адамайтис, Е. В. Петрова, Е. А. Агапитова ; ВятГУ, ИЭМ, ФЭиФ, каф. БУАиА. Киров : [б. и.]. 2017. 232 с.

4. Безрукова, Т. Л. Управление оборотными активами [Текст] / Т. Л. Безрукова, И. И. Шанин // Успехи современного естествознания, 2015. № 11. С.102−105.

5. Бобылева З. А. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения [Текст]: Учебник для бакалавриата и магистратуры / З. А. Бобылева, О. М. Пеганова. М.: Юрайт. 2015. 904 с.

О ЦИКЛИЧЕСКОМ ХАРАКТЕРЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Слудников А. М. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: sludnikov.aleksandr@mail.ru [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *для рыночной экономики характерна неравномерность экономического развития, которая называется цикличностью. Экономические циклы сопровождаются спадами и кризисами, которые ведут к потерям и требуют серьезных усилий от общества для их преодоления. Российская экономика также столкнулась с этой проблемой после перехода на рыночные отношениям. Поэтому в статье ставится цель выявить и проанализировать экономические циклы в российской экономике. Выделена фаза спада в связи с трансформацией экономической системы в стране (1991–1999 гг.) и фаза восстановительного роста (2000–2008 гг.). На основе анализа основных макроэкономических показателей дана характеристика спадов 2009 и 2015 гг., показаны причины этих спадов и факторы оживления и роста экономики в 2010–2014 и 2016–2019 гг. Делается вывод о сильной зависимости экономики России от внешнеэкономических факторов и необходимости повышения эффективности макроэкономической политики государства.*

Ключевые слова: *экономический цикл, макроэкономические показатели, фазы экономического цикла, причины экономического цикла, антициклическая политика.*

Введение. Экономика практически никогда не находится в состоянии покоя. Её развитие – постоянное чередование подъёмов, спадов и застоев. Данные процессы носят циклический характер, поэтому экономисты называют такую форму экономического развития цикличностью. Природа цикла остается одной из самых спорных и малоизученных проблем. Нам остается более подробно изучать её и не повторять ошибок, которые были совершены в прошлом. К тому же, на современном этапе наблюдается переход многих стран от индустриального к постиндустриальному обществу, что создает не только новые возможности, но и новые вызовы и проблемы. Поэтому возникает необходимость изучать экономическую динамику, выявляя циклические колебания и анализируя их причины.

Для российской экономики с переходом на рыночные отношения тоже стали характерны колебания экономического развития. Поэтому в статье ста-

© Слудников А. М., Куклин А. В., 2020

вится цель выявить и проанализировать экономические циклы в российской экономике. Происходящие во время экономического цикла изменения касаются не только ученых-теоретиков, но и напрямую влияют на жизнь предпринимателей и населения. В этом заключается практическая значимость данного вопроса.

Результаты исследований, их обсуждение. В современной экономике РФ период 1991−1999 гг. называется дезинвестиционным циклом. Он также является среднесрочным и характеризуется ухудшением всех главных макроэкономических показателей и, прежде всего, уменьшением инвестиций. В 1998 г. ВВП по сопоставлению с 1990 г. составил 64,3 %, промышленное производство – 47,3 %, общий объем инвестиций – 22,3 %, в том числе производственных – 18,2 %. Размеры падений по отраслям и секторам экономики отличались значительно [1].

Период 2000−2008 гг. можно охарактеризовать восстановительным, реконструктивным ростом экономического положения России в результате действия позитивной внешнеэкономической конъюнктуры − существенных цен на нефть и роста доходов экспортных отраслей, а также за счет трехлетнего эффекта после девальвации рубля в 1998−1999 гг. Реконструктивный цикл состоял из двух фаз: 2000−2004 гг. и 2004−2008 гг. [2].

Дальнейшее развитие экономики нашей страны так же носит циклический характер (Табл. 1).

Таблица 1

Базовые экономические показатели в России [4]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Реальный ВВП, млрд. долл.	587,9	614,4	640,6	662,6	671,3	675,3	649,6	656,6	666,5	679,2	690
Динамика ВВП, %	–7,8	4,5	4,3	3,7	1,8	0,7	–2,3	0,3	1,6	2,3	1,3
Динамика индекса промышленного производства, %	–10,7	7,3	5,0	3,4	0,4	1,7	–0,8	2,2	2,1	2,9	2,4
Динамика индекса потребительских цен, %	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4	12,9	5,4	2,5	4,3	3,0
Золотовалютные резервы, млрд. долл.	426,3	439,5	479,4	498,7	537,6	509,6	385,5	368,4	377,7	432,7	468,5

Исходя из данных таблицы 1, мы наблюдаем спад в 2009 году, когда реальный ВВП сократился на 7,8 %. Падение подтверждают и другие макроэкономические показатели. Оправиться от кризиса 2008−2009 гг. Россия смогла с помощью укрепления финансовой системы (сдерживалось падение курса рубля с помощью золотовалютных резервов, погашались внешние долги и рекапитализировались системные банки) и финансовой поддержки крупных предприятий. Но решающую роль в окончании спада вновь сыграли внешние факторы, связанные с восстановлением мировой экономики и новой волной повышения цен на сырьевые ресурсы.

В период с 2010 по 2014 годы динамика реального ВВП и индекса промышленного производства положительны. Росли государственные (золотовалютные) резервы, инфляция снижалась. В 2010−2011 году происходило оживление экономики и её постепенное восстановлении от спада. Затем на фоне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры с 2012 по 2014 год наблюдался рост, но темпы этого роста были замедляющимися.

Под влиянием внешних факторов (экономические санкции, снижение цен на нефть на мировом рынке) и своей внешней политики Россия столкнулась с новым спадом 2014−2015 года (но уже не мировым, а характерным только для нашей страны). Это подтверждают снизившиеся показатели реального ВВП и индекса промышленного производства. Произошел скачок инфляции (с 6,5 % в 2013 до 12,9 % в 2015 году), а государственные резервы в 2016 году составили 368,4 млрд. долл. (что меньше аналогичного показателя 2013 года на 169,3 млрд. долл.).

С 2017 года началось постепенное увеличение основных экономических показателей которое продолжалось до 2019 года. Это подтверждается основными экономическими показателями.

Растут показатели ВВП, промышленного производства (максимальный рост у добывающей промышленности), выпуска продукции сельского хозяйства, реальной заработной платы. Инфляция несколько замедляется, а вот реальные располагаемые доходы снижаются. Вновь большую поддержку российской

экономике оказала стабилизация цен на мировом нефтяном рынке, что увеличило нефтегазовые доходы бюджета и стабилизировало финансовую систему.

Таблица 2

Ключевые показатели социально-экономической статистики, % [4]

	2016	2017	2018	январь−июнь 2019
ВВП	0,3	1,6	2,3	0,5 (данные за 1 квартал)
Промышленное производство, в т. ч.	2,2	2,1	2,9	2,6
добывающая промышленность	2,3	2,1	4,1	4,0
обрабатывающее производство	2,6	2,5	2,6	1,9
Продукция сельского хозяйства	4,8	3,1	−0,6	1,2
Ввод жилой площади	−6,0	−1,3	−4,5	3,7
Строительство	−2,2	−1,2	5,3	0,1
Грузооборот транспорта	1,8	5,5	2,8	1,7
Реальные располагаемые доходы	−4,5	−0,5	0,1	−1,3
Реальная заработная плата	0,8	2,9	8,5	1,8
Индекс потребительских цен	5,4	2,5	4,3	5,1
Оборот розничной торговли	−4,6	1,3	2,8	1,7
Платные услуги населению	0,7	1,4	1,4	−1,2
Экспорт	−17,5	25,5	25,3	−2,5
Импорт	−0,8	24,4	4,4	−2,5
Общая численность безработных	−0,5	−6,5	−7,8	−5,7
Курс рубля, рублей за доллар США	67,1	58,3	62,7	65,4

Но даже благоприятная ситуация с нефтегазовыми доходами не смогла поддержать рост производства и темпы экономического роста за последние 3 года остаются невысокими. Попытка ускорить развитие экономики страны с помощью «национальных целей» не увенчалась успехом, так как деньги были собраны с помощью повышения НДС и увеличения пенсионного возраста. Существенного перелома трендов не происходит. К этому добавились рост других налогов и сборов, ухудшение ситуации на мировых товарных рынках. Новое правительство пытается улучшить положение с помощью социальных выплат и инвестиционного бума, однако улучшение экономической ситуации в ближайшие годы большинством ученых и экспертов не ожидается, ну а события начала 2020 года это подтверждают.

Государственное регулирование экономики способно существенно воздействовать на ход экономического цикла, меняя характер экономической динамики: глубину и частоту кризисов, продолжительность фаз цикла и соотно-

шение между ними. Под воздействием государства изменяется механизм циклического движения [3].

Выводы. Анализируя циклический характер развития российской экономики можно сделать вывод, что пока эффективность стабилизационной политики в России остается невысокой, так как преодоление спадов, в основном, происходило во многом за счет изменения внешних условий в мировой экономике (в первую очередь за счет ситуации на мировых сырьевых рынках). Перед органами государственного регулирования экономики стоит сложная задача повышения эффективности макроэкономикой политики для стабилизации развития российской экономики.

Библиографический список

1. Капкаев Ю. Ш., Кадыров П. Р. Особенности цикличности развития экономики [Текст] / Капкаев Ю. Ш., Кадыров П. Р. // Фундаментальные исследования. 2017. № 10. С. 587–593.

2. Корякин А. А., Кондратьева Т. А., Куталов В. А. Специфика цикличности экономики России и факторы, влияющие на ее развитие / Корякин А. А., Кондратьева Т. А., Куталов В. А. [Электронный ресурс]: https://sibac.info (дата обращения 14.02.2020).

3. Нестеров А. К. Антициклическое регулирование / Нестеров А. К. [Электронный ресурс]: http://odiplom.ru/ (дата обращения 17.02.2020).

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: https://www.gks.ru/ (Дата обращения 12.03.2020).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Слыхова Т. Ю. [a], Щинова Р. А. [b]
студент [a]
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: slyhovaderbeneva@mail.ru [a]; shinova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *в статье представлены проведенные исследования современное состояние и перспективы развития молочной отрасли Кировской области и Приволжского федерального округа. На сегодняшний день важной задачей государства является обеспечение граждан качественными продуктами питания и одним из важных компонентов здорового питания является молоко и продукты его переработки. При этом в России с 2015 года наблюдается стабильное увеличение импорта кисломолочной продукции и сыров. В этих условиях возрастает актуальность вопросов совершенствования организации производства молока, обоснование перспектив развития отрасли. Потребность в качественном продукте данной отрасли, несомненно, присутствует на Российском рынке. Выбор стратегии развития молочной отрасли Кировской области, обеспечивающий рост её конкурентоспособности, обусловлен внешними и внутренними факторами и может опираться на результаты теоретических наработок российских и зарубежных ученых, а также практический опыт лидеров на мировом рынке. Была поставлена задача изучить современное состояние предприятий молочной отрасли и выявить приоритетные направления, для удержания лидирующей позиции в отрасли Приволжского региона.*

Ключевые слова: *проблемы развития рынка молочной отрасли, Доктрина продовольственной безопасности отрасли, перспективы развития.*

Введение. По данным Международной молочной федерации в России на одного человека потребляется 173 кг молока в год при медицинской норме − 392 кг., поэтому государство крайне заинтересовано в увеличении производства молока на душу населения. В 2017 г. в России произведено 31,2 млн. т молока. В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации обеспеченность молоком и молокопродуктами (в пересчете на молоко) должна составлять не менее 90 %, а фактическое потребление − 64,6 %.

С 2015 года Кировская область входит в тройку лидеров молочной продуктивности коров в Приволжском Федеральном округе. Кировская область находится на лидирующих позициях по производству молока, но потребление молока и молочных продуктов на душу населения ниже рекомендуемой нормы.

© Слыхова Т. Ю., Щинова Р. А., 2020

Согласно Приказ Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. № 614 «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания» рекомендовано потребление молока и молочных продуктов в перерасчете на молоко в количестве 325 кг в год на 1 человека. В том числе потребление масла животного составляет 2 кг, творога жирностью 9–18% – 9 кг, творога с жирностью от 0–9% – 10 кг, сыра – 7 кг в год [7]. Но по данным Федеральной службы статистики [8] потребление молока и молочных продуктов семей, имеющих детей значительно ниже рекомендованных норм и имеет отрицательную динамику. Так потребление молока и молочных продуктов в 2016 году в среднем по России составляло 227,5 кг в год, в 2017 этот показатель составляет 220 кг, а в 2013 – потребление было на уровне 292,7 кг.

Причин сложившейся ситуации можно назвать несколько: это и экспорт молока-сырья за пределы области, и как следствие, ограниченность сырья для переработки на внутреннем рынке, и низкий уровень доходов населения.

В этих условиях возрастает актуальность вопросов совершенствования организации производства молока, обоснование перспектив развития отрасли.

Сможет ли Кировская молочная промышленность занять лидирующее место на рынке производителей, и какие задачи необходимо решить для улучшения современного состояния отрасли в области? Актуальность данных вопросов действительно высока.

Исследование проблем развития рынка молочной отрасли прослеживается в работах Щербакова П. А., Пименова Ю. А., Школяренко А. М. Вопросы стратегии развития молочной отрасли поднимает в своих работах Семенов А. И., Зайченко Л. П. Влияние высоких технологий на мировой рынок сельскохозяйственных товаров анализирует Школяренко А. М. [4, с. 168; 6, с. 2114–2132].

Результаты исследований, их обсуждение. В проекте стратегии развития Кировской области до 2035 года развитие молочного производства является основным направлением государственной политики развития области. По данным на 28 октября 2019 года разница в показателях среднего надоя на одну ко-

рову крайне мала среди первой десятки лидеров. На конец октября 2019 года Кировская область входит в тройку лидеров по среднему надою молока за сутки от 1 коровы. В таблице 1 представлены данные по надоям молока.

Таблица 1

Оперативная информация по надоям на 28.10.2019 г.

Наименование	Средний надой молока от коровы за сутки, кг	Надоено молока за сутки, т
Краснодарский край	20,9	2906,8
Воронежская область	19,5	1911,2
Кировская область	**21,5**	**1885,6**
Удмуртская Республика	17	1826
Свердловская область	19,14	1689
Ленинградская область	23,7	1582,8
Московская область	19,2	1556,3
Новосибирская область	12,2	1552,9
Белгородская область	20,24	1513
Вологодская область	20,28	1404
Алтайский край	11,4	1384,5
Нижегородская область	15,6	1371,9

При этом по надоям молока за сутки Удмуртская республика отстает не на много, однако имеет на 18 383 молочных голов больше, что свидетельствует о возможной угрозе потери лидирующих позиций Кировской области. В данном сравнении всплывает первая проблема: увеличение племенного молочного поголовья скота. Стоит отметить, что лидеры по надою молока за сутки по объемам реализации молока – Краснодарский край, имеют почти в 1,4 раза большее поголовье, чем Кировская область. Конечно, здесь всплывает вторая проблема – наличие качественной кормовой базы, южные регионы обладают значительными возможностями по данному показателю.

По поголовью коров Приволжский федеральный округ значительно опережает остальных. Кировская область занимает лишь 9 место в округе по поголовью, но показывает второй результат по приросту по сравнению 2019 с 2018 годом. Так показатель удельного веса поголовья скота в хозяйствах населения в области является наименьшим по сравнению с другими областями округа. Данная информация представлена в таблице 2.

Таблица 2

Поголовье скота на 1.10.2019 г. в Приволжском федеральном округе

Наименование	Тыс. голов	Уд. вес поголовья скота в хозяйствах населения, %	В том числе коров, тыс. голов	В том числе коров, удельный вес поголовья скота в хозяйствах населения в общем поголовье, %
Российская Федерация, млн голов	**18,8**	**41,5**	**8,0**	**42,7**
Приволжский федеральный округ	**5086,8**	**38,5**	**2029,2**	**39,5**
Республика Башкортостан	1011,8	55,9	399,6	54,5
Республика Марий Эл	80,3	29,8	30,1	36,4
Республика Мордовия	203,9	20,8	73,3	13,5
Республика Татарстан	1000,2	29,0	345,4	31,0
Удмуртская Республика	346,9	14,9	133,6	12,6
Чувашская Республика	194,9	57,7	88,4	64,1
Пермский край	254,8	20,0	104,3	17,5
Кировская область	248,5	7,3	98,5	6,0
Нижегородская область	249,9	14,7	108,0	12,2
Оренбургская область	537,1	49,4	233,5	52,9
Пензенская область	159,5	45,5	65,3	43,8
Самарская область	226,8	39,2	103,4	42,1
Саратовская область	454,7	62,7	199,2	64,0
Ульяновская область	117,5	49,0	46,6	47,2

В производстве молока за 9 месяцев 2019 приволжский федеральный округ значительно опережает остальные округа Российской Федерации (Рис. 1).

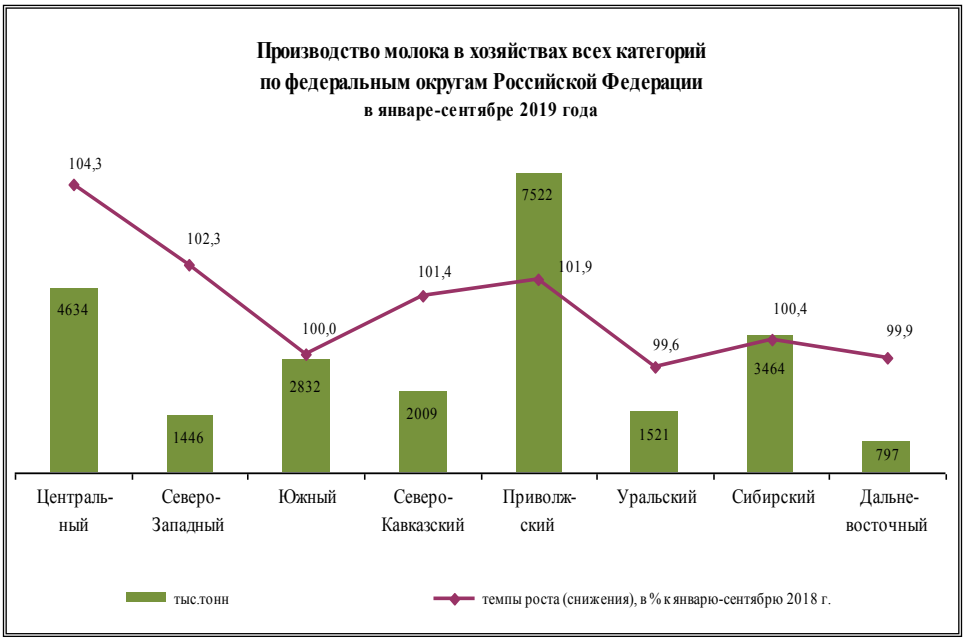


Рис. 1. Производство молока в хозяйствах всех категорий по федеральным округам Российской Федерации в январе-сентябре 2019 г. [8]

По данным Министерства сельского хозяйства размер субсидий в 2018 году на повышение продуктивности молочного скотоводства в Кировской области составил 406,96 у. е. в том числе 386,6 за счет средств федерального бюджета, что соизмеримо с размерами, выделенными для Краснодарского края и Республики Татарстан, но если посмотреть общий размер субсидирования, то Республика Татарстан получила в 1,7 раза больше субсидий для данного направления. Тюменская область имела возможность получения субсидий в 1,5 раза больше Кировской области, но не смогла их освоить полностью. Краснодарский край полностью освоил выделенные ресурсы, размер которых в 1,3 раза больше Кировской области [2]. Чуть больше размер субсидий был у Удмуртской республики. По представленным данным можно сделать вывод, что в ближайшие годы, при условии грамотного распределения средств представленные регионы имеют возможность дать сильный толчок в увеличении производства молока − сырья.

Опасность для Кировской области состоит в том, что лидер поданному показателю – Республика Татарстан и Удмуртская республика являются ближайшими южными соседями Кировской области, которые имеют и территориальное преимущество. Очевидно, что южные регионы будут выигрывать в себестоимости продукции сельскохозяйственного производства.

Основными направлениями развития агропромышленного комплекса должны стать: техническая и технологическая модернизация сельскохозяйственных предприятий, увеличение объема переработки сельскохозяйственной продукции, расширение поставок готовых продовольственных товаров за пределы области, а также развитие альтернативных производств в аграрном секторе и выход на лидирующие позиции Кировской области по племенному животноводству и семеноводству среди регионов Приволжского, Центрального и Северо-западного федеральных округов [1, 3, 5, с. 457].

Выводы. Очевидно, что для повышения показателей эффективности необходимо качественное увеличение количества молодняка, повышение ценности кормов требуются финансовые вливания, размер которых ограничен, т. к.

Кировская область является дотационным регионом, то субсидирование отрасли осуществляется только федеральным бюджетом.

Самостоятельно молочная отрасль области сможет повысить свою эффективность путем переработки молока и поиском новых рынков сбыта. На сегодняшний день значительная доля молока вывозится за пределы области в виде сырья, что отрицательно сказывается на эффективности развития отрасли. Логика эффективной политики предполагает вывоз продукции с более высокой добавочной стоимостью такой продукции, как сыр, сливочное, топленое масло, мороженное, сгущенное молоко и сливки и т.д. Потребление масла и прочих продуктов переработки в 2019г. в регионе снижается, в связи со снижением численности населения и покупательной способности жителей региона.

Библиографический список

1. Государственная программа Кировской области «Развитие агропромышленного комплекса» на 2013–2020 годы. URL: http://www.dsx-kirov.ru/ (дата обращения 14.04.2020).
2. Подпрограмма «Развитие агропромышленного комплекса Кировской области» на 2014–2020 годы. URL: http://www.dsx-kirov.ru/ (дата обращения14.04.2020).
3. Подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий Кировской области на период 2014–2020 годов». –URL: http://www.dsx-kirov.ru/ (дата обращения14.04.2020).
4. Котов Р. М. Государственная поддержка сельского хозяйства на региональном уровне: монография // ИИО Кемеровского ГСХИ. 2012. 168 с.
5. Эффективные формы государственной поддержки сельского хозяйства / А. Н. Сёмин и др. – Екатеринбург: Уральское изд-во, 2012. 457 с.
6. Беляев В. И., Бутакова М. М., Горянинская О. А. Глубокая переработка молочной продукции в регионах России: методика оценки экспортного потенциала и проблемы продвижения молочных продуктов на азиатские рынки // Региональная экономика: теория и практика. – 2019. – Т. 17, № 11.- С. 2114–2132 https://doi.org/10.24891/re.17.11.2114.
7. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. № 614 «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания». https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71385784/#1000.
8. Сайт Федеральной службы государственной статистики. https://www.gks.ru/search?q.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБСЛУЖИВАНИЯ МАГИСТРАЛЬНОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Собенина Е. Д. [a], Мильчик И. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: kat.endaltseva@yandex.ru [a]; irina-milchik@yandex.ru [b]

Аннотация: *В современных условиях экономика и развитие транспортной инфраструктуры стремительно меняются, что приводит к необходимости внедрять различные актуальные передовые технологии, позволяющие повысить эффективность работы предприятий транспорта, поднять степень их конкурентоспособности. Цель исследования – выделить проблемы развития предприятий, относящихся к сфере железнодорожного транспорта, оценить возможности роста экономических показателей их работы. В результате исследования определены основные направления повышения эффективности производственных процессов на предприятиях обслуживания магистрального железнодорожного транспорта.*

Ключевые слова: *транспортная отрасль, конкурентоспособность, железнодорожный транспорт, автоматизированные системы, качество, оптимизация.*

Введение. Железнодорожный комплекс России имеет важное стратегическое значение для экономики всей страны. Он обеспечивает стабильную деятельность предприятий различных отраслей, перемещение грузов, людей, является связующим звеном единой экономической системы. Железнодорожный транспорт всегда имел несомненные преимущества в сегменте перевозок на значительные расстояния, которые заключаются в высокой провозной способности железных дорог, массовости, регулярности, стабильности перевозок в любое время года, относительно низкой себестоимости при высокой удельной грузоподъемности.

Развитие железнодорожного транспорта в настоящее время сдерживается высоким износом подвижного состава, ухудшающимся техническим состоянием железнодорожного полотна, традиционно тихоходным графиком движения поездов, причинами не только технического, но и экономического характера.

© Собенина Е. Д., Мильчик И. В., 2020

В этой связи возникает необходимость выявить основные пути повышения эффективности деятельности не только предприятий железнодорожного транспорта, но и организаций, их обслуживающих. Ведь обслуживание железнодорожного транспорта является важной частью его бесперебойной работы. По организационной структуре обслуживание железнодорожного транспорта делится на множество хозяйств: локомотивное, вагонное, путевое, перевозочное, связевое и другие. Поэтому для достижения указанной цели исследования следует обозначить проблемы в современном развитии предприятий обслуживания магистрального железнодорожного транспорта; отметить наиболее актуальные на сегодняшнем этапе направления улучшения их работы.

Результаты исследований, их обсуждение. В настоящее время на железнодорожном транспорте обозначены задачи разработки и реализации мероприятий по повышению эффективности перевозочных процессов:

– достичь системного улучшения обеспечения безопасности движения на основе контроля качества выполнения всех технологических операций в процессе перевозки, ремонта и подготовки подвижного состава;

– повысить комплексное развитие кадрового потенциала на основе эффективного решения вопросов мотивации персонала за счет формирования в рамках системы управления эффективностью производства прозрачных и объективных критериев оценки качества работы каждого сотрудника ОАО «РЖД» [1].

Одним из направлений улучшения производственных процессов железнодорожного транспорта и повышения эффективности транспортного производства признана оценка влияния отказов технических средств на важнейшие эксплуатационные показатели, например, оборот вагона, производительность локомотива. Для такой оценки необходимо изучение показателей надежности работы технических средств в эксплуатации.

Для анализа работы функциональных филиалов и их структурных подразделений в железнодорожной отрасли в соответствии с объемами эксплуатационной работы введены транспортные удельные показатели, отражающие «дефектность процессов» в результате отказов технических средств (см. Табл. 1).

Таблица 1

Удельные показатели отказов технических средств

Дирекция (функциональный филиал)	Показатель
Дирекция управления движением	Количество отказов на 1 млн. поездо-км
Дирекция тяги	Количество отказов на 1 млн. локомотиво-км общего пробега
Дирекция по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении, либо акционерные общества в области пригородных пассажирских перевозок	Количество отказов на 1 млн. вагоно-км общего пробега (пригородных вагонов)
Дирекция хозяйства автоматики и телемеханики	Количество отказов на 1 млн. поездо-км
Дирекция путевого хозяйства	Количество отказов на 1 млн. т-км тонно-километровой работы
Дирекция хозяйства электроснабжения	Количество отказов на 1 млрд. кВт-ч переработанной электроэнергии
ПГК, ФГК	Количество отказов на 1 млн. вагоно-км общего пробега
Федеральная пассажирская компания	Количество отказов на 1 млн. вагоно-км общего пробега (пассажирских вагонов)
Дирекция по управлению терминально-складским хозяйством	Количество отказов на 1 млн. т грузов, принятых к перевозке, в т.ч. и от иностранных железных дорог, груженых вагонов
Региональные центры связи	Коэффициент готовности сети связи

Безопасность движения поездов, как качественный показатель процесса перевозок, непосредственно зависит от отказов технических средств транспорта, участвующих в перевозочном процессе. Поэтому отказы техники могут привести к снижению качества всего транспортного производственного процесса и эффективности действующей системы организации перевозок.

Причины нарушений безопасности движения классифицируются на внешние и внутренние. К внешним можно отнести факторы, возникающие по вине грузовладельца, а также наличие обстоятельств природного или техногенного характера (наводнения, землетрясения, случаи терроризма и т. п.). К внутренним факторам относятся: отказ технического средства, нарушение технологии работ, неквалифицированные действия персонала и др., то есть то, что происходит по вине владельца инфраструктуры.

Если рассматриваемый показатель качества нарушен, кроме восполнения потерь, понесенных самим железнодорожным комплексом (порча основных средств или нарушение технологии работ), появляется необходимость нести

материальную ответственность перед потребителями услуг транспорта (перед органами государственной власти – за нанесение вреда экологии региона; перед пассажирами – за нанесение вреда здоровью и жизни, потерю, порчу или задержку багажа; перед грузовладельцами – за задержки доставки грузов, потерю или порчу перевозимого груза).

Последствия нарушения правил безопасности выражаются в виде экономического ущерба, состоящего из следующих элементов: ущерба от задержки грузовых, пассажирских или пригородных поездов; ущерба от порчи основных средств транспорта; ущерба от задержки грузов, пассажиров, багажа; ущерба от порчи или потери груза, багажа; ущерба и нанесения вреда здоровью и жизни пассажиров; затрат на работу восстановительного поезда; суммы экологического ущерба и др. [2].

Одним из направлений решения задач по повышению рациональности и качества работы железнодорожной отрасли в целом и ее отдельных подразделений является использование передовых и инновационных направлений, новых технологий, которые основываются на тщательном анализе и экономическом обосновании, своевременном предупреждении нарушений в организации перевозочного процесса, в том числе за счет диагностики отказов технических средств.

Избежать подобных непроизводительных затрат означает иметь возможность направить дополнительные средства на повышение надежности работы железнодорожного транспорта и развитие его технической базы. Характерные особенности осуществления производственных процессов на железнодорожном транспорте накладывают отпечаток на механизм взаимодействия различных структурных подразделений. Транспортное событие, произошедшее в одном из них, может влиять на функционирование других подразделений. В связи с этим рост непроизводительных расходов может иметь место и у смежных подразделений.

Еще одним важным направлением повышения эффективности работы предприятий обслуживания транспортной отрасли является переход к использованию автоматизированных систем управления информацией.

Научно-технический прогресс, а также развитие методологии объектно-ориентированного программирования дали толчок к появлению таких программных продуктов, которые позволяют управлять не какими-то отдельными, а всеми ресурсами предприятия. Несмотря на то, что в настоящее время предприятиями транспортной отрасли активно используются различные программные средства для решения производственных задач, уровень автоматизации остается достаточно низким, а это, в свою очередь, сильно усложняет принятие своевременных управленческих решений.

Региональный центр связи ОАО «РЖД» использует как современные передовые технологии, так и наиболее простые и удобные программные средства. Основная часть информации перерабатывается с помощью программ пакета Microsoft Office 2016: Excel, Word, и др. Бесспорно, эти программы являются удобными для проведения расчетов в системе учета доходов и расходов, плановых и нормативных показателей, темпов роста и прироста, позволяют сортировать информацию по определенному критерию, наглядно анализировать данные с помощью различных графиков и диаграмм, но они же имеют недостаток – для данных манипуляций необходимо ввести огромный объем однотипной табличной информации, что предполагает использование огромных таблиц и большого количества листов.

Для автоматизации процессов финансово-хозяйственной деятельности компании в организации используется Единая корпоративная автоматизированная система управления финансами и ресурсами «ЕК АСУФР». База «ЕК АСУФР» – программный продукт R/3 компании SAP.

Система R/3 – это программный комплекс управления предприятием. К наиболее ценным качествам SAP R/3 можно отнести гибкость (способность быстро адаптироваться к изменению количества объектов управления и автоматизированных рабочих мест пользователей); функциональную расширяемость (способность адаптировать функциональность программы в случае возникновения управленческих или иных проблем интеграции); открытость (возможность доработки какой-то функции в случае изменения нормативного

управленческого или бухгалтерского учета); функциональную закрытость (централизованное планирование модификаций программно-технического обеспечения для ограничений возможности внесений в систему несанкционированных изменений); функциональную наращиваемость прикладной системы.

Сотрудниками финансово-экономического сектора в основном используются следующие модули: Fl – финансы (ориентирован на работу по бухгалтерской отчетности и вспомогательной бухгалтерии, позволяет вести финансовую отчетность и бухгалтерский учет); CO – контроллинг (предназначен для учета затрат и прибыли предприятия, контроля результатов на всех этапах процесса составления информации, контроллинга деятельности предприятия); TR – управление финансами.

Немаловажным плюсом данного программного комплекса является ввод данных в систему в режиме реального времени и взаимосвязь всех модулей, а значит, взаимосвязь в работе различных подразделений организации. Благодаря таким функциональным связям между модулями существует взаимоконтроль между всеми пользователями, что дает возможность оперативного поиска и исправления ошибок.

В качестве недостатка программного продукта можно отметить низкую производительность системы в случае одновременного использования сотрудниками первичных документов или подготовки отчетности, а также частое допущение ошибок сотрудниками ввиду плохой обученности пользования программой или вовсе отсутствия этого, что влечет искажение информации и, как итог, конечного финансового результата. Сложность самой программы в целом обусловлена ее масштабным размером, поэтому в любом случае она должна координироваться центральным офисом ОАО «РЖД». На сегодняшний момент система финансового учета в ОАО «РЖД» достаточно развита, однако имеются существенные недоработки как с программной точки зрения, так и с регламентировано-организационной.

Для оптимизации рабочего процесса смежных функций, необходимо внедрить программу «Управление договорами» от Docsvision.Система Docsvision предназначена для автоматизации управления документами и бизнес-про-

цессами, включая как общую управленческую деятельность, так и различные функциональные задачи подразделений, и операционные процессы в деятельности предприятий. Применение автоматизации на базе Docsvision даст возможность организовать единое информационное пространство, обеспечить сотрудников удобным и надежным инструментом для коллективной работы с документами; автоматизировать процессы регистрации, согласования, поиска, обработки и хранения документов; выполнить интеграцию различных информационных систем на базе сквозных бизнес-процессов; автоматизировать процессы назначения поручений, контроля сроков и стадий их исполнения.

Масштабируемая архитектура, развитые средства WorkFlow, плотная интеграция Docsvision с Microsoft-инфраструктурой и другими информационными системами предприятия, а также широкий выбор готовых приложений, позволяют выполнить внедрение системы в минимальные сроки.

Выводы. Таким образом, ОАО «РЖД», являясь одной из самых масштабных организаций, не стоит на месте и постоянно ищет пути повышения конкурентоспособности, старается идти в ногу с научно-техническим прогрессом, ищет пути улучшения своей перевозочной деятельности, обязывает свои структурные подразделения развиваться и способствует внедрению нововведений. И основными направлениями повышения эффективности производственных процессов на предприятиях обслуживания магистрального железнодорожного транспорта являются:

− минимизация отказов технических средств, поскольку только надежная работа технических средств служит гарантом выполнения обязательств по осуществлению перевозок, взятых на себя ОАО «РЖД»;

− переход к использованию автоматизированных систем управления информацией в структурных подразделениях ОАО «РЖД» (в Региональном центре связи).

Комплексную и непрерывную оптимизацию производственных процессов, нацеленность на повышение эффективности транспортного производства, совершенствование принципов управления и, тем самым, поддержание конку-

рентоспособности в долгосрочной перспективе – все это можно назвать целевой установкой нового этапа развития ОАО «РЖД».

Библиографический список

1. О стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 17.06.2008 № 877-р. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

2. Методические рекомендации по расчету ущерба от транспортных происшествий и иных событий, связанных с нарушением правил безопасности движения и эксплуатации железнодорожного транспорта в ОАО «РЖД», утвержденные Распоряжением ОАО «РЖД» от 5 декабря 2018 года № 2597/р. URL: https://rulaws.ru/acts/Rasporyazhenie-OAO-RZHD-ot-05.12.2018-N-2597_r/ (дата обращения 07.04.2020).

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В РОССИИ

Стародубцева В. В. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: vika.star98@bk.ru [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *Государственный бюджет является основой для проведения бюджетной политики государства. Значительная часть российской экономики в большей или меньшей степени зависит от состояния бюджета. В статье ставится цель проанализировать динамику доходов и расходов федерального бюджета в России, выделив основные источники его пополнения и важнейшие направления расходования бюджетных средств. Рассмотрена динамика доходов федерального бюджета за период с 2013 по 2018 гг., выделены ключевые источники его пополнения, показана зависимость бюджета от ситуации на мировых сырьевых рынках. Рассмотрена динамика расходов федерального бюджета за период с 2013 по 2018 гг., дана краткая характеристика основных направлений расходования бюджетных средств. Формулируются общие проблемы бюджета в России и делается вывод о необходимости повышения эффективности бюджетной политики.*

Ключевые слова: *государственный бюджет, доходы федерального бюджета России, расходы федерального бюджета России*

Введение. Государственный бюджет – это форма образования и расходования централизованного фонда денежных средств, предназначенных для финансирования деятельности органов государственной власти. Это основной финансовый план страны, имеющий силу закона [1]. Его влияние на экономику и общество огромно, а в некоторых условиях (например, в кризисные периоды, войны) может быть единственно определяющим.

Современное состояние экономики России также в большой степени зависит от того, как формируется и используется «денежный мешок» государства. Поэтому ставится цель – проанализировать динамику доходов и расходов федерального бюджета в России, выделив основные источники его пополнения и важнейшие направления расходования бюджетных средств. Рассмотрим для этого последовательно, сначала доходную, а затем и расходную части федерального бюджета в России.

Результаты исследований, их обсуждение. Доходы бюджета являются одним из важнейших методов государственного регулирования социально-эко-

© Стародубцева В. В., Куклин А. В., 2020

номических процессов. Используя те или иные формы бюджетных взиманий, государство влияет на совокупное потребление, перераспределяя денежные ресурсы между отдельными социальными группами, а также изменяет структуру накоплений. Рассмотрим доходы федерального бюджета за 2013–2018 гг.

Таблица 1

Перечень доходов федерального бюджета, млрд. руб. [2]

Вид дохода	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Доходы, всего	13019,9	14496,9	13659,2	13460,0	15088,9	19454,4
Нефтегазовые доходы	6534,0	7433,8	5862,7	4844,0	5971,9	9017,8
Ненефтегазовые доходы	6485,9	7063,1	7796,6	8616,0	9117,0	10436,6
В том числе						
Связанные с внутренним производством:	2681,5	3113,6	3467,6	3780,6	4741,9	5430,9
- НДС (внутренний)	1868,2	2181,4	2448,3	2657,4	3069,9	3574,6
- Акцизы	461,0	520,8	527,9	632,2	909,6	860,7
- Налог на прибыль	352,2	411,3	491,4	491,0	762,4	995,5
Связанные с импортом:	2418,0	2474,3	2404,4	2539,6	2728,6	3211,6
- НДС на ввозимые товары	1670,8	1750,2	1785,2	1913,6	2067,2	2442,1
- Акцизы на ввозимые товары	63,4	71,6	54,0	62,1	78,0	96,3
- Ввозные пошлины	683,8	652,5	565,2	563,9	583,2	673,0
Прочие	1386,4	1475,2	1924,6	2295,8	1646,5	1794,2

Поступление налогов за весь исследуемый период каждый год увеличивалось. В федеральном бюджете больше всего денежных средств поступает от НДС. Доля нефтегазовых доходов несколько снизилась, но остается по-прежнему высокой – 46 % в 2018 году.

Как известно, в 2014 году Россия столкнулась с финансовым кризисом, который серьезно повлиял на экономику страны: в частности, резко снизились цены на энергоресурсы, доходы от экспорта которых, формируют большую часть доходов бюджета. В результате нефтегазовые доходы сократились на треть в 2016 году относительно 2014 года, но общие доходы остались практически на том же уровне (всего минус 7 %). Это говорит о том, что государство переложило фискальную нагрузку на участников внутри экономики (бизнес и население). Здесь и повышение акцизов, неналоговых доходов (пошлины за госуслуги, штрафы и т. п.), и увеличение собираемости налога на прибыль, а также рост доходов от НДС, так как в условиях инфляции стоимость продукции возрастает и автоматически растет налогооблагаемая база у предприятий.

Но зависимость от экспорта энергоресурсов никуда не исчезла. Так, если ненефтегазовые доходы за 2017−2018 гг. в целом возросли на 21 %, а доходы, связанные с внутренним производством – на 43 %, то нефтегазовые увеличились на 86 %. Это свидетельствует о медленном развитии внутренней экономики, и свою лепту в это вносит налоговая политика – мы видим, что налоговая нагрузка на население и на бизнес растет независимо от фазы экономического цикла. Правительство в нашей стране крайне редко использует инструменты стимулирующей налоговой политики для обеспечения экономического роста!

Анализ расходной части дает нам картину тех направлений использования средств бюджета, которые возникают в процессе выполнения государством своих функций. Рассмотрим динамику и структуру расходов федерального бюджета за 2013–2018 гг.

Таблица 2

Перечень расходов федерального бюджета, млрд. руб. [2]

Перечень расходов	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Расходы, всего	13342,9	14831,6	15620,3	14416,4	16420,3	16713,0
Общегосударственные вопросы	850,7	935,7	1117,6	1095,6	1162,4	1257,1
Национальная оборона	2103,6	2479,1	3181,4	3775,3	2852,3	2827,0
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2061,6	2086,2	1965,6	1898,7	1918,0	1971,6
Национальная экономика	1849,3	3062,9	2324,2	2302,1	2460,1	2402,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	177,5	119,6	144,1	72,2	119,5	148,8
Охрана окружающей среды	24,3	46,4	49,7	63,1	92,4	116,0
Образование	672,3	638,3	610,6	597,8	615,0	722,6
Культура, кинематография	94,8	97,8	89,9	87,3	89,7	94,9
Здравоохранение	502,0	535,5	516,0	506,3	439,8	537,3
Социальная политика	3833,1	3452,4	4265,3	4588,5	4992,0	4581,8
Физическая культура и спорт	68,0	71,2	73,0	59,6	96,1	64,0
Средства массовой информации	77,3	74,8	82,1	76,6	83,2	88,4
Обслуживание государственного и муниципального долга	360,3	415,6	518,7	621,3	709,2	806,0
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ	668,1	816,1	682,0	672,0	790,7	1095,4

Расходная часть бюджета меньше подвержена колебаниям, так как Правительство не отказывается от взятых на себя финансовых обязательств перед обществом, поэтому сумма расходов с 2013 года по 2018 год увеличилась на

3370,1 млрд. руб. или 25 %. Традиционно основными направлениями расходования средств являются социальная политика, оборона и безопасность, национальная экономика.

Социальная политика в течение всего рассматриваемого периода занимает наибольший удельный вес (примерно треть). Здесь реализуются следующие основные государственные программы: «Социальная поддержка граждан», «Доступная среда», «Молодая семья», «Содействие занятости населения» и др.

Если говорить о близких по содержанию здравоохранении и образовании, то можно отметить следующее. Расходы на здравоохранение невелики, так как их основным источником финансирования остаются региональные бюджеты, и растут они медленно, так как происходит сокращение числа медицинских учреждений, в основном в сельской местности, что снижает доступность медицинской помощи населению.

С расходами на образование такая же ситуация. Основная часть расходов федерального бюджета приходится на высшее и послевузовское профессиональное образование, а все остальные более низкие уровни образования финансируются из региональных и местных бюджетов. Однако финансирование образования из федерального бюджета увеличивается медленно, что связано с политикой сокращения числа вузов и бюджетных мест.

Расходы на национальную экономику за исключением 2014 года (проведение Олимпиады в Сочи) примерно остаются на одном уровне. Основные направления финансирования здесь – это развитие транспортной системы, поддержка сельского хозяйства и рыбохозяйственного комплекса. Также есть приоритеты в направлении перехода экономики на инновационный тип развития: производство авиакосмической техники, нанотехнологии, композитные материалы, атомная и водородная энергетика.

Финансирование национальной обороны осуществляется по нескольким направлениям: закупки вооружений и военной техники, финансирование НИОКР оборонной тематики; развитие военной инфраструктуры; повышение денежного и других видов довольствия военнослужащих и т. д.

Много средств федерального бюджета уходит на финансирование других уровней бюджета, и если эти трансферты исключить из доходов и расходов, то федеральный бюджет остаётся профицитным даже с учётом падения нефтегазовых доходов (до 2018 года). Межбюджетные трансферты необходимы для выравнивания финансового положения региональных бюджетов.

Существенная часть расходов осуществляется в виде госзакупок. Их объем в 2018 году составил 6,79 трлн. рублей, увеличившись с 6,3 трлн. рублей в 2017 году, что следует из данных Единой информационной системы (ЕИС) в сфере закупок. Они являются одним из самых эффективных инструментов бюджетной политики и положительно валяют на развитие бизнеса и экономики в целом. Увеличение государственных закупок, трансфертов может объясняться тем, что Правительство РФ проводит стимулирующую политику, делая попытки через вливания денег в экономику обеспечить развитие приоритетных направлений и экономический рост.

Выводы. Анализ доходов и расходов бюджета в России позволяет отметить следующее:

− сохраняется высокая зависимость доходной части бюджета от ситуации на мировых сырьевых рынках;

− социально-экономический результат непропорционален размеру расходов;

− политика межбюджетных трансфертов не стимулирует органы власти субъектов РФ и органов местного самоуправления к активному развитию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности;

− Россия является мировой державой и в связи с этим она тратит на укрепление обороны страны значительную часть денежных средств, что очень ощутимо в кризисный период [2].

Таким образом, перед Правительством стоит задача повышения эффективности бюджетной политики за счет изменения и рационализации структуры доходов и расходов бюджета с целью обеспечения устойчивого роста в экономике и роста благосостояния населения.

Библиографический список

1. Ефимова Е. Г. Е 91 Экономика: Учебное пособие [электронный ресурс]. М.: МГИУ,. 2005. 368 с.

2. Министерство финансов Российской Федерации [электронный ресурс] Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/ (дата обращения 02.04.2020).

3. Литвинова А. В., Черная Е. Г. Современные формы, виды, методы и инструменты розничного кредитования: проблемы толкования и применения // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2011. № 2. С. 51−59.

4. Шаповалов В. А. Кредитная политика банка и механизм ее реализации: диссертация кандидата экон. наук: 08.00.10. Саратов, 2005. 163 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Узляков А. А. [a], Мутных Т. Н. [b], Братухина Е. А. [c]
студент [a]
преподаватель кафедры экономики [b]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [c]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b, c]
E-mail: kirov1m@yandex.ru [a]; sokolovatn@vyatsu.ru [b]; ea_bratuhina@vyatsy.ru [c]

Аннотация. *Проблема повышения эффективности использования материальных ресурсов на промышленном предприятии не раз поднималась в экономической литературе, в литературе отечественных и зарубежных ученых, так как рынок постоянно меняется, а с ним меняются и рыночные отношения, что приводит к новым проблемам в сфере обеспечения ресурсами и эффективного ихиспользования.*

Актуальность проблемы исследования связана с тем, что эффективное использование материальных ресурсов способствует поддержанию оптимального уровня запасов сырья и комплектующих на складах предприятия, а, следовательно, достаточно высокую платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Целью данной работы является экономическое обоснование управленческих решений по работе с запасами и дебиторской задолженностью промышленного предприятия Кировской области.

Ведущим подходом исследования является анализ и оценка эффективности использования материальных ресурсов на предприятия, выявление проблем и разработка предложении управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования материальных ресурсов.

Основными результатами являются составленные прогнозные результаты оборачиваемости запасов, и продолжительность хозяйственных циклов предприятия после применения рекомендаций по совершенствованию политики управления оборотным капиталом. Ожидается повышение эффективности использования материальных ресурсов на предприятии.

Область применения результатов–промышленные предприятия, закупочная сфера.

Ключевые слова: предприятие, материальные ресурсы, запасы, материалоемкость, материалоотдача, дебиторская задолженность, поставщики, поставка, склад, нелеквиды.

Введение. Объектом исследования является АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КИРОВСКИЙ МАШЗАВОД 1 МАЯ», основной вид деятельности которого – производство дизель-электрических, гидравлических железнодорожных кранов, а также путевых машин для строительства, ремонта и текущего содержания магистральных железных дорог и подъездных путей промышленных предприятий.

Предмет исследования – материальные ресурсы предприятия.

Целью данной работы является анализ эффективности использования материальных ресурсов предприятия.

© Узляков А. А., Мутных Т. Н., Братухина Е. А., 2020

Исходя из поставленной цели, предполагается решение следующих задач:

1) провести анализ и оценку эффективности использования материальных ресурсов на предприятии;

2) разработать мероприятий по совершенствованию эффективности использования материальных ресурсов на предприятии.

Результаты исследований, их обсуждение. Материальные ресурсы переходят в материальные затраты, которые представляют собой совокупность материальных ресурсов, используемых в процессе производства. В общей совокупности затрат на производство они составляют примерно 70%, что является свидетельством высокой материалоемкости продукции.

В таблице 1 представлен состав и структура материальных затрат на производство продукции.

Таблица 1

Состав и структура материальных затрат на 2018г., тыс. руб.

Укрупненные группы материальных затрат	АО «Кировский машзавод 1 Мая»	
	Кран КЖ -462	Электромагнит грузоподъемный
Сырье и материалы	1035,862	0,000
Покупные и комплектующие	2038,131	106,486
Топливо на технологические цели	60,500	0,000
Транспортно-заготовительные расходы	228,818	0,000
Возвратные отходы	2,600	0,000
Итого материальных затрат	3360,711	106,486

Как видно из таблицы, материальные затраты на кран КЖ-462 составили 3360,71 тыс. рублей, на электромагнит 106,48 тыс. рублей.

К обобщающим показателям использования материальных ресурсов относятся материалоотдача, материалоемкость продукции, коэффициент соотношений темпов роста объема производства и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов, относительная экономия материальных затрат.

Рассмотрим такие показатели как материалоемкость и материалоотдача, рассчитаем показатели, на примере продукции – Кран КЖ -462 и электромагнит грузоподъемный (см. Табл. 2).

Таблица 2

Показатели использования материальных ресурсов

Показатели использования материальных ресурсов	Кран КЖ-462			Электромагнит грузоподъемный		
	2018	2017	2016	2018	2017	2016
Материалоемкость, руб	0,34	0,4	0,6	0,33	0,35	0,5
Материалоотдача, руб	2,9	2,5	1,6	3,06	2,86	2

Из таблицы видно, что с каждого рубля вложенного в готовую продукцию получено 2,9 рублей за кран, и 3,6 рублей за электромагнит.

Проведем факторный анализ оборачиваемости материальных запасов, и выявим влияние на нее двух факторов: изменения структуры товарооборота и изменения времени обращения отдельных товарных групп. В данном случае в качестве качественного фактора будет выступать товарооборачиваемость в днях, а в качестве количественного − удельный вес конкретной группы товаров в розничном товарообороте. Размеры товарных запасов непосредственно связаны со скоростью оборачиваемости товаров [1, с. 5].

Оборачиваемость материальных запасов показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток запасов. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов может отражать накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов. Но и высокая оборачиваемость не всегда выступает позитивным показателем, поскольку может говорить об истощении складских запасов, что может привести к перебоям производственного процесса. Кроме того, оборачиваемость запасов зависит от маркетинговой политике организации. Для организаций с высокой рентабельностью продаж свойственна более низка оборачиваемость, чем для предприятий с низкой нормой рентабельности.

Основным факторам, влияющим на оборачиваемость и величину материальных запасов АО «КМЗ 1 Мая», относятся: соотношение между спросом на продукцию предприятия; сложность выпускаемой продукции; организация и частота завоза товаров; местонахождения поставщиков продукции; условия транспортировки, и сроков поставки; ритмичность поступления товаров в течение квартала и месяца.

Таблица 3

Оборачиваемость материальных запасов

Показатели	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2018 г. к 2016 г., (%)
Выручка, тыс. руб.:	1203180	600590	360917	333,37
Среднегодовой остаток запасов	404035	70804	482776	83,69
Оборачиваемость запасов	2,98	8,48	0,75	397,33
Оборачиваемость запасов в днях	120,8	42,45	480	25,17

Проанализируем стоимость остатков сырья и материалов на складах и кладовых предприятия. Данные занесем в таблицу 4.

Таблица 4

Анализ сырья и материалов на предприятии

Показатель	На начало 2018 г.	На конец 2018 г.	Темп роста (снижения), %
71 Склад (Колеса цельнокатаные, каркасы тележек, колесные пары)	3418844	11600558	393,31
71 Склад, филиал 1 (Прочая комплектация)	1004062	1389197	138,68
71 Склад, филиал 2 (ТНП, неликвиды)	5211060	5207373	98,25
72 Склад (Металлопрокат)	5833100	8513280	145,95
74 Склад (Краски, топливо, масла, стройматериалы)	340288	3315980	974,46
75 Склад (Двигатели, генераторы, лебедки, ОПУ)	30595130	44315338	144,84
76 Склад (Подшипники, прочая электрика)	27014361	32631230	118,11
Кладовые цехов	20639640	43953256	212,41
Итого всего по складам:	93156485	150026212	161,04

По данным таблицы 4 можно сделать вывод, что в 2018 году предприятие АО «КМЗ 1 Мая» стало закупать больше сырья и материалов, тем самым делать резервы на будущие контракты. А также данный факт говорит о том, что организация стала получать и реализовывать больше заказов, нежели в 2017 году и 2016, как следствие, произошел рост выручки. Рассмотрим ритмичность поставок сырья, материалов и комплектующих в АО «Кировский машзавод 1 Мая», исходные данные представлены в таблице 5.

Таблица 5

Динамика поставок сырья, материалов и комплектующих поставщиками

Год	Декада	Поставка МР за год, тыс. руб.		Удельный вес продукции		Доля продукции, зачтенная в выполнении плана по ритмичности
		План	Факт	План	Факт	
2017	Первая	359 555,00	423 006,00	0,26	0,33	0,26
	Вторая	393 076,00	413 765,00	0,28	0,33	0,28
	Третья	651 601,00	434 401,00	0,46	0,34	0,34
	Итого	1 404 232,00	1 271 172,00	1,00	1,00	0,88
2018	Первая	425 024,65	500 029,00	0,24	0,31	0,24
	Вторая	623 610,50	542 270,00	0,35	0,34	0,34
	Третья	746 941,50	553 290,00	0,42	0,35	0,35
	Итого	1 795 576,65	1 595 589,00	1,00	1,00	0,92

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод, что ритмичность поставок в АО «Кировский машзавод 1 Мая» (0,88 – в 2017 г., и 0,92 – в 2018 г.). Коэффициент вариации в АО «Кировский машзавод 1 Мая» (0,10 – в 2017 г. и 0,12 – в 2018 г.), т.е. отклонение от графика в среднем составляет 10 % – в 2017 г. и 12 % – в 2018 г. Таким образом, из-за несвоевременной оплаты происходит отклонения от плана поставок сырья и материалов и тем самым нарушается ритмичность и равномерность поставок.

Рассмотрим дебиторскую задолженность организации за период 2016–2018 года. Дебиторская задолженность выросла незначительно, на 0,18 %.

Дебиторская задолженность имеет в своем составе не только задолженность покупателей перед предприятием за отгруженную продукцию, а также авансовые платежи по товарно-материальным ценностям с длительным сроком поставки [2, с. 36]. Рассмотрим состав дебиторской задолженности предприятия за период 2016–2018 гг., данные занесем в таблицу 6.

Таблица 6

Состав дебиторской задолженности, тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2016 г.	Темп роста (снижения), %
Дебиторская задолженность, в т. ч.	330982	330380	100,18
Отгруженная продукция	232672	313185	74,92
Оплата и предоплата за ТМЦ с длительным сроком поставки.	97708	17797	549,01
Актив предприятия	1164049	1262984	94,4
Процент дебиторской задолженности от актива предприятия	28,43	26,15	108,7

Из таблицы 6 видно, что величина дебиторской задолженности от актива за период 2016–2018 года составляет 26,15−28,43 % задолженности от актива предприятия, судя по тенденции роста, в следующем году дебиторская задолженность может быть в районе 30 % задолженности от актива предприятия, может возникнуть риск для экономического благополучия предприятия. За анализируемый период дебиторская задолженность по отгруженной продукции в 2018 году снизилась на 25,08 % по сравнения с 2016 годом. Зато дебиторская задолженность по предоплате и авансовым платежам за товарно-материальные ценности с длительным сроком поставки выросла значительно. Предприятие АО «КМЗ 1 Мая» заключает с каждым поставщиком договор поставки, на каждую поставку заключается спецификацию, где оговариваются сроки поставки, а также способ оплаты – полная оплата 100% или предоплата от 50 % до 70 % от суммы спецификации.

Рассмотрим состав дебиторской задолженности по оплатам и предоплата затоварно-материальным ценностям с длительным сроком поставки. Данные приведены в таблице 7.

Таблица 7

Состав оплата и предоплата за ТМЦ с длительным сроком поставки

Показатель	2018 г.		2016 г.		Изменение за период
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	
Оплата и предоплата за ТМЦ с длительным сроком поставки , в т. ч.	97708	100	17797	100	+79911
Полная оплата 100%	57200	59	9800	55	+47400
Авансовый платеж 70%	25500	27	4000	23	+21500
Авансовый платеж 50%	15508	14	3997	22	+11511

Как видно из таблицы 7 большая часть дебиторской задолженности это полная оплата (100 %) за поставку товарно-материальные ценности с длительным сроком поставки. Для сокращения дебиторской задолженности необходимо провести следующие мероприятия:

− заключить долгосрочные спецификации на длительный период, где предприятие сообщает свою полную потребность в продукции за определённый период (год, два года);

− провести переговоры с поставщиками, где оплата 100%, о возможности предоставлении авансовых оплат;

− провести переговоры с поставщиками, где имеются авансовые платежи, рассмотреть снижение авансовых платежей путем заключения спецификации на длительный период;

− провести переговоры с поставщиками с комплектующими со сроком поставки до 30 дней с возможностью отсрочки платежа [3, с. 1209].

Спрогнозируем и рассчитаем эффективность мероприятия (Табл. 8).

Таблица 8

Прогнозируемая сумма оплат на комплектующие и материалы, закупаемые на кран КЖ-971Б после проведения работы с поставщиками

Наименование	Ед.	Кол-во	Стоимость руб.	Оплата	Сумма предоплаты руб.
Основная комплектация срок поставки более 90 дней					
Гидроцилиндр 30.032.0113	шт	1	1 198 047,26	70%	838 633,08
Гидроцилиндр 30.032.0114	шт	1	1 030 414,04	70%	721 289,83
Гидроцилиндр 30.037.0028	шт	4	1 112 232,85	70%	778 563,00
Гидроцилиндр 30.042.0041	шт	2	1 483 358,69	70%	1 038 351,08
Джойстик VCSO 096 11 AK ER HD	шт	1	38 809,65	70%	27 166,76
Джойстик VCSO 72 11 KK VR HD	шт	2	185 202,32	70%	129 641,62
Лебедка грузовая (ZOLLERN) ZHP	шт	1	3 038 709,26	70%	2 127 096,48
Механизм поворота ZHP	шт	1	1 014 654,97	70%	710 258,48
Опора поворотная 91-3R32	шт	1	1 437 540,00	50%	718 770,00
Итого:			10 538 969,04		7 089 770,33
Основная комплектация срок поставки от 30 до 90 дней					
Гидромотор OMV-800	шт	2	335 957,00	70%	235 169,90
Гидрораспределитель HC-D12/4	шт	1	258 290,11	70%	180 803,08
Гидрораспределитель HC-D25/3	шт	1	165 553,27	70%	115 887,29
Гидрораспределитель HC-D6/2	шт	1	31 408,24	70%	21 985,77
Гидрораспределитель HC-D6/6	шт	1	74 317,56	70%	52 022,29
Датчик длины стрелы	шт	1	30 200,00	100%	30 200,00
Датчик расхода топлива	шт	1	20 767,48	100%	20 767,48
Двигатель ЯМЗ-236М2	шт	1	446 021,01	70%	312 214,71
Дизель HATZ	шт	1	205 383,37	70%	143 768,36
Клапан VAA-RU-DL-100	шт	1	45 313,42	100%	45 313,42
Колесо цельнокатаное Ф957	шт	12	320 000,00	100%	320 000,00
Подвеска крюковая в сборе	шт	1	349 303,00	70%	244 512,10
Итого:			2 282 514,46		1 722 644,39

Окончание Табл. 8

Основная комплектация срок поставки до 30 дней	к-т	1	1 905 289,49		
Прочая комплектация срок поставки до 30 дней	к-т	1	1 483 729,29		
Подшипники срок поставки до 30 дней	к-т	1	104 544,00		
Подшипники срок поставки до 30 дней с отсрочкой платежа	к-т	1	89 650,80		
Топливо, ЛКМ и прочие материалы срок поставки до 30 дней	к-т	1	528 128,21		
Металлопрокат срок поставки до 30 дней	к-т	1	1 125 230,00		
Металлопрокат срок поставки до 30 дней с отсрочкой платежа	к-т	1	3 119 026,78		
ИТОГО			21 177 082,08		

По результатам проведения работы с поставщиками прогнозируется уменьшаются суммы авансовых платежей, тем самым высвобождаются денежные средства, которые можно которые можно использовать на текущие нужды предприятия.

При выполнении данного мероприятия как видно из таблицы 9 имеются высвободившиеся денежные средства, которые можно израсходовать на текущие потребности. Также увеличилась сумма с отсрочкой платежа.

Таблица 9

Прогнозируемая сумма высвободившиеся денежные средств

	Оплаты по КиМ сроком поставки более 90 дней	Оплаты по КиМ сроком поставки от 30 до 90 дней	Отсрочка платежа на 30 дней
До переговоров с поставщиками	8 536 985,42	2 013 796,62	3 119 026,78
После переговоров с поставщиками	7 089 769,80	1 756 630,88	3 208 677,58
Высвободившиеся сумма	1 447 215,62	257 165,74	–

Данное мероприятие было проведено только по позициям с длительными сроками поставки, также возможно провести и с другими поставщиками по остальной закупаемой продукции. При выполнении мероприятия по продаже неликвидов в течение трех лет предприятие вернет в оборот денежные средства в размере от 4950507 рублей до 4689954 рублей в зависимости от выполнения

поставленных дополнительных обязанностей по ликвидации неликвидов, а также предотвратит появление новых неликвидов и дополнительных затрат связанных с их хранением. Далее спрогнозируем оборачиваемости запасов, и продолжительность хозяйственных циклов предприятия после применения рекомендаций, данные занесем в таблицу 10 и 11.

Таблица 10

Прогнозируемая оборачиваемость запасов на складах и кладовых предприятия

Показатели	2018 г.	Прогноз	Изменение за период
Выручка, тыс. руб.:	1203180	1205784	100,21
Среднегодовой остаток запасов	404035	401431	99,36
Оборачиваемость запасов	2,97	3	101,01
Оборачиваемость запасов в днях	123	122	99,18

Таблица 11

Прогнозируемая продолжительность хозяйственных циклов предприятия

Показатель	2018 г.	Прогноз	Изменение за период
1. Период оборачиваемости запасов, дни	224	223	99,58
2. Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	99	92	92,92
3. Продолжительность операционного цикла предприятия, дни	323	315	97,52
4. Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	37	37	100
5. Продолжительность финансового цикла предприятия, дни	286	278	97,89

Как видно из таблицы 10 после применения рекомендаций пореализаций неликвидов, в следующем году уменьшится среднегодовой остаток запасов на складах предприятия на 0,64 %, что приводит к увеличению оборачиваемости запасов на 1,01 %, соответственно оборачиваемость запасов в днях тоже уменьшилось на 0,82 %. Предприятие станет эффективнее использовать запасы.

Как видно из таблицы 11 после применения рекомендаций по авансовым платежам уменьшился период оборачиваемости дебиторской задолженности на 7,08 %, соответственно продолжительность операционного цикла предприятия уменьшился на 8 дней – 2,48 %. Продолжительность финансового цикла предприятия уменьшился на 8 дней – 2,11 %.

Выводы. Таким образом, проанализировав обеспеченность предприятия материальными ресурсами, были предложены мероприятия по уменьшению дебиторской задолженности по авансовым платежам. Заключение долгосрочных спецификаций на один – два года и ведение переговоров с поставщиками способствует уменьшению срока поставки – то есть уменьшению срока замораживания денежных средств, а также может, уменьшить размер авансовых платежей – что сократит долю дебиторской задолженности. Для сокращения и полной ликвидации, а также предотвращения появления неликвидной продукции на складах предприятия в статье представлены управленческие решения по сокращению и предотвращению неликвидов.

Библиографический список

1. Братухина Е. А. Актуальные вопросы закупочной деятельности промышленных предприятий // Вестник университета. 2012. № 9. С. 5−8.

2. Братухина Е. А., Управление закупками на предприятии по производству промышленного оборудования. Экономические науки. 2014 № 119. С. 34−37.

3. Карпова Н. П., Тойменцева И. А. Резервы повышения эффективности снабжения ОАО «РЖД». Экономика и предпринимательство. 2017. № 9−4 (86). С. 1208−1214.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

Ухова А. А. [a], Куклин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: alexandra.uhova@gmail.com [a]; avkuklin@bk.ru [b]

Аннотация: *у монополий есть некоторые положительные черты, но отрицательные последствия являются более серьезными, поэтому в условиях рынка государство должно проводить антимонопольную политику. В России эта проблема носит острый характер и тому есть объективные причины. В статье ставится цель – рассмотреть основные проблемы, связанные с регулированием деятельности монополий в России. Были кратко обозначены особенности российского монополизма и приведены примеры монополий в некоторых сферах экономики. Приведены некоторые показатели деятельности Федеральной Антимонопольной службы за 2016–2018 гг, Названы и кратко проанализированы некоторые проблемы в регулировании монополий. Делается вывод о необходимости дальнейшего совершенствования законодательства и практики проведения антимонопольной политики в России.*

Ключевые слова: *монополия, монопольно высокая цена, согласованные действия, антимонопольная политика, Федеральная антимонопольная служба.*

Введение. Конкуренция, как форма проявления борьбы за выживание, является двигателем экономики, а монополизм, по общепринятому мнению в экономической науке, является ее антиподом и тормозит развитие экономических процессов. Как показала экономическая история 20 века, это действительно так, поэтому каждое государство с рыночной экономикой в обязательном порядке проводит антимонопольную политику.

Для России достаточно высокая степень монополизации рынков является одной из наиболее актуальных проблем национальной экономики, поэтому эффективная работа антимонопольного регулятора имеет огромную важность. В связи с этим в статье ставится цель рассмотрения основных проблем, связанных с регулированием деятельности монополий в России. Для этого кратко обозначим актуальность проблемы монополизации и охарактеризуем деятельность антимонопольного органа, а затем остановимся на основных проблемах антимонопольной политики в России.

© Ухова А .А., Куклин А. В., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Процесс монополизации в России нельзя объективно сравнивать с аналогичными процессами в других странах, так как имеет ряд особенностей. Во-первых, современная монополизация российского рынка предопределена историческим фактором и имеет скрытый характер. Во-вторых широко распространены «локальные» монополии, появление которых связано с недостаточно высоким уровнем экономического развития регионов [4]. В-третьих, преобладание крупных предприятий, чрезмерно узкая специализация производителей, закрепление поставщиков за регионами и категориями потребителей как наследие административно-командной экономики.

Монополисты существуют на многих рынках российской экономики. Так, например, ПАО «Газпром» является естественным гигантом-монополистом в том, поставках газа по магистральным газопроводам. В настоящее время «Газпром» владеет всеми магистральными газопроводами России и имеет право на исключительное пользование экспортной системой.

Подобная ситуация и на нефтяном рынке, где ведут деятельность две государственные корпорации «Транснефть» и «Транснефтепродукт», занимающиеся транспортировкой углеводородов.

В финансовой сфере ПАО «Сбербанк», занимает доминирующее положение на рынке сбережений и кредитования, что может влиять на смежные рынки, в том числе на рынок оценки. Он создает препятствия для оценщиков, которые не были аккредитованы банком, тем самым злоупотребляет своим положением.

Доминирующее положение зачастую занимают крупные торговые сети, создающие проблемы с реализацией продукции мелких и средних местных производителей в регионах. Можно приводить еще большое число примеров распространения монополий в России, что оказывает влияние на социальную и хозяйственную жизнь и обуславливают изменение хозяйственного механизма.

Становление органов антимонопольного регулирования в России прошло много стадий: от Государственного комитета РСФСР по антимонопольной по-

литике и поддержке новых экономических структур в 1990 году, до образования в марте 2004 года Федеральной антимонопольной службы (ФАС), являющейся на сегодня главным антимонопольным органом.

Рассмотрим некоторые показатели деятельности данной службы по осуществлению государственного антимонопольного контроля в 2016–2018 гг. (Табл. 1).

Таблица 1

Возбуждение дел о нарушении антимонопольного законодательства [1]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Количество нарушений со стороны органов государственной власти	1284	1260	1092
Количество нарушений по ст. 10 Закона о защите конкуренции	1340	847	685
Количество нарушений по ст. 14.1-14.8 Закона о защите конкуренции	453	409	517
Количество нарушений по ст. 11+11.1 Закона о защите конкуренции	360	420	437
Всего выявлено нарушений	4040	3534	3223

За период с 2016 г. по 2018 г. количество нарушений антимонопольного законодательства снизилось на 817. В 2016 году больше всего дел было по статье 10 Закона о защите конкуренции, затем их число резко сократилось. Это связано с определенными условиями признания доминирующим положения предприятия: с 2016 года значительно уменьшилось количество этих условий. В 2017−2018 гг. подавляющая часть нарушений была со стороны органов государственной власти. На первый план выдвигается работа, связанная с пресечением нарушений со стороны занимающих доминирующее положение предприятий. Усиливается борьба с картелями.

Тем не менее, в Российской Федерации существуют определенные проблемы в сфере антимонопольного регулирования.

Первые проблемы появляются уже на этапе формирования антимонопольного законодательства. Одной из них является определение перечня действий, необходимых для предотвращения нарушений антимонопольного законодательства какой-либо организацией и применения к ней определенных дейст-

вий ограничительного характера. При чем использование этих действий не должно отрицательно повлиять на эффективность деятельности фирм [3]. Другая проблема на этом этапе отсутствия комплексного объективного экономического анализа и методик его осуществления, предоставляющих возможность точно оценить степень монополизации рынков. Использование результатов данного анализа позволило бы создать план действий по борьбе с нарушителями антимонопольного законодательства. На данный момент существует порядок проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке, утвержденный приказом ФАС России от 28.04. 2010 № 220, но его недостаточно для регулирования всех сторон анализа. Это приводит к снижению эффективности антимонопольной деятельности.

Известна жесткая позиция ФАС по отношению к нарушителям антимонопольного законодательства, в частности, введение уголовных санкций, таких, как штрафы, дисквалификация и лишение свободы, что негативно сказывается на участниках определенного рынка. Но проблема в том, что вместо крупных предприятий, реально злоупотребляющих своим положением, в числе обвиняемых в таких правонарушениях преобладают предприятия малого и среднего бизнеса. Жесткость ФАС РФ является следствием наличия некоторых недостатков в нормативно-правовой базе антимонопольного регулирования. Один из них проявляется в ограниченном масштабе воздействия на предприятие того или иного закона, так же имеет место быть игнорирование имеющейся бизнес-практики.

Кроме того, существует вероятность неверной классификации нарушений в связи с их недостаточно четкой формулировкой в действующем законодательстве [3]. Так, например, несоблюдением антимонопольного законодательства являются согласованные действия, под которыми понимаются «действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке при отсутствии соглашения, удовлетворяющие совокупности следующих условий:

– результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов;

– действия заранее известны каждому из участвующих в них хозяйствующих субъектов в связи с публичным заявлением одного из них о совершении таких действий;

– действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов, участвующих в согласованных действиях, и не являются следствием обязательств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке» [1].

Необходимо учитывать, что согласованность действий может быть установлена и при отсутствии документального подтверждения наличия договоренности об их совершении. По этой причине на практике определить наличие согласованных действий в поведении субъектов составляет большую трудность. Неправильное применение нормы права антимонопольным органом в некоторых случаях может привести к безнаказанности субъектов за совершение ими согласованных действий.

Помимо согласованных действий существуют также параллельные, которые не связаны с тем, что субъекты рынка договорились между собой. Они заключаются в простом одностороннем приспособлении и повторении действий других компаний. Подобные действия не могут быть признаны согласованными, так как появляется вероятность наказания предприятий за несуществующие сговоры [5].

Еще одним нарушением, за которое согласно ст. 178 УК РФ предусмотрены санкции уголовного характера, является злоупотребление доминирующим положением для установления монопольно высокой (низкой) цены. Объективную квалификацию такого рода нарушений затрудняет недостаточно четкая формулировка монопольно высокой цены [3].

На сегодняшний день необходимо выявлять и доказывать факты установления монопольно высоких цен товаров, доказательство экономически необоснованных цен будет вызывать трудности и с большей вероятностью закончится не в пользу антимонопольных органов в связи с несовершенством антимонопольного законодательства по этому вопросу. Для того чтобы обосновать мо-

нопольно высокую цену, установленную хозяйствующим субъектом, который занимает доминирующее положение, согласно ст. 6 Закона о защите конкуренции, необходимо сравнить эту цену с ценой, формируемой на сопоставимом рынке товаров в условиях конкуренции. Таким образом, для успешного использования данного критерия нужно, чтобы на сопоставимом рынке была развитая конкуренция. Часто ФАС не обнаруживает таких сравнений. Соответственно, применить сравнительный критерий, указанный в ч. 1 ст. 6 Закона о защите конкуренции, невозможно [5].

При прямом использовании метода «затраты плюс» возникают некоторые сложности, а именно:

– затраты на разные продукты калькулируются и распределяются неоднозначно;

– величина прибыли, которая должна быть получена хозяйствующим субъектом, не может быть четко определена, так как она зависит от различных факторов, таких как норма доходности инвестированного капитала, масштабы и условия инвестирования участников рынка.

Необходимо выделить, что ограничение роста цен может привести к исчезновению экономических стимулов к развитию в данной отрасли. Уголовная ответственность за нарушения антимонопольного законодательства влечет за собой уход крупных компаний с рынка. Таким образом, цели антимонопольного регулирования не достигаются, а антимонопольное регулирование приводит к отрицательным итогам.

Выводы. Антимонопольное законодательство в России прошло значительный путь развития с 1991 года, и оно не стоит на месте. Однако опыт его применения в российской экономике и обозначенные выше некоторые проблемы свидетельствуют, что для более эффективного его использования требуется дальнейшее его совершенствование с целью создания наиболее благоприятных условий для развития конкуренции.

Библиографический список

1. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2018 год. По данным федеральной антимонопольной службы [Электронный ресурс]: https://fas.gov.ru/documents/685806 (дата обращения 15.03.2020).

2. Висюлькина Е. А., Фатеев О. А. Регулирование монополий в России // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. № 4. 2015. С. 15−18.

3. Комаров А. В., Лабусов М. В. Антимонопольное регулирование на современном этапе: проблемы и перспективы // Научные записки молодых исследователей. – 2014. – № 6. [Электронный ресурс]: https://cyberleninka.ru/article/n/antimonopolnoe-regulirovanie-na-sovremennom-etape-problemy-i-perspektivy (дата обращения: 07.03.2020).

4. Костина Н. К. Монополизация российской экономики: причины и последствия // Международная (заочная) научно-практическая конференция «Новая наука: стратегии и вектор развития». 2018. С. 60−63.

5. Кудрявцев К. А. Методические аспекты исследования монопольно высокой цены товара // Современная конкуренция. 2016. № 1(55). [Электронный ресурс]: https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-aspekty-issledovaniya-monopolno-vysokoy-tseny-tovara (дата обращения: 05.03.2020).

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИГР И ИГРУШЕК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Фефилова О. С. [a], Байбакова Т. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: olga.fefilova1@yandex.ru [a]; baybakova@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В статье проведен анализ эффективности развития АО «Радуга». Эффективность как экономическая категория отражает экономические отношения, связанные с улучшением использования производственных ресурсов и снижением совокупных затрат живого и овеществленного труда. Целью написания статьи является изучение эффективности деятельности предприятия. В ходе написания статьи было выявлено, что АО «Радуга» не следит за техническим состоянием своего оборудования. Оно требует немедленного обновления. Это подтверждают показатели оснащённости и эффективности использования основных средств. При анализе оборотных средств наблюдается изменение всех показателей в худшую сторону. Таким образом, необходимо разрабатывать мероприятия по улучшению эффективности деятельности предприятия.*

Ключевые слова: *основные средства, финансовые результаты, конкурентоспособность, оборотные средства, численность, коэффициенты*

Введение. Эффективность производства является одной из ключевых категорий рыночной экономики, которая напрямую связана с достижением цели развития каждого предприятия в отдельности и общества в целом. Для оценки и измерения эффективности деятельности предприятия используется понятие экономической эффективности. Это понятие характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сравнения полученных результатов и затрат.

Вопрос повышения эффективности российских предприятий актуален практически для всех отраслей российской экономики. Вытеснение отечественных производителей с рынков товаров легкой промышленности иностранной продукцией объясняется тем, что отечественные предприятия были не столь конкурентоспособны и эффективны, как зарубежные производители.

Объектом исследования является АО «Радуга». Предприятие имеет производственную базу для литья изделий из пластмасс. Для литья пластмассовых

© Фефилова О. С., Байбакова Т. В., 2020

деталей используются горизонтальные термопластавтоматы. Имеются также вертикальные литьевые машины.

Целью исследования является анализ эффективности развития деятельности предприятия.

Результаты исследований, их обсуждение. Эффективность – это сложная экономическая категория. Для измерения его уровня обычно используется обширный перечень различных показателей. Экономическое содержание всех показателей одинаково и представляет собой отношение результата к затратам или ресурсам.

Показатели экономической эффективности делятся на четыре группы.

1. Показатели эффективности использования производственных ресурсов: основные средства, материальные оборотные средства, средства в расчетах, трудовые ресурсы.

2. Показатели эффективности использования ресурсов, которые отражаются в балансе.

3. Показатели эффективности финансовых вложений.

4. Показатели рентабельности.

В статье рассмотрены первая и вторая группы показателей. Для расчета показателей второй группы, в таблице 1 представлены исходные данные, которые относятся к первой группе.

Таблица 1

Исходные данные для расчета показателей АО «Радуга»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	7247,5	11212	14656,5	12988,5
2.Среднегодовая численность работников, чел.	107	126	129	107
3.Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	96061	139611	124657	70240
4.Прибыль от продаж, тыс. руб.	346	12294	5774	14126
5.Стоимость введенных основных средств, тыс. руб.	26075	10287	–	131
6.Стоимость выбывших основных средств, тыс. руб.	872	1301	937	–
7.Стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.	7616	32819	41802	40865
8.Стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.	32819	41802	40865	40996
9.Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.	3621	12598	14705	12078
10.Численность работников на начало года, чел.	104	111	129	139
11.Принято в течение года, чел.	14	29	14	2
12.Выбыло в течение года, чел.	7	11	4	41

Окончание Табл. 1

в том числе:				
– в связи с сокращением численности персонала	0	0	0	9
– переведено на другие предприятия	0	0	0	0
– уволено по собственному желанию	7	7	4	30
– уволено за нарушение трудовой дисциплины	0	0	0	0
– уволено в связи с уходом на военную службу, учебу, пенсию	0	4	0	2
13.Численность работников на конец года, чел.	111	129	139	100

С помощью исходных данных в таблице 1 можно посчитать следующие экономические показатели, представленные в таблицах 2–5.

Таблица 2

Показатели движения и состояние основных средств АО «Радуга»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент обновления	0,80	0,25	–	0,004
Коэффициент выбытия	0,12	0,04	0,02	–
Коэффициент прироста	0,77	0,22	–	0,004
Коэффициент роста	4,31	1,27	0,98	1,01
Коэффициент износа	0,53	0,62	0,65	0,71
Коэффициент годности	0,48	0,38	0,35	0,30

Таблица 3

Показатели оснащенности и эффективности использования основных средств АО «Радуга»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Фондовооруженность 1 работника, тыс. руб.	67,73	88,99	112,62	121,39
Фондоотдача, руб.	11260	12450	8510	5410
Фондоёмкость, руб.	80	80	120	190
Рентабельность основных средств, %	4,44	109,65	39,40	108,76

Таблица 4

Показатели экономической эффективности использования оборотных средств АО «Радуга»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Материалоотдача, руб.	6,53	8,23	7,62	3,61
Материалоемкость, руб.	0,15	0,12	0,13	0,28
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,26	2,68	2,04	1,22
Продолжительность 1 оборота, дни	159	134	176	294

Таблица 5

Показатели движения персонала АО «Радуга»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент оборота рабочей силы по приему	0,13	0,23	0,11	0,02
Коэффициент оборота рабочей силы по выбытию	0,07	0,09	0,03	0,38
Коэффициент текучести кадров	0,07	0,06	0,03	0,37

За исследуемый период коэффициент обновления значительно уменьшается. Видно, что в 2017 году обновлений не происходило, а в 2018 году показатель составил всего лишь 0,004. Это может говорить о том, что технический потенциал сильно снизился. Данное уменьшение произошло за счет уменьшения ввода в действия новых основных средств. Коэффициент выбытия, уменьшился с 0,12 до 0,02 в 2017 году в связи с уменьшением выбывших основных средств. В 2018 году показатель равен 0. Коэффициент износа на протяжениеисследуемого периодаувеличивается, значит с каждым годом изнашивается все больше оборудования. Коэффициент прироста в 2018 году, по сравнению с 2014, значительно снизился с 0,77 до 0,004. Коэффициент годности уменьшился с 0,48 до 0,30. Это означает, что техническое состояние основных средств ухудшается. На это влияет также увеличение коэффициента износа. Таким образом, основные средства предприятия находятся в плохом состоянии, их нужно обновлять.

За период с 2015 по 2018 года фондоотдача с каждым годом уменьшается. Так показатель уменьшился с 11260 руб. до 5410 руб. Данное уменьшение показателя вызвано сокращением выручки от продаж. Показатель фондоемкости увеличился с 80 руб. до 190 руб. Чем меньше показатель фондоемкости, тем лучше используется оборудование предприятия, а, значит, данное предприятие плохо использует свое оборудование. Одновременно происходит повышение фондовооруженности. В 2018 году на одного работника приходилось 121,39 тыс. руб. основных производственных фондов. Но в это же время происходит увеличение уровня рентабельности основных средств. До 2016 году происходит увеличение данного показателя. В 2017 году происходит сильное снижение с 109,6 5 % до 39,40 %. В 2018 году вновь происходит увеличение пока-

зателя. Нестабильный уровень данного показателя свидетельствует онеэффективном использовании основных средств на предприятии.

За период с 2015 по 2018 года на предприятии происходит изменение материалоотдачи. За исследуемый период данный показатель уменьшается, т. е. один рубль оборотных средств с каждым годом производит все меньше готовой продукции. Следовательно, предприятие каждый год тратит больше оборотных средств для создания одного рубля реализованной продукции. До 2016 года материалоотдача увеличивалась и составляла 8,23 руб. Но с 2017 году происходит снижение. В 2018 году показатель составил 3,61. Это на 2,92 руб. меньше, чем в 2015 году. Материалоемкость уменьшается до 2017 года. В 2018 году, по сравнению с 2015, она увеличилась на 0,13 и составила 0,28. Это может говорить о том, что происходит уменьшение оборотных средстви выручки предприятия. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств с 2017 года уменьшается. В 2018 году он составил 1,22, это на 1,04 меньше, чем в 2015 году. Можно сделать вывод о том, что эффективность работы предприятия с каждым годом уменьшается.

Коэффициент оборота рабочей силы по приему за исследуемый период значительно уменьшился на 0,11 и составил в 2018 году 0,02. Коэффициент оборота рабочей силы по выбытию увеличился с 0,07 до 0,38. Это означает, что происходит сильная текучесть кадров. Коэффициент текучести кадров также увеличивается. Это говорит о том, что работники на предприятии постоянно увольняются и приходят новые. Высокая текучесть кадров мешает сплочению, установлению прочных связей и формированию эффективной команды.

В целом можно сказать, что АО «Радуга» не следит за техническим состоянием своего оборудования. Оно требует немедленного обновления. Это подтверждают показатели оснащённости и эффективности использования основных средств (таблица 3). При анализе оборотных средств наблюдается изменение всех показателей в худшую сторону. То же самое касается и показателей по персоналу предприятия.

Выводы. Таким образом, предприятие ведет неэффективную деятельность. Необходимо предложить мероприятия по увеличению всех выше рассмотренных показателей.

Библиографический список

1. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1(44). С. 29−36.

2. Конорева Т. В. Практические вопросы формирования финансовой политики современной организации на основе оценки ее эффективности / Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2017. № 4 (24). С. 61−66.

3. Мялкина А. Ф. Методика проведения анализа основных средств // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. 2018 г. № 10. С. 86−91.

ПРЕОДОЛЕНИЕ СЕЗОННОСТИ ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЙ ФРАНЧАЙЗИ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Шутов Д. А. [a], Воронцова Н. Д. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: diro10@yandex.ru [a]; nd_vorontsova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *последние десятилетия характеризуются ростом количества предприятия в сфере общественного питания быстрого обслуживания, работающих на условиях договоров франчайзинга. Применение франчайзинга имеет ряд преимуществ для становления бизнеса.Однако есть и проблемы его ведения. Франчайзи не может вносить собственные изменения, т.к. система всегда стандартная и гибкость ведения бизнеса сильно ограничена. А такой формат организации быстрого питания как «кофе с собой» подвержен еще и сезонности, что отражается на неравномерности использования самых различных ресурсов, соответственно снижает эффективность деятельности. В связи с этим поставлена цель – изучить сезонность продаж предприятия быстрого питания как «кофе с собой» и изыскать возможности преодоления сезонности. В работе рассчитаны индексы сезонности с учетом выявленного тренда, предложены мероприятия по нивелированию сезонности продаж, показана экономическая целесообразность мероприятий.*

Ключевые слова: *общественное питание, быстрое обслуживание, франчайзинг, сезонность продаж, сезонная волна*

Введение. Одной из перспективных линий в развитии и совершенствовании общественного питания на сегодняшний день является увеличение сети специализированных предприятий питания быстрого обслуживания. Это обусловлено целым рядом факторов, как специальных, так и экономических, в том числе возрастанием спроса населения на услуги общественного питания с минимальными затратами времени.

Особенностью предприятий быстрого обслуживания является популярность применения в данной сфере договоров франчайзинга. Данное явление обусловлено в первую очередь сокращением затрат на открытие, разработку и внедрение стандартов качества, маркетинговые мероприятия. Франчайзи по договору получает право использовать торговый знак компании-франчайзера, а также разработанные инструкции и стандарты работы.

Большинство предпринимателей понимают, что рынок фаст-фуда является одной из самых прибыльных сфер бизнеса. Однако на раскрутку собственно-

© Шутов Д. А., Воронцова Н. Д., 2020

го бренда может потребоваться немало времени и средств, более того, даже после принятия всех возможных мер, никто не сможет гарантировать стопроцентный успех. Именно поэтому одним из наиболее популярных вариантов, как среди опытных бизнесменов, так и среди новичков, остается покупка франшизы уже раскрученной сети ресторанов, кафе быстрого питания. Преимущества франчайзинга общественного питания для франчайзи следующие: знаменитое имя; готовая и эффективная бизнес-модель; консультации по всем аспектам деятельности ресторана фаст-фуд. помощь в поиске необходимого оборудования; маркетинговая поддержка; готовый ассортимент блюд, раскрытие рецептов сети; обучение франчайзи и его сотрудников; предоставление контактов проверенных поставщиков; возможность обмениваться информацией с филиалами в других городах, консультироваться со специалистами на регулярной основе, получать всю необходимую дополнительную информацию, совместно выяснять возможные финансовые проблемы [1].

Однако есть и проблемы ведения такого бизнеса. Недостаток франшизы заключается в том, что франчайзи не может вносить собственные изменения, т. к. система всегда стандартная и не приемлет изменений. По договору гибкость ведения бизнеса сильно ограничена. Отсюда всегда возникает вопрос, каким образом можно повысить выручку, а соответственно и эффективность работы, при ограничении ассортимента, перечня оказываемых услуг. Кроме того, такой формат организации быстрого питания как «кофе с собой» подвержен сезонности, что отражается на неравномерности использования самых различных ресурсов, соответственно снижает эффективность деятельности.

В связи с этим поставлена цель – исследоватьсезонность деятельности предприятий, работающих по франшизе в области общественного питания, и разработать рекомендации по ее нивелированию. Для достижения цели поставлены следующие задачи:

– провести анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;

– изучить сезонные колебания выручки по месяцам года;

– разработать рекомендации по нивелированию сезонности.

Результаты исследований, их обсуждение. Объектом исследования является ИП Семиларский Н. С., являющийся франчайзи крупнейшей федеральной сети кофе-баров «Coffee Like» в России и СНГ. Основным видом предоставляемых услуг ИП Семиларский Н. С. является приготовление кофе, кофейных и других напитков в формате «кофе с собой». В дополнение к напиткам осуществляется продажа десертов и снеков, а также сувенирной продукции.

Анализ основных показателей деятельности фирмы за первые три года работы представлен в таблице 1.

Таблица 1

Динамика основных показателей предприятия

Основные показатели	2015	2016	2017	Темп роста, % к предыдущему году	
				2016	2017
Выручка от реализации продукции в действующих ценах, тыс. руб.	15348	22310	44212	145,4	198,2
Торговая площадь, кв. м.	54	102	144	188,9	141,2
Среднесписочная численность работников, всего:	16	24	40	154,8	166,7
- бариста	14	19	31	140,7	163,2
- управляющий состав	2	5	9	250,0	180,0
Расходы на оплату труда всего, тыс. руб.	3280	5799	12049	176,8	207,8
Производительность труда 1 работающего, руб.	990,2	929,6	1105,3	93,8	118,9
Производительность труда 1 бариста, руб.	1136,9	1174,2	1426,2	103,2	121,5
Товарооборот на 1 кв. м. торговой площади, руб.	284,2	218,7	307,0	77,0	140,4
Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы, %	–	90,5	97,4	–	–
Затраты на 1 руб. продукции, руб.	0,78	0,83	0,78	106,6	93,1
Чистая прибыль, тыс. руб.	3224	3663	9845	113,6	268,8
Рентабельность продаж, %	21,0	16,4	22,3	78,2	135,6

Можно утверждать, что уже с первого года бизнес развивается успешно. Торговые площади на второй год увеличились на 89 %, в 2017 г. еще на 42,2 %. Выручка существенно увеличивается ускоренными темпами. Если в 2016 г. прирост выручки составил 45,4 %, то в 2017 г. уже 98,2 %. Увеличивается и

численность персонала с 24 человек, до 40. Скорость роста затрат на оплату труда превышает рост численности персонала, что свидетельствует о росте зарплаты на данном предприятии. Но то лишь оценка количественных показателей. Анализ качественных показателей дает следующие выводы. Структура работающего персонала изменяется в сторону роста доли управляющего персонала. Доля руководителей в 2015 г. составляла 12,5 %, в 2017 г. она увеличилась до 22,5 %. На этапе развития бизнеса нельзя однозначно утверждать, что это отрицательный момент, так как идет процесс отлаживания организационной структуры предприятия. Надо иметь ввиду, что в исследуемый период компания выросла до 13 кофе-баров в г. Киров и 3-х кофе-баров в г. Нижний Новгород, что влечет за собой увеличение штата управляющих. Но рост доли руководящего состава за счет снижения доли основной категории работников (бариста) дал незамедлительные результаты. В 2016 г. производительность труда на одного работника снизилась на 6,2 %, в 2017 г. – увеличилась почти на 19 %, несмотря на то, что рост производительности труда бариста увеличивается ускоренными темпами. Нестабильным является и товарооборот на 1 кв. метр торговой площади: существенно снижается в 2016 г. и растет в 2017 г. Темпы роста производительности труда отстают от темпов роста заработной платы. Увеличиваются затраты на 1 рубль выручки в 2016 г., в 2017 г остаются на уровне 2015 г. Несмотря на это, предприятие имеет высокие темпы роста чистой прибыли и рентабельность продаж.

Специфика деятельности исследуемого предприятия отражается в структуре себестоимости. Удельный вес составляют прямые затраты, их доля увеличивается с 70,3 % в 2015 г. до 75 % в 2017 г. При этом доля материальных затрат составляет снижается с 45 % до 43,8 %. Это может быть объяснено снижением издержек на эффекте масштаба, при котором большие оптовые закупки снижают стоимость на единицу готовой продукции. В то же время значительно возрастает доля затрат на основную и дополнительную заработную плату бариста. В данной динамике подтверждается приоритет компании в развитии и сохранении кадрового потенциала для дальнейшего развития. К прямым затрат

относятся и расходы на списание и брак, их доля снижается с 2,15 % в 2015 г. до 1,53 %. Это свидетельствует о повышении профессионального уровня основной категории работников – бариста.

Анализ затрат показал, что большую часть затрат в структуре себестоимости составляют прямые расходы, которые пропорционально снижаются при уменьшении выручки и не нуждаются в дополнительном сокращении. В то же время компании необходимо осуществлять контроль за состоянием остатков сырья и материалов, чтобы не допустить превышения срока годности в связи с возможной невостребованностью товара во время сезонного спада.

Сезонность для такого типа предприятий общественного питания является характерной чертой. Сезонность продаж сети кафе-баров ИП Семиларского Н. С. отражена на рисунке 1.

Рис. 1. Сезонна волна выручки по месяцам года

Минимальными объемами продаж характеризуются январь и февраль. В эти месяцы объем продаж не достигает 50 % от среднемесячного уровня, в марте объем продаж составляет 66,7 %, а в апреле – 77,0 % от среднемесячного уровня. Пик продаж наступает в августе (135,5 % от среднемесячного уровня) и сентябре. Такая сезонная волна объясняется снижением уровня покупательской активности после Нового года, характерного для всех сфер деятельности, а также ростом популярности напитков в теплое летнее время года.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что для повышения выручки компании необходимо нивелировать сезонные колебания, рационально использовать сырье и материалы, увеличить клиентскую базу.

Сезонная волна позволяет выработать решения по различным направлениям деятельности. При снижении выручки и трафика гостей постоянный состав бариста оказывается излишним, поэтому график отпусков рекомендуется составлять с учетом сезонности и планировать большую часть отпусков сотрудников в период с января по апрель включительно. В дальнейшем это позволит компании сохранить максимальное наличие сотрудников в период высоких продаж, не нарушая их права на ежегодный оплачиваемый отпуск. Найм дополнительного персонала в сезон высоких продаж в компании затруднен, т. к. период обучения и ввода нового сотрудника в должность занимает более месяца, что позволяет привлечь соискателей, заинтересованных только в длительном периоде работы.

Чтобы поддерживать продажи при сезонном падении спроса, компания может: сбалансировать ассортимент; провести маркетинговые акции; увеличить доли продаж с отсрочкой платежа.

Одной из причин снижения спроса в связи с сезонностью является изменение предпочтений потребителя, что обуславливает необходимость балансирования ассортимента. В компании уже реализуются данные рекомендации. В частности, каждое время года вводится определенное сезонное меню, отвечающее основным запросам потребителя в данных условиях. Например, летом это освежающие напитки и молочные коктейли, зимой это согревающие кофейные напитки с пряностями. Таким образом, введение сезонного меню позволяет удовлетворить меняющиеся запросы постоянных гостей, которые уже знакомы с продуктом компании и сохранить средний чек на прежнем уровне.

Также одной из часто используемых рекомендаций для повышения выручки в спад сезонности является предоставление скидок. В рассматриваемой компании эта возможность ограничена условиями франшизы, согласно которой компания не имеет права предоставлять скидку на цену товара. В то же время она может повысить продажи подарочных карт и комбо-наборов.

Особенностью подарочных карт, реализуемых в компании, является то, что стоимость ее продажи на 10 % меньше номинала, что по сути позволяет приобретающему ее гостю оплатить в дальнейшем продукт с помощью данной карты со скидкой. В то же время, компания с помощью продаж данных карт может увеличить выручку в текущий момент с отсрочкой реализации услуг, т. к. карта позволяет не сразу использовать всю сумму, а списывать из номинала только стоимость текущей покупки, остаток сохраняется до следующего посещения. Как правило, потребитель использует данную карту в течение месяца. Таким образом, на данный период компания получает постоянного покупателя. К тому же подарочная карта является хорошим вариантом подарка. В настоящее время в компании реализуются подарочные карты стоимостью 500 рублей (номинал 550 рублей) и 1000 рублей (номинал 1100 ррублей). Для увеличения объема продаж рекомендуется введение подарочных карт большего номинала, т. к. это позволит охватить сегмент потребителей, желающих приобрести более дорогой подарок своим друзьям и знакомым.

Использование комбо-наборов представляет собой сочетание продажи кофе с десертом по более низкой цене, чем их продажа по отдельности. В частности, в настоящее время действуют более выгодные предложения на сочетания кофе среднего и большого объема с пончиками и сэндвичами. Комбо-наборы позволяют включать несезонный продукт в набор с товаром сезонного спроса. Их продажа позволяет повысить средний чек покупки и привлечь внимание гостя к десертам и дополнениям.

Привлечение новых гостей во время сезонного спада должно стать основной задачей специалиста по связям с общественностью. В частности, компания может выступить партнером различных мероприятий с участием их целевой аудитории с розыгрышем подарочных карт и купонов на бесплатный напиток. Необходимо активно использовать возможности выездного обслуживания – продажи напитков на массовых мероприятиях: акциях, форумах, конференциях. В то же время, затраты на рекламу и маркетинговые мероприятия не должны превышать допустимых объемов для того, чтобы не превысить расходы в компании и сократить падение рентабельности. Глобальным шагом на пу-

ти преодоления сезонного спада является охват целевой аудитории во всех местах изменения трафика в различное время года. К примеру, в летнее время популярными местами отдыха являются парки и набережная, где компания размещает временные объекты для реализации своей деятельности. В осеннее и весеннее время такими местами могут стать окружение учебных корпусов университетов, в зимнее – торговые центры. Такая география объектов сети позволит диверсифицировать риски и обеспечить покрытие спада выручек одних точек противоположным ростом выручек других кофе-баров.

Предлагаемые мероприятия были внедрены в деятельности кофе-баров и привели к положительному результату. В результате предложенных мероприятий выручка предприятия за год выросла на 2,5 %. при сохранении численности работников. В связи с тем, что проведение выездных мероприятий оплачивается в дополнение к основному заработку, затраты на оплату труда увеличиваются на 1,39 %. Указанные мероприятия привели к росту затрат только на 0,8 %, а чистой прибыли – на 3,38 %.

Выводы. Таким образом, поставленные перед исследованием задачи были решены. Проведен анализ основных показателей ХФД, подтверждающий спешность развития изнеса. Изучена сезонность продаж, позволившая определить критические месяцы продаж и пиковые нагрузки. А предложенные мероприятия по преодолению сезонности и их экономическое обоснование позволили сделать вывод о том, что компания имеет все инструменты для преодоления сезонного спада. К ним относятся: сезонное изменение меню, продажа подарочных карт и комбо-наборов, активные маркетинговые акции. С целью повышения эффективности деятельности в период спада сезонности рекомендуется расширить ассортимент продаваемых комбо-наборов и подарочных карт, а также увеличить количество выездных мероприятий и маркетинговых акций.

Библиографический список

1. Алиев О. М. Анализ развития франчайзинга в зарубежных странах // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2017. № 9. С. 143−147. URL: https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11844 (дата обращения: 04.03.2020).

2. Беленец П. С. Управление франчайзингом в сфере услуг общественного питания (на примере Приморского края): диссертация... канд. экон. наук. Владивостокский гос. университет экономики и сервиса, Владивосток, 2015−235 с.

СЕКЦИЯ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ И ОБРАЗОВАНИИ»

РОЛЬ ЧАТ-БОТОВ В БИЗНЕСЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Бокарева Д. Г. [a], Петров И. Е. [b]
студент [a]
кандидат технических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: dariabokareva@gmail.com [a]; soft.rosko@mail.ru [b]

Аннотация: *Развитие и популяризация цифровых технологий в современном мире диктуют новые условия для бизнеса, изменяя поведение потребителей. Растёт число каналов коммуникации и появляются новые инструменты взаимодействия, способные соответствовать текущим требованиям потребителей. В статье рассмотрены современные каналы коммуникации с клиентами, тенденция использования чат-ботов как инструмента оперативного взаимодействия с потребителями, описана сущность и классификация чат-ботов, а также рассмотрена их роль в решении различных бизнес-задач и влияние на эффективность бизнеса. Выделены ключевые показатели эффективности для оценки использования чат-ботов в бизнесе, а также изучен опыт компаний, внедривших технологии чат-ботов в свои процессы. Результаты исследования доказывают эффективность применения чат-ботов для бизнеса и положительное влияние на бизнес-показатели.*

Ключевые слова: *мессенджеры, чат-боты, коммуникации, Интернет-маркетинг, показатели эффективности.*

Введение. Развитие цифровых технологий оказывает существенное влияние на поведение потребителей, а также их покупательские привычки. Изменяются ожидания потребителей, их подход к принятию решений в современной, изобилующей информацией среде. Однако цифровые технологии способствуют не только изменению потребительского поведения, но и формированию новых-каналов продвижения и взаимодействия с клиентами. Совокупность перечисленных факторов обусловливаетпереход бизнеса в онлайн, куда на данный момент в большей степени обращено внимание потребителей. Данный переход влечёт изменения в маркетинговых стратегиях и применение инструментов интернет-маркетинга – продвижения товаров и услуг в Интернете.

Результаты исследований, их обсуждение. В современном интернет-маркетинге повышается значимость оперативного получения ответа, а также омниканальности, под которой понимается объединение каналов связи с еди-

© Бокарева Д. Г., Петров И. Е., 2020

ной историей покупок клиентов, позволяющей создать портрет потребителя на основе его обращений. Повышение значимости омниканальности связано с увеличением количества используемых клиентами каналов коммуникаций. Если раньше взаимодействие с компанией происходило с помощью электронной почты или телефона, то сейчас на передний план выходят мессенджеры и социальные сети. Кроме того, по данным BIIntelligence мессенджеры с 2015 года по популярности обгоняют социальные сети (Рис. 1).

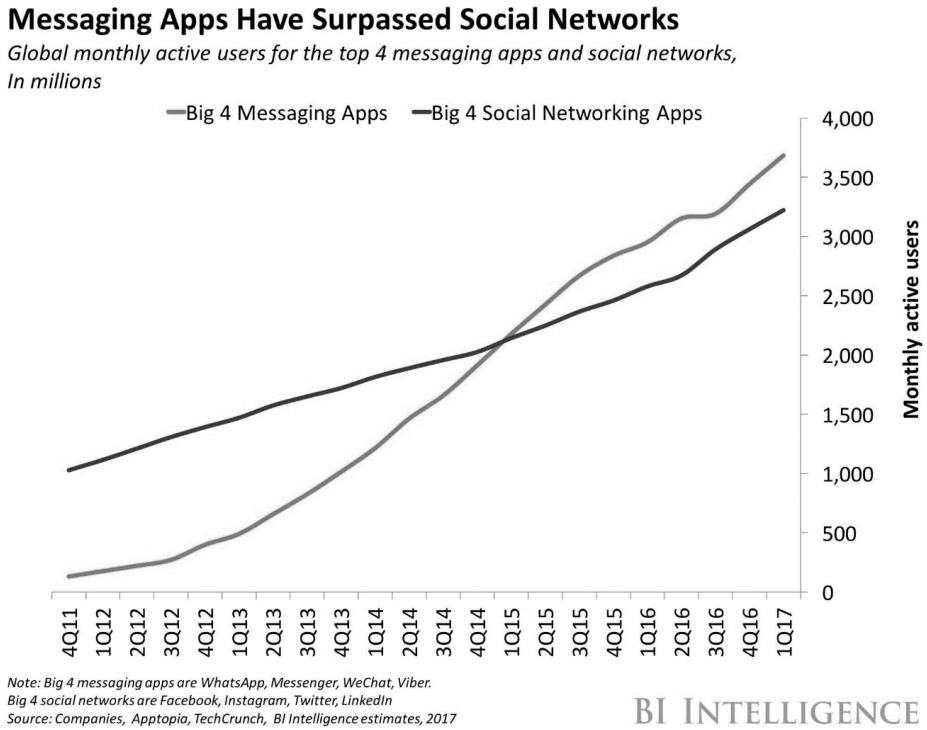


Рис. 1. Статистика использования мессенджеров и социальных сетей

Мессенджер – это служба для обмена мгновенными сообщениями, с помощью которой компания может создавать чаты для взаимодействия с потребителями. Используя данный ресурс, компания избавляет клиента от необходимости общения по телефону или электронной почте в рабочее время. Пользователи ценят чаты именно за скорость общения. Исследование XANT показало: конверсия потенциального клиента в покупателя напрямую зависит от скорости реакции на его запрос [1]. Таким образом, возникает потребность в поддержании высокой скорости ответа на сообщения потребителей. Одной из тенденций, удовлетворяющей данную потребность, является внедрение в бизнес чат-ботов.

Чат-бот (англ. Chatbot) – программа, имитирующая человеческое общение при помощи текста или голоса. Чат-боты используются с целью автоматизации процессов выявления и удовлетворения потребностей пользователей. Программа взаимодействует с клиентом от лица компании или бренда, как правило, через онлайн-переписку и является альтернативой коммуникаций с менеджером или оператором. Использование чат-бота позволяет бизнесу осуществить круглосуточную поддержку потребителей, сократить затраты на службу поддержки, вовлечь молодую аудиторию, повысить удовлетворённость и лояльность клиентов, расширить базу данных и т. д.

В 2018 году компании Drift, Audience, Salesforce и myclever провели исследование, где выявили преимущества чат-ботов, выделенные пользователями (Рис. 2). Так, 64 % респондентов выделили ключевым преимуществом именно круглосуточную поддержку, вторым по популярности преимуществом стал моментальный ответ чат-бота [2].

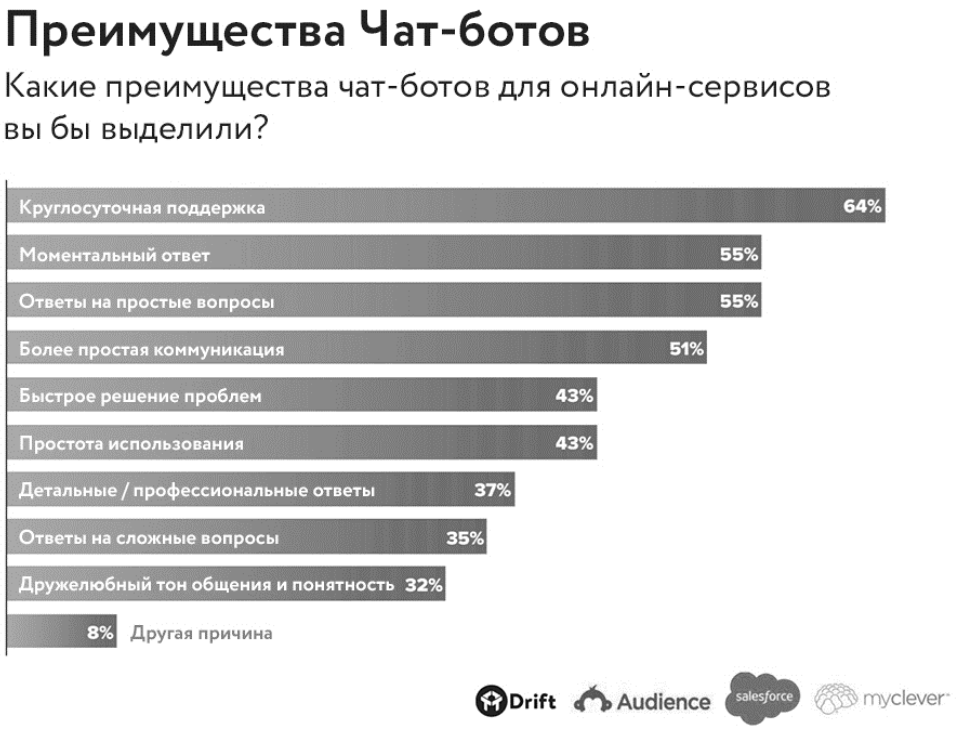


Рис. 2. Преимущества чат-ботов

Кроме того, использование мессенджеров и чат-ботов в бизнесе позволяет существенно расширить воронку продаж. В сравнении с использованием электронной почты, где средний показатель открытия рассылок составляет 25 %, показатель открытия личных сообщений в среднем составляет 75 % (Рис. 3).

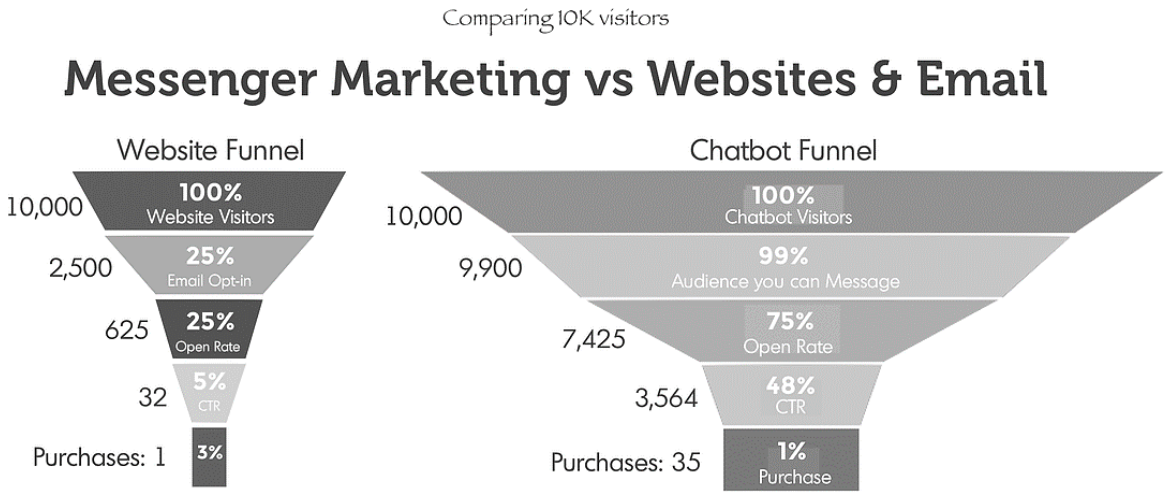


Рис. 3. Сравнение Messenger и Email маркетинга. Источник: dinarys.com

На данный момент чат-боты широко применяются во множестве сфер, от доставки еды до государственного сектора. Объём рынка чат-ботов в России на 2019 год составил 1,5 млрд руб., а по прогнозам ведущей по созданию чат-ботов для бизнеса компании JustAI, к 2023 году рынок вырастет до 33 млрд руб.

Классифицировать чат-ботов можно в двух вариантах: техническая классификация и бизнес-классификация. По техническим особенностям можно выделить следующие типы чат-ботов.

1. Основанные на бизнес-правилах. Общение с таким ботом происходит по заранее прописанному алгоритму. Сообщение пользователя классифицируется как одна из запрограммированных команд, на которую имеется заготовленный ответ. Во избежание «неизвестных» команд, в мессенджере пользователю обычно предоставляется клавиатура, содержащая кнопки, которые соответствуют конкретным командам.

2. Основанные на технологиях машинного обучения и нейросетей. Чат-боты данного типа не имеют заранее заданного алгоритма общения. Для понимания запроса пользователя используются технологии обработки естественного

языка (NLP) и его интерпретации (NLU), а также нейронные сети (NN). С помощью последних чат-боты имеют возможность обучаться «живому» общению и отвечать на любые сообщения в свободной форме.

3. Гибридные. Данные чат-боты основываются на комбинации вышеперечисленных типов. Коммуникация с ними ведётся по заранее определённому алгоритму, однако они способны распознавать намерения пользователя, а также извлекать из сообщений полезные данные. Это самый распространённый тип чат-ботов, используемый в коммерческих целях.

В бизнес-классификации выделяются следующие типы.

1. Ассистенты. Получая определённую информацию от пользователя, они помогают ему с заполнением конкретных форм или оформлением и получением документов.

2. Техническая поддержка или Q&A (questions and answers). Задача таких ботов состоит в оперативном круглосуточном предоставлении ответов на вопросы пользователей. Данные чат-боты работают с типичными вопросами, например, получение информации о товарах и услугах, отслеживание статуса заказа и т. д. Если они не знают ответа, то переводят клиента на сотрудника. Таким образом, они автоматизируют рутинные операции технической поддержки или call-центров.

3. Продажа товаров и предоставление услуг. С помощью данного чат-бота у покупателя появляется возможность получить консультацию, выбрать товары или услуги, оформить заказ. Такие чат-боты могут служить заменой мобильному приложению для компаний с небольшим ассортиментом товаров.

4. Поиск и генерация контента. Такие чат-боты способны предоставлять пользователям полезную информацию в виде плановых рассылок или по запросу. Постоянное взаимодействие может подводить клиента к покупкам и повышать уровень продаж.

5. Развлекательные чат-боты. Они могут быть игровыми или разговорными и служат для развлечения. Тем не менее, общаясь под лицом конкретного бренда, чат-бот является ненавязчивой рекламой и повышает лояльность клиентов.

Эффективность использования чат-ботов в бизнесе можно оценить по трём категориям показателей эффективности: решение бизнес-задач, востребованность чат-бота и эффективность диалога. Востребованность чат-бота и эффективность диалога обычно оцениваются количеством вовлечённых, активных и повторных пользователей, процентом ошибок, совершённых чат-ботом, и средней продолжительностью сессии.

Однако самыми значимыми для бизнеса считаются метрики, способные оценить эффективность решения бизнес-задач. Они помогают определить, насколько чат-бот соответствует ожиданиям компании, а также оценить срок окупаемости разработки или внедрения чат-бота.

Сюда могут входить следующие метрики.

1. Снижение загрузки call-центра. Например, опыт мобильного оператора Киевстар подтверждает, что внедрение чат-бота позволяет снизить загрузку операторов на 85 % [3].

2. Конверсия в покупки. Эта метрика актуальна да электронной коммерции. Так, интернет-магазину Asosc помощью использования чат-бота в мессенджерах удалось повысить конверсии в покупки на 300 % [4].

3. Расширение клиентской базы. Использование чат-бота способствует активному привлечению новых клиентов. Компания 1-800-FLOWERS на своём примере подтвердила, что 80 % заказов, поступивших через чат-бота, были заказами новых пользователей [5].

4. Рост числа упоминаний бренда. Отслеживание данной метрики предполагает мониторинг за упоминаниями бренда в СМИ и блогах, а также за количеством поделившихся чат-ботом в социальных сетях пользователей.

Выводы. Таким образом, в современных условиях, определяющих новые требования к бизнесу, чат-боты являются важным инструментом, позволяющим решать различные бизнес-задачи и доказывающим свою эффективность на примере кейсов крупных компаний. Кроме того, стремительно растущий объём рынка подтверждает актуальность использования чат-ботов в коммерческих целях.

Библиографический список

1. LEAD RESPONSE BEST PRACTICES. URL:https://www.xant.ai/resources/lead-response-best-practices-infographic/ (датаобращения 09.04.2020).

2. The 2018 State of chatbots report. URL:https://www.drift.com/wp-content/uploads/2018/01/2018-state-of-chatbots-report.pdf (дата обращения 09.04.2020).

3. Чат-бот Зоряна от Киевстар: 2 млн диалогов, 12 тысяч ответов в базе и новые функции. URL: https://kyivstar.ua/ru/mm/news-and-promotions/chat-bot-zoryana-ot-kievstar-2-mln-dialogov-12-tysyach-otvetov-v-baze-i-novye (дата обращения 08.04.2020).

4. Fuelling growth through mobile. URL:https://www.facebook.com/business/success/asos# (датаобращения 09.04.2020).

5. 51 Corporate Chatbots Across Industries Including Travel, Media, Retail, And Insurance. URL:https://www.cbinsights.com/research/corporate-chatbots-innovation/ (дата обращения 09.04.2020).

КЛАССИФИКАЦИЯ АЛГОРИТМОВ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ИЗ ЖУРНАЛОВ СОБЫТИЙ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Бокарева Д. Г. [a], Земцов М. А. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры систем автоматизации управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: dariabokareva@gmail.com [a]; ma_zemtsov@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Извлечение и анализ процессов (Processmining) –современная область исследований, являющаяся связующим звеном между такими областями, как управление бизнес-процессами (BPM, Business Process Management) и интеллектуальный анализ данных (Data Mining).Использование методов Processmining даёт возможность получить объективную информацию о ходе процессов, так как использует фактические данные, извлекаемые из информационных систем (ИС). Первоочередной задачей данной технологии является построение моделей процессов на основеданных ИС. Для этого было разработано множество алгоритмов, различающихся типами выходных данных, скоростью работы, точностью выполнения и др. В статье рассмотрены основные алгоритмы, использующиеся для извлечения (восстановления) процессов из журналов событий информационных систем, и произведена их классификация.*

Ключевые слова: *Processmining, журнал событий, сети Петри, альфа-алгоритм, генетический алгоритм, теория регионов, индуктивный алгоритм.*

Введение. Извлечение процессов(интеллектуальный анализ процессов, Processmining) – общее название ряда методов и подходов, предназначенных для анализа и усовершенствования процессов в информационных системах или бизнес-процессов на основе изучения системных данных о выполненных операциях. Такие данные, как правило, хранятся в журналах событий (eventlogs) любых информационных систем.

Существует три основных раздела методов интеллектуального анализа процессов.

1. Обнаружение (Processdiscovery) – построение модели процесса на основании данных журнала событий информационной системы за некоторый промежуток времени.

2. Проверка соответствия (Conformancechecking) – сравнение существующей модели с журналом событий и анализ выявленных несоответствий.

3. Усовершенствование (Modelenhancement) – дополнение модели знаниями, полученными из журнала событий, и устранение несоответствий [1].

© Бокарева Д. Г., Земцов М. А., 2020

Для извлечения и анализа процессов было разработано множествоалгоритмов следующих видов: альфа-алгоритмы, вероятностные, эвристические алгоритмы, алгоритмы с использованием линейного программирования, основанные на теории регионов, индуктивные алгоритмы и др. Подробное описание принципов работы каждого алгоритма можно найти в [1, 3–10]. Результатом работы алгоритмов является модель процесса в виде сети Петри, сети потоков работ (Workflow-сети), нечеткой модели (Fuzzymodel), дерева процессов или др. Для работы с алгоритмами Processmining существует программная среда с открытым исходным кодом – ProM Framework.

Целью данной работы является обзор существующих алгоритмов восстановления процессов и выявление преимуществ и недостатков.

Результаты исследований, их обсуждение. Прежде чем приступить к классификации алгоритмов, следует выделить основные понятия, играющие важную роль в технологии Processmining, такие как сети Петри и Workflow-сети, а также рассмотреть метрики качества извлекаемых моделей.

Сети Петри (Petrinet) – математический аппарат для моделирования динамических дискретных систем. Сеть Петри представляет собой двудольный ориентированный мультиграф, состоящий из вершин двух типов — позиций и переходов, соединённых между собой дугами. Вершины одного типа не могут быть соединены непосредственно. В позициях могут размещаться метки (маркеры), способные перемещаться по сети [2]. Позиции в сети Петри обозначаются кругами, метки – закрашенными кругами внутри позиций, а переходы – прямоугольниками.

Workflow-сети (WF-сети) –сеть потоков работ, подкласс сетей Петри. Формализм WF-сетей введён основоположником Processmining Wil van der Aalst для моделирования потоков работ в Workflow-системах [3].

Сеть Петриявляется WF-сетью при выполнении следующих условий:

– существует только одна начальная позиция (i) и одна конечная позиция (o);

– каждый узел данной сети расположен на пути от i к o.

Для анализа процессов каждый узел WF-сети необходимо именовать. На рисунке 1 представлен пример WF-сети, гдеi – начальное событие (позиция),

содержащее в себе маркер (закрашенный круг), *o*–конечное событие, A, B, C, D, E, F-именованные узлы (переходы).

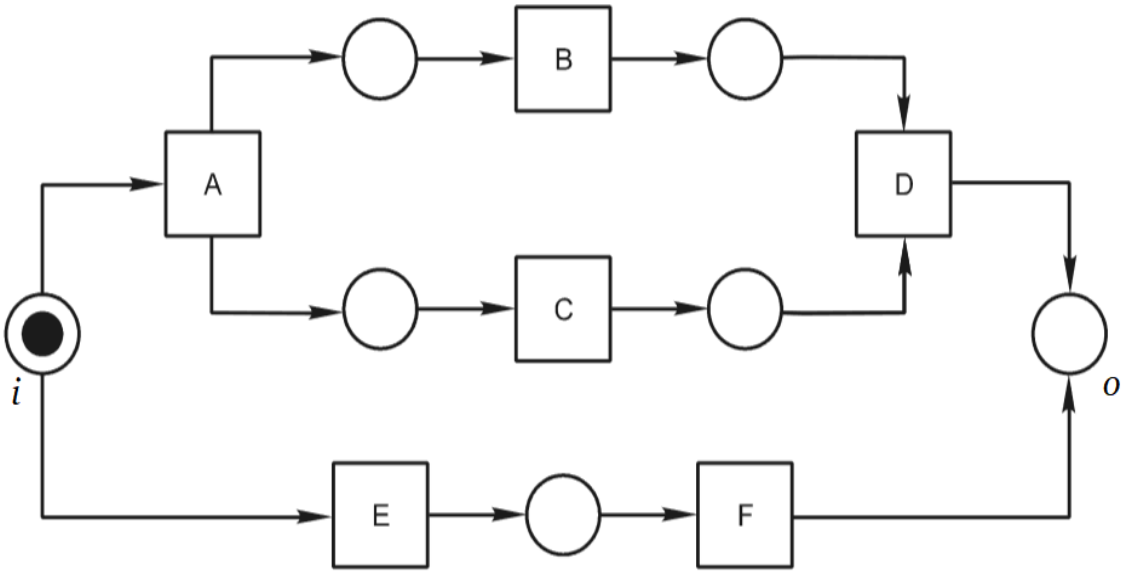


Рис. 1. Пример Workflow-сети

Для оценки качества восстановленной модели процесса обычно используются следующие метрики, подробно описанные в:

– «Пригодность» (fitness) – насколько хорошо модель описывает журнал. Чем больше экземпляров бизнес-процесса из журнала описывается моделью, тем выше мера пригодности;

– «Простота» (simplicity) – сложность модели бизнес-процесса приводит к ее бесполезности с точки зрения последующего анализа. Существует класс алгоритмов восстановления процессов, которые выдают хорошее значение метрики «простота», за счет снижения показателей «пригодности» и «точности»;

– «Точность» (precision) – строгое присутствие всех полученных вариантов выполнения процесса в журнале событий. Очень легко построить универсальную простую модель, которая может воспроизвести любую конечную последовательность событий указанных типов. У такой модели будет высокая «пригодность», но низкая «точность», так как будет очень много вариантов выполнения процесса, которыедопускаются моделью, но не присутствуют в журнале;

– «Обобщённость» (generalization) – метрика, по смыслу являющаяся противоположностью «точности». Можно построить такую модель, в которой каждая отдельная ветка будет предназначена для отражения каждого отдельного экземпляра бизнес-процесса из журнала. Подобная модель характеризуется высокой мерой «пригодности», но низкой мерой «обобщенности», так как не будет позволять ни малейшей модификации экземпляров процесса в журнале [11].

Алгоритмы извлечения процессов обычно заранее направлены на удовлетворение определённым метрикам. Следует отметить, что невозможно получить модель, имеющую высокую оценку по каждой метрике. Так как, к примеру, максимизация метрики «пригодности» снижает «простоту», а «обобщённость» противопоставляется «точности». Значение определённых метрик стоит принимать во внимание в зависимости от цели восстановления процесса.

Сети Петри являются универсальным и понятным представлением моделей процесса и используются в качестве конечного результата работы таких алгоритмов, как альфа-алгоритм, индуктивный алгоритм иалгоритмы с использованием линейного программирования, основанные на теории регионов (Region-basedalgorithms). Стоит отметить, что все исследуемые в данной работе алгоритмы так или иначе моделируют сети Петри в процессе исполнения. Алгоритмы, на выходе которых модель процесса представлена в отличном от сети Петри виде, моделирует последнюю на первом этапе исполнения. Далее, уже полученная сеть Петри преобразуется в модель иного вида (например, дерево процессов).

Альфа-алгоритм – наиболее распространённый алгоритм извлечения процессов, разработанный Ван-дер-Аальстом и др. [1, 3] и реализованный в среде ProMв виде плагина Alpha Miner.Алгоритм работает на основе бинарных отношений (следствия, причины, параллельности и несвязанности) в журнале событий и отличается простотой, по этой причине Alpha Minerне содержит настроек. Несмотря на то, что данный алгоритм способен обрабатывать большое количество специальных конструкций потока выполнения, он имеет ряд ограничений, касающихся исходного журнала событий. В первую очередь, журнал не должен

содержать «шум», это означает, что в журнале не должно быть пропущенных, некорректных и незавершённых событий. Шум может возникнуть в результате системных сбоев, неправильного ведения журнала событий и других факторов. Это немного усложняет работу с алгоритмом, так как предварительно журнал событий необходимо фильтровать. Кроме того, традиционный альфа-алгоритм не способен обрабатывать следующие специальные конструкции: «короткие циклы» (shortloops), «несвободный выбор» (non-free-choiceconstructs), «невидимые переходы» (invisible tasks), «задублированные переходы» (duplicate tasks).

С целью решения данных проблем, альфа-алгоритм был дополнен множеством расширений. Первое из них – α+-алгоритм, основанный на отношении следования. Он подсчитывает частоту отношения следования в логе событий, чтобы вывести оставшиеся отношения причины, параллельности и несвязанности. Главная идея работы алгоритма состоит в следующем заключении: если задача A чаще следует за задачей B, а задача B менее часто следует за A, то вероятность того, что A является причиной для B, выше. Таким образом, данный алгоритм способен работать с шумом, однако нелокальные конструкции «несвободный выбор» он выявить не может. Следующее расширение –Tsinghua-α-алгоритм,способный извлекать структурированные сети потоков работ (SWF-сети) с короткими циклами. Алгоритм использует пересекающиеся времена выполнения задач, чтобы различить параллелизм и короткие циклы α++-алгоритм, в свою очередь, извлекает сети Петри с локальными и нелокальными конструкциями «несвободный выбор». Расширения α#-алгоритм (β-алгоритм) и α*-алгоритмбазируются на методах работы α+-алгоритма. Отличительной особенностью β-алгоритма является использование им того факта, что задачи занимают время, а значит, параллелизм может быть явно обнаружен. В свою очередь, α*-алгоритмподдерживает работу с «задублированными переходами», однако в данных расширениях остаётся актуальной проблема поддержки «non-free-choice» конструкций.

Несмотря на то, что альфа-алгоритм является основным алгоритмом Process Mining, его нельзя назвать самым эффективным, поскольку ни одно его

расширение не решает проблем поддержки всех возможных конструкций и корректной работы с шумом. Следует отметить, что альфа-алгоритм направлен на максимизацию метрики простоты модели процесса.

Работа алгоритма, основанного на теории регионов [7], заключается в объединении минимальных групп состояний, предварительно организованных в ориентированный граф переходов из состояния в состояние, обладающих определёнными свойствами (например, все дуги у состояний из этой группы – входящие для каждого конкретного состояния), объединяются в регион – часть сети Петри, которая будет впоследствии построена. Таким образом, задачей теории регионов считается определение количества и мест позиций в сети Петри. В качестве расширения для данного алгоритмабыл предложен следующий метод: считать регионом только то множество переходов, которое не ограничивало бы описываемые процессы, если в регион добавить еще одно состояние, полученное специальным образом. Входящими дугами в состояние будут все входящие в регион дуги, выходящими дугами из состояния будут все выходящие из региона дуги. Существует также языковая теория регионов, где на вход передаётся не ориентированный граф переходов из состояния в состояние, а некоторый «язык», строящийся из алфавита, в качестве символов которого выступают события из журнала, а в качестве правил используются зависимости между событиями из журнала [12, с. 82]. Данные алгоритмы с использованием линейного программирования успешно обрабатывают большинство специальных конструкций сети Петри, не чувствительны к шумам и направлены на максимизацию метрики пригодности. К недостаткам алгоритма можно отнести-проблему «взрывного количества состояний» («stateexplosionproblem»), медленную обработку объёмных журналов событий, а также вероятность значительного ухудшения метрики точности при подаче на вход неполного лога относительно всех возможных ветвей процесса.Алгоритм реализован в ProMв виде плагина ILPMiner и содержит настройки, в частности, касающиеся производительности.

Индуктивный алгоритм – современный алгоритм, реализованный плагинами Inductive Miner и Inductivevisual Miner [14]. Индуктивный алгоритм рабо-

тает с использованием метода рекурсии: сначала он выбирает корневой оператор, соответствующий журналу событий, далее алгоритм разделяет действия в логе на непересекающиеся множества и при помощи этих множеств разбивает журнал событий на «поджурналы» (sublog), после чего рекурсивно восстанавливает данные поджурналы до тех пор, пока те не будут содержать только одно действие. Индуктивный алгоритм способен обрабатывать нечастые задачи, при чём он проверяет, насколько эти задачи влияют на модель процесса на каждом шаге рекурсии. Таким образом, он способен восстанавливать высококачественную и полную модель процесса, даже при содержании шума в журнале, а также отличается скоростью работы. Индуктивный алгоритм способен построить модель процесса не только в виде сети Петри, но и в виде дерева процессов (Process Tree).

Далее рассмотрим алгоритмы, конечным результатом которых является модель процесса в специфичном представлении. В первую очередь, это семейство эвристических алгоритмов [8]. Эвристический алгоритм реализован плагином Heuristic Mineри содержит довольно гибкие настройки, направленные на управление уровнем сложности извлекаемой модели.Работу алгоритма можно разделить на три основных шага: на первом шаге строится граф зависимостей между событиями в журнале (dependencygraph), второй шаг состоит из построения для каждой из вершин графа входных и выходных выражений и поиска зависимостей на большом расстоянии между событиями (расстояние по количеству событий), на последнем шаге на основе найденной информации строится модель процесса в виде эвристической сети (heuristicnet). Отличительной особенностью данного алгоритма является учет частотных характеристик в журнале событий. Полученная модель позволяет выделить в процессе наиболее частые и, наоборот, редкие маршруты, а предварительная настройка позволяет либо вывести подробную модель, либо исключить редкие события. Кроме того, эвристический алгоритм корректно работает с шумами в логе событий и поддерживает практически все основные конструкции. Из недостатков алгоритма – невозможность работы с «задублированными» событиями и необычный тип

модели процесса, однако последний недостаток компенсируется дополнительным плагином, поставляемым в пакете с Heuristic Miner и позволяющим конвертировать эвристические сети в сети Петри.

Генетические алгоритмы используют в своей работе методы эвристических алгоритмов [15]. А именно: на первом этапе с помощью методов эвристического алгоритма строится начальная популяция особей (т. е. возможных моделей процесса). Каждая особь в популяции представлена эвристической сетью и ей сопоставляется мера соответствия желаемому результату, которая характеризует ее качество. Мера соответствия – некоторая функция, оценивающая, насколько хорошо особь воспроизводит поведение в журнале событий. Популяции эволюционируют путем выбора наилучших особей и создания из них новых особей. Из работы алгоритма можно выделить его главное преимущество – качество конечной модели, но отсюда же вытекает и основной недостаток – низкая эффективность при работе с большим объемом данных. Тем не менее, алгоритм является достаточно гибким, устойчивым к шумам, а его расширение – генетический алгоритм с учётом повторений – поддерживает работу с «задублированными» событиями. Алгоритм реализован плагином Evolutionary Tree Miner, конечным результатом которого является дерево процессов (Process Tree).Следует отметить, что дерево процессовдостаточно просто преобразуется в сети Петри или BPMN-модель с помощью дополнительных плагинов, имеющихся в ProM.

Одним из самых молодых алгоритмов является нечёткий алгоритм (Fuzzyalgorithm) [9], схожий с эвристическим алгоритмом. Его работа направлена на решение проблемы большого числа возможных событий и неструктурированного поведения, соответственно его предпочтительно применять к сложным, неструктурированным журналам событий, а также с целью упрощения модели процесса. Суть работы плагина Fuzzy Miner, реализовавшего данный алгоритм, заключается в рассмотрении всех аспектов процесса и упрощении модели, с помощью интегрированного в него специального алгоритма, до требуемого уровня абстракции посредством удаления наименее важных собы-

тий или сокрытия их в кластеры. На выходе алгоритм восстанавливает модель процесса в нетипичном представлении, получившем название Fuzzymodel. Именно это считается основным недостатком алгоритма, так как данный тип модели невозможно преобразовать ни в один другой тип. Однако вместе с Fuzzyмоделью алгоритм возвращает Fuzzyanimation, благодаря которой можно отследить динамику процесса.

Для работы с неструктурированным и сложным журналом также применяется вероятностный подход извлечения процессов. Данный подход реализован плагином Sequenceclustering [13], алгоритмом которого выступает цепь Маркова. В виде конечного результата представляются цепи Маркова (Trace Clustering)в заранее заданном при помощи настроек плагина количестве. Основная идея цепи Маркова состоит в использовании вероятностей последовательностей событий. В процессе работы алгоритма создаются таблицы вероятностей путем подсчета числа появлений одинаковых последовательностей в потоке событий. Затем последовательности, которые встречаются реже некоторого порога (порог устанавливается пользователем на этапе настроек), удаляются, а остальные используются для создания конечной модели. В результате мы можем получить одну и более моделей процесса в упрощенном виде. Кластеризация моделей происходит на основе выявления экземпляров процессов. Вероятностный алгоритм устойчив к шуму в журнале и поддерживает большинство конструкций, за исключением «дублируемых» задач.

Выводы. Таким образом, благодаря многообразию алгоритмов извлечения процессов, существует возможность выбрать наиболее оптимальный алгоритм восстановления модели процесса с учётом объёма и содержания журнала событий, а также целей исследования процессов.

Библиографический список

1. Van der Aalst W. M. P. Process mining: discovery, conformance and enhancement of business processes. Springer. 2011. P. 34–35.

2. Сети Петри. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Сети_Петри. (дата обращения 30.03.2019).

3. Van der Aalst W.M.P., Weijters A. J. M. M., Maruster L. Workflow Mining: Discovering Process Models from Event Logs // IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering. 2004. Vol. 16(9). P. 1128–1142.

4. Lijie Wen, Jianmin Wang, Wil M. P. van der Aalst, Zhe Wang, Jiaguang Sun. A Novel Approach for Process Mining Based on Event Types // Tsinghua University and Eindhoven University of Technology, ISBN 90-386-2057-8/ISSN 1386–9213, May 2004. P. 163−190.

5. Van der Aalst W. M. P., Adriansyah A., Van Dongen B. F. Replaying history on process models for conformance checking and performance analysis // Wiley Interdisciplinary Reviews: Data Mining and Knowledge Discovery. Vol. 2(2). Wiley Online Library. 2012. P. 182–192.

6. Leemans S. J. J., Fahland D., Van der Aalst W. M. P. Discovering Block-Structured Process Models from Incomplete Event Logs // Tech. Rep. BPM-14-05. Eindhoven University of Technology. March 2014. P. 91–110.

7. Van der Werf J. M. E. M. et al. Process discovery using integer linear programming // Applications and Theory of Petri Nets. Springer Berlin Heidelberg. 2008. P. 368–387.

8. Weijters A., Van der Aalst W. M. P., De Medeiros A. K. A. Process mining with the heuristics miner-algorithm // TechnischeUniversiteit Eindhoven, Tech. Rep. WP. 2006. Vol. 166. P. 1–34.

9. Christian W. Gunther and Wil M.P. van der Aalst. Fuzzy Mining – Adaptive Process Simplification Based on Multi-perspective Metrics // Proceedings of the 5th International Conference on Business Process Management (BPM 2007) 24–28 September 2007. Brisbane, Australia. P. 328–343.

10. Maikel L. van Eck, Natalia Sidorova, and Wil M. P. van der Aalst. Composite State Machine Miner: Discovering and Exploring Multi-perspective Processes // In L. Azevedo, & C. Cabanillas (Eds.). Proceedings of the BPM Demo Track 2016. P. 73–77.

11. J. C. A. M. Buijs, B. F. van Dongen, and W. M. P. van der Aalst. On the Role of Fitness, Precision, Generalization and Simplicity in Process Discovery // In: OTM Conferences (1). vol. 7565, P. 305–322.

12. Анализ данных и процессов: учебное пособие // Барсегян А., Куприянов М., Холод И. и др. – 3-е изд.. СПБ: БХВ-Петербург. 2009. 512 стр.

13. Approaching Process Mining with Sequence Clustering: Experiments and Findings. Diogo Ferreira, Marielba Zacarias, Miguel Malheiros // Business Process Management: 5th International Conference, BPM 2007, Brisbane, Australia, September 24−28. 2007. P. 360–374.

14. Inductive visual Miner manual. Sander J. J. Leemans, ProM 6.7. June 7. 2017. P. 7–10.

15. Using Genetic Algorithms to Mine Process Models: Representation, Operators and Results. A. K. Alves de Medeiros, A. J. M. M. Weijters and W. M. P. van der Aalst // Eindhoven : Technische Universiteit Eindhoven. 2004. P. 38.

16. Методы когнитивного обучения: психолого-дидактический подход – Л. В. Ахметова ст. 48. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/metody-kognitivnogo-obucheniya-psihologo-didakticheskiy-podhod (дата обращения 06.01.2020).

17. Когнитивный подход в обучении – Ковина Т. П. ст. 299−300. URL: http://mospolytech.ru/science/aai77/scientific/article/s14/s14_70.pdf (дата обращения 07.01.2020).

АДАПТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Виноградов Д. И. [a], Петров И. Е. [b]
студент [a]
кандидат технических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: denigol7@gmail.com [a]; soft.rosko@mail.ru [b]

Аннотация: *В статье выделяются основные сегодняшние тенденции в образование, основываясь на анализе перспективности направлений внутри педагогики.*

Использование таких технологий обучения, которые бы способствовали самореализации специалиста, является одним из способов обеспечения личностной ориентации его профессиональной подготовки, отсюда, ведущей целью современного образования должно стать формирование информационной компетентности обучающихся. Уже в ближайшем будущем должны возникнуть новые специальности, которые расширят и видоизменят сферу деятельности преподавателя, приспособив её к современным реалиям.

Важность этой темы состоит в том, что в современных условиях необходимо создавать и внедрять цифровые технологии обучения для того чтобы обеспечить эффективное понимание обучающимися реального мира, успешную адаптацию к жизни в информационно перенасыщенной среде и интеллектуальное развитие.

Ключевые слова: *Технологии обучения, цифровизация, познавательные способности, когнитивный подход, соционика.*

Введение. Зачем и как учить современного студента? Похоже, что это «вечный вопрос», так как цели, содержание и методы обучения должны удовлетворять потребностям непрерывно меняющегося общества [7, с. 299].

Когнитивные методы обучения (методы учебного понимания) – это приемы обучения, основанные на таких видах деятельности, которые позволяют личности познавать себя и окружающий мир.

Суть когнитивной технологии в обучении состоит в обеспечивающей понимание студентами учебной информации. Основная цель исследования когнитивного обучения, заключается в развитии всех умственных способностей и стратегий, делающих возможным процесс обучения и адаптации к новым ситуациям [6, ст. 48].

Сегодняшний студент вполне способен почерпнуть знания по всем предметам из открытых источников. Явные знания не уникальны, не могут быть кем-то монополизированы и никому не принадлежат. Если он читает материа-

© Виноградов Д. И., Петров И. Е., 2020

лы в сети и смотрит видеокурсы, переписывание лекций вместе с преподавателем только дублирует информацию и тратит время обоих. Зато получение неявных знаний (прямое взаимодействие с преподавателем) может помочь сформировать критерии поиска, научить отделять зёрна от плевел и предложить эффективный метод освоения материала [1, с. 3].

Стремительные трансформации, затрагивающие многие сферы жизнедеятельности человека, не должны пройти мимо образования.

Умение вести грамотный самостоятельный расчет или владеть обширным кругом знаний ценилось выше в обществе, чем сейчас. Прошли уже десятилетия с появления глобальной сети и вычислительных машин, а современных учащихся все еще заставляют держать в голове таблицы логарифмов и тригонометрические функции.

Благодаря сети Интернет доступ к практически любым данным происходит в реальном времени. Интернет — огромный и постоянно обновляющийся учебник, который всегда окажется актуальнее самой новой книги, выпущенной в типографии. Кроме того, благодаря сети Интернет доступ к практически любым данным происходит в реальном времени. Проблема в том, что без маяков и навигационных карт мы можем просто утонуть в море информации.

Акцент обучения должен сместиться в сторону ускорения обработки информации из-за его обилия, то есть, для перехода к обществу знаний, мы должны создать такую систему образования, где в массовом порядке будут преподаваться когнитивные навыки, повышающие индивидуальные способности обработки информации.

Когнитивные технологии создают условия для понимания каждым студентом входящей информации. К примеру, формировать информационную компетентность учащихся, под которой понимается совокупность умений использовать информацию, поступающую из различных источников:

– умение конспектировать, т. е. излагать собственные мысли в соответствии с нормами языка и правилами логики;

– умение аннотировать, т. е. осуществлять краткую структурированную запись содержания книг, статей, выступлений, теле- видео- и других материалов;

– умение осуществлять сбор информации по заданной проблеме;

– умение осуществлять сопоставление информации, полученной из различных источников, по заданным критериям;

– умение использовать технические средства получения информации;

– умение использовать программные средства получения информации [7, с. 300].

Обучение с полным игнорированием проблемы сознательного построения отношений между людьми приводит к неэффективным коммуникациям и стрессам.

Неграмотная профориентация может возникнуть в связи с незнанием сильных и слабых сторон ученика, что на массовом уровне, может породить огромное количество посредственных специалистов во всех сферах жизни.

В новом образовании должна быть создана такая методология обучения, которая позволит массово готовить специалистов, знающих себя и свои способности, что позволит ему учиться на протяжении всей своей жизни и тем самым непрерывно повышать свою квалификацию.

Цель исследования. Данное исследование направлено наопределение перспектив внедрения и развития цифровизации, а также проведение анализа современного образования.

Задачи исследования:

1) определить состояние современного высшего образования;

2) выделить преимущества и недостатки перспективы развития цифровизации в системе высшего образования.

Методы исследования. Ведущим подходом данного теоретического исследования является использование знаний о современных методах обучения.

При хорошо организованной трансляции с отличным качеством звука и высоким разрешением ничего из рассказа преподавателя не потеряется. Онлайн-обучение и смешанное обучение набирают обороты уже сегодня. Представление о необходимости физического присутствия в аудитории обусловлено только устоявшейся традицией.

Инновации, которые качественно меняют жизнь, приводят к необходимости перестройки существующей системы образования. Мы делаемся быстрее и многозадачнее, овладеваем новыми техническими средствами, инструментами и методами коммуникаций. Это значит, что в ближайшем будущем должны возникнуть новые специальности, которые расширят и видоизменят сферу деятельности преподавателя, приспособив её к современным реалиям.

Онлайн-обучение нисколько не улучшает понимание учениками информации, а лишь делает процесс обучения проще и доступней. Чтобы избежать проблем в понимании, необходимо подходить к каждому студенту индивидуально или же разделить их на группы на основе их социотипов.

Психика людей может быть представлена в виде 16 возможных вариантов восприятия и обработки информации, согласно соционической концепции. Поэтому необходимо понимать, что в голове у вашего собеседника может быть установлена совершенно другая система обработки информационных данных, отличающиеся от вашей, и соответственно в любое сказанное вами слово может быть вложен абсолютно противоположный смысл для ученика.

Таким образом, основой электронного обучения в первую очередь должно быть не педагогика, а соционика.

Способности у всех к изучению чего-либо разный. Разный жизненный опыт, разные мотивации и уровень знаний. Поэтому кому-то из обучающихся программа всегда кажется слишком легкой, кому-то невыносимо трудной. Кому-то удобно воспринимать материал в одной форме, кому-то в другой. В результате, преподаватель всё время оказывается перед нерешаемой задачей: как обеспечить приемлемую успеваемость «слабых» учеников и не отбить желание учиться легким материалом у сильных? [2, с. 1]. Поэтому при подготовке к заданиям необходимо учитывать разный уровень когнитивного развития студентов и создавать задания соответствующего уровня сложности. В этом также заключается и принцип итогового контроля, в котором оценка знаний соответствует определенному уровню знаний [5, с. 49].

Для решения этой задачи преподавателю может помочь применения искусственного интеллекта. Искусственный интеллект может отслеживать успе-

ваемость каждого отдельного обучающегося и либо подстраивать порядок показа блоков курса под его способности, либо информировать преподавателя о том, какой материал хуже усвоен, а какой лучше. В этом аспекте возможно совмещение искусственного интеллекта и видеоигр, к примеру, NPC (неигровой персонаж) может давать советы учащимся.

Уже сегодня эксперименты по внедрению подобных программ в ранее консервативный процесс обучения ведутся многими передовыми технологическими компаниями. Однако на российском рынке пока доминирует взгляд на высокотехнологическое образование как на просто дистанционное, сохраняющее парадигму линейного курса: онлайн курса [3, с. 1].

Новым инструментом учебного процесса уже в ближайшем будущем могут стать видеоигры. Геймификация и образовательные игры мотивируют на обучение, привносят дух соревновательности и дают освоить конкретные навыки.

С помощью игр ученики с большим интересом осваивают новые области знания и получают возможность моделировать и испытывать на себе разные ситуации. Это помогает определиться с профессиональными склонностями и интересами. Игры, позволяющие создавать сложные структуры, помогают развитию креативности, а кооперативные, социальные и бизнес-игры способствуют коллективному решению задач и развитию эмоционального интеллекта.

Необходимо, чтобы новые образовательные видеоигры были адаптивными, т. е. преподаватель мог сам задавать сценарий игры в зависимости от индивидуальных способностей ученика, иначе обучение будет неэффективным.

В образовании уже сейчас используются инструменты, связанные с геймингом и высокими технологиями, к примеру симуляторы для лётчиков и врачей. А в дальнейшем эта тенденция будет только развиваться, вместе с пониманием, что игры представляют собой инструмент образования, а не замену учёбе [1, с. 7].

Трудность распространения один из недостатков цифровизации. Передовые цифровые технологии, как правило, стоят немалых средств, к тому же заниматься этим прямо сейчас на массовом уровне мешает отсутствие традиций.

Это означает, что кто-то должен заниматься разработкой и внедрением образовательных игр, виртуальных симуляторов и т. д. С ростом популяризации цифровых технологий будет расти их необходимость в образовании.

Результаты исследований, их обсуждение. К сегодняшнему дню появилось уже множество цифровых проектов, в частности, «Российская электронная школа», проект, связанный с современной цифровой средой, «Цифровая школа», ресурс, который выходит преимущественно на инфраструктуру, на развитие Интернета, образовательная платформа «Лекто» и т. д. Но в сфере высшего образования в России процесс цифровизации тормозится законодательными ограничениями и практикой.

8 февраля 2018 года состоялось заседание Комитета Государственной Думы по образованию и науке. Обсуждался вопрос «Развитие информатизации системы образования. Совершенствование законодательства в области электронного обучения и дистанционных образовательных технологий». Рассмотрим несколько цитат с заседания:

Владимир Тихомиров, председатель экспертного совета по информационным технологиям в образовании и науке «Надо вносить изменения в действующее законодательство. Я вынужден сказать, что сегодня очная, очно-заочная и заочная формы образования мешают электронному обучению. Без разработки отдельной государственной программы по трансформации российских высших учебных заведений, да и средних специальных учебных заведений, в цифровую форму мы никуда серьёзно не продвинемся. Не может быть цифровой экономики без цифрового образования. Если мы сейчас не подтянем цифровое образование на должный уровень, о цифровой экономике, я думаю, через два-три года мы даже и говорить не будем» [4].

«По данным Высшей школы экономики, доля России в 2015 году на рынке электронного обучения составляет примерно 1 %. Вопрос о развитии электронного обучения связан с проблемой технологического прорыва. А что у нас здесь? Приведу данные из доклада А. Кудрина. Южная Корея производит в год 478 многофункциональных роботов, Китай − 30, Россия − 2. Без электронного

обучения модернизация страны либо невозможна, либо крайне затруднена. Развитие электронного обучения на первоначальном этапе требует вложений, дальше оно может самоокупаться, но денег у российских вузов весьма и весьма немного» [4].

Выводы. Подводя итоги, можно отметить, что цифровое образование может помочь сформировать творчески инновационный подход к пониманию профессиональной деятельности, дает возможность студентам лучше усвоить материал по разным предметам, но только при правильном использовании своих типологических способностей.

Специалисты с когнитивными навыками смогут обрабатывать, классифицировать, обобщать и создавать новое знание из большого потока разнородных фактов. Однако процесс трансформации высшего образования требует определенных усилий. А оказать человеку существенную помощь в социальной адаптации и развитии себя как полноценной, самообучающейся личности поможет познание себя.

Библиографический список

1. Педагогические профессии будущего. Алиса Загрядская ст 1 − 20 URL: https://newtonew.com/school/future-professions?fbclid=IwAR26XR1CYAH_iBSIAawAsCv4zPf3Mo4Vbrv14bAerCEM3S2eMhwrvRRGDr8 (дата обращения 16.02.2020).
2. Искусственный интеллект в образовании. Адаптивное обучение. Прокторинг. Мансурова А. Ш. Ст. 1. URL:http://ext.spb.ru/2011-03-29-09-03-14/108-custom-personalization-edu/12488-Iskusstvennyy_intellekt_v_obrazovanii_Adaptivnoe_obuchenie_Proktoring.html (дата обращения 17.02.2020).
3. Искусственный интеллект в образовании: в поисках сферы применения. Всеволод В. Ст. 1. URL: http://robotoved.ru/ai_education_russia/ (дата обращения 17.02.2020).
4. Образование и новые технологии URL: http://www.komitet8.km.duma.gov.ru/Publikacii/item/15885082/ (дата обращения 17.02.2020).
5. Современная дидактика. Учебник для вузов – Формы и методы обучения А. В. Хуторской ст. 49. URL: http://metodich.ru/uchebnik-dlya-vuzov-hutorskoj-andrej-viktorovich-sovremennaya/index29.html (дата обращения 18.02.2020).
6. Методы когнитивного обучения: психолого-дидактический подход – Л. В Ахметова ст. 48. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/metody-kognitivnogo-obucheniya-psihologo-didakticheskiy-podhod (дата обращения 06.01.2020).
7. Когнитивный подход в обучении – Ковина Т.П. ст. 299–300. URL: http://mospolytech.ru/science/aai77/scientific/article/s14/s14_70. pdf (дата обращения 07.01.2020).

СОВРЕМЕННЫЕ МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ИКТ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО

Куропаткина М. П. [a], Пудовкина О. Е. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономикии управления [b]
ФГБОУ ВО «СГЭУ», Сызрань, Российская Федерация [a, b]
E-mail: m-kuropatkina@list.ru [a]; olechkasgeu@mail.ru [b]

Аннотация: *Статья посвящена информационно-коммуникационным технологиям, которые потенциально преобразуют человеческую жизнь и способствуют благоприятному росту мировой экономики. Актуальным на сегодняшний день является изучение места и роли ИКТ в обществе, их влияние на жизнь и взаимодействие индивидов, а так же каким образом применение мобильных технологий может повысить эффективность государственных услуг. В статье рассматривается воздействие современных мобильных технологий на общество в целом. Так же проанализированы проблемы и перспективы развития рынка мобильных технологий и их применение в различных сферах услуг. Исходя из теоретических положений, делается вывод о том, что мобильное общество является не только результатом активного использования обществом информационных технологий, но и, в целом, ускоренных темпов движения капиталов и информации благодаря развитию новейших ИКТ. Авторами проведено исследование воздействия мобильных устройств на человека, проанализировано использование мобильных технологий в странах мира.*

Ключевые слова: *мобильные технологии, ИКТ, информатизация, информационное общество*

Введение. Сегодня мы все чаще слышим: «Век информационных технологий!», и для нас это высказывание не новое. Информация сегодня для нас главный ресурс, и это привело к неизбежному распространению информационно-коммуникационных технологий, которые сокращенно именуют ИКТ. Сегодня для успешной конкурентоспособности и быстрого развития каждая организация должна быстро реагировать на изменения в рыночных условиях, успешно адаптироваться к новым технологиям и услугам [3].

Сегодня общество активно использует такие средства распространения информации, как социальные сети и не представляет свою жизнь без Интернета. Так как наша тема связана с мобильными технологиями и их влиянием на общества, то тем самым можно обусловить актуальность выбранной темы.

То есть перед нами встают такие вопросы: «Как общество относится к такому развитию информационных технологий, какие проблемы стоят перед обществом сегодня, и какое влияние играют мобильные технологии и сетевое об-

© Куропаткина М. П., Пудовкина О. Е., 2020

щение на молодых людей?» Соответственно, в нашей статье нам следует ответить на волнующие вопросы современного общества.

В повседневной жизни мы не представляем себя без различного рода технологий, которые кардинально поменяли и сделали успешнее работу институтов общества и государства в целом. Традиционные сферы экономики могут развиваться благодаря объединению коммуникаций и информатизации, которое приведет к разработке новых отраслей, услуг и продуктов, а так же быстрому и эффективному удовлетворению потребностей общества [4]. Данные технологии могут быстро усовершенствовать деятельность предпринимателей и создать новые способы управления бизнесом в целом для дальнейшей реализации результатов.

Развитие информационных технологий требует тщательного присмотра и контроля, так как игнорирование управления данными технологиями может привести к появлению неэффективных, не совместимых между собой, технологий. Сегодня можно заметить, что решения в области эволюции ИКТ принимаются, в основном, не на основе анализа потребностей компании, а под влиянием престижа, моды, рекламы, желаний определенных пользователей и т. д.

Целью данной работы является изучение роли мобильных технологий в жизни населения и их влияние на жизненные ценности людей в современном информационном обществе.

Для достижения поставленной цели в ходе выполнения работы необходимо решить следующие задачи:

− рассмотреть общие теоретические аспекты мобильных технологий;

− определить какую роль ИКТ играют в жизни человека;

− рассмотреть проблемы и пути совершенствования ИТ на основе применения мобильных технологий;

− сделать выводы из социологических опросов, которые определяют показатели влияния мобильных технологий на сознание человека в условиях информатизации.

Информационные технологии на сегодняшний день развиваются и используются нами интенсивно, и мы не представляем свою жизнь без мобиль-

ных гаджетов. Чем больше происходит развитие новых телекоммуникационных технологий, тем больше это придет силу социально-экономическим изменениям в мире [6].

XXI век – век информационных технологий. Почти все организации специализируются на использовании новых технологий, так как это актуальное и продвинутое направление. Сейчас даже в школах ученики используют не простые учебники, а электронные книги и планшеты. Все меньше внимания уделяется печатным изданиям, нежели электронным.

Информационные технологии не только улучшают и облегчают деятельность организаций, но и воздействуют на образовательную среду в стране. Во многих учебных заведения информационные технологии являются совершенствованием учебного процесса – то есть новыми средствами, способными изменить получение знаний [10]. И чем новее информационные программы, тем расширяются образовательные возможности.

Тем самым мы можем выделить наиболее значимые информационно-коммуникационные технологии в обучении:

− использование различных компьютерно-обучающих программ, которые доступны в глобальной сети Интернет;

− внедрение обучающих систем на основе мультимедиа-технологий;

− применение интеллектуальных экспертных систем в различных предметах;

− употребление средств телекоммуникации, в которые входят электронная почта, локальные и региональные связи, сети обмена данными и т. д.

− обращение к электронным библиотекам, и поиск нужной, доступной всем информации [11].

Безусловно, мобильные технологии занимают ключевое место в образовании и культуре.

Результаты исследований, их обсуждение. Мобильные технологии, безусловно, влияют на общественную среду. Теперь хотелось бы обратиться к исследованиям Всероссийского центра изучения общественного мнения и разобраться, на сколько процентов Интернет проник в жизни человека по итогам

2018 года [1]. Данную статистику мы взяли, так как современные мобильные технологии включают в себя такую глобальную сеть, как Интернет, в основном на который опирается каждый человек при выборе мобильного гаджета.

Конечно, благодаря мобильным технологиям наша жизнь изменилась. Мобильные технологии продвинулись не просто далеко, а невероятно далеко, заметно усовершенствуясь с каждым днем. Нами было проанализировано несколько исследований, которые подразумевали в себя статистику использования мобильных технологий в разных странах.

И на сегодняшний день мобильные телефоны есть почти в каждой стране, причем это не связано с уровнем жизни. В Италии 97 % населения имеют сотовый телефон, будь он смартфоном или простым кнопочным. Такой же процент оказался и в Великобритании. В России мобильником владеют 98 % населения, В США – 94 %, как ни странно, в Австралии – 86 %, а в Китае – 89 % [7].

К началу 2019 года число Интернет-пользователей в России среди оптимального возраста населения 16+ составило 90 млн. человек, что является больше показателя предыдущего года на 3 млн. пользователей [8] (Рис. 1.)

Рис. 1. Проникновение сети «Интернет» в РФ за 2018 год

В основном заметен рост в использовании именно мобильного интернета. К концу 2018 года доля пользователей сети Интернет на мобильных устройствах достигла 60 %, что является на 4 % больше, чем в 2017 году (Рис. 2.)

Рис. 2. Развитие мобильного Интернета на территории страны в 2018 году

Возрос показатель тех, кто пользуется исключительно мобильным доступом к интернету. Если в 2017 году этот тип показателей не был так заметен и составлял 18 % от общего показателя пользователей Сети, то на начало 2019 год этот фактор вырос почти в 2 раза, что составляет 35 % от всех пользователей сети в России (Рис. 3).

Рис. 3. Использование исключительно мобильного Интернета в России в процентном соотношении по возрастам

Из данного исследования, можно сделать вывод, что глобальная сеть Интернет может стать, прежде всего, мобильным, и только во вторую очередь десктопным, то есть применяющимся на компьютерах.

Во многих других сферах, помимо образования и бизнеса, присутствуют информационные технологии, которые улучшают работу в сфере. Все перечисленное является лишь малой частью того, что мобильные технологии изменили и упростили жизнь населения по всему миру. Нам, без преувеличения, повезло жить в мобильную эпоху. Конечно, сам по себе рост пользователей сети Интернет и мобильных гаджетов – это уже не главная новость, но все еще актуальная на сегодняшний день.

Информационные технологии оказывают значительное влияние на процесс формирования человеческого капитала, то есть на его навыки, умения, опыт, знания и т. д. При помощи развития ИКТ человек становится более компетентен в своей сфере деятельности, он получает возможность постоянно совершенствовать свои навыки и умения, что бы быть более конкурентоспособным на рынке. Конечно, в условиях развития информатизации, требуется повышенный контроль над развитием личности, а именно за ее психическими, физическими, социальными началами. Если не будет полного контроля, то можно упустить какие-то детали в развитии индивида, что грозит отрицательными факторами информатизации [2].

Но хотелось бы отметить, что чрезмерное пользование информационными технологиями сказывается отрицательно, в первую очередь, на здоровье индивида от различного вида излучений, а так женаносится культурно-значимый ущерб обществу. Это подразумевает то, что если злоупотреблять сетью Интернет и мобильными технологиями, это порождает отсутствие надлежащей культуры, изменение традиционных норм и обычаев в обществе, особенно среди молодого поколения [12].

Для того, что бы выявить хоть какие-то данные о проблемах мобильных технологий и негативного их воздействия на человека, нам поможет уникальный математический метод нечетких множество, которые позволяет обрабатывать субъективные данные, получая из них математическую составляющую слов человека. Поэтому, обычно используют метод экспертных оценок. В ходе исследования в университете было опрошено около двухсот студентов, которые

часто пользовались телефонами. Полученный итог был следующим: 45 % опрошенных указали на разогрев тканей в области, близкой к мобильному устройству, 26 % опрошенных – плохо стали спать, у 16% опрошенных выявлялись неприятные ощущения в головной части мозга, и неприятные ощущения вибрации наблюдались у 13% опрошенных (Рис. 4).

Рис. 4. Данные о негативном воздействии мобильных технологий на человека

Так же в ходе исследования было обнаружено, что из 100 человек опрошенных – 55 человек отметили наименьшее время своего разговора по телефону – это от 15 до 20 минут, 36 студентов – от 30 минут до 1 часа и 9 опрошенных –10 минут затрачивают на разговор по мобильному устройству.

Отсюда было выявлено, что, так как телефон расположен во время разговора около головы – это повышает риск развития опухоли мозга, нарушения нормального режима сна, ухудшение памяти и порождение других проблем со здоровьем.

Так же хотелось бы отметить, что в ходе чрезмерного использования мобильных средств коммуникации, специфические возможности общения по мобильным телефонам являются привлекательными для подростков, испытывающих затруднения в непосредственном межличностном контакте. Так же из-за частого предпочтения мобильного телефона у молодого поколения снижается развитие нравственных и культурных качеств.

Выводы. Для решения всех перечисленных выше проблем, можно предложить лишь то, что необходимо развивать и формировать информационную культуру личности, начиная с раннего возраста, когда ребенок впитывает информацию, как «губка». Конечно, в первую очередь воспитанием нравственности и культурных ценностей у подростков и молодых людей должна заниматься семья, так же данную проблему призваны решать воспитательно-образовательные учреждения и само общество, которое испытывает влияние информатизации. Все эти социальные институты внесут огромный вклад в развитие подрастающей личности [13]. Необходимо так же расширять уже сложившиеся представления об информационной культуре, направленной на безопасное и гармоничное развитие личности.

Итак, из всего вышесказанного, можно подвести итоги нашей работы. Мы проанализировали теоретические основы информационно-коммуникационных технологий, определили сущность и значение мобильных технологий в современном информационном обществе, а так же показали влияние информатизации на жизнь человека и общества в целом. Отсюда можно сделать вывод, что цели и задачи, поставленные нами в статье, были успешно выполнены.

В заключении, хотелось бы отметить, что развитие мобильных технологий становится на сегодняшний день актуальным и важнейшим фактором существования народов всего мира. Их частое употребление и распространение хоть преобразует и делает лучше любую современную действительность, приводит к серьезным сдвигам в различных сферах деятельности, но все же человеку нужно следить за собственным здоровьем и не злоупотреблять мобильными технологиями, а предпочтение отдавать реальной, а не виртуальной коммуникации.

Библиографический список

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения" (ВЦИОМ), 2018 [Электронный ресурс] Режим доступа:https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116780.

2. Голубева, А. А. Электронное правительство: введение в проблему. Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент, вып. 2. 2015. С. 120−139.

3. Гухман В. Б. Информационное общество [Текст] : учебное пособие / В. Б. Гухман ; ИНТУИТ национальный открытый университет. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНТУИТ. 2017. 159 с.

4. Еловенко В. Г. Информационные технологии и их использование в системе маркетинга // Маркетинг и предпринимательство: сб. СПб.: СПбУЭФ, 2015. С. 155−158.

5. Информационное общество в Российской Федерации К. Э. Лайкам, Г. И. Абдрахманова, Л. М. Гохберг, О. Ю. Дудорова и др.; редакционная коллегия: К. Э. Лайкам – председатель и др.; Высш. шк. Экономики. 2017. 325 с.

6. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: Монография / С. А. Дятлов, В. П. Марьяненко, Т. А. Селищева М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 414 с.

7. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: Монография / С. А. Дятлов, В. П. Марьяненко, Т. А. Селищева М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 414 с.

8. Исследование GfK: Проникновение Интернета в России, Москва, 15.01.2019 [Электронный ресурс] Режим доступа:https://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-proniknovenie-interneta-v-rossii/.

9. Мобильные технологии как фактор развития информационного общества, 2016 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://studfiles.net/preview/2867583/page:34.

10. Насакин, Р. Под управлением «электронного правительства». КомпьютерПресс. 2016. № 1. С. 111−113.

11. Саркисян А. А. Влияние информационных технологий на жизнь человека в современных условиях// Молодежный научный форум: № 7 (26). URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF_tech/7(26). pdf, 17.05.2019.

12. Сидорова, А. А. Электронное правительство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сидорова. М. : Издательство Юрайт, 2017. 165 с.

13. Чистилина Е. В. Проблемы развития рынка государственных электронных услуг в Российской Федерации // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Право. 2014. № 11 (3). С. 83−89.

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мячина Д. И. [a], Петров И. Е. [b]
студент [a]
кандидат технических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: myachinadarja@rambler.ru [a]; soft.rosko@mail.ru [b]

Аннотация: *Внимание в работе акцентируется на модели Остервальдера и возможностиприменения ее к финансовой модели России. Статья направлена на изучение финансовой модели России через модель Остервальдера, благодаря которой мы можем найти все преимущества и недостатки в модели Российской Федерации. В качестве исследовательской задачи была попытка применения системного подхода через модель Остервальдера финансовой модели России. С помощью модели Остервальдера можно проследить ключевых партнеров государства, ее основную деятельность. На основе изучения финансовой модели России через шаблон модели Остервальдера установлено, каким образом ключевые инструменты государства влияют на его главный клиентский сегмент, а именно население страны и бизнес различных уровней. Данная проблема мало изучена и требует дальнейших исследований.*

Ключевые слова: *финансовая модель России;модель Остервальдера; клиентский сегмент; государство*

Введение. «Государство погружено в очень сложные условия мирового развития. Резко сократилось время и пространство протекающих политических, социальных и экономических событий, уплотнилось социально-историческое время, статус государства резко изменился. Финансовая область является первым объектом экспериментов по трансформации государственного суверенитета: то, что традиционно понималось как объект традиционного регулирования, управления с точки зрения государственной бюрократии, меняет своё содержание и форму. Можно ли этому сопротивляться? Это вопрос, на который пытается ответить каждое государство. Но далеко не каждое государство в истории обладало суверенитетом в экономической области: только, как правило, государства крупные по масштабам площади, населению, ресурсам и высокой эффективностью управления. К этой категории долгое время принадлежала сначала Российская империя, затем Советский Союз, а сейчас стоит вопрос о суверенитете Российской Федерации [3].

© Мячина Д. И., Петров И. Е., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Под финансовой моделью подразумевается метод отображения реальных экономических процессов (движение денежных средств, материальные потоки ресурсов, реализация продукции, закрытие кредита и другое) в виде математических динамических взаимосвязей.

Финансовая модель РФ базировалась на концентрированной собственности, олигополистической структуре изготовления и расширенном государственном участии. Она нацелена на вывоз сырьевых ресурсов, независимо подвергается значительным конъюнктурным колебаниям цен, центры образования которых находятся за пределами России, объемов и структуры спроса и предложения на эти ресурсы на мировом рынке, функционально находится в зависимости от динамики всемирной экономики и финансов. Соответственно, обслуживающая ее финансовая система характеризовалась расширением экономического регулирования, доминированием денежных потоков и финансовых институтов, основанных на производстве и экспорте сырья, невысокой финансовой глубине, спекулятивной модели финансового рынка, высокой зависимости от доступа к мировым рынкам денежных средств и внешних инвестиций, высокой фискальной нагрузке и волатильности.

Задача, которую должна выполнять финансовая модель России, это наиболее глубокое удовлетворение потребностей населения и бизнеса.

Для более наглядного примера можно рассмотреть финансовую модель, которая изображена на рисунке 1, через шаблон бизнес-модель Остервальдера.

Данная модель показывает какую роль играет государство во внешней и внутренней сферах и какие инструменты для этого используются.

Главными ключевыми партнерами государства являются Международный валютный фонд (МВФ), страны, которые ведут активную внешнюю политику с Россией, а также Международное законодательство. Каждая страна-партнер несет свой вклад в развитие РФ. Например, МВФ поддерживает общественно-политическую обстановку, а также политику внутри страны. Россия считается членом МВФ с 1992 года. За период пребывания России в МВФ, она

воспользовалась средствами Фонда для укрепления стабильности своей финансовой системы на общую сумму около 15,6 млрд. СДР (Специальные права заимствования). В январе 2005 г. Россия досрочно погасила свой долг перед Фондом, вследствие чего обрела статус кредитора МВФ. Таким образом, приняв данное решение Совет директоров МВФ включил Россию в План финансовых операций (ПФО) Фонда, тем самым РФ вошла в круг членов МВФ, денежные средства которых используются в финансовых операциях МВФ.

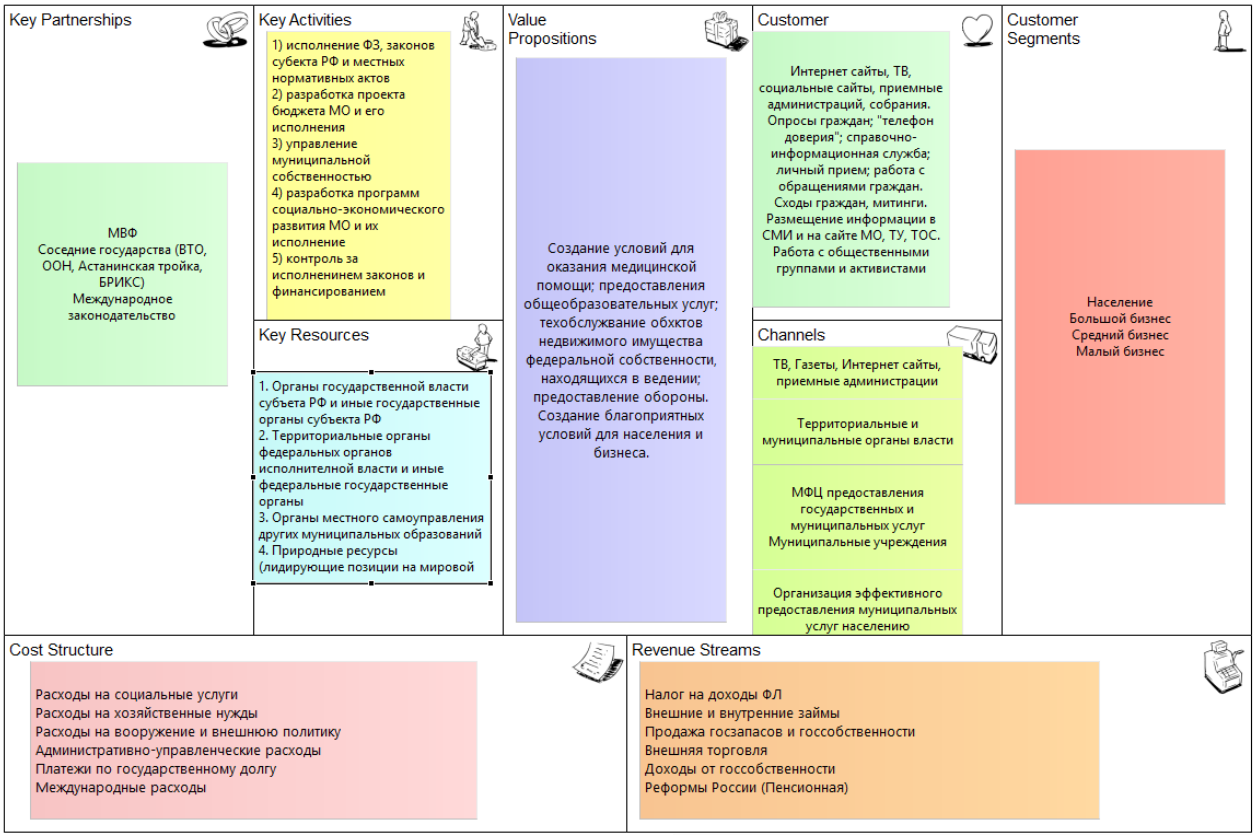


Рис. 1. Финансовая модель России через шаблон модели Остервальдера

В связи с состоявшимся 17 февраля 2016 года Четырнадцатым пересмотром квот квота Российской Федерации в МВФ была увеличена с 9945 до 12903,7 млн. СДР.

Принимая во внимание неизменный характер действий по предоставлению Банком России средств МВФ в рамках квоты Российской Федерации, а также по причине бессрочности обязательств стран-участников МВФ по предоставлению денежных средств МВФ курс на поддержание финансирования Российской Федерацией МВФ сохраняется, а сроки действия кредитных меха-

низмов (новые соглашения о заимствовании (NAB), а также двусторонние соглашения о заимствовании) пролонгируются на предлагаемых МВФ условиях.

Совместная работа России с МВФ можно охарактеризовать, как активную консультационную деятельность Фонда и проведение с его участием работы по предоставлению технической поддержки (в рамках тематических миссии экспертов Фонда, семинаров, конференций, учебных мероприятий).

Ключевых деятельностей государство имеет большое количество, можно рассмотреть ряд основных:

– исполнение ФЗ и законов субъектов РФ, местных нормативных актов;

– управление муниципальной собственностью;

– разработка программ социально-экономического развития МО и их исполнение;

− контроль за исполнением законов и нормативов.

Контроль за исполнением законов и нормативов подразумевает то, что государство ведет надзор процессом составления и выполнения предлагаемых законов.

Но насколько эта деятельность выполняется в России? В соответствии со статьей 27 ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации», которая содержит информацию об ответственности сторон за нарушения законодательства в общественном контроле, можно сделать несколько выводов. Например, в данной статье прописаны лишь общие положения, даже можно сказать упоминания об ответственности, нет никаких конкретных мер регламентирующих ответственность государственных органов и органов местного самоуправления. Ещё не маловажной проблемой организации общественного контроля является отсутствие эффективных гарантий независимости субъектов общественного контроля. Об этой проблеме Евсиков К. С. в своей статье объясняет, что органы власти и иные объекты общественного контроля всегда будут стремиться влиять на его субъекты, а существующий сегодня ограниченный перечень субъектов общественного контроля упрощает механизм такого влияния. И в обоснование приводит примеры того, что в общественных палатах

некоторых субъектов общество представлено либо только членами определенных зарегистрированных публичных образований, либо заслуженными гражданами или же государственными чиновниками. То есть государство уже располагает эффективными механизмами влияния на существующие субъекты общественного контроля.

Ресурсами государства являются органы власти различных уровней, которые должны обеспечивать комфортное проживание населения своей страны. В РФ же происходит то, что несет за собой последствия, которые не обеспечивают достойное проживание граждан. Основным недостатками в органах власти России можно назвать невозможность «партиям из народа» пробиться в министерства/департаменты. Что несет за собой малую долю пребывания их в основных организациях управления страной, а в последствии низкий процент уровня голосов при принятии законов и нормативных актов.

Еще одним ценным ресурсом России является природные ресурсы. Россия занимает одни из лидирующих позиций на мировой арене по захоронениям природных ресурсов.

Совокупная стоимость ресурсов составляет $ 75,7 триллионов.

– стоимость запасов нефти – 60 млрд. баррелей ($ 7,08 млрд.);

– стоимость запасов природного газа – 1,680 трлн. куб. футов (19 млрд. долларов);

− стоимость запасов древесины – 1,95 млрд. акров ($ 28,4 трлн.).

Когда речь заходит о природных ресурсах, то Россия является богатейшей страной в мире. Она находится в числе первых среди всех стран мира по объёму запасов природного газа и древесины. Но наличие таких больших запасов ресурсов требует наличие хорошей инфраструктуры, которой на сегодняшний день Россия плохо обеспечена. В дополнение к наличию такого большого запаса газа и древесины, Россия занимает второе место в мире по величине месторождений угля и третье по месторождениям золота. Кроме того, она находится на втором месте по величине месторождений редкоземельных минералов, хотя они в настоящее время не добываются. Но наличие большого количества

природных ресурсов не освобождает от рационального распределения этих ресурсов в стране [5].

Главными клиентскими сегментами государства выступают население страны и бизнес разных уровней. Клиентский сегмент – это потребитель, следовательно, всё, что происходит в стране, делается для удовлетворения потребностей клиента. Вся деятельность государства, ключевые партнеры и ресурсы должны обеспечивать достойное проживание граждан.

Для получения всей необходимой информации, обязательных услуг для проживания на территории страны используются различные каналы связи государства с потребителями.

Население должно играть главную роль при формировании и развитии государства. Но так ли это делается в России?

«Это только кажется, что выбор у нас есть». Удивительные по смыслу и дерзости слова, сказанные полтора десятилетия назад, в настоящее время они забыты и не цитируются. Однако согласно законам психологии то, что нами забыто, влияет на нас гораздо сильнее того, что мы помним. И данная фраза, выйдя далеко за пределы контекста, в котором прозвучали, стали в результате первой аксиомой новой российской государственности, на которой выстроены все теории и практики современной политики.

Получается, имея все эти данные можно сказать о том, что граждане РФ находятся на более низкой ступени ментального развития, чем жители Запада, в итоге и получается главный генезис бедности.

Причина № 1: коррупция. В РФ каждый день государственные деятели воруют миллиардами. Эти деньги можно было бы пустить на модернизацию производства, налоговые льготы для оживления предпринимательства и сельского хозяйства, технологии, пенсии, дороги, инфраструктуру. Но они оседают в виде заграничных замков депутатов и телеведущих. Оппозицию, которая вскрывает факты коррупции в России, обливают зеленкой, а иной раз, и бьют.

Причина №2: неэффективное управление расходами и распределение государственных ресурсов. Даже когда бюджетные деньги доходят до цели, они тратятся впустую. Огромная армия и полиция (при этом неэффективная), мно-

жество ненужных департаментов, институтов, подразделений – все это лежит огромным бременем на гражданах. Вместо помощи своему народу и реальных инвестиций, власти устраивают парады, Олимпиады, чемпионаты, которые вызывают лишь поверхностную одномоментную гордость.

Причина № 3: геополитика. России бы лет на 20 снизить внешнеполитическую деятельность до минимума, сосредоточиться на экономике. Повысить зарплаты хотя бы до уровня Германии. Тогда те же страны СНГ бегом побежали бы в Таможенный союз. Результат очевиден – присоединение Крыма не признали даже союзники (Белоруссия, Югославия, Китай), а экономические санкции обвалили рубль в 2 раза. Молдова, Грузия, Украина, Прибалтика – навсегда потеряны для РФ.

Причина № 4: сырьевая экономика. Эта причина не является первостепенной потому, что при должном уровне социальной ответственности граждан и благоприятных условиях для бизнеса, зависимость России от цен на углеводороды была бы минимальной.

Беднейшая в Евросоюзе Румыния, которая тоже добывает нефть и газ, перенесла падение цен на нефть без особых потерь, и уровень зарплат там сейчас выше, чем РФ. Россия по-прежнему сидит на нефтяной трубе, продает лес и алмазы, а могла бы поставлять автомобили, самолеты, электронику.

Причина № 5: высокие налоги и сборы. В России на самом деле налоги, акцизы, сборы и поборы не такие уж высокие. Но для того, чтобы бизнес выстрелил, они должны быть минимальными. К тому же многие поборы взимаются по нескольку раз, например, транспортный налог и «Платон». Это колоссальная нагрузка на бизнес. И уровень жизни падает, ведь предприниматели включают налоги в стоимость товаров и услуг, а покупательская способность у населения снижается.

Причина № 6: сложные законы и высокие штрафы. Законы в России для бизнеса крайне сложные, с множеством стандартов и нюансов. Чтобы открыть ларек человеку с высшим образованием нужно неделю читать талмуды нормативных актов. Штрафы огромные. Поэтому экономика и стоит на месте. Нет бизнеса – нет экономики [4].

Обобщая все приведенные причины, можно рассмотреть карту проблем финансовой модели России, представленную на рисунке 2.

Рис. 2. Карта проблем финансовой модели России

Российская финансовая система остается неконкурентоспособной, ее значимость в значительных финансах незначительна – около 1 %, что ниже, чем доля в мировом ВВП (1,6 % в 2019 г.). Данные, которые представлены выше, определяют важность перехода от сырьевой, спекулятивной и волатильной модели к качественно новой финансовой системе, активно содействующей социально-экономическому развитию, а также конкурентоспособной в глобальных финансах.

Для того чтобы, население России было удовлетворено проживанием в своей стране необходимо решить ряд проблем, рассмотренных в статье. Государственный аппарат РФ должен делать больший упор на изменение внутренней бизнес-модели государства со справедливым перераспределением природных ресурсов между гражданами РФ. Кроме того, развивая бизнес-модель государства, Россия должна минимизировать зависимость от внешних глобальных индустриальных партнеров. Благодаря решению острых экономических проблем в стране, нахождению баланса между реализацией государственных задач и повышением уровня жизни граждан, Россия может занять лидирующее

экономическое положение в мире. Поиск путей решения данных проблем является хорошей отправной точкой для изменения модели государственного управления и его развития.

Библиографический список

1. Игонина Л. Л. Финансовая система и экономическая динамика: классическая дихотомия в контексте новых вызовов // Белорусский экономический журнал. 2013. № 1 (62). С. 102−113.

2. Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.

3. Источник: Записки наивного человека.URL:http://politwar.ru/o-finansovoy-modeli-rossii.html.

4. Источник: The World's Most Resource-Rich Countries – 24/7 Wall St. URL: https://top-rating.info/catalog/1/210/.

5. Декало Д. О. Проблемы законодательства Российской Федерации в сфере общественного контроля // Молодой ученый. 2018. № 22. С. 218−220. URL: https://moluch.ru/archive/208/50964/ (дата обращения 20.04.2019).

ИНФОРМАЦИОННАЯ ШКОЛА БУДУЩЕГО

Мячина Д. И. [a], Петров И. Е. [b]
студент [a]
кандидат технических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: myachinadarja@rambler.ru [a]; soft.rosko@mail.ru [b]

Аннотация: *Основная тема, которая поднимается в данной статье, это модернизация системы образования в школах. При исследовании тематики, представленной в работе, был подробно изучен такой социальный институт, как общеобразовательная школа (учебное заведение). Изучая данную сферу, были выведены предположения относительно низкой образованность граждан, нежелания самоорганизации и самообучения учащихся, а также невозможности трудоустройства, удовлетворяющего запросам индивида. Статья направлена на изучение особенностей социального воспитания в учебных заведениях, методы и характеристики человека, групп образовательной среды. Кроме того, данная работа рассматривает основные причины самоорганизации ученика с его личным интересом. На основе главной проблемы в статье была предложена новая система обучения, которая оптимизирует как деятельность в самообразовании и самоорганизации обучающегося, так и деятельность учебного заведения в целом.*

Ключевые слова: *школа, интертипные отношения, система обучения, информационная среда.*

Введение. Первая самостоятельная ступень в жизни человека начинается с такого института социализации, как школа.

Школа – это социальный институт, который во взаимодействии с другими субъектами социализации создает необходимые условия для духовно-нравственного, интеллектуального, эстетического, социального, и в целом – человеческого развития обучающегося.

Современная школа – единая система, целостный механизм, основание которого образует взаимодействие компонентов воспитания, обладающая собственным образом жизни, психологическим климатом.

Есть некоторые особенности социального воспитания в школе:

1) результаты можно увидеть спустя длительное время;

2) школа обязательна для всех. Она имеет элементы принуждения;

3) учреждение образования – открытая система, связанная с другими институтами (спортивные, досуговые, культурные, социальные структуры);

4) школа обладает автономией;

© Мячина Д. И., Петров И. Е., 2020

для нее характерно наличие неустойчивых состояний (конфликты, неожиданности);

5) сочетание традиций и инноваций;

6) статус ученика временный;

7) основные компоненты воспитания – его содержание, оценивание, групповое, статусное распределение.

Школа – транслятор факторов социализации. Влияние их может смягчаться или усиливаться. Факторы действуют на воспитанников в упрощенной, оптимальной форме, что способствует общей социализации с ранних лет.

На ребенка воздействуют три ценностные системы:

1) группа сверстников, система взглядов, ценностей которой наиболее понятны ребенку. В ней часто срабатывают механизмы подражания, групповой коммуникации, характерные для детского коллектива;

2) коллектив взрослых – педагогический коллектив, носитель основных принципов воспитания;

3) школьное сообщество – ученики и педагоги, как носитель общешкольной культуры, принимающие условия учебного заведения, соблюдающие его правила, традиции.

Результаты исследований, их обсуждение. Начнем с того каким бы Вы хотим видеть своего ребенка?

Умным, добрым, здоровым, воспитанным, жизнерадостным, социально адаптированным, способным и желающим продолжить образование, развившим все свои природные таланты...

Иными словами, стать успешным в жизни и эффективным для общества.

А как быть ребенку, если его путь к мечте, очень часто зависит от материальных возможностей родителей, от их социального положения в обществе. Встает вопрос, что делать, и как добиться своей мечты?

Конечно, можно воспользоваться интернетом и безграничными знаниями миллиардов людей, НО, чтобы понять и осмыслить все знания нужна вечность. При этом знания пусты без навыков, тогда самым важным навыком становится навык обрабатывать знания.

Современный мир уже не мыслим без телекоммуникационных технологий. Люди живут в то время, когда Интернет открывает новые возможности, идет эволюция всего и все ускоряется.

Новые формы коммуникации и новые медиа помогают создавать новые отношения «многие ко многим». Не минуют такие перемены и информационную образовательную среду.

Так как же жить в электронной образовательной среде? Как вырабатывать навык переработки знаний и при этом учитывать цели участников информационной образовательной среды?

Нужна научная самоорганизация участников в информационной образовательной среде.

Но основной недостаток в самоорганизации для общества состоит в том, что в обучении нет учителя.

Почему нужна научная самоорганизация участников с минимальной степенью принуждения и максимальным личным интересом?

Прежде всего это вызвано информационной перегрузкой учителей, учеников, родителей, руководителей систем образования и невозможностью усвоить огромный объем информации, продолжающей нарастать, как снежный ком.

Во-вторых, полное игнорирование проблемы сознательного построения отношений между людьми приводит к неэффективным коммуникациям и стрессам.

В-третьих, неграмотная профориентация порождает огромное количество посредственных специалистов во всех сферах жизни.

Поэтому основная сложность в том, что научить нельзя, можно только научиться. Хочешь научиться – учи. Учись тому, для чего ты рожден, от чего ты не будешь уставать.

Для того, чтобы упростить процесс обучения для ученика, его надо индивидуализировать!

Любая информационно образовательная среда строиться на коммуникационном взаимодействии, с преподавателем и учебными материалами, а это взаимодействие требует индивидуализации.

В педагогике индивидуализация начинается с воспитания, иными словами, с распознавания объекта обучения, не зная объекта обучения, невозможно индивидуализировать процесс обучения.

Но как упростить процесс обучения для ученика в информационно образовательной среде?

Осуществить это можно путем адаптации обучения, существуют три метода адаптации обучения.

Первый, самый распространённый, это когда ученик подстраивается под учебные материалы и преподавателя (адаптация обучаемого).

Второй – это, когда происходит адаптация материалов и обучающего.

Третий вариант – это адаптация как обучаемого, так и обучающего и его учебных материалов.

Переход ко второму и третьему методу адаптации требует изменения способа обучения.

Переход электронного обучения на новый способ, в основе которого лежит не педагогика, а соционика. Это веянье времени, и желание человека хоть как-то догнать, технологическую революцию.

Соционика – наука, изучающая процесс переработки информации из окружающего мира психикой человека. Соционика не заменяет другие версии психологии, педагогики, социологии, семиотики, можно долго перечислять все дисциплины, усиливающие хаос знаний человека о себе и других, а дает практичный способ их укрупнения, проверки, упорядочения и дополнения. Соционика не противопоставляет себя другим наукам, а их дополняет и организовывает.

Адаптация обучения будет происходить по сумме аспектов, и от личного понимания информационных аспектов обучения участниками информационной образовательной среды, будет зависит эффективность учебного процесса.

1. Установка на вид деятельности – управленцы-социалы-гуманитарии-сайентисты. Когда двое делают одно и то же, получается не одно и то же.

2. Стимулы к деятельности – уникальность-статус-благосостояние- самореализация.

3. Тип мышления – причинно-следственное – диалектико-алгоритмическое – голографическое – вихревое.

4. Вид восприятия – речевой–аудиальный-кинестетический-зрительный.

5. Интертипные отношения – варианты отношений между 16 типами людей. Благодаря тестированию Гуленко можно определить к какому типу относится тот или иной человек. Каждый тип имеет описание по различным характеристикам, например, характер, метод восприятие, стиль и другое.

6. Темпераменты, без которых не обойтись при управлении классом.

7. Стрессоустойчивость – устойчивые–тренируемые-стрессотормозные-стрессонеустойчивые.

Выработка личностного понимания аспектов будет проходить через обучение каждой группы участников образовательной среды (ученики, педагоги, родители и администрация).

Что дает такой подход ученику?

1. Получение знаний и навыков, нужных для осуществления своей мечты, а именно, понять собственный механизм восприятия информации, связанные с этим слабые и сильные стороны потенциала своей личности.

2. Социализация ученика с минимальным стрессом и дискомфортом, иными словами, лучше понимать окружающих, человеческие отношения, конфликты и непонимания, замечая не только поступки, но и причины, которые кроются в отличном от вашего понимания поведении. И как можно решать подобные ситуации. Это очень важно для организации обучения создания семьи, в бизнесе. А это дает умение использовать свои ресурсы на 200 %.

Что дает такой подход учителю?

– найти индивидуальный подход к каждому ученику;

– помочь старшекласснику с выбором профессии;

– правильно строить отношения между учеником и учителем;

– выбрать нужную методику преподавания;

– знать, чем можно стимулировать ребёнка к учёбе;

– помочь родителям понять своего ребёнка, разобраться в скрытых механизмах раздоров и недоразумений и научить родителей общаться с ребенком;

– эффективно взаимодействовать учителю со всем коллективом класса;

– решить проблему дисциплины в классе;

– создать рабочую обстановку в классе с помощью формирования учебных подгрупп.

Таким образом, для учителя соционика не дополнительная нагрузка, а экономия сил и времени.

Что дает такой подход родителю?

1. Социализация ребенка в процессе его учебы. Повышение его самооценки.

2. Изучение методов интеграции ребенка как полноценного гражданина общества.

3. Новый ключ к понимаю ребенка и себя.

Что дает такой подход администрации?

1. Внедрение инноваций в образование.

2. Удовлетворенность услугами потребителями.

3. Развитие креативной и деятельной молодежи

Ну и наконец соционический инструментарий превращает образование из системы формирования подрастающих поколений во всевозрастную и пожизненную систему.

Мы предлагаем новую систему обучения, иными словами инновационную образовательную среду. Работа, которой будет состоять из 3-х этапов.

1. На первом этапе выполняется типирование и определение информационных структур участников информационно образовательной среды.

2. На втором этапе идет разработка адаптивных электронных учебных материалов и проработка соционического анализа класса (группы) преподавателем, для понимания, управления человеческими отношениями с учениками.

3. На третьем этапе предоставляют рекомендации по самообучению для каждого обучаемого. Ну а далее идет работа обучаемого и преподавателя с индивидуальной траекторией.

Выводы. Таким образом, имея характеристику обучаемого по выше перечисленным аспектам, можно подобрать индивидуальную методику обучения. Это будет удобно как для обучаемого, так и для учителя. Кроме того, индивидуальная методика обучения позволит ребенку лучше усваивать и воспринимать изучаемый материал.

Библиографический список

1. Августинавичюте А. Теория интертипных отношений. Киев. 1997. 455 с.
2. Гуленко В. В. Социотипы в коммуникации. Киев, 1992. 38 с.

АВТОМАТИЗАЦИЯ 1С С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ RPA

Семакин И. А. [a], Земцов М. А. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры систем автоматизации управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: usr085544@vyatsu.ru [a]; ma_zemtsov@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В традиционных системах автоматизации документооборота разработчик программного обеспечения создает список действий для автоматизации задачи и взаимодействия с внутренней системой с использованием внутренних интерфейсов прикладного программирования (API) или выделенного языка сценариев. Такой подход к системам автоматизации в условиях динамично-развивающегося мира либо приводит к длительному жизненному циклю или снижает качество информации.*

В статье рассматривается вопрос использования RPA для автоматизации слабоструктурированного потока информации, приводится анализ существующих зон применения RPA в организациях с целью повышения качества информационного потока. В качестве примера рассматривается использование RPA для автоматизации одной из операций кадрового учета в системе 1С

Ключевые слова: *Roboticprocessautomation, RPA, Автоматизация бизнес-процессов, 1С Предприятие.*

Введение. В настоящее время для многих компаний одним из вызовов в цифровом мире становится увеличивающаяся сложность интеграции информационных систем. Управление информационным потоком цепочки поставок требует использования различных источников информации с разным качеством [1, 2]. Однако основные данные часто имеют низкое качество, что является источником неправильных или запоздалых решений. К проблемам в качестве данных относится и отсутствие данных, ошибочные данные, опечатки и многое другое [3]. Для повышения качества информации используются предиктивные алгоритмы, но они требуют больших вычислительных ресурсов и сложную систему настройки.

Другим способом повышения качества данных является строгая регламентация процедур их сбора и обработки.

Например, в медицине для проведения лабораторных исследований используется GLP, система регламентации проведения лабораторных исследований призванная повысить качество получаемых данных. Правильно выстроенный бизнес-процесс таким образом, является основой для создания систем ав-

© Семакин И. А., Земцов М. А., 2020

томатизации. Как правило, в результате автоматизации происходит искажение исходного процесса, которое сказывается на качестве получаемых данных. Поэтому одной из важнейших задач автоматизации является сохранение эталонного бизнес-процесса. Одним из вариантов решения задачи без искажений является применение технологии RPA (Robot Process Automation).

Термин RPA относится к программируемым программным роботам, которые имитируют повторяющиеся ручные задания, выполняемые людьми, и заменяют этих работников [4, 5]. Поэтому основной областью действия RPA являются рутинные процессы, которые не меняются со временем и повторяются тысячи раз ежедневно [6].

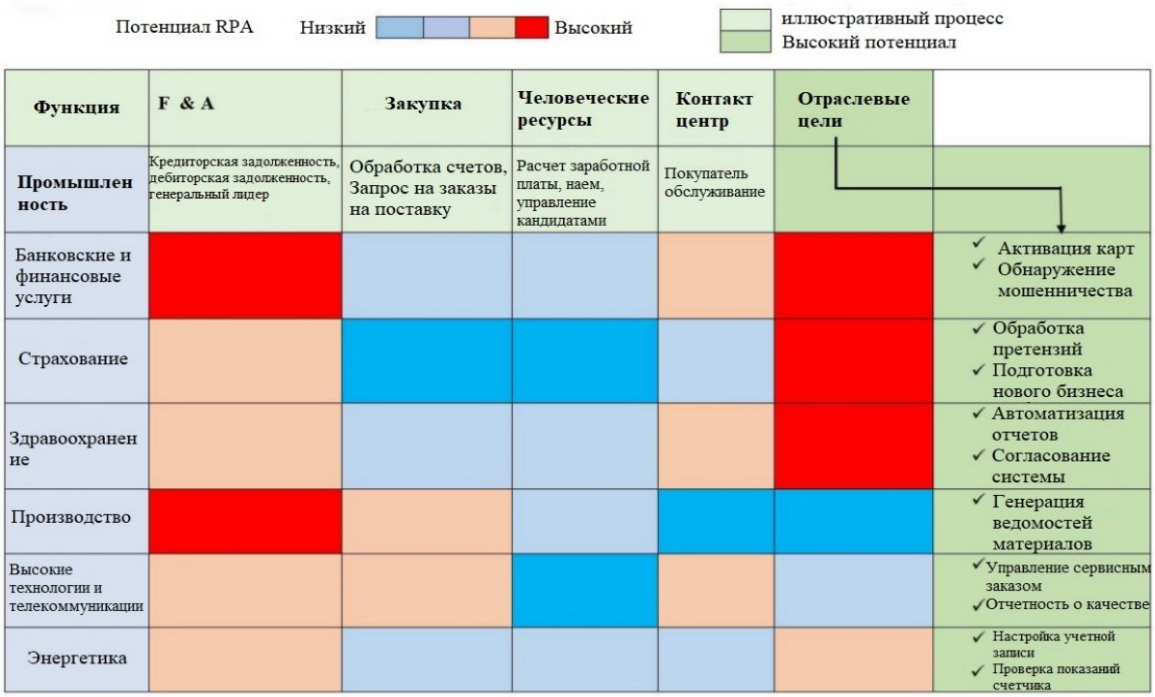


Рис. 1. Зоны потенциала внедрения RPA [7].

Анализ зон применения технологии RPA (Рис. 1) показывает наличие зон с высоким потенциалом внедрения RPA для всех отраслей экономики. Наиболее перспективным можно выделить применение RPAдля автоматизации стандартизированных операций при переходе компании на электронный документооборот. В этом случае контур электронного документооборота создается изолированно от основных процессов, тем самым создавая дублированный экземпляр вырожденного бизнес-процесса [8, 10]. Для того, чтобы не разрушать дей-

ствующие бизнес-процессы в процессе уменьшения нагрузки на персонал предлагается использовать RPA.

Рассмотрим пример реализации автоматизированного ввода карточек новых сотрудников в кадровый учет на платформе 1С. Дляреализации данной задачи используется учебная версия 1С, но данный подход легко применим для любых версий и конфигураций платформы.

Для проведения автоматизации данной операции использован Uipath. В отличие от BPM систем, диаграмма работы процесса автоматизации состоит из последовательности шагов, которые необходимо выполнить Uipath (Рис. 2).

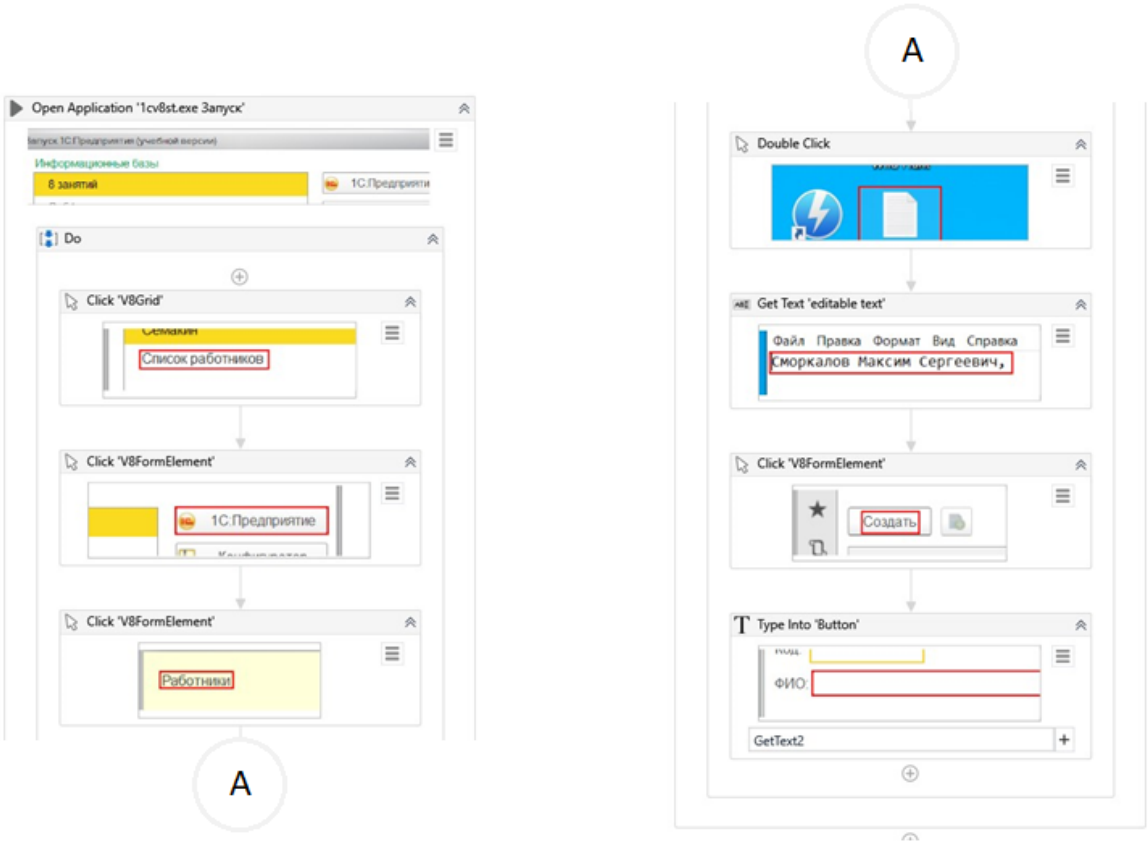


Рис. 2. Диаграмма последовательности работы Uipath.

Продукты компании 1С отлично поддаются автоматизации RPA. Используя данный вид автоматизации возможно, например полностью автоматизировать интеграцию слабоструктурированных систем таких как электронная почта и 1С для автоматизации сценариев переноса однотипной информации с последующей проверкой и выполнением.

Библиографический список

1. Википедия. Robotic process automation. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Robotic_process_automation (датаобращения 30.03.2019).

2. Vilminko-Heikkinen R., Pekkola S. Master data management and its organizational implementation: An ethnographical study within the public sector. Journal of Enterprise Information Management 30, 2017. P. 54−475.

3. AI Efforts at Large Companies May Be Hindered by Poor Quality Data. URL: https://www.wsj.com/articles/ai-efforts-atlarge-companies-may-be-hindered-by-poorquality-data-11551741634 (датаобращения 30.03.2019).

4. Novartis CEO Who Wanted to Bring Tech Into Pharma Now Explains Why It's So Hard URL: https://www.forbes.com/sites/davidshaywitz/2019/01/16/novartis-ceo-who-wanted-tobring-tech-into-pharma-now-explains-whyits-so-hard/#54b1f46d7fc4 (датаобращения 30.03.2019).

5. Anders H., Arlbjorn J. S., Pedersen A., A Classification Model of ERP System Data Quality // Industrial Management & Data Systems, 109, 2009. P. 1053-1068. http://doi.org/10.1108/02635570910991292 (датаобращения 30.03.2019).

6. Van der Aalst, Wil M.P., Bichler M., Heinzl A. 2018. Robotic Process Automation // Business & Information Systems Engineering. 4. 2018. P. 269−272.

7. Madakam S., Rajesh M. H., Kumar J. D. The Future Digital Work Force: Robotic Process Automation (RPA). // JISTEM − Journal of Information Systems and Technology Management, 16. 2019. URl: http://doi.org/10.4301/s1807- 1775201916001(датаобращения 30.03.2019).

8. Zhang N., Liu B. Alignment of business in robotic process automation. // International Journal of Crowd Science, 2019. P. 12−17 URL: http://doi.org/10.1108/IJCS-09-2018-001 (дата обращения 30.03.2019).

9. Willcocks L., Lacity M., Craig A. Robotic Process Automation: Strategic Transformation Lever for Global Business Services // Journal of Information Technology Teaching Cases 7. 2017 P. 17−28. URL: http://doi.org/10.1057/s41266-016-0016-9. (дата обращения 30.03.2019).

10. Rajesh K. V. N., Ramesh K. V. N. Rao H. N. Robotic Process Automation: A Death knell to dead-end jobs? // CSI Communications, 42. 2018. P. 10−14.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ RPA ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ВУЗА

Федин А. А. [a], Земцов М. А. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры систем автоматизации управления [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: wqanos@gmail.com [a]; ma_zemtsov@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Инструменты RPA имеют сильное техническое сходство с инструментами тестирования графического интерфейса пользователя. Эти инструменты также автоматизируют взаимодействие с графическим интерфейсом, и часто делают это, повторяя набор демонстрационных действий, выполняемых пользователем. RPA отличаются от таких систем, включая функции, которые позволяют обрабатывать данные в нескольких приложениях и между ними, например, получать электронную почту, содержащую счет-фактуру, извлекать данные и затем вводить их в систему бухгалтерского учета.*

В статье рассмотрены основные методы работы RPA и ставится задача автоматизации решения монотонных задач. В статье рассматривается задача сортировки электронных вариантов курсовых работ и извлечение регистрационных данных них с целью формирования учетного реестра сданных курсовых работ.

Ключевые слова: *Robotic process automation, RPA, Автоматизация бизнес-процессов, высшее учебное заведение*

Введение. В настоящее время для выполнения бизнес-процесса работники тратят много времени на планирование ресурсов предприятия (ERP), управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), на электронные таблицы и другие системы, в которых присутствуют повторяющиеся и рутинные вещи, такие как копировать, вставить, вырезать, объединить и переместить большое количество данных из одной системы в другую. Существующие практики использования информационных систем делают невозможным комплексную автоматизацию на предприятиях с широким спектром наследуемого программного обеспечения. Одним из вариантов интеграции слабосвязанных информационных систем является использование Robot Process Automation (RPA) [1−2].

RPA − это технологическая имитация человека-работника с целью автоматизации структурированных задач быстрым и эффективным способом. Большинство приложений RPA было сделано для автоматизации задач бизнес-процесса обслуживания, таких как проверка продажи страховых взносов, формирование счетов за коммунальные услуги, оплата страховых возмещений за

© Федин А. А., Земцов М. А., 2020

медицинское обслуживание, поддержание актуальности записей о сотрудниках и прочее [3]. Со стороны ИТ один «робот» равен одной лицензии на программное обеспечение, так как робот полностью повторяет действия пользователя, независимо от его открытости для сторонней интеграции [4]. По данным Института роботизированной автоматизации процессов (IRPA), технология RPA не является частью инфраструктуры информационных технологий компании, а находится на ее вершине [5].

Результаты исследований, их обсуждение. В настоящее время существует множество методологий автоматизации задач пользователя, самым близким конкурентным аналогом RPA которой является BPM. В отличие от BPMS RPA имеют следующие преимущества:

1) RPA находится на вершине существующих систем и имеет доступ к этим платформам через уровень представления, поэтому никакой базовой логики системного программирования не затрагивается [6];

2) в отличие от большинства пакетов моделирования BPMN, решения RPA не требуют навыков программирования для настройки интерфейса программного обеспечения;

3) RPA не создает новое приложение и не хранит транзакционные данные, поэтому нет необходимости в модели данных или базе данных, такой как системы BPMS [7].

С другой стороны, RPA также отличается от когнитивной автоматизации [8–9]. Cognitive Automation используется для автоматизации задач и решений, которые включают алгоритмы для интерпретации неструктурированных данных, что приводит к набору вероятных ответов, в отличие от RPA, который использует правила для обработки структурированных данных и инструкций. Результат когнитивной автоматизации вероятностный, в RPA детерминированный, но итог единый.

Для автоматизации деятельности с использованием RPA выделяют следующие критерии:

– низкие когнитивные требования. Задача, которая не требует субъективных суждений, творческих способностей или навыков интерпретации;

– большой объем. Задачи, которые выполняются часто;

− доступ к нескольким системам. Процесс, который требует доступа к нескольким приложениям и системам для выполнения работы;

– ограниченная обработка исключений. Очень стандартизированные задачи и без исключений для обработки;

– человеческая ошибка. Задачи, которые подвержены человеческим ошибкам из-за ручного труда.

Одной из трудоемких задач в рамках образовательного процесса учебного заведения является формирование портфолио студента. В рамках данной задачи необходимо было выполнить автоматизация создания файловой структуры для сортировки курсовых проектов и работ по учебному плану ВятГУ. Так как задача не требует субъективных суждений, мы можем автоматизировать ее с помощью RPA. Для данной работы мной была выбрана среда разработки программных роботов UiPath. На рисунках 1−3 представлен алгоритм выполнения процедуры автоматизации. Рассмотрим его подробнее.

В первую очередь мы выбираем нужный учебный план, по которому будет составляться директория. Сначала мы выбираем отдельные ячейки из Excel, в которых хранится нужная информация, такая как: название направления, год начала обучения, срок обучения, форма обучения, квалификация и т. д. Например, из срока обучения мы можем узнать сколько курсов на направлении, чтобы в последствии создать необходимое количество папок под них.

Далее мы работаем с листом «План». Мы видим, что значимые для нас ячейки зеленого цвета, поэтому запомним его номер и запишем в переменную. Информация о курсовых проектах и курсовых работах находится в столбцах J и K соответственно. В строках находится информация о названиях дисциплин.

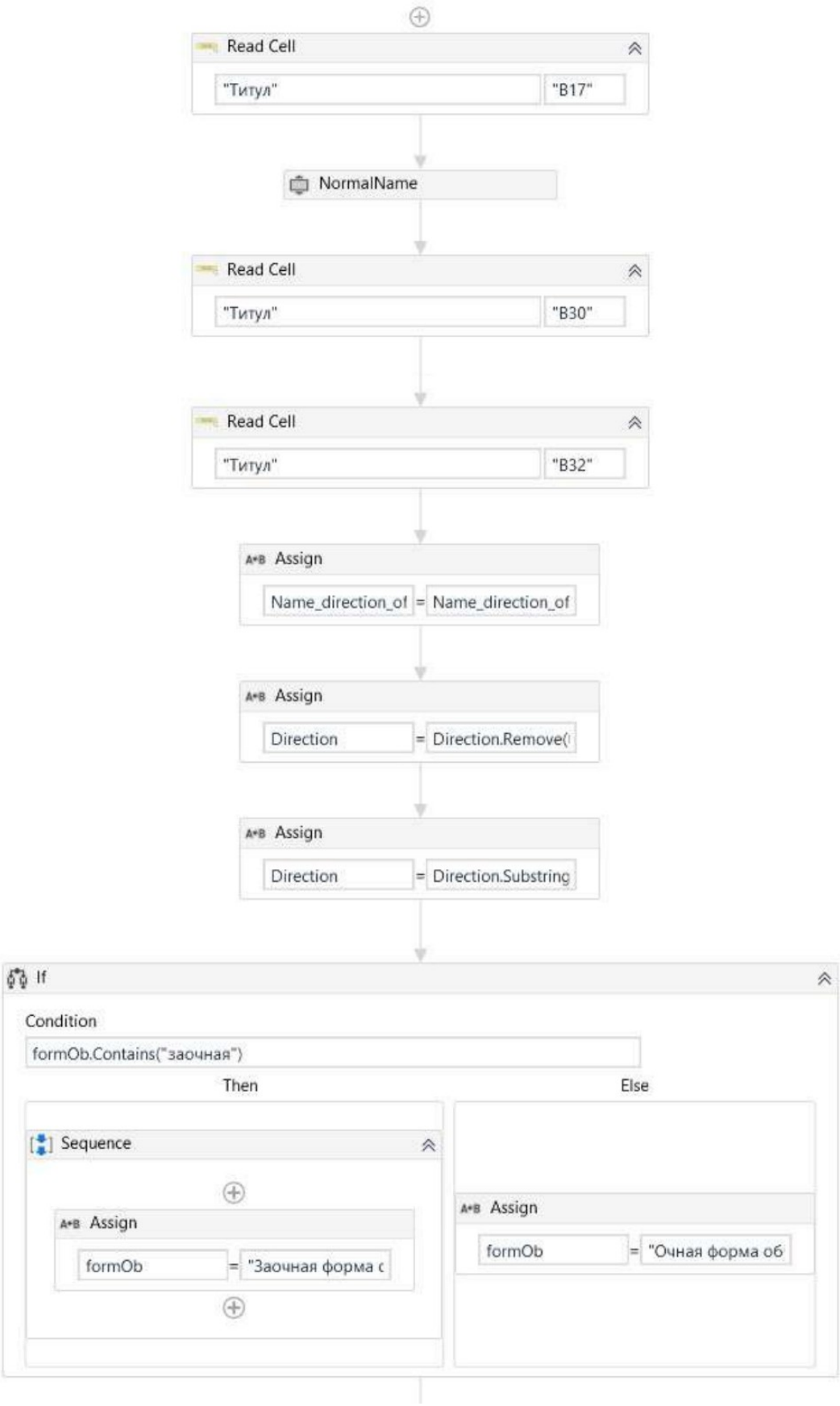


Рис. 1. Схема Uipath

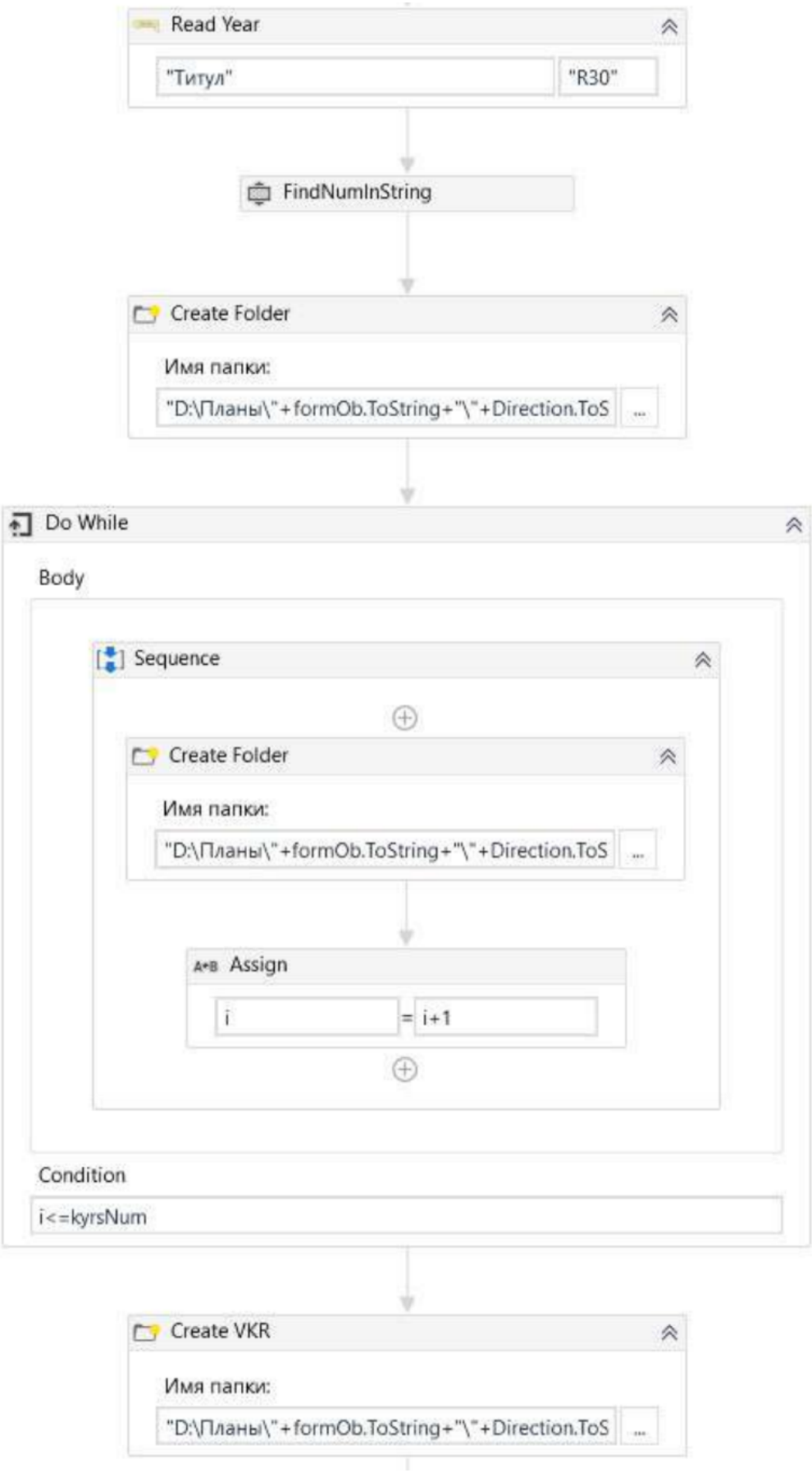


Рис. 2. Продолжение схемы Uipath

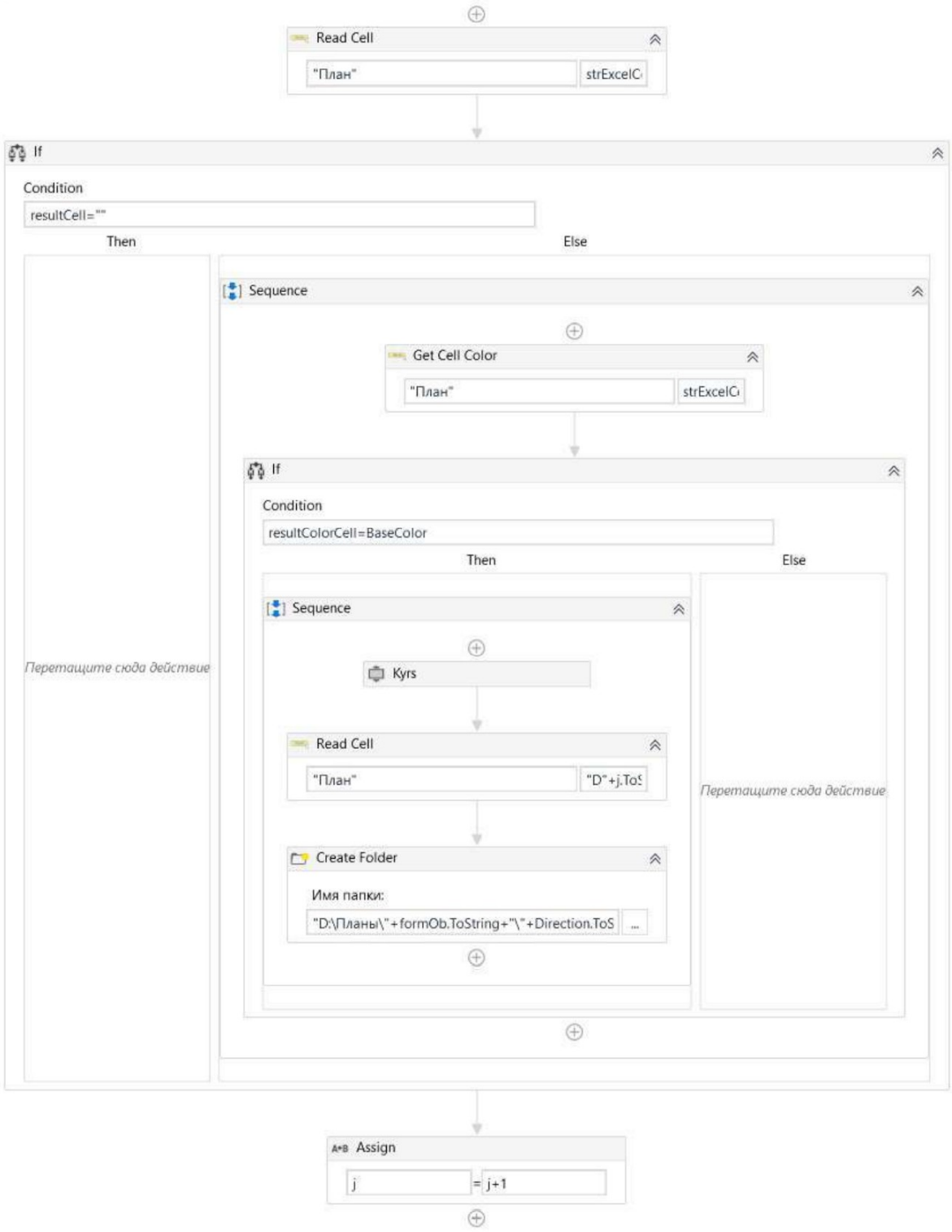


Рис. 3. Окончание схемы автоматизации в Uipath

В итоге был создан алгоритм такого плана.

1) Создаем цикл, который отвечает за столбцы J и K.

2) Далее внутри создаем цикл, в котором мы просто определяем большое количество j-тых, и прибавляем единицу после каждого шага. Данный цикл отвечает за строки.

3) Исходя из пункта 1 мы будем просматривать сначала столбец J, потом K.

4) Далее идем по строчкам: если цвет совпадает с нужным нам зеленым и ячейка не пустая, то эта ячейка содержит нужную для нас информацию.

5) Такая ячейка содержит число, означающее семестр, в котором фигурирует данная курсовая работа/проект.

6) По данному числу определяем курс.

7) Смотрим на название дисциплины в этой строке в столбце D.

8) Создаем папку в соответствии с названием дисциплины и курсом, на котором присутствует данная курсовая работа/проект.

9) Также создаем папку под ВКР.

В итоге, после обработки трех учебных планов, мы имеем дерево директорий (Рис. 4).

Аналогичным образом автоматизируются операции по классификации курсовых в директориях и заполнение сводной ведомости сданных курсовых проектов и работ.

Применение RPA для автоматизации слабоструктурированных часто повторяющихся процессов в образовательном процессе является одной из важнейших задач, так как нагрузка на ППС постоянно растет. Введение дистанционных технологий обучения существенно увеличивает количество электронной документации, поэтому роботизация процессов сортировки является одной из важнейших задач на пути повышения производительности труда преподавателей в высшем образовании.

Рис. 4. Результат отработки программного робота

Существенным недостатком внедрения RPA является необходимость выделенного рабочего места для автоматизации работы процессов в структурном подразделении.

Библиографический список

1. Lacity, M., Willcoks, L. Whatknowledgeworkersstandtogainfromautomation. // Harvard Business Review. 2015. URL: https://hbr.org/2015/06/whatknowledge-workers-stand-to-gain-fromautomation (дата обращения 19.03.2020).

2. Asatiani, A., Penttinen, E.: Turning robotic process automation into commercial success – case OpusCapita. J. Inf. Technol. Teach. Cases, vol. 6. 2016 – P. 67–74.

3. Willcocks, L., Lacity, M. Service Automation: Robots and the Future of Work. // Steeve Brokes Publishing, Warwickshire. 2016. P. 1−7.

4. Slaby, J. Robotic automation emerges as a threat to traditional low-cost outsourcing // HfS Res, 2012. P. 1–18. URL: https://www.hfsresearch.com/report/robotic-automation-emerges-threattraditional-low-costoutsourcing (дата обращения 19.03.2020).

5. Lacity, M., Willcocks, L. P.: A new approach for automating services. // MITSloan Manag. Rev., vol. 58, 2016. P. 40–49.

6. Institute for Robotic Process Automation (IRPA): Introduction to Robotic Process Automation, 2015. URL: http://irpaai.com/introduction-to-robotic-process-automation-a-primer/ (дата обращения 19.03.2020).

7. Capgemini Consulting. Robotic Process Automation-Robots conquer business processes in back offices, 2016. URL: https://www.de.capgemini-consulting.com/resource-file-access/resource/pdf/robotic-process-automation-study.pdf (дата обращения 19.03.2020).

8. Seasongood, S. A case for robotics in accounting and finance. Technol. Account. Financ. Executive, 2016. P. 31–39.

9. Juan Carlos Figueroa-García, Eduyn Ramiro López-Santana, José Luis Villa-Ramírez, Roberto Ferro-Escobar (Eds.) //4th Workshop on Engineering Applications, WEA 2017 Cartagena, Colombia, September 27–29. 2017 Proceedings //Applied Computer Sciences in Engineering. URL: https://www.springer.com/gp/book/9783319669625 (дата обращения 19.03.2020).

СЕКЦИЯ
«СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ»

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В Г. КИРОВ

Первакова М. А. [a], Агалакова О. С. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и управления персоналом [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
e-mail: pervakusha@mail.ru [a]; oksaga7121@mail.ru [b]

Аннотация: *Для Кировской области деятельность торговых сетей является крайне важной составляющей социально-экономического развития. В статье рассматриваются подходы к анализу состояния предприятий розничной торговли. Проведен анализ научной литературы по вопросам проведения оценки торговых сетей в городе Кирове. Выявлены особенности проведения анализа и законодательная база для проведения дальнейшей оценки. В статье приводится сравнительный анализ федеральных и местных торговых сетей с точки зрения их текущей деятельности и направлений дальнейшего развития. Выявлены сильные стороны местных торговых сетей, которые могут служить отправной точкой их роста и развития. В качестве вывода рассматриваются возможности развития местных торговых сетей с опорой на их сильные стороны.*

Ключевые слова: *торговля, розничная торговля, конкуренция, торговые сети*

Введение. В торговле сосредоточена почти треть предприятий российского малого бизнеса, лидирующие позиции по сравнению с другими отраслями экономики торговля занимает по количеству малых предприятий. Отрасль является лидером по числу создаваемых рабочих мест: в оптовой и розничной торговле в среднем задействовано почти 20 % работающих или 12,5 миллионов человек. Розничная торговля была и остается наиболее развитым сектором российской экономики. В настоящее время с развитием и ужесточением условий рынка возникла необходимость изучения конкуренции, исследование и совершенствование методов анализа предприятий розничной торговли.

Результаты исследований, их обсуждение. Розничная торговля, осуществляемая через торговые сети, является ведущей отраслью Российской экономики. Оборот предприятий розничной торговли в Кировской области за январь – декабрь 2019 года составил 204,5 млрд. рублей. В сопоставимых ценах это на 0,8 % больше, чем за соответствующий период прошлого года. При этом,

© Первакова М. А., Агалакова О. С., 2020

доля продовольственных товаров составила 47,5 %, а доля непродовольственных товаров – 52,5 %.

Оборот розничной торговли в январе – декабре 2019 года на 98 % сформирован торговыми сетями, организациями и ИП, реализующими товары в торговых точках. Доля продажи товаров на розничных рынках и ярмарках составила 2 % [6].

В целом, ситуация на продовольственном рынке Кировской области характеризуется как стабильная.

Как пишет Морозова Д. Р., ссылаясь, на проведённый в г. Кирове опрос, существует 10 основных факторов влияния на выбор торговой точки. К наиболее значимым покупатели относят следующие факторы: цена товара, качество, место расположения, режим работы, ассортимент магазина. Разнообразие и полнота ассортимента дает конкурентные преимущества. К наименее значимыми, но при этом важным факторам покупатели относят: парковки, компетентность персонала, внешнее и внутреннее оформление, наличие дополнительного обслуживания. Факторами, практически не оказывающими влияние, стали наличие/отсутствие сайта, возможность безналичной оплаты, отзывы знакомых [4].

По данным, представленным в статье Агалаковой О. С., основные проблемы развития розничного рынка услуг в Кировской области можно проранжировать следующим образом:

1) нехватка навыков управленческой деятельности, образования;

2) высокая конкуренция в нише бизнеса;

3) высокие арендные ставки;

4) недостаток финансовых ресурсов для успешного бизнеса;

5) трудности с подбором кадров;

6) рост цен на коммунальные услуги;

7) некачественные товары;

8) возникновение просрочек и неплатежей за оказанные услуги;

9) трудности в получении кредитов и привлечении инвесторов;

10) нормативно-правовое регулирование деятельности [2].

Рассмотрим правовое регулирование деятельности более подробно. На уровне муниципального образования г. Киров, была разработана стратегия развития торговли. Однако г. Кирове пока действует только «Стратегический план развития города Кирова», в данном плане определены основные направления развития потребительского рынка г. Кирова. А так же Программа «Стратегия социально-экономического развития Кировой области». Приоритеты развития отрасли розничной торговли на разных уровнях государственного управления представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ программных мероприятий по развитию потребительского рынка г. Кирова

Программа «Стратегия социально-экономического развития Кировой области»	«Стратегический план развития города Кирова»
1. Осуществление проектов комплексного развития сферы рынка розничной торговли с нацеленностью на все мировые тенденции формирования инфраструктуры предложении населению торговых услуг и ориентация на инновационные технологии. 2. Повышение уровня продовольственной безопасности, то есть обеспечение населения товарами и услугами в таких объемах, которые бы полностью удовлетворили платежеспособный спрос жителей региона. 3. Снабжение населения экологически чистыми, полезными для здоровья товарами с учетом половозрастных характеристик, условий труда, климатических условий и территориальных особенностей региона. 4. Устранение дисбаланса в обеспеченности товарами и услугами потребителей различных муниципальных образований области, в больших и малых населенных пунктах, развитие сферы рынка розничной торговли в сельской местности	1. Формирование торговых объектов с учетом территориального и перспективного развития г. Кирова. 2. Реконструкция и строительство, модернизация организаций оптовой и розничной торговли на основе инновационных технологий. 3. Открытие объектов торговли, доступных для населения. 4. Внедрение новых инновационных технологий постройки магазинов, автоматизации управления товарами и услугами. 5. Создание предпосылок для привлечения потребителей из других городов других регионов. 6. Приведение в соответствие с требованиями современных условий рынка существующие розничные и оптовые предприятия. 7. Увеличение сбыта потребительских товаров и услуг местных производителей за счет развития системы товародвижения. 8. Подготовка и переподготовка кадрового потенциала для отрасли оптовой и розничной торговли совместно с профессиональными заведениями муниципального образования

* По данным [3]

На основании внедрения вышеописанных документов в отрасли розничной торговли предполагаются существенные качественные и количественные изменения показателей деятельности.

Развитие торговли в г. Кирове в последнее время осуществлялось как благодаря развитию региональных торговых структур, Это компании «Глобус», «Самобранка» «Красногорский», «Продуктовая лавка». Так же благодаря представителям федеральных торговых сетей таких как, «МЕТРО Кэш энд Керри», сеть магазинов «Магнит», «Пятерочка», гипермаркет «Карусель», сеть магазинов-алкомаркетов, «Красное&Белое», «Бристоль», которые пришли в Кировскую область [5].

По данным агентства INFOLine, оценка по итогам первого полугодия 2019 года крупнейших торговых сетей выросла до 42 % товарооборота в России. Общая выручка этих сетей составила 5,2 трлн руб. без НДС. Отметим, что при этом выручка компаний, входящих в ТОР−10 рейтинга INFOLine, составила 2,9 трлн. руб. без НДС, что составляет рост 12 % [7].

Характеристика ведущих торговых сетей г. Кирова представлена в таблице 2. Организации выбранные для анализа: двое представителей федеральных торговых сетей, это Магнит и X 5 Retail Group (сеть магазинов Пятерочка); двое представителей местных торговых сетей, это Самобранка и КировСнабСервис (сеть магазинов Продуктовая лавка).

Анализ развития конкуренции в сфере розничной торговли показал, что на текущем этапе времени она характеризуется некоторыми особенностями: определенными инфраструктурными составляющими, особенностями организации бизнес-процессов, факторами, обеспечивающими конкурентоспособность, средствами ведения конкурентной борьбы [1].

Усиление конкуренции со стороны федеральных торговых сетей в розничной торговле г. Кирова требует от местных торговых сетей поиска средств финансирования и государственной поддержки для решения этой проблемы.

Таблица 2

Характеристика ведущих торговых сетей г. Кирова

Магнит	X 5 Retail Group	Самобранка	КировСнабСервис
1	2	3	4
1. Дальнейшее расширение сети за счет роста плотности покрытия ключевых рынков присутствия, а также развитие в наименее освоенных регионах. Увеличение числа торговых точек на Урале и в Сибири. 2. Ежегодное открытие не менее 500 магазинов «у дома» и не менее 250 магазинов косметики в населенных пунктах с численностью от 5000 человек и около 50 гипермаркетов в населенных пунктах с численностью от 50 000 человек. 3. Развитие мультиформатной бизнес-модели для удовлетворения потребностей покупателей с различным уровнем доходов. 4. Дальнейшее совершенствование логистических процессов и инвестиции в IT-систему для максимально эффективного управления запасами и транспортными потоками. 5. Развитие собственного импорта	1. Взаимовыгодное сотрудничество по многим направлениям. 2. Регионам и областям России: Инвестиции в инфраструктуру региона. Развитие современной розничной торговли в регионе. Создание новых рабочих мест. Повышение качества жизни населения региона. 3. Поставщикам и производителям: Гарантированный и растущий объем продаж. Рост узнаваемости за счет более широкого представления ваших товаров на полках магазинов ведущего ретейлера страны. Предложения новых рынков сбыта, благодаря активной экспансии X5 в регионы. Оптимизация расходов по доставке товара, собственная логистическая инфраструктура X5. Точность расчетов и аккуратность платежей.	1. Популярные в регионе продукты. 2.Предпочтение при формировании ассортимента местным вятским продуктам. 3. Постоянный ассортимент свежих продуктов. 4. Низкие цены. 5. Широкий выбор кулинарии: выпечку, салаты и мясные полуфабрикаты. 6. Продажа бытовой химии, товаров для дома. 7. Специальные акции, акции выходного дня, социальные, утренние и вечерние скидки, скидки на подакцизные товары. 8. Время работы магазинов отрегулировано согласно особенностям каждого микрорайона.	1. Крупнейшая торгующая организация, обслуживающая в месяцболее 3 тысяч мелкооптовых и оптовых покупателей. 2. Расширение сети поставщиков различных групп продовольственных товаров. 3. Более чем в 2200 торговых точек Кировской области, Республики Коми и Удмуртии. 4. Ответственное хранение товара. Проведение маркетинговых мероприятий (промоакций, дегустаций). Имеет в распоряжении складские помещения класса «А», «В», «С» оборудованные камерами для охлаждения и замораживания продуктов. 5. Доставка товара покупателю. 6. Возможность получения и отгрузки товара автомобильным и ЖД транспортом.

Выводы. Таким образом, благодаря данному анализу было установлено, что розничная торговля в Кировской области развивается, а способствует этому появление федеральных сетей, реализация программ, направленных на поддер-

жание местных товаропроизводителей. Местным торговым сетям, для сохранения своих рыночных позиций следует развивать такие направления бизнеса, как продажи товаров местных производителей, стремление к мульти форматному развитию бизнеса, аналогично сети «Магнит», через поиск возможных партнеров, например в аптечных сетях. Учет потребностей местных жителях в экологичности как самих товаров, так и их упаковке.

Библиографический список

1. Агалакова О. С., Тетенькина О. Л. Развитие конкуренции в современной розничной торговле и ее периодизация // Вектор экономики. 2016. №. 4. С. 12−12.
2. Агалакова О. С., Тетенькина О. Л. Проблемы функционирования рынка розничной торговли // Вектор экономики. 2016. №. 4. С. 11−11.
3. Каранина Е. В., Селезнева Е. Ю. Оценка и совершенствование концептуального подхода к государственному управлению развитием розничной торговли // Advanced Science. 2017. № 4. С. 67−67.
4. Морозова Д. Р. Факторы конкурентоспособности предприятий торговли // Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт: сб. статей межд. науч.-практ. конф.–Уфа: Изд-во: ООО «Агентство международных исследований. 2017. С. 146−149.
5. Чикишева А. Д., Мокерова О. П. Анализ розничной торговли в Кировской области // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития. 2017. С. 222−224.
6. Правительство Кировской области – официальный сайт [Электронныйресурс]. – URL: http://www.kirovreg.ru/econom/itog.php (дата обращения 1.03.2020).
7. Рейтинг INFOLineRetailRussiaTOP-100 по итогам I полугодия 2019 года [Электронныйресурс]. URL: http://www.samobranka-kirov.ru/otzivi/ (дата обращения 1.03.2020).

ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТА НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Поломошнова А. С. [a], Чеглакова Л. С. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и управления персоналом [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud105299@vyatsu.ru [a]; ls_cheglakova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В современном мире интернет внедрился во все сферы жизнедеятельности общества, создание интернета ставят в один ряд с важнейшими достижениями человечества. С помощью этой коммуникационной среды проводится обмен информационными данными. Любое предприятие, желая быть технологически развитым и конкурентоспособным в современном рыночном мире, должно идти в ногу со временем и следить за последними нововведениями в области информационных технологий, получая максимум выгоды от использования интернета. В связи с этим актуальность данной работы определяется внедрением современных информационных технологий и использованием интернета для обеспечения конкурентоспособности предприятия. Цель статьи – разработка методов и средств обеспечения конкурентоспособности предприятия с использованием интернет-услуг. Теоретической основой статьи являются работы, посвященные вопросам конкурентоспособности предприятия, российских и зарубежных ученых, а также практические рекомендации специалистов, работающих в области интернет-услуг. Методологическая основа работы: наблюдение, социологический опрос, группировка и сравнение, методы логического и статистическо-экономического анализа, анализ и синтез. Основными выводами и результатами научной статьи стали: выявление преимуществ электронной торговли по сравнению с традиционной версией, предложение рекомендаций по внедрению маркетинговых интернет-услуг в деятельность торговых предприятий с целью повышения конкурентоспособности, разработка системы обеспечения конкурентоспособности, которая учитывает возможности сети Интернет, на основе выявленных конкурентных преимуществ торгового предприятия с учетом использования услуг, изучение стратегий комплекса Интернет маркетинга, которая применяется в электронной торговле и которая повышает конкурентоспособность торгового предприятия, и проведение анализа возможностей предприятия в сфере электронной торговли.*

Ключевые слова: *интернет – услуги, конкурентоспособность, торговое предприятие, Интернет маркетинг,*

Введение. Для формирования оптимальной стратегии развития организации необходимо определить конкуренцию, как важный фактор, играющий в маркетинговой деятельности значительную роль.

Для выживания конкуренция предписывает предприятиям необходимость выпускать инновационную, энергосберегающую и ресурсосберегающую продукцию для расширения производства, сокращение сроков производства, а также совершенствование и снижение себестоимости самой продукции и това-

© Поломошнова А. С., Чеглакова Л. С., 2020

ров предприятия. Для борьбы с негативными факторами, влияющими на коммерческую деятельность торгового предприятия, и усиления своей конкурентоспособности используют инновационные продукты, в том числе информационные ресурсы и Интернет. С помощью таких инновационных инструментов, основанных на использовании цифровых продуктов, достигается максимальная эффективность деятельности торгового предприятия и затрагивается большинство его бизнес-процессов, внутренних и внешних.

Объектом исследования данной работы является конкурентоспособность торгового предприятия. Предметом – влияние Интернет – технологий на повышение конкурентоспособности торговых предприятий. В данной научной статье используются наработки российских и зарубежных авторов, таких как М. И. Чажаев, А. В. Тюриков, Ли Чжунхуа, А. И. Цуладзе.

Цель данной работы – изучение влияния Интернет – технологий на повышение конкурентоспособности торговых предприятий. В связи с этим задачами будут являться: рассмотрение видов предприятий, которые применяют Интернет-технологии, исследование статистики Росстата о предприятиях, использующих Интернет-технологии, изучение результатов деятельности торговых предприятий после применения Интернет-технологий.

Результаты исследований, их обсуждение. В настоящее время Интернет изменил взаимоотношения между потребителями и предприятиями. Теперь, в основном, потребитель определяет способ доставки товара, сообщает торговому предприятию о своих требованиях и интересах, а также предлагает цену, которую он готов заплатить. Современные рыночные реалии диктуют торговым предприятиям обслуживать потребителей так, чтобы их потребности были удовлетворены наилучшим способом.

В результате чего торговым предприятиям в свою повседневную работу необходимо включить базу данных о потребителях, методы и способы поиска привлечения новых клиентов, найма персонала и работы с ними, электронные закупки и продажи и другие виды электронной деятельности [1].

Предприятия, которые применяют интернет-технологии, подразделяются на следующие группы:

1) предприятия, ставящие своей целью снижение затрат, увеличение оборачиваемости активов и сведение к минимуму затрат времени в разных отраслях: сдача отчетности через Интернет, управление взаимодействием с потребителем, применение электронных платежных систем, распределение продукции, передача сведений с помощью интернет-банкинга;

2) предприятия, использующие Интернет с целью установления долгосрочных контактов с потребителями, рассмотрения проблем с потребителями, поддержания постоянного диалога с клиентами, расширения сведений о последних новинках продукции, реформирования политики предприятия, развития своей деятельности;

3) предприятия, получающие дополнительную прибыль от онлайн – услуг или от продажи физических товаров;

4) предприятия, включающие в себя большое количество людей с помощью интернета ради создания проектов без материального вознаграждения или без традиционной иерархической организации. Данные предприятия имеют следующие преимущества по сравнению с другими предприятиями: разнообразие информационных и человеческих ресурсов приводит в результате к росту отдачи от ресурсов, людей и проектов, работа с которыми осуществляется и без составления договоров или без других факторов; информационная выгода, представляющая собой выбор индивидами тех целей, которые они хотят достигнуть [2].

За последнее десятилетие большинство предприятий вложили большие средства в интернет-технологии. Однако, анализируя статистику за 2018 год в целом по Российской Федерации, 91,1 % организаций используют Интернет в общем числе обследованных организаций. По данным Росстата, наибольший процент предприятий, использующих Интернет в Республике Ингушетия (100 %), наименьший в республике Дагестан (65,7 %). Соответственно первенство по использованию интернет-технологий принадлежит Центральному фе-

деральному округу (93,4 %), низшее место занимает Северо-Кавказский федеральный округ (83,9 %) [5].

Для того, чтобы показатель по количеству предприятий, использующих интернет-технологии, достиг 100 % необходимо: параллельно перестроить многие звенья корпоративной культуры, осуществить переход к нестандартному мышлению, а также подбирать квалифицированные кадры и постоянно повышать их уровень знаний. Квалифицированный персонал должен выбирать среди возможностей выполнить работу и исследовать всевозможные и доступные сведения в интернет-пространстве.

Применение интернет-технологий в деятельности предприятий:

1) позволит ускорить доступ к нужной информации и ее надежности, что увеличивает шансы на принятие оптимальных решений;

2) ориентация на двух направлениях (традиционном и интернет-деятельности) позволит наладить крепкие и долгосрочные отношения с потребителями в том числе посредством получение сведений о круге интересов клиентов и грамотного их использования. Также укрепление позиций во взаимоотношениях с заказчиками является источником организационной дисциплины, которая определяет и сгруппировывает предпочтения клиентов и которая создает условия для плодотворных взаимоотношений с заказчиками;

3) взаимодействие в интернет-среде непосредственно с конечными потребителями, в обход других игроков рынка (дистрибьюторов), позволит добиться добавленной ценности за счет сэкономленных средств, например, экономия на аренде торговых площадок или экономия на заработной плате сотрудников предприятия. Доставка товара в точно оговоренное время позволит совершенствовать процесс поставки от производителя к потребителю и снижать накладные расходы;

4) анализ статистических данных по продажам, своевременное регулирование недовыполненных заказов позволит обходить преграды, которые вызваны трудностями сервисного обслуживания, увеличивать объем сэкономленных средств;

5) снижение стоимости получения сведений, которые необходимы для ведения предпринимательской деятельности, позволит перестроить бизнес – процессы для рационализации структуры цепочки добавленной стоимости [3].

Интернет-технологии являются не только связующим звеном между производителями и покупателями, но и являются тем фундаментом, который анализирует спрос, интересы потенциальных потребителей, также с помощью интернет-технологий продвигается продукция на рынок посредством рекламы и организации процедур реализации продукта. Руководство предприятия может своевременно реагировать на изменение интересов потребителей, только своевременно обновляя информацию о конъюнктуре рынка.

Интернет является также пространством, помогающим налаживать контакты не только с заказчиками. Важным элементом повышения конкурентоспособности торгового предприятия является построение крепких взаимоотношений с бизнес-компаньонами. Доверительные отношения между бизнес-компаньонами позволяют прогнозировать и улучшать предпринимательскую деятельность.

Интернет-пространство – глобальный способ связи, не ограниченный пространством и временем, предоставляет возможность всем торговым предпринимателям повышать свою конкурентоспособность и занимать ниши рынков. Так как посредством Интернета можно выбирать лучших заказчиков и бизнес-компаньонов, независимо от их географического местоположения, что имеет значение только с позиции транспортных затрат. Интернет-пространство позволяет сокращать маркетинговые затраты [4].

Выводы. Таким образом, интернет-технологии являются эволюционным прорывом, изменившим организацию деятельности торговых предприятий. С помощью интернет-технологий меняются и модернизируются сами бизнес-процессы. Торговые предприятия используют интернет-технологии не только для развития и становления своей предпринимательской деятельности, но и для повышения своих конкурентных преимуществ. Так как интернет-деятельность улучшает гибкость коммерческих процедур и дает возможность для более осмысленных и конструктивных решений в области предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Тюриков А. В. Информационные системы управления производством как средство повышения конкурентоспособности предприятия // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2016. № 3. С. 127−128.

2. Ли Чжунхуа. Методика оценки эффективности продвижения интернет-проекта компании / Ли Чжунхуа // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сб. науч. тр. / Белорус. гос. экон. ун-т. Минск, 2016. С. 245−251.

3. Цуладзе А. И. Отечественные предприниматели не выживут без Интернета / А. И. Цуладзе // Сегодня. 2018. № 28. С. 17.

4. Чажаев М. И. Особенности инновационного развития в условиях цифровой экономики // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2018. № 6–3 (86). С. 195–198.

5. Эффективность экономики России: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#.

ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ РЕАЛИЗУЕМОЙ СТРАТЕГИИ

Попов А. Н. [a], Шпенглер А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой туризма и управления персоналом [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud108647@vyatsu.ru [a]; av_shpengler@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Статья представляет собой аналитический обзор целей и задач ассортиментной политики, ее понятие, обоснована актуальность для руководства предприятия грамотно сформированной ассортиментной политики. Рассмотрена этапность процесса формирования ассортиментной политики в рамках реализуемой стратегии, с описанием актуального инструментария анализа и сделан вывод о цикличности данного процесса в общей стратегии развития.*

Ключевые слова: *ассортимент, этапы формирования, анализ внутренней, внешней среды, циклическая функция, удовлетворенность покупателей*

Введение. Для каждого предприятия в современных условиях актуально совершенствование ассортиментной политики и ее формирование с учетом рыночной ситуации. Основной целью в данном процессе является увеличение уровня прибыли и повышение уровня удовлетворенности покупателей. Цель настоящего исследования – рассмотреть этапы формирования ассортиментной политики предприятия и ее место в рамках разработанной стратегии предприятия. Задачи исследования заключаются в изучении места и роли ассортиментной политики в стратегическом развитии торгового предприятия, рассмотрение основных этапов данного процесса и ключевых вопросов, влияющих на его эффективность.

Результаты исследований, их обсуждение. Довольно емкое определение ассортиментной политики организации приведено отечественными специалистами – система мер стратегического характера, направленная на формирование конкурентоспособной модели, обеспечивающей устойчивые позиции организации на рынке и получение необходимой прибыли.

Эта политика является центральным элементом коммерческой корпоративной стратегии предприятия на рынке. Главной ее целью в современных ус-

© Попов А. Н., Шпенглер А. В., 2020

ловиях хозяйствования является определение набора товаров, наиболее предпочтительных для обслуживаемого сегмента рынка

Основные задачи ассортиментной политики, выделенные Елкиным С. Е., представлены на рисунке 1 [3, с. 58]:

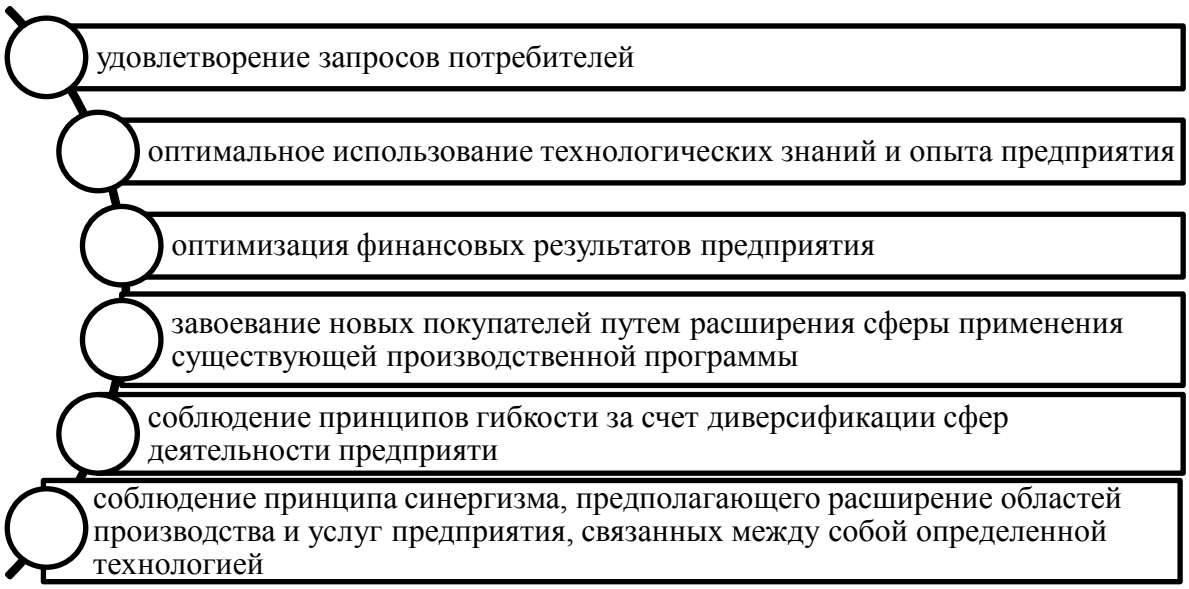


Рис.1. Основные задачи ассортиментной политики

Широкая ассортиментная гамма реализуемых товаров укрепляет рыночные позиции торгового предприятия и расширяет объем продаж.

К факторам, влияющим на формирование ассортимента товаров в торговой организации, относятся: спрос, ассортиментный профиль магазина; зона деятельности магазина, состояние материально технической базы и прочее.

Формирование ассортимента товаров – процесс подбора и установления номенклатуры товаров, соответствующей спросу покупателей и обеспечивающей высокую прибыльность торгового предприятия. Важнейшим принципом формирования ассортимента товаров является обеспечение его соответствия характеру спроса населения, обслуживаемого клиентами предприятия.

В целом ассортимент товаров, реализуемый через магазин, должен складываться из групп товарного поступления, представленных на рисунке 2.

Структурированное формирование товарного ассортимента, по мнению И. Р. Ляпиной, Е. В. Потаповой, выглядит следующим образом (см. Рис. 3).

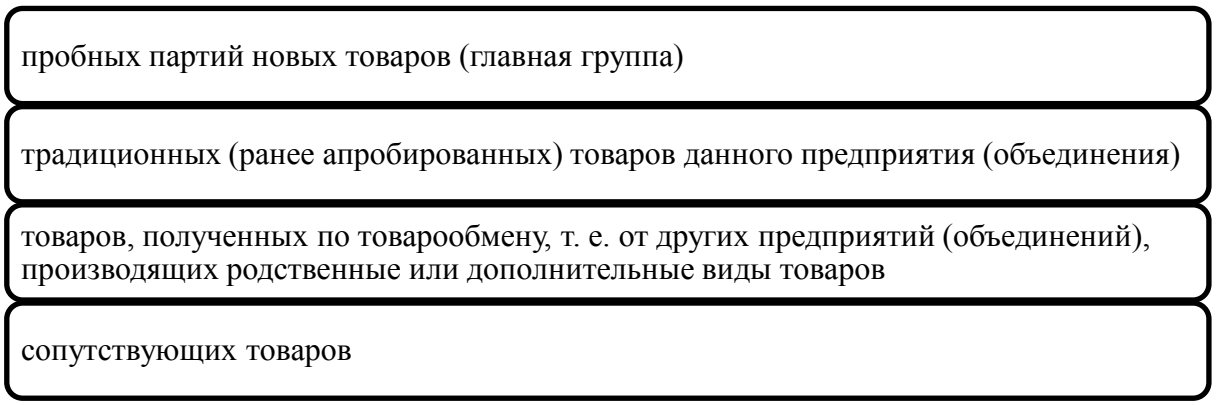


Рис. 2. Группы товарного поступления, из которых складывается ассортимент товаров

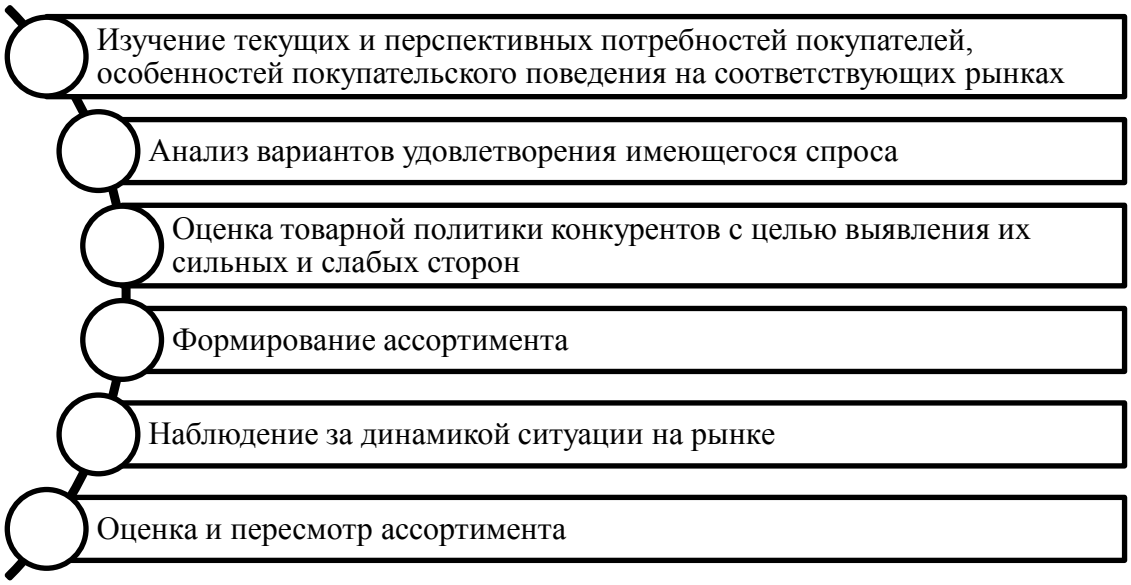


Рис. 3. Структурированное формирование товарного ассортимента, по И. Р. Ляпиной, Е. В. Потаповой

По мнению И. В Ахмедзяновой, Н. Ю. Головиной [1, с. 257] в целях совершенствования ассортиментной политики торгового предприятия необходимо:

1) Формирование ассортиментной матрицы магазина.

2) Систематический анализ, который позволит своевременно вносить коррективы в структуру ассортимента категории, в разработку критериев оценки эффективности.

3) Автоматизация розничной торговли, которая объединит процессы от планирования закупок до анализа финансовых результатов.

В итоге предприятие получит не только оптимальный ассортимент, но и упрощение администрирования всего бизнеса, а так же, возможность прогнозировать развитие бизнеса и определять условия безубыточной работы через

управление ассортиментом, путем совершенствования ассортиментной политики.

Таким образом, в процессе формирования ассортиментной политики можно выделить несколько этапов.

Опираясь на разработки, предложенные современными авторами (Абрамова Л. А., Останкова В. А. [1], Ляпиной И. Р., Потаповой Е. В. [4], Ахмедзяновой И. В., Головиной Н. Ю. [1]) , выделим и рассмотрим каждый условный этап формирования ассортиментной политики торговой организации (Рис. 4).

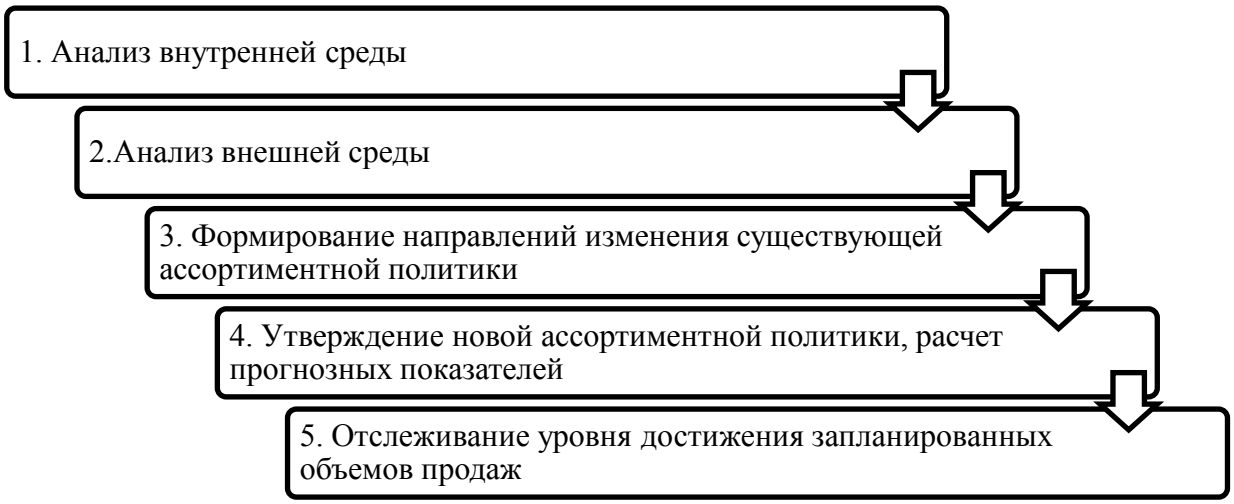


Рис. 4. Условные этапы процесса формирования ассортиментной политики на предприятии

На первом этапе формирования ассортиментной политики на предприятии выполняется анализ информации о внешней и внутренней среде. При принятии решений об ассортименте товаров необходимо упорядочить информационные потоки, что позволяет определить стратегические и текущие возможности развития предприятия.

При анализе внутренней среды особое внимание следует уделить количественным показателям, характеризующим ассортиментную политику (общие объемы продаж, структура ассортимента, его широта, глубина, полнота, прибыль по каждой ассортиментной группе и прочее).

На данном этапе актуально использование таких инструментов анализа, как ABC и XYZ анализ, использовании матрицы BCG (Бостонской консалтинговой группы). Наиболее простым и универсальным методом изучения ассортимента предприятия является ABC – анализ, который предусматривает разде-

ление товарной номенклатуры на группы в соответствии с объемами производства/реализации по товарным позициям.

Анализ матрицы BCG, по мнению Матвеевой А. А., Кулбаевой А. Т. [5, с. 46] необходимо проводить постоянно, каждый квартал. Регулярный анализ позволит сбалансировать ассортимент предприятия, проанализировать потенциал существующего продуктового портфеля и выработать стратегию дальнейшей работы с ним.

Проведя такой компаративный анализ своего ассортимента, компания может определить перспективы развития на ближайший период, найти средства повышения его прибыльности, а также выработать различные стратегии поддержания либо восстановления баланса своего товарного портфеля.

Результаты анализа позволят выявить лидирующие по продажам позиции, определит слабые места.

Второй этап формирования оптимальной ассортиментной политики предполагает проведение комплексных маркетинговых исследований, включающих анализ потребителей, конкурентов, поставщиков и т. д., позволяющих дать заключение о соответствии продукции, реализуемой
предприятием, современным требованиям рынка и выявить возможности предприятия отвечать на данном этапе своего развития потребностям рынка.

Непременным элементом анализа внешней среды предприятия на данном этапе является изучение потребителей его товаров – их характеристики – мобильность, уровень доходов, возраст, пол, образование, семейное положение, жизненный стиль, география продаж и прочее.

Для стратегического анализа макросреды на данном этапе актуально использовать инструменты PEST-метода, модели М. Портера, SWOT-анализа,

PEST-анализ позволит определить изменений макросреды по четырем направлениям – политической, экономической, социальной и технической.

Метод оценки рисков под названием 5 сил Портера позволит понять структуру отрасли, ее привлекательность.

Анализ проводится в разрезе 5-ти факторов, или так называемых сил (покупатели, поставщики, конкуренты; угроза появления новых конкурентов, угроза появления товаров заменителей).

SWOT-анализ позволяет проанализировать состояние предприятия с точки зрения сильных и слабых его сторон с учетом потенциальных возможностей предприятия и возникающих угроз, учитывая результаты PEST-анализа и модели 5 сил Портера.

В результате анализа определяются проблемы и слабые места реализуемой ассортиментной политики предприятия.

На третьем этапе формируются направления изменения существующей ситуации и формируются направления изменения: расширить ассортимент определенных групп товаров, обновить ассортимент отдельной группы товаров, удалить товары, не пользующиеся спросом и т. д.

По каждому направлению производится диагностика для каждого альтернативного варианта с использованием методики бизнес-планирования, включающей четыре элемента: предварительную разработку плана маркетинга, плана закупок и продаж, финансового плана, проведение оценки рисков.

На этом этапе необходимо проверить соответствие товарного ассортимента оптимальному и принять окончательное решение об изменении товарного ассортимента.

На четвертом этапе формирования ассортиментной политики разрабатывается план закупок, устанавливающий номенклатуру и объемы закупаемой продукции в соответствии с новой ассортиментной политикой, осуществляется расчет прогнозных показателей (выручки, прибыли, рентабельности по каждой группе товаров).

Можно выделить условный последний пятый этап – это контроль достижения запланированных объемов продаж, и внесение корректив в существующий ассортимент.

На данном этапе формирования ассортиментной политики по средствам перспективного анализа широкое распространение получил подход с использо-

ванием инструмента анализа «затраты – объем выпуска – прибыль», именуемый CVP-анализ. Изучение данного подхода получило широкий интерес как среди российских авторов: М. А. Вахрушиной, О. Н. Волковой, Т. П. Карповой, Н. П. Любушиным и др., так и среди зарубежных: А. Апчерчем, Ш. Датаром, К. Друри, Э. У. Нориным, Дж. Фостером и др.

Функциональные возможности CVP-анализа в процессе корректировки ассортиментной политики довольно широки, поскольку позволяют выявить объемы рентабельных продаж, влияние повышения или понижения цен на итоговые результаты работы предприятия, определяет наиболее прибыльные ассортиментные группы, определяет уровень продаж, при котором предприятие работает без убытка и прочее.

Основной показатель, применяемый по средствам данного подхода, – маржинальный доход, который дает возможность устранить воздействие постоянных затрат, актуальных для всех видов реализуемых товаров, что в свою очередь облегчает проведение процедуры анализа ассортиментной и ценовой политики предприятия, а также повышает его эффективность.

Выводы. Можно сделать вывод, что формирование ассортиментной политики в рамках реализуемой предприятием стратегии – это многократно осуществляемая циклическая функция, ориентированная на повторяющийся цикл анализа внешней и внутренней среды, формирование альтернативных вариантов ассортиментной политики, расчет показателей эффективности для каждого варианта, выбор оптимального варианта и т. д.

Система формирования ассортиментной политики является постоянным процессом, поскольку изменение рыночной ситуации способно изменить потребности покупателей, что потребует кардинального изменения ассортимента, внедрения новых услуг, что наблюдается в настоящее время в условиях коронавируса и падения покупательской активности. Можно предположить, что в подобных условиях стремительный рост обретут дистанционные методы торговли, что также потребует оптимизации не только ассортиментной политики, но и реализуемой стратегии почти во всех отраслях экономики.

Библиографический список

1. Абрамова Л. А., Останкова В. Р. Содержательная интерпретация алгоритма формирования ассортиментной политики на предприятии// Журнал: Научные исследования и разработки молодых ученых. 2015. № 5. М. 252−257.

2. Ахмедзянова И. В., Головина Н. Ю. Совершенствование ассортиментной политики организации торговли//Матрица научного познания. 2019. № 5. С. 76−80.

3. Елкин С. Е. Вопросы теории управления товарным ассортиментом [Текст] / С. Е. Елкин // Сибирский торгово-экономический журнал. 2015. № 9. С. 48−55.

4. Завгородняя Е. В., Мирзоян Г. Н. Сравнительный анализ ассортиментной политики организации // Регион и мир. 2019. Т. X. № 2. С. 80−84.

5. Ляпина И. Р., Потапова Е. В. Формирование товарного ассортимента по результатам маркетинговых исследований. URL: https://orelgiet.ru/docs/monah/57lp.pdf (дата обращения 15.04.2020).

6. Матвеева А. А., Кулбаева А. Т. Анализ ассортиментной политики предприятия // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 2 (29). С. 44−47.

7. Синельникова Е. А. Обеспечение конкурентоспособности организации в условиях современного рынка. В книге: Управление организацией: проблемы и решения. М., 2016. С. 47−61.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ АССОРТИМЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Попов А. Н. [a], Шпенглер А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, заведующая кафедрой туризма и управления персоналом [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud108647@vyatsu.ru [a]; av_shpengler@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Актуальность исследования определяется тем, что ассортиментная стратегия – это ключевой момент формирования и развития товарного ассортимента. Эффективность ассортиментной стратегии – это залог эффективности работы всего предприятия. В статье сделан вывод, что формирование ассортиментной стратегии невозможно без проведения предварительного управленческого анализа деятельности компании (внешней и внутренней среды).*

Ключевые слова: *ассортиментная стратегия, управленческий анализ, товарный ассортимент, анализ внутренней среды, анализ внешней среды, непрерывный процесс*

Введение. Разработка ассортиментной стратегии предприятия является сложным и трудоемким процессом, который требует полного понимания текущей ситуации на рынке, знания существующих рыночных тенденций и реализуемых стратегий конкурентов. Процесс формирования ассортиментной стратегии развития торговой организации требует подробного исследования структуры потребителей, их предпочтений, мотивации покупки, уровня конкуренции и потенциал свободных рыночных ниш.

В настоящее время вопрос формирования ассортиментной политики изучен многими авторами, однако, учитывая его значимость для предприятий торговли дополнительные исследования в данной сфере актуальны. Исследуемая в настоящей статье проблематика включает вопросы выбора методологических подходов к формированию ассортиментной политики торгового предприятия.

Результаты исследований и их обсуждение. Под ассортиментной стратегией Э. Н. Разнодежина понимает процесс формирования и развития товарного ассортимента, направленный на повышение эффективности деятельности предприятия.

Эффективная ассортиментная стратегия строится на учете перспективных условий деятельности организации.

© Попов А. Н., Шпенглер А. В., 2020

Эксперты определяют две цели разработки и реализации ассортиментной стратегии: непосредственную и перспективную.

Непосредственная цель – продажа товаров и увеличение товарооборота предприятия.

Перспективная цель – развитие устойчивой лояльности потребителей к предприятию.

Для достижения указанных целей предприятию требуется регулярно осуществлять целенаправленную работу с потребителями и по анализу рынка.

Стратегии ассортиментной политики, как правило, могут строиться по четырем основным направлениям: узкая товарная специализация, товарная диверсификация, товарная вертикальная интеграция, а также – товарная дифференциация. Но, как показывает практика, успешные предприятия используют в своей работе «микс» – нескольких направлений одновременно, разрабатывая собственные способы повышения экономической эффективности.

Рассмотрим основные виды ассортиментных стратегий более подробно.

Узкая товарная специализация. Эта ассортиментная стратегия определяется работой предприятия на узком рынке и, соответственно, ограничением сбыта продукции. Впрочем, она не всегда свидетельствует про недостаточность ресурсов, специфичность технологий производства или ограниченность товаров, которые не рассчитаны на широкую аудиторию. Причиной избрать узкую товарную специализацию в виде основной стратегии может служить и глубокая сегментация рынка данного товара. Часто на такой шаг идут лишь небольшие предприятия, переживающие период изменения рынков, либо в самом начале развития.

Товарная диверсификация. Эта стратегия предполагает значительное расширение ассортимента товаров и освоение новых направлений. Новые товары могут расширять имеющуюся группу товаров, а могут быть абсолютно не связанными с ней. Такая товарная политика ограждает предприятие от риска внезапного снижения спроса на один вид товара или от кризисных ситуаций в какой-то определенной области. Преимуществом товарной диверсификации яв-

ляется возможность использования собственного опыта (управленческого, маркетингового, производственного) в сочетании с наработками других фирм, которые успешно продвигают новые товары.

Товарная вертикальная интеграция. Это направление сосредоточено на продвижении предприятия на рынке не по горизонтали, а по вертикали, когда оно осваивает новые группы товаров. Вертикальная интеграция направляет предприятие осваивать и контролировать всю отрасль путем создания собственного производства и обеспечивать сбыт готовой продукции. Таким образом, собственное производство позволяет увеличивать прибыль, поскольку данная ситуация имеет возможность снизить себестоимость готового продукта, продавая его, в то же время, по фиксированным рыночным ценам.

Товарная дифференциация. Она связана с позиционированием предприятием своих товаров как особенных и отличающихся от конкурентной продукции. Причинами для разработки такой ассортиментной стратегии могут стать следующие товарные показатели: улучшенное качество, технологическое превосходство, новшество разработок. Особенностью товарной дифференциации является то, что она обеспечивает узнаваемость товара, причем использовать ее можно и при наличии всего товарного разнообразия, имеющегося у предприятия.

Это основные ассортиментные стратегии, которые используются отечественными предпринимателями, но не единственные. Существуют и другие классификации в рамках реализуемых общих стратегий.

Формирование ассортиментной стратегии невозможно без проведения предварительного анализа деятельности компании и условиях, в которых она функционирует. Следовательно, можно согласиться с мнением Казаковой Н. А., Шитуева С. С. [3, с. 138], что проведение управленческого анализа является одним из основных условий эффективного функционирования компании на конкурентном рынке за счет отвечающей современным условиям ассортиментной стратегии.

Данный управленческий анализ можно условно поделить на анализ внутренней и внешней среды.

В структуре управленческого анализа внутренней среды, предваряющего разработку ассортиментной стратегии, обязательное внимание должно быть уделено количественным показателям, характеризующим ассортиментную товаров в организации – общие объемы продаж, обязательно в динамке развития, структура ассортимента, его широта, глубина, полнота, прибыль по каждой ассортиментной группе (также в динамике изменения) и прочее.

Широкое распространение в системе управленческого анализа получил подход с использованием инструмента анализа «затраты – объем выпуска – прибыль», именуемый CVP-анализ. Изучение данного подхода получило широкий интерес как среди российских авторов: М. А. Вахрушиной, О. Н. Волковой, Т. П. Карповой, Н. П. Любушиным, и др., так и среди зарубежных: А. Апчерчем, Ш. Датаром, К. Друри, Э. У. Нориным, Дж. Фостером и др.

Функциональные возможности CVP-анализа в процессе корректировки ассортиментной политики довольно широки, поскольку позволяют выявить объемы рентабельных продаж, влияние повышения или понижения цен на итоговые результаты работы предприятия, определяет наиболее прибыльные ассортиментные группы, определяет уровень продаж, при котором предприятие работает без убытка и прочее.

Также актуально использование таких инструментов анализа, как ABC и XYZ анализ, использовании матрицы BCG (Бостонской консалтинговой группы). ABC- и XYZ-анализ проводится с целью анализа продажи компании, определения лидеров и аутсайдеров групп товаров, что позволяет получить наглядную ассортиментную матрицу торговой организации и скорректировать ее [7, с. 122].

Анализ матрицы BCG, по мнению Матвеевой А. А., Кулбаевой А. Т. [4, с. 46] необходимо проводить постоянно, каждый квартал. Регулярный анализ позволит сбалансировать ассортимент предприятия, проанализировать потенциал существующего продуктового портфеля и выработать стратегию дальнейшей работы с ним.

Непременным элементом анализа внешней среды предприятия на данном этапе является изучение потребителей его товаров, их характеристики, мобиль-

ность, уровень доходов, возраст, пол, образование, семейное положение, жизненный стиль, география продаж и прочее.

Для стратегического анализа макросреды на данном этапе актуально использовать инструменты PEST-метода, модели М.Портера, SWOT-анализа,

PEST-анализ позволяет получить наиболее полную оценку внешней обстановки развития бизнеса, определяет изменения макросреды по четырем направлениям – политическому, экономическому, социальному и техническому. Считается, что PEST-анализ является довольно действенным способом изучения рынка.

Метод оценки рисков под названием 5 сил Портера позволит понять структуру отрасли, ее привлекательность

Анализ проводится в разрезе 5-ти факторов, или так называемых сил (покупатели, поставщики, конкуренты; угроза появления новых конкурентов, угроза появления товаров заменителей) [7, с. 21].

По мнению автора статьи, актуально в процессе анализа внешней среды для формирования ассортиментной стратегии провести дополнительно экспертную оценку конкурентов и их ассортимента товаров в ближайшем окружении. Это также позволит выявить слабые места и потенциальные возможности торговой организации.

Итоговым этапом управленческого анализа, предваряющего разработку ассортиментной стратегии можно назвать использование SWOT-анализа, который позволяет структурировать полученные результаты исследования с точки зрения сильных, слабых сторон и с учетом потенциальных возможностей торгового предприятия и существующих угроз.

В результате анализа определяются проблемы и слабые места реализуемой ассортиментной политики предприятия, что позволяет выбрать наиболее предпочтительную и актуальную в современных условиях стратегию и разработать программу ее реализации с учетом поставленных целей увеличения прибыли и повышения удовлетворенности покупателей.

Выводы. В заключении можно отметить, что построение ассортиментной стратегии торгового предприятия определяется комплексом используемых ме-

тодов управленческого анализа внутренней и внешней среды организации и должно осуществляться непрерывно на протяжении всего жизненного цикла компании.

Библиографический список

1. Гаушкина Д. Д. Маржинальный анализ как метод оценки взаимосвязи затрат и прибыли предприятий // Конкурентоспособность и развитие социально-экономических систем: сб. статей. Материалы Второй Всероссийской научной конференции памяти академика А. И. Татаркина. Под общей редакцией В. И. Бархатова. 2019. С. 50−52.
2. Казакова Н. А., Шитуев С. С. Методология проведения управленческого анализа при формировании ассортиментной и ценовой стратегии компании // Инновации и инвестиции. 2019. № 7. С. 137−143.
3. Казакова, Н. А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для магистратуры / Н. А. Казакова. М. : Издательство Юрайт. 2014. 500 с.
4. Матвеева А. А., Кулбаева А. Т. Анализ ассортиментной политики предприятия // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 2 (29). С. 44−47.
5. Разнодежина Э. Н. Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг / сост. Э. Н. Разнодежина. Ульяновск : УлГТУ, 2016. 112 с.
6. Ситникова Ю. Е. SWOT-анализ и PEST-анализ как наиболее эффективные инструменты стратегического планирования // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 1 (28). С. 523−528.
7. Тебенихина Н. В. ABC-XYZ – анализ как средство управления товарным потоком на примере спортивного ассортимента// Вестник научных конференций. 2018. № 10−3 (38). С. 121−124.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА С ПОМОЩЬЮ КРОСС-КАТЕГОРИАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Шерсткова А. А. [a], Чеглакова Л. С. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и управления персоналом [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud085762@vyatsu.ru [a]; ls_cheglakova@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В статье рассматривается подход к оптимизации товарного ассортимента с помощью кросс-категориального анализа. Кросс-категориальный анализ позволяет осуществлять эффективное управление товарным ассортиментом. Его основной задачей является определить какую роль играет каждая категория в общем ассортименте. Кросс-категориальный анализ – это метод, находящийся на стыке экспертной оценки и математики. Этот анализ дает возможность сравнить данные по прибыли и обороту между всеми категориями, кроме того, увидеть путь развития каждой категории. Ввиду этого внедрение данного анализа является современным инструментом увеличения прибыли торговой организации.*

Ключевые слова: *оптимизация товарного ассортимента, категориальный анализ, ассортимент, категории.*

Введение. Данная работа посвящена изучению метода оптимизации товарного ассортимента – кросс-категориального анализа. Поверхностное управление ассортиментом может стать причиной снижения прибыли и потери постоянных клиентов, поэтому так важно постоянно оптимизировать товарный ассортимент. Если учесть, что в настоящее время есть ряд проблем, с которыми постоянно сталкиваются управленцы: упущенные продажи, расходы на хранение, перемещение и сбыт излишков товаров, маркетинговые затраты на неходовые товары и прочее, данная тема является особенно актуальной.

Цель исследования. Теоретическое исследование кросс-категориального анализа, а также на основе этого разработка рекомендаций по оптимизации ассортимента розничного магазина «Тандем» в соответствии с его целями.

Задачи исследования:

1) изучить с теоретической точки зрения кросс-категориальный анализ в работах отечественных авторов;

2) на основе изученного дать рекомендации по оптимизации товарного ассортимента розничного магазина «Тандем».

© Шерсткова А. А., Чеглакова Л. С., 2020

Ведущий подход исследования. При написании работы использовались методы анализа информации, обобщение и систематизации теоретических данных.

Результаты исследования и их обсуждение. Решения, которые принимают предприятия по управлению товарным ассортиментом, оказывают огромное влияние не только на его товарную политику, но и на весь процесс поведения потребителей, поскольку предлагаемые продавцами товары определяют выбор покупателей.

Эффективное управление товарным ассортиментом требует четкого понимания порядка принятия решений покупателями и успеха в равновесии между выручкой и затратами организации при оптимизации товарного ассортимента. Итак, товарный ассортимент – это один из важнейших факторов выбора покупателями магазина. Поэтому так важно постоянно совершенствовать ассортимент на предприятии.

Кросс-категориальный анализ – относительно новый подход в управлении ассортиментом. Это как раз то, чего требуют современные условия работы розничной торговли.

Принимая решение о покупке, покупатель, как правило, оперирует понятием «товарная категория», а не «товарная группа». Соответственно, ключевой идеей нового подхода к организации управления ассортиментом становится разделение сложного на составные части – всего ассортимента на составляющие его категории (классификационные группировки, подсистемы). Такой инновационный подход к управлению ассортиментом получил название «категорийный менеджмент». В рамках категорийного менеджмента основной единицей управления ассортиментом выступает категория. Товарная категория – это совокупность товаров, которые покупатель воспринимает как сходные между собой, или товаров, объединенных совместным использованием [2].

В связи с этим, важно определить, какую роль занимает та или иная категория в ассортименте магазина. Правильно определить такую роль позволяет кросс-категориальный анализ, в основе которого лежат математический и экспертный подходы. Примечательно, что такой анализ позволяет не только срав-

нить объемы продаж и прибыли между реализуемыми категориями, но и определить возможные направления и потенциал развития каждой категории. Кросс-категориальный анализ рекомендуется выполнять поэтапно в следующей последовательности [2].

На первом этапе составляется список всех категорий на основании статистических данных по обороту и прибыли (для обеспечения статистической достоверности данных берется период не менее трех месяцев). Данные сортируются по мере убывания показателей.

На втором этапе определяются границы данных – минимальные и максимальные значения по прибыли и обороту, которые показали какие-либо из категорий. Здесь же вычисляется среднее арифметическое по прибыли и по обороту, находятся величины, лежащие между средними и крайними значениями, чтобы затем правильно отнести категории с показателями «выше среднего» или «ниже среднего».

На третьем этапе кросс-категориального анализа определяются роли исследуемых категорий, в том числе с учетом полученных значений по прибыли и товарообороту по каждой из категорий [2, с. 275].

В рамках технологии категорийного менеджмента каждая товарная категория должна быть соотнесена с одной из пяти ролей, которые они играют в ассортименте магазина. Правильное соотношение категорий в ассортименте магазина покажет, насколько ассортимент сбалансирован:

– приоритетная категория – товары этой категории покупают достаточно часто, так как они важны для целевых покупателей магазина (именно из-за ассортимента этих категорий товаров покупатели и предпочитают магазин). Для магазина эти категории также важны, так как на них устанавливаются высокие торговые надбавки, они образуют основу дохода магазина. Эти категории определяют общую специализацию магазина;

– удобная категория – товары этой категории присутствуют в ассортименте магазина для удобства покупателей, чтобы можно было купить в одном месте все необходимое, сопровождающее основные товары (это вспомогатель-

ные, или сопутствующие товары). Выручка и прибыль от продажи товаров удобной категории могут носить эпизодический характер;

– базовая категория – основная задача товаров этой категории – высокая оборачиваемость и привлечение потока покупателей. Базовые категории составляют основу ассортимента магазина. Это изделия, пользующиеся наибольшим и устойчивым спросом и имеющие высокие показатели оборота;

– уникальная категория – эта категория создает определенный имидж магазина и способствует его запоминаемости; работает на привлечение новых покупателей и удерживает старых. Эта категория обычно не дает большой выручки и даже может быть неприбыльной. Уникальность может проявляться не только в самом товаре, но и в том, что товар сам по себе может быть обычным, но в данном магазине этот товар уникален, т. е. у конкурентов с магазинами похожего формата такого товара нет;

– периодическая (сезонная) категория – товары этой категории покупают время от времени или в соответствии с сезоном. Соответственно, выручка от их продажи и прибыль имеют непостоянный характер. Их основная задача – обновление ассортимента и удержание покупателя. С помощью товаров периодической (сезонной) категории можно привлечь новых покупателей в пики сезонных продаж [1].

Для определения роли категории нужно опираться не только на данные о продажах в магазине, но и на оценку ситуации в целом — как покупатели воспринимают товар, как будет развиваться категория дальше, на каком этапе жизненного цикла она находится, как давно эта категория в ассортименте, насколько широко она представлена у конкурентов, каковы сезонность категории и равномерность спроса. После кросс-категориального анализа можно будет увидеть, какие категории требуют развития и каких значений мы можем от этих категорий «потребовать» [2].

У каждой категории своя роль в ассортименте. Цели у всех категорий разные. Уникальные категории − для имиджа и запоминаемости магазина, стимуляции импульсных покупок. Приоритетные категории − для прибыльности и

привлечения потока покупателей. Базовые категории создают высокую оборачиваемость и привлекают поток покупателей. Периодические (сезонные) категории служат для обновления ассортимента, привлечения и удержания покупателя. Удобные категории обеспечивают постоянный покупательский поток, делают покупку комплексной, создают удобство для покупателя [2, с. 291].

Основные цели магазина «Тандем»:

– получение прибыли;

– привлечение покупателей, обеспечение их потока;

– повышение товарооборота.

На исследуемом предприятии ассортимент считается неспециализированным. На предприятии имеется 9 категорий, 125 наименований товаров. Начиная от канцелярских товаров, книг, дисков, заканчивая смарт часами, стационарными телефонами и пылесосами.

Имеются следующие категории:

– галантерейные товары;

– мебельные товары;

– электротовары и бытовая техника;

– ювелирные товары и часы;

– школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары;

– музыкальные, фото- и бытовая радиоэлектронная аппаратура;

– оргтехника и вычислительная техника;

– спортивные товары;

– книги и другие печатные издания.

Товары категории должны быть подобраны так, чтобы они могли помочь всей категории достичь запланированных целей.

Для того, чтобы категория приносила прибыль, рекомендуется обеспечить ее наличием дорогих известных товаров, брендов и новинок. Например, категория «электротовары и бытовая техника» должна иметь такие бренды как «Bosch», «REDMOND». Их имидж и статус облегчает продажу таких товаров. Приносить прибыль могут не только дорогие товары в категории, но и высоко-

маржинальные. Например, такие товары как плойки могут иметь не дорогую цену, но обладать высокой наценкой и генерировать прибыль. В приоритетных категориях обязательно должны быть представлены товары для прибыли. В базовых – присутствовать. Их доля может быть 15–30 % от общего числа товаров в категории. В периодических категориях наличие таких товаров важно, так как продажи их нерегулярны и должны компенсироваться высокой прибылью. В уникальных – тоже должны присутствовать в малой доле. В удобных категориях – могут отсутствовать.

Для того, чтобы категория привлекала покупателей и обеспечила их поток, рекомендуется иметь в категориях разрекламированный товар и то, что знают большинство покупателей. Также среди них могут быть новинки ассортимента с высокой наценкой. Таким образом, одни и те же товары в категории могут достигать разных целей для предприятия. Не рекомендуется занижать значимость бренда, напротив — чем больше известных брендов имеет в своем составе категория, тем крепче она удерживает покупателя. Но следует придерживаться правила «7 плюс-минус 2» – два-три ведущих бренда-лидера, еще пара популярных брендов, несколько брендов для «массовости». Практически в любой категории могут присутствовать товары для достижения данной цели организации. В удобных и уникальных категориях они могут не присутствовать.

Для того, чтобы категория повышала товарооборот, рекомендуется обеспечить ее наличием недорогих товаров – повседневных товаров, необязательно имеющих популярный бренд. Самые высокооборачиваемые товары в категории те, что удовлетворяют самые основные потребности. При их выборе важнее всего цена, а не бренд, имидж. Наценка на них не велика, но они являются источником потока. Например, в категории «школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары» могут иметь карандаши, ручки, тетради без привлекательного дизайна, неизвестного бренда и по низкой цене. В базовых и удобных категориях товары для оборота должны быть представлены глубоко. Их доля от общего числа может быть 30–50 %. В уникальных категориях наличие таких товаров не рекомендуется. В приоритетных категориях – должны

присутствовать, чтобы удовлетворять все потребности покупателей, но уже, чем в базовых. В периодических категориях такие товары могут присутствовать на пике сезона.

Выводы. Таким образом, после проведения кросс-категориального анализа розничному магазину «Тандем» можно будет определить, какие категории требуют развития, какой потенциал содержится в развитии этих категорий, существует ли необходимость разделения категории, в каком направлении категория требует развития. Потребности покупателей постоянно изменяются. Поэтому перечисленные выше рекомендации помогут предприятию при оптимизации товарного ассортимента.

Библиографический список

1. Сысоева С. В. Большая книга директора магазина / С. В. Сысоева, Г. Г. Крок. СПб.: Питер. 2011. 416 с.

2. Сысоева С. В. Категорийный менеджмент. Управление ассортиментом в рознице. / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. СПб.: Питер. 2015. 400 с.

СЕКЦИЯ
«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

НЕЗАВИСИМОСТЬ АУДИТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Благодатских А. А. [a], Гамулинская Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: nastya.blagodatskih88@gmail.com [a]; deizi.07@mail.ru [b]

Аннотация: *Роль и значение бухгалтерского учета и аудита значительно возрастают в условиях развития рыночной экономики и совершенствования управления организацией. Актуальность независимости аудита в современной России обусловлена тем, что текущая ситуация соблюдения правил независимости аудиторами не до конца соответствует сущности самого принципа независимости. Целью данной статьи является рассмотрение вопросов формирования достоверной и качественной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации, необходимой для объективного принятия управленческих решений.*

Ключевые слова: *аудит, бухгалтерский учет, Кодекс профессиональной этики аудиторов, Федеральное казначейство*

Введение. В условиях развития рыночной экономики и совершенствования управления организацией возрастает роль и значение бухгалтерского учета и аудита. Формирование достоверной и качественной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации для объективного принятия управленческих решений – это главная цель бухгалтерского учета.

В современных условиях вопросы организации учета и аудита приобретают особую актуальность, поскольку от этого во многом зависят финансовая устойчивость ифинансовое положение предприятия. Роль данных, полученных в результате независимого аудита и используемых в качестве независимой оценки эффективности работы организаций, в связи с этим, растет.

Результаты исследований, их обсуждение. Актуальность независимости аудита в современной России обусловлена тем, что текущая ситуация соблюдения правил независимости аудиторами не до конца соответствует сущности самого принципа независимости.

© Благодатских А. А., Гамулинская Н. В., 2020

Согласно статье 1 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности, проводимая для выражения мнения аудитора о достоверности этой отчетности [1]. Следовательно, аудит служит для получения достоверной и качественной информации о финансовом состоянии организаций.

Принцип независимости аудитора является одним из основополагающих принципов аудита, который раскрывается в законе об аудиторской деятельности [5, с. 40].

Содержание данного принципа раскрываетсяи в Правилах независимости аудиторов и аудиторских организаций, где сказано, что независимость аудитора обеспечивается независимостью его мышления и поведения [3].

Под независимостью мышления следует понимать образ мышления, позволяющий лицу, осуществляющему аудиторскую проверку, не зависимо от воздействия факторов, которые могут скомпрометировать его профессиональное суждение, выразить объективное мнение, а также действовать честно, проявляя профессиональный скептицизм.

Независимость поведения характеризуется как поведение лица, проводящего проверку, позволяющее уклониться от ситуаций и обстоятельств, при которых можно обоснованно сказать, что профессиональный скептицизм аудитора, его честность и объективность были скомпрометированы [3].

Как и Правила независимости, Кодекс профессиональной этики аудиторов рекомендует концептуальный подход к соблюдению принципа независимости. Причиной этому стало то, что невозможно описать все ситуации, содержащие какие-либо угрозы независимости, и, следовательно, определить все доступные меры предосторожности не представляется возможным [2].

Сущность концептуальный подход к соблюдению принципа независимости заключается в обязанности аудитора своевременно выявлять угрозы независимости. При этом важно также определить характер угроз, их значимость, и предпринять необходимые меры предосторожности [3].

По словам юриста Адвокатского бюро «А2» Максима Сафиулина, «Кодекс профессиональной этики аудиторов в достаточно полной мере описывает

правила поведения, которые должен соблюдать аудитор при выполнении своих профессиональных обязанностей в случае возникновения конфликта интересов, этому посвящено сразу несколько глав документа… Совсем другой вопрос, что кодекс не содержит прямых запретов, он является скорее шпаргалкой, согласно которой аудитор может действовать в спорных ситуациях, но не более. Он не запрещает аудитору работать в случае возникновения конфликта интересов, он говорит о том, что работать с учетом такого конфликта до его урегулирования нежелательно» [9].

Поскольку институт аудита позиционируется как независимый, у пользователей данных аудиторского заключения не должно быть сомнений в их достоверности. В связи с этим, институт независимого аудита можно назвать эффективным только в случае оказания высокопрофессиональных услуг, порождающих доверие между сторонами.

Однако на практике действующее законодательство не мешает аудиторам отступать от принципа независимости. Аудиторы и аудиторские организации ведут деятельность в условиях рыночной экономики, следовательно, их главная цельзаключается в получении прибыли. В свою очередь заказчики аудиторской услугизаинтересованы в получении нужного им аудиторского заключения, которое не всегда является достоверным. Следовательно, особенностью деятельности аудитора является ее двойственная и противоречивая сущность: с одной стороны, получение дохода, а с другой – соблюдение принципов аудита.

Таким образом, аудитору сложно оставаться абсолютно независимым и представлять объективное аудиторское заключение, так как для него также важны финансовая сторона его деятельности и прочная, неизменная база заказчиков, заинтересованных в получении нужных им результатов аудиторской проверки.

Для обеспечения независимости аудита необходимконтроль аудиторской деятельности, как со стороны органов государственной власти, так и со стороны общественных организаций.

В аудиторской деятельности контроль качества должен быть организован для соблюдения требований закона об аудиторской деятельности и других нор-

мативных актов, соблюдения требований федеральных стандартов и норм независимости этических принципов, а также для защиты интересов пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности [4, с. 207].

К государственным органам, регулирующим аудиторскую деятельность в России, относится Министерство финансов РФ.

В частности, контролируют качество работы аудиторских организаций, которые проводят обязательный аудит бухгалтерской отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» (кредитных, страховых и клиринговых организаций и др.) саморегулируемые организации аудиторов в отношении своих членов.

К государственным органам, осуществляющим функцию по контролю качества работы вышеперечисленных аудиторских организаций, относится Федеральное казначейство.

Сведения о результатах, полученных в ходе проведения плановых проверок качества деятельности аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской отчетности организаций ,за 2018 год представлена на официальном сайте Федерального казначейства [7].

Так, например, с 04.04.2018 по 03.05.2018 была проведена 15-часовая проверка организации ООО «УНО Аудит». Врезультате проверки были обнаружены нарушения требований ФЗ «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, а также правил независимости аудиторов и аудиторских организаций. К данной аудиторской организации была применена такая мера воздействия, как предписание об устранении нарушений, которые были выявлены по результатам проверки.

Еще одна организация, в которой состоялась плановая проверка в период с 14.02.2018 по 02.03.2018, – ООО «Новация-Аудит». За время проведения проверки были выявлены нарушения положенийФЗ «Об аудиторской деятельности», требований стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов, кодекса профессиональной этики аудиторов. К данной аудиторской организации была применена мера воздействия в виде предписанияо приоста-

новлении членства ООО «Новация-Аудит» в саморегулируемой организации аудиторов Ассоциация «Содружество» сроком на 60 календарных дней.

Такие же нарушения были обнаружены в ходе 50-часовой проверки организации ООО «Аудит. Финансовый и налоговый анализ» (г. Челябинск) с 16.04.2018 по 11.05.2018. К организации была применена такая мера воздействия, как предписание о приостановлении членства ООО «Аудит. Финансовый и налоговый анализ» в саморегулируемой организации аудиторов Ассоциация «Содружество» сроком на 30 календарных дней. Кроме того, по признакам непредставления сведений, а также представления сведений в искаженном виде в рамках проведения внешней проверки составлены протоколы об административном правонарушении по статье 19.7 Кодекса об административных правонарушениях РФ. Материалы были направлены в суд, по решению которого на юридическое лицо наложены два штрафа в размере 3 тысяч рублей.

Всего плановой проверке в 2018 году подверглись 262 аудиторские организации, а внеплановой – 28 организаций.

Кроме контроля качества функциями государственного регулирования аудиторской деятельности являются ведение государственной политики в сфере аудита и ее нормативно-правовое регулирование.

В системе нормативного регулирования аудиторской деятельности в России можно выделить четыре уровня.

Первый уровень – Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. N 307-ФЗ, который определяет место аудита в финансово-хозяйственной деятельности.

Второй уровень – федеральные стандарты, содержащие общие вопросы регулирования аудиторской деятельности.

Третий уровень – внутренние стандарты саморегулируемых организаций аудиторов, нормативные акты федеральных министерств и ведомств, которые-содержат правила организации и проведения аудита,применимые к конкретным отраслям.

Четвертый уровень – внутрифирменные стандарты деятельности аудиторов, базирующиеся на федеральных стандартах и аудиторской практике [6, с. 9−10].

В настоящее время Приказом Министерства финансов от 09.01.2019 N 2н на территории РФ вступают в силу новые международные стандарты аудиторской деятельности [8].

Данный Приказ вводит в действие на территории России Международный стандарт «Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг».

Кроме того, вводятся в действие еще 37 международных стандартов аудиторской деятельности, в том числе Международный стандарт аудита 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита», который определяет главные цели лица, осуществляющего проверку, и разъясняет объем и характер необходимых аудиторских процедур, благодаря которым возможно достижение этих целей аудитором.

Данный стандарт также содержит требования, определяющие основные обязанности аудитора, которые применимы ко всем видам аудиторской деятельности.

Выводы. Таким образом, приоритетной и наиболее важной задачей развития аудита в РФ в дальнейшем можно считать повышение государственного контроля и регулирования организации и ведения аудиторской деятельности. Благодаря чему возрастет уровень защиты законных интересов пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также степень независимости аудита в стране в целом.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ: ред. от 23.04.2018. Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

2. Кодекс профессиональной этики аудиторов [Электронный ресурс]: одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол N 4: ред. от 22.12.2017. Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

3. Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций [Электронный ресурс]: одобрены Советом по аудиторской деятельности 20.09.2012, протокол N 6: ред. от 27.06.2018. Доступ из справ.-поиск. системы «КонсультантПлюс».

4. Арабян, К. К. Теория аудита и организация аудиторской проверки [текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / К. К. Арабян. М.: ЮНИТИ-Дана. 2016. 335 с.

5. Рогуленко, Т. М. Основы аудита: учебник / Т. М. Рогуленко, С. В. Пономарева. – 5-е изд., стереотип. М.: Флинта. 2017. 508 с.

6. Суглобов, А. Е. Аудит: Учебник для бакалавров / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова, В. Савин и др.; под ред. д. э. н., проф. А. Е. Суглобова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К' ». 2016. 368 с.

7. Официальный сайт Федерального казначейства РФ. URL: http://www.roskazna.ru.

8. Утвержден новый перечень международных стандартов аудита. URL: https://buh.ru/news/uchet_nalogi/81782/ (дата обращения 14.03.2019).

9. Этические нормы для аудиторов повысят до уровня закона. URL: https://iz.ru/news/674096 (дата обращения 14.03.2020).

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АУДИТА ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ

Бочаров А. К. [a], Грицук Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: temcar-98@yandex.ru [a]; usr10557@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В данной статье рассматривается порядок проведения бухгалтерского учета и аудита продажи продукции организацией, а также взаимоотношения поставщиков и покупателей товарной продукции. Осуществлен анализ правовой базы, регулирующей правильность и точность учета данных операций. Отражены основные типовые хозяйственные записи по учету расчетов с покупателями готовой продукции. Дана правильная очередность выполнения аудиторской проверки и составления аудиторского заключения, которое содержит выводы о проделанной аудитором работе и выражает компетентное мнение о достоверности или недостоверности бухгалтерской отчетности в части расчетов с покупателями.*

Ключевые слова: *готовая продукция, аудиторская проверка, документация, бухгалтерский учет, покупатель, поставщик*

Введение. Результатами деятельности любого предприятия представляется реализация произведенной продукции, либо оказание услуг или выполнение работ. В результате продажи произведенных товаров организации создается возможность из полученной выручки произвести оплату приобретенных имущества, сырья и полуфабрикатов, материалов, перечислить денежные средства в фонд оплаты труда, рассчитаться с бюджетом по различным налогам и сборам, по платежам во внебюджетные фонды, с банком по кредитам. Продажа продукции, работ и услуг должна обеспечить не только возмещение расходов на производство и сбыт, но и получение выручки, а в последствии и прибыли – одного из важнейших источников расширения производства, обновления, модернизации и реконструкции основных средств, расширение номенклатуры и объемов выпускаемой продукции.

Для правильного и своевременного осуществления учета результатов производственной деятельности, организация в процессе своего формирования должна выбрать и закрепить в учетной политике ряд основополагающих принципов и методов по учету, как готовой продукции, так и ее продажи, варианты

© Бочаров А. К., Грицук Н. В., 2020

которых изложены и закреплены в законодательных актах и рекомендациях Министерства Финансов Российской Федерации и находятся в общем доступе для просмотра [1].

При написании статьи использовался, главным образом, аналитический метод, авторами рассматривались документы, законы, положения, нормативные акты, как по бухгалтерскому учету и проведению аудита в целом, так и по конкретной теме, связанной с реализацией и учетом готовой продукции на предприятии.

Актуальность выбранной для рассмотрения темы заключается в том аспекте, что именно правильный, структурированный и строгий учет продажи продукции является основополагающим признаком успешности функционирования всего предприятия в целом и его финансового состояния в частности, так как на продаже замыкается весь производственно-технологический цикл. Поэтому повышение качества учета реализации готовой продукции является одним из главных элементов оптимизации бухгалтерского учета внутри предприятия.

Результаты исследований, их обсуждение. Нормативные документы, регулирующие учет готовой продукции и ее продажи:

1) Налоговый кодекс РФ;

2) Положение по бухгалтерскому учёту (ПБУ) 5/01 «Учет материально-производственных запасов» от 09.06.2001 г. № 44н;

3) Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов от 28.12.2001 г. № 119н;

4) ПБУ 9/99 «Доходы организации» от 06.05.1999 г. № 32н;

5) ПБУ 10/99 «Расходы организации» от 06.05.1999 г. № 33н.

Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету готовой продукции, товарно-материальных ценностей в местах хранения» от 09.08.1999 г. № 66

Исходя из законодательства РФ, под продажей продукции понимается передача товаров, выполнение работ, оказание услуг физическим и юридическим лицам в обмен на оплату, чаще всего в денежном эквиваленте. Так как в загла-

вии статьи авторами указана тема, связанная лишь с продажей товаров, то на их примере и будет разобран аудит учета продаж в организации. В результате реализации продукции организация производитель получает доход, выраженный в денежных, либо любых других оборотных средствах равных по стоимости денежному эквиваленту, необходимых для возобновления и продолжения непрерывного цикла производственного процесса на предприятии. Конечным продуктом всего процесса является готовая продукция.

Готовая продукция представляет собой товар, прошедший все этапы обработки, соответствующие существующим нормам и стандартам и принятый на склад. Изделия можно считать готовыми к принятию на склад, только в том случае, когда они полностью укомплектованы и соответствуют техническим условиям, утвержденным в нормативных документах, снабжены сертификатом или другим документом, подтверждающим качество готовой продукции. Готовая продукция, как товар, подлежащий обмену на ликвидные средства, является активами организации.

Продажа готовой продукции организацией осуществляется в соответствии с заключенными заранее в двустороннем порядке договорами. Стоимость продукции определяется по рыночным ценам и тарифам. Другими словами, законы рынка формируют не только себестоимость, но и конечную стоимость продукта, в том числе и наценку на товар. Рыночные цены могут быть определены организацией одним из представленных способов.

1. Затратный метод. Рыночная цена на соответствующий вид продукции складывается из затраченных средств на ее производство и вычисленную наценку.

2. Метод цены последующей продажи. Он предполагает исчисление конечной рыночной цены продукции, путем исключения разумных затрат, то есть затрат сравнимых по своей стоимости с аналогичными затратами других компаний, при их приобретении из цены последующей продажи или перепродажи с учетом наценки.

Учет продажи продукции является неотъемлемой частью бухгалтерского учета любой производственной организации, основными задачами которого яв-

ляются точный и своевременный учет наличия и движения готовой продукции на складах, и других местах хранения продукции, контроль отпуска этой продукции на сторону.

На основании разработанной в организации собственной учетной политики для обобщения информации о доходах и расходах, непосредственно связанных с обычными видами деятельности, к коим относится и реализация произведенной продукции, а также для определения финансового результата по ним предназначен счет 90, который носит название «Продажи», где отражаются выручка и себестоимость отгруженной продукции. Правильно и своевременно оформленные документы, регламентирующие оформление расчетов по продажам готовой продукции, формируют на предприятии такие показатели, как выручка от продаж и, конечно, прибыль (или в некоторых случаях убыток).

При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи продукции отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно с этим себестоимость проданной готовой продукции списывается с кредита счетов 43 «Готовая продукция», 44 «Расходы на продажу», 20 «Основное производство» в дебет счета 90 «Продажи». Общехозяйственные и общепроизводственные расходы собираются на счет 20 «Основное производство» [2].

Ни одна организация не застрахована от ошибки даже в самой простой операции, будь то сбой в программе или человеческий фактор, именно для этого предприятия периодически проводят внутренний аудит для нахождения и исправления ошибок и неточностей. Помимо службы внутреннего аудита компании могут прибегать к помощи сторонних организаций, которые непосредственно ориентированы на аудиторскую деятельность сторонних организаций.

Целью аудита выпуска и продажи готовой продукции является выражение мнения аудитора о достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности и соответствия порядка ведения бухгалтерского и налогового учета данных операций законодательству РФ во избежание непреднамеренного сокрытия своих доходов и, как следствие, уменьшение налоговых отчислений в государ-

ственные органы. Источниками информации для проверки являются: карточки складского учета готовой продукции; акты выполненных работ; акты оказанных услуг; договоры на поставку продукции; счета-фактуры; книга продаж; накладные на передачу готовой продукции в места ее хранения; товарные накладные; транспортные накладные; бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; учетная политика организации и др.

Производство готовой продукции неразрывно связано с затратами на его производство, именно поэтому для понимания итогового ценообразования на произведенные товары, нужно знать, из чего складываются расходы.

Так как в названии статьи указано, что темой ее является аудит продажи продукции, то стоит рассматривать действия аудитора именно в документации данного типа. Проверка наличия и правильности составления документов на поставку продукции проводится с целью установления соответствия между фактически заключенными договорами поставщиков и покупателей и требованиями законодательства РФ, для этого изучаются основные положения документов, такие как: сроки поставки продукции, порядок расчетов, момент перехода права собственности на отгруженную продукцию от поставщика к покупателю и т. д.

На основании заключенных ранее договоров и планов отгрузки с покупателем аудируемое лицо может использовать следующие формы накладных: типовую форму № М-15 «Накладная на отпуск материалов на сторону»; типовую форму № ТОРГ-12 «Товарная накладная»; акт оказанных услуг; акт выполненных работ; разработанные в организациях формы; транспортная накладная, форма которой зависит от вида транспорта, осуществляющего перевозку. Аудитор обязан проверить соответствие записей об отгрузке продукции покупателям в регистрах учета первичным документам, приложенным к отчетам материально-ответственных лиц [3].

Важным аспектом при аудиторской проверке продажи продукции является проверка правильности признания выручки от продажи продукции, которая осуществляется в соответствии с требованиями ПБУ 9/99 «Доходы организации». Важность данному показателю придает то, что при ошибке в отражении

выручки от продажи товаров, изменяются и прибыль до налогообложения, и валовая прибыль, и прибыль от продаж, и чистая прибыль организации. Если неточность была допущена в сторону уменьшения выручки, а как следствие и налогооблагаемой базы организации, то ИФНС России может отправить своих инспекторов для проведения анализа и выявления сокрытых доходов, результатом которого может стать уплата недостающей суммы налога и штрафа, после выплаты которых финансовое состояние предприятия может ухудшится и приблизится к стадии банкротства, что повлечет за собой сокращение закупки сырья, материалов и полуфабрикатов, а также снижение производительных мощностей.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в качестве оплаты поставленных товаров, не исполнено хотя бы одно из перечисленных выше условий, то в бухгалтерском учете организации-поставщика признается кредиторская задолженность на сумму поставленной продукции, а не выручка.

При проверке определения выручки, полученной при продаже продукции, для целей налогообложения аудитор должен исходить из следующих условий:

– выручка от реализованной продукции определяется исходя из общей суммы всех доходов предприятия, непосредственно связанных с расчетами по оплате произведенных товаров, полученных им в денежной и (или) натуральной форме, в том числе оплата ценными бумагами;

– выручка от реализации товаров, полученная в иностранной валюте, пересчитывается в рубли, по курсу ЦБ на дату, соответствующую моменту получения дохода и определения налоговой базы при реализации или передаче произведенных организацией товаров.

На заключительном этапе аудитор производит анализ всех выявленных в ходе проверки ошибок, определяет уровень их существенности и на основе этих данных формирует мнение о достоверности предоставленных показателей в бухгалтерской финансовой отчетности по исследуемому участку учета предприятия [4].

Выводы. Подводя итоги по проделанной аналитической работе, необходимо отметить, что продажа готовой продукции является основополагающей

сферой деятельности производственного предприятия. В процессе продажи товарных изделий формируются такие значимые для предприятия и всех пользователей бухгалтерской отчетности показатели, как выручка от продаж, себестоимость проданной продукции и прибыль, либо же убыток от продажи. Они отражают эффективность основной деятельности предприятия, его способность к расширению производственного ассортимента и финансовую устойчивость вне зависимости от изменения внешних условий экономической среды.

Каждый этап аудиторской проверки обязан документироваться. Выявленные ошибки и отклонения оформляются в отчетных и рабочих документах аудитора.

Принимая во внимание тот факт, что большинство коммерческих организаций в Российской Федерации являются адептами малого или среднего бизнеса, нарушения, выявленные не в ходе добровольной аудиторской проверки, а уже государственными структурами, в частности ИФНС России, могут не только ощутимо ударить по финансовому состоянию предприятия и сумме свободных денежных активов, но и приблизить организацию к банкротству. Во избежание таких тяжелых последствий организации проще самой провести аудиторскую проверку или обратится за помощью к специализированным компаниям.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ: Часть первая. Введена в действие Федеральным законом от 30.11.1994г. № 51 − ФЗ (ред. 06.04.2015 г.).

2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010 г.) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово − хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307 – ФЗ (ред. от 01.12.2014 г.).

4. Рогуленко Т. М. Аудит: учебник / Т. М. Рогуленко, С. В. Пономарева. – М.: КНОРУС, 2013. – 416 с.

5. Бурлакова О. А., Панфилкина Е. А. Анализ финансовых результатов и пути их оптимизации // В сборнике: Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2018. С. 53−56.

6. Ландо И. В. Методика экспресс-анализа финансовых результатов на примере ООО «ВЗМП» // Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. В 3-х частях. 2017. С. 139−142.

7. Савицкая Г. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М. 2016. 536 с.

8. Чеглакова С. Г., Косткина Л. В. Комплексный экономический анализ (методика факторного анализа финансовых результатов деятельности организации): Методические указания. Рязань: РГРТУ. 2011. 24 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Васильевых М. Н. [a], Грицук Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: mari.vasilevykh@mail.ru [a]; usr10557@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В статье представлены актуальные вопросы учета, анализа и контроля финансовых результатов предприятия. Как известно, целью деятельности коммерческой организации является получение положительного финансового результата – прибыли. В конце отчетного периода организация определяет финансовые результаты деятельности, для отражения которых должны применяться показатели, характеризующие конечную экономическую эффективность производства и степень окупаемости затрат. В результате исследования в статье сделан вывод, что финансовый результат представляет собой сложный объект учета, совмещающий в себе результат от производственной деятельности и коммерческой деятельности предприятия, включая в себя конечный финансовый результат, отражающий разность между доходами и расходами. В системе бухгалтерского учета финансовых результатов существует основная проблема несоответствия бухгалтерского учета налоговому. Для анализа финансовых результатов экспертами предлагается большое число методик, сходных преимущественно между собой, выбор которых определяется целями проводимого анализа.*

Ключевые слова: *финансовые результаты, бухгалтерский и налоговый учет, отчет о финансовых результатах, методики анализа*

Введение. Актуальность рассматриваемой темы определяется тем, что финансовые результаты можно назвать ключевыми показателями эффективности осуществляемой деятельности, которые позволяют обеспечивать успешность развития предприятия.

Проблема исследования определяется тем, что структура учета и анализа финансовых результатов у большинства экспертов имеет схожие черты, однако использование одной общеизвестной методики часто бывает не достаточно для полного анализа. Чтобы получить более качественное исследование, необходимо использовать несколько экспертных методик, исходя из поставленных задач.

Объект исследования: финансовые результаты деятельности организации

Предмет исследования: учет и анализ финансовых результатов организации.

© Васильевых М. Н., Грицук Н. В., 2020

Таким образом, целью данной статьи является исследование специфики учета и анализа финансовых результатов деятельности организации.

Цель определила задачи:

1) изучить понятие финансовых результатов;

2) затронуть вопросы учета финансовых результатов;

3) раскрыть существующие методики анализа финансовых результатов.

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ литературы позволил сделать вывод, что под финансовыми результатами (ФР) традиционно понимались результаты, полученные от основной деятельности предприятия и от прочих операций.

В бухгалтерском учете, ФР выражается в показателе прибыли или убытка. Обобщенно наиболее важные показатели ФР деятельности компании отражены в бухгалтерской финансовой отчетности (раздел «Отчет о финансовых результатах»), где размещается информация обо всех видах доходах и расходах компании за определённый промежуток времени, как правило, за два последних года.

Правовое регулирование правил и процедур учета информации о ФР осуществляется комплексом документов, которые условно можно разделить на четыре уровня.

Первый уровень документов состоит из законов и положений, которые прямо или косвенно регулируют учет финансовых результатов в компании, а также представление финансовой отчетности, здесь можно выделить Налоговый кодекс РФ и ФЗ «О бухгалтерском учете» [1, 2].

Второй уровень нормативной системы формируется правилами бухгалтерского учета, утвержденными Министерством финансов РФ, которые устанавливают минимальные требования государства к бухгалтерскому учету и подготовке финансовой отчетности с учетом потребностей рыночной экономики и мировой практики. К этому уровню относятся Приказы Минфина России (Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, ПБУ 1/08 «Учетная политика организации», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская от-

четность», ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3, 4, 5, 6, 7] и т. д.)

К документам третьего уровня – методические указания и инструкции по учету финансовых результатов, а также методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, инструкции по заполнению форм финансовой отчетности, план счетов финансово-хозяйственной деятельности компаний и инструкция по его применению.

Четвертый уровень в системе правового регулирования занимают рабочие документы компании, которые формируют ее учетную политику.

Они включают:

– приказ об учетной политике;

– рабочий план счетов;

– формы первичных учетных документов, используемых для регистрации хозяйственных операций, для которых не предусмотрены стандартные формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутреннего учета;

– график документооборота;

– учетные регистры;

– внутренние инструкции и т. д.

Несмотря на широкую правовую базу регулирования системы учета ФР, в данной области существуют специфические проблемы, обусловленные несоответствием бухгалтерского учета налоговому. Основная проблема состоит в порядке отражения доходов и расходов в бухгалтерском и налоговой учете. Разделение основополагающих принципов учета доходов и расходов для учета в целях налогообложения и целей бухгалтерского учета ведет к увеличение трудоемкости и снижению осмысленности учетных процедур.

Эксперты выделяют наличие проблемы расхождения по видам доходов и расходов в налоговом и бухгалтерском учете для отражения их в налоговой декларации [8, с. 224]. Но, следует иметь ввиду, что введение единой классификации доходов и расходов абсолютно невозможно, т. к. противоречит главе 25

«Налог на прибыль организации» Налогового кодекса Российской Федерации [1]. В качестве выхода из сложившейся ситуации можно внести поправки в налоговую декларацию, т. к. очень подробной информации о доходах и расходах при исчислении налоговой базы и суммы налога не требуется.

Анализ различий бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов дает возможность сделать выводы об острой необходимости их разграничения.

По экспертному мнению, для устранения разногласий бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов организации, необходимо принять такую модель, которая позволяла бы данным бухгалтерского учета служить информационными источниками для налогового учета, что привело бы к разрешению спорных проблем учета финансовых результатов организации [8, с. 226].

Анализ финансовых результатов можно считать неотъемлемой составляющей финансового положения предприятия. Система показателей финансовых результатов призвана исследовать колебания величины капитала предприятия с целью его постепенного увеличения.

Существует множество методик анализа финансовых результатов с разной степенью детализации и подходов к оценке ФР.

Обзор существующих методов и моделей анализа ФР показал, что целостного подхода к их выбору в науке и практике не существует, однако использование каждой из методик в отдельности не позволяет сделать однозначного вывода о состоянии ФР. Поэтому возникает необходимость формирования методического результативного подхода к анализу ФР, учитывающего специфику развития компании, ее отрасль.

Последовательность анализа ФР у большинства ученых схожа. Анализ ФР начинается с изучения объема доходов, расходов, а далее – состава, структуры и динамики прибыли (убытка).

Чеглакова С. Г. предлагает проводить анализ ФР в четыре этапа, начиная с составления специальной таблицы для занесения данных финансовой отчетности, анализа величины прибыли относительно объемов производства, фак-

торного анализа прибыли и анализа рентабельности продаж. Главным достоинством методики по Чеглаковой С. Г. можно считать возможность использования горизонтального анализа по отчету о ФР. Главным недостатком этой методики является неадаптированность к процессам инфляции, а также процесс расчета некоторых коэффициентов не до конца изучен [14].

Г. В. Савицкая выдвигает несколько иную схему проведения анализа финансовых результатов, выделяя пять этапов. Хотя у методики, рекомендуемой. Г. Л. Савицкой, есть несомненные достоинства – в частности, анализ прибыли с позиций маржинального дохода сближает отечественные методики с зарубежными, процесс расчета показателей рентабельности, недостатками является, во-первых, ограниченное число факторов, принимаемых в расчет при анализе прибыли от продажи их всего четыре, а, во-вторых, сложность восприятия и использования самой методики, проблемы с расчетом и интерпретацией их результатов множества коэффициентов и в целом большая трудоемкость работы с показателями, определяющими финансовый результат [13].

Артеменко В. Г. при анализе финансовых результатов особое внимание уделяет анализу формирования общего финансового результата. При 66 этом анализ общего финансового результата, анализ прибыли от продажи, анализ прибыли в составе маржинального дохода проводится практически по тем же методикам, что и у предыдущих авторов [9]. Самое ценное, по мнению экспертов в анализе финансовых результатов, то, что В. Г. Артеменко в отличие от других авторов дает методику глубокого анализа всей системы показателей рентабельности, при этом рассматривая взаимосвязь рентабельности активов с их оборачиваемостью, приводит факторный анализ рентабельности активов и рентабельности производства вплоть до методики анализа влияния рентабельности производства отдельных изделий на общую рентабельность при сложившейся структуре выпуска и продаж [9, 10].

Исходя из объективной потребности наличия широкого спектра различных методик анализа автором Ландо И. В. [12, с. 140] была предложена методика экспресс анализа ФР деятельности компании, краткая характеристика которого представлена на рисунке 1.

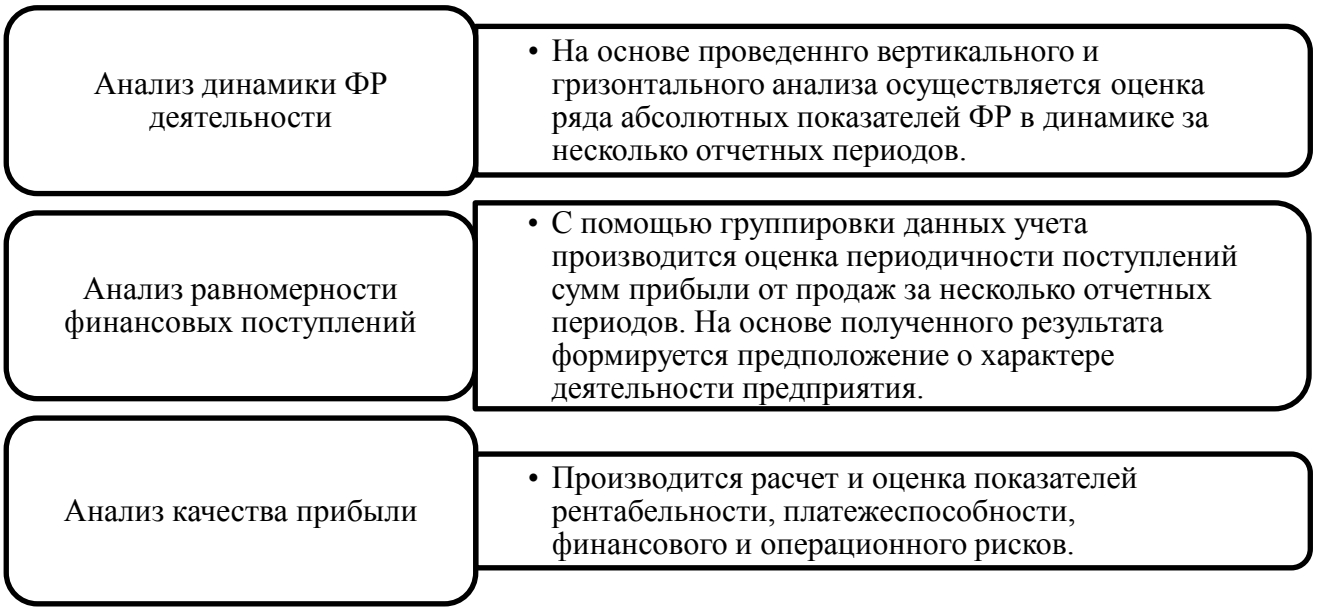


Рис. 1. Краткая характеристика методики экспресс-анализа ФР по Ландо И. В.

Целью предложенного экспресс-анализа Ландо И. В. является наглядная и несложная – как по времени исполнения и трудоемкости реализации алгоритмов), оценка финансового благополучия и динамики развития компании.

Необходимость расширения и углубления методики экспресс-анализа Ландо И. В. определяется настоящими потребностями и целью проводимого анализа.

По итогам анализа в целях улучшения основных результатов деятельности предприятия требуется разработать и реализовать ряд мероприятий, направленных на увеличение прибыли. Полученные данные позволят спрогнозировать потенциальную динамику развития предприятия в краткосрочном периоде.

Проведение регулярного анализа доходов, расходов и ФР компании по мнению Бурлаковой О. А., Панфилкиной Е. А., позволит руководству:

– своевременно определить слабые и сильные стороны финансовой, производственной, сбытовой и т.д. деятельности компании, что позволит получить необходимую информацию для дальнейшей: разработки стратегии развития;

– разрабатывать и принимать более эффективные управленческие решения, направленные на оптимизацию доходов и структуру расходов компании [11].

Выводы. На основании представленного материала можно сделать следующие выводы.

1. Финансовый результат представляет собой сложный объект учета, совмещающий в себе результат от производственной деятельности и коммерческой деятельности предприятия, включая в себя конечный финансовый результат, отражающий разность между доходами и расходами.

2. Правовое регулирование правил и процедур учета информации о ФР осуществляется комплексом документов, которые условно можно разделить на четыре уровня. В системе бухгалтерского учета ФР существует основная проблема несоответствия бухгалтерского учета налоговому.

3. Для анализа ФР экспертами предлагается большое число методик, сходных преимущественно между собой, выбор которых определяется целями проводимого анализа.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ: ред. от 01.04.2020 Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
2. «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] : федер. закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ: ред. от 26.07.2019 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
3. «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [Электронный ресурс] : Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н: ред. от 11.04.2018.
4. «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н: ред. от 07.02.2020.
5. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н: ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018.
6. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н: ред. от 06.04.2015.
7. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н: ред. от 06.04.2015.
8. Арская Е. В., Усатов С. А., Серебренникова И. В. Конкретизация учетной политики в части учета финансовых результатов // Белгородский экономический вестник. 2019. № 2 (94). С. 223−233.
9. Артёменко В. Г. Экономический анализ : учебное пособие / В. Г. Артёменко, Н. В. Анисимова. М. : КНОРУС, 2016. 288 с.

10. Бурцева Т. А., Владимирова Е. В. Методики анализа финансовых результатов // Общество. Наука. Инновации (НПК-2019). Сборник статей XIX Всероссийской научно-практической конференции: в 4-х томах. 2019. 59−68.

11. Бурлакова О. А., Панфилкина Е. А. Анализ финансовых результатов и пути их оптимизации // В сборнике: Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2018. С. 53−56.

12. Ландо И. В. Методика экспресс-анализа финансовых результатов на примере ООО «ВЗМП» // Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. В 3-х частях. 2017. С. 139–142.

13. Савицкая Г. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2016. 536 с.

14. Чеглакова С. Г., Косткина Л. В. Комплексный экономический анализ (методика факторного анализа финансовых результатов деятельности организации): Методические указания. Рязань: РГРТУ. 2011. 24 с.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Васильевых М. Н. [a], Грицук Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: mari.vasilevykh@mail.ru [a]; usr10557@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В статье рассматривается два различных подхода к определению социальной ответственности бизнеса, а также сложившиеся модели корпоративной социальной ответственности – американская, британская, модель континентальной Европы, латиноамериканская, японская (азиатская), африканская модель и модель стран БРИКС и их основные сходства и различия. Рассмотрена практика российского опыта исследования особенностей социальной ответственности бизнеса, приведены примеры развития социальной ответственности бизнеса нашей страны. Обозначены причины значительного разрыва опыта исследования особенностей социальной ответственности бизнеса (СОБ) в России и в развитых странах. Помимо исторических особенностей развития социальной ответственности бизнеса в России рассмотрены и другие особенности, выделенные Долгоруковой И. В., а также Остапенко Г. Ф. Раскрыта специфика формирования СОБ в России.*

Ключевые слова: *социальная ответственность бизнеса, модели КСО, социальные программы, специфика российской модели СОБ*

Введение. Актуальность исследования определяется тем, что корпоративная социальная ответственность (КСО) или социальная ответственность бизнеса (СОБ) является сложным философским понятием, не имеющего единой позиции, что в нее входит. Но все ученые едины в том, что это комплексное понятие добровольного участия частных компаний в добровольном принятии на себя различных обязанностей в разных отраслях.

Кроме того, концепция корпоративной социальной ответственности является предметом многочисленных дискуссий среди ученых, представителей бизнеса и рядовых потребителей. Сторонники концепции утверждают об её экономической эффективности. Противники концепции утверждают, что она вводит в заблуждение бизнес и потребителей, подменяя роль бизнеса и основные цели экономического роста, получения прибыли.

Другие выдвигают тезис о том, что корпоративная социальная ответственность − всего лишь попытка подменить роль государственных органов в качестве общественного контроля крупных корпораций.

© Васильевых М. Н., Грицук Н. В., 2020

Проблема исследования определяется тем, что данное явление является сложным философским понятием, не имеющего единой позиции, что в нее входит.

Объектом исследования является социальная ответственность бизнеса.

Предметом исследования выступают модели социальной ответственности бизнеса.

Цель статьи – изучить проблему социальной ответственности бизнеса в развитых странах и России.

Цель определила задачи статьи:

– определить понятие, сущность социальной ответственности бизнеса;

– ознакомиться с существующими моделями социальной ответственности бизнеса;

– исследовать специфику становления социальной ответственности бизнеса в России

Результаты исследования, их обсуждение. Корпоративная социальная ответственность (КСО) или социальная ответственность бизнеса (СОБ) в настоящее время является сложным философским понятием, не имеющего единой позиции, что в нее входит. Но все ученые едины в том, что это комплексное понятие добровольного участия частных компаний в добровольном принятии на себя различных обязанностей в разных отраслях.

Выделяется два основных подхода к определению данного понятия. Первая группа авторов высказывает мнение, что если компания ведет законный бизнес, не нарушает законодательство, исправно выплачивает все налоги, то она уже является социально ответственной.

Вторая группа авторов считает, что помимо обязательств экономического характера, перечисленных выше, компания должна учитывать человеческие и социальные потребности людей – как своего персонала, так и потребителя, и общества, в котором осуществляется предпринимательская деятельность, и брать на себя обязательства по решению имеющихся проблем данных групп людей и общества в целом [3].

Второй взгляд на определение понятия СОБ кажется более полным и правильным.

Возникновению КСО предшествовало серьезное ухудшение окружающей среды в развитых странах в результате деятельности промышленных предприятий. Возникающие социальные и экологические проблемы стали принимать угрожающие масштабы, что являлось угрозой эффективному ведению бизнеса, что привело бизнес – корпорации к поиску идей исправления сложившейся ситуации. Поэтому была разработана стратегия устойчивого развития бизнеса – «удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [7].

Для более полного представления сущности СОБ можно отразить его при помощи рисунка 1.

ответственность организации перед партнерами;

социальные аспекты взаимодействия с поставщиками и покупателями продукции и услуг;

корпоративное развитие — проведение реструктуризации и организационных изменений с участием представителей высшего менеджмента компаний, персонала и общественных организаций;

здоровье и безопасность персонала на рабочем месте;

ответственная политика в отношении работников, управление развитием персонала;

экологическая ответственность, экологическая политика и использование природных ресурсов;

взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем;

ответственность организации перед обществом в целом.

Рис. 1. Понятие СОБ (КСО)

Исследователи выделяют несколько моделей КСО – американскую, британскую, модель континентальной Европы, латиноамериканскую, японскую (азиатскую), африканскую модель и модель стран БРИКС.

Для американской модели КСО характерна максимальная самостоятельность корпораций в определении вида и уровня общественного вклада, государственное КСО минимально.

КСО в Европе напротив, урегулировано государственными стандартами и нормами. КСО в большей степени нацелена на прибыльность бизнеса и ответственность перед акционерами, чем в американской модели, в то время как большая часть социальных проблем относится европейцами к части этической ответственности.

Британская модель КСО сочетает в себе элементы двух вышеприведенных моделей, отличаясь существенным привлечением государства и общественных институтов. Особенностью британской модели является сильная инициатива самого бизнеса участия в практиках КСО [6].

Для японской или азиатской модели серьезную роль играют государство и традиции (институт «пожизненного найма»)

Африканская модель КСО является нацеленной на оказание финансовой помощи компаниями на проекты борьбы с бедностью, образования, просветительные программы в области ВИЧ, оказание помощи местным организациям. Во многих африканских странах законодательно закреплена норма о предоставлении финансовой помощи базирующимися в них транснациональными корпорациями (ТНК) – это один из инструментов контроля над деятельностью ТНК в экономике принимающей страны. Подобный подход к КСО позволяет создать более устойчивую экономическую среду в бедных странах.

Латиноамериканская модель ориентирована на высокую активность СМИ, поэтому общественность достаточно хорошо осведомлена о социальной ответственности корпораций.

Модели КСО стран БРИКС направлены на укрепление корпоративного управления, защиту окружающей среды и социальную политику по отношению к персоналу [4].

Практика российского опыта исследования особенностей социальной ответственности бизнеса (СОБ) насчитывает немногим больше двух десятков лет. Для сравнения – разработка данного вопроса в развитых странах началась с середины двадцатого века.

Причина подобного разрыва заключается в особенностях исторического развития нашей страны, и отсутствия частной собственности почти до конца двадцатого века. В период советской власти социальную ответственность практически полностью взяло на себя государство.

Крупные промышленные предприятия отвечали за социальную сферу своих работников, для этого имелись непроизводственные основные фонды в виде санаториев, пионерских лагерей, жилого фонда и т. д. Приватизация перевела в частную собственность промышленные объекты вместе с подобными непроизводственными активами. И сейчас мы можем встретить при многих заводах собственные санатории, детские лагеря.

До периода советской власти в конце 19 – начале 20 века, когда произошел бурный рост богатого купеческого сословия, многие промышленники проявляли яркие примеры осознанной социальной ответственности. К примеру, известный текстильный фабрикант Г. И. Хлудов основал в Москве большой благотворительный комплекс, включавший отделение для престарелых и инвалидов, детский приют со школой, ремесленное училище и т. д. В городе Егорьевске, где располагалась фабрика, Хлудов построил богадельню и содержал её на свои средства.

Владельцы Раменской ткацкой фабрики промышленники Малютины при помощи талантливого русского инженера-технолога Ф. М. Дмитриева позаботились не только об улучшении технологии производства, но также и об условиях жизни своих рабочих – ими были построен целый жилищный комплекс, состоящий из жилых зданий, школы, больницы, богадельни, магазина и яслей. За данные достижения Малютинская фабрика в 1876 году на Международной выставке гигиены и спасения жизни рабочих в Брюсселе и в 1893 г. в Чикаго получила золотые медали [1].

Перечисленные примеры не единичны, многие представители банковского сообщества, владельцы торговых домов и ткацкого производства, горнозаводчики и пароходовладельцы того времени проявляли заботу о своих рабочих.

Помимо исторических особенностей развития СОБ в России, Долгорукова И. В. выделяет следующие особенности ее становления:

– географические особенности: огромная территория; концентрация капитала в наиболее неосвоенных и климатически сложных регионах страны;

– особенности, связанные с менталитетом населения и традициями корпоративного управления: высокие социальные ожидания при низкой социальной активности населения;

– традиции трудовых взаимоотношений – жесткая привязка работника к организации наличием «своих» социальных учреждений;

– особенности, связанные с социальной и политической ситуацией в стране: высокий уровень бедности в регионах; огромное количество и большой разброс социальных проблем на территориях;

– отсутствие опыта и государственной инфраструктуры для решения социальных проблем; коррупция на всех уровнях государственной власти [2].

Остапенко Г.Ф. выделяет в особенности СОБ в России преобладающее большинство разовых проектов, а не непрерывный процесс взаимодействия работодателя с участвующими сторонам [5].

Выделенные особенности сформировали российскую модель КСО, которая отличается государственно-частным партнерством.

Некоторые направления СОБ имеют одинаковое значение почти для всех компаний. К примеру, ответственное поведение по отношению к защите экологии или забота о своих сотрудниках. Другие направления КСО могут иметь исключительное значение для одних организаций, но при этом быть неактуальными для других.

Однозначно одно, компания, реализующая социальные программы и проекты, заботится о повышении качества и безопасности оказываемых услуг или производимых товарах, заботится о потребностях своего персонала. СОБ по-

зволяет обеспечить благоприятное окружение компании, что в результате способствует формированию устойчивого финансового экономического положения.

Выводы. 1. В настоящее время отсутствует единый взгляд на сущность социальную ответственность общества.

2. Существует несколько моделей корпоративной социальной ответственности – американская, британская, модель континентальной Европы, латиноамериканская, японская (азиатская), африканская модель и модель стран БРИКС.

3. Специфика социальная ответственность общества в России определяется ее историческим, географическим положением и отличается государственно-частным партнерством.

Библиографический список

1. Власов П. В. Благотворительность и милосердие в России. М.: Центрполиграф, 2001. 75 с.
2. Долгорукова И. В. Корпоративная социальная политика современных российских предприятий: модели и практики: Диссертация ... доктора социологических наук: 22.00.08 / Долгорукова Ирина Владимировна; [Место защиты: Рос. гос. соц. ун-т]. – Москва, 2011. 329 с.
3. Капкина А. В. Проблемы социальной ответственности бизнеса в современной России // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. № 4 (24). 2013. С. 84−91.
4. Кравцова Е. М., Матвеева В. Ю. Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике // Экономика, предпринимательство и право. 2016. Том 6. № 1. С. 81−98. URL: https://creativeconomy.ru/lib/35241 (дата обращения 05.03.2020).
5. Остапенко Г. Ф. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие / Г. Ф. Остапенко. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та. 2012. С. 75.
6. Орлова А. Практики реализации КСО в международном сравнении. Доклад к семинару НУГ. 2013. URL: https://www.hse.ru/org/hse/comp_study/seminar_7. (дата обращения 05.03.2020).
7. Сорокина А. В., Фионова К. В. Корпоративная социальная ответственность: Учебное пособие для бакалавров направлений «Экономика», «Менеджмент», «Управление персоналом». М.: МГУПС (МИИТ). 2015. С. 4.

ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Евдокимова Н. М. [a], Петрова Е. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: nata.evdokimova.8300@mail.ru [a]; petrova_e_v@mail.ru [b]

Аннотация: *Актуальность статьи заключается в том, что важным направлением финансовой политики предприятия является управление денежными средствами, которое играет важную роль в его развитии и достижении необходимых результатов. Основной целью является исследование проведения анализа денежных потоков предприятия для оптимизации его деятельности. Ведущим подходом выступает изучение основных методов проведения анализа и влияние полученных результатов на принятие управленческих решений для повышения эффективности функционирования предприятия в целом.*

Управление денежными потоками направлено на обеспечение поддержания требуемого объема оборотных средств, а также финансирование внеоборотных активов, формирование величины долгосрочных финансовых вложений, постоянное повышение платежеспособности и финансовой

устойчивости предприятия в целом. Требуемым условием по эффективному управлению денежными потоками является формирование налаженной информационной системы, которая включает в себя осуществление всестороннего анализа.

Ключевые слова: *денежные потоки, коэффициент оборачиваемости, анализ, прямой метод, косвенный метод, матричный метод*

Введение. Управление денежными потоками в организации играют важнейшую роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, так как они обслуживают все стороны его финансово-экономической деятельности, формируют финансовое равновесие организации на всех стадиях жизненного цикла, а также сокращают риск неплатежеспособности, при том способствуют ускорению оборачиваемости капитала. Поэтому качественное и своевременное управление денежным потоком на предприятии является важнейшим элементом финансовой политики и играет важную роль в его благополучном развитии и достижении необходимых результатов.

Хозяйственная деятельность предприятия неразрывно связана с движением денежных средств, каждая хозяйственная операция связана с поступлением и расходованием денежных средств.

© Евдокимова Н. М., Петрова Е. В., 2020

Денежные средства представляют собой наиболее ликвидную часть активов предприятия, которые представляют собой наличные и безналичные платежные денежные средства, а также денежные и платежные документы. Движение денежных средств организации во времени является непрерывным процессом, который создает денежный поток.

Денежный поток представляет собой совокупность распределенной во времени величине поступления и выбытия денежных средств в течении осуществления хозяйственной деятельности организации. Поступление или приток денежных средств определяется как положительный денежный поток (ПДП), а выбытие или отток денежных средств – это отрицательный денежный поток (ОДП).

Разность между положительными и отрицательными денежными потоками имеет название чистый денежный поток [2].

Результаты исследований, их обсуждение. Важной целью организации учета и формирования отчетности, которая характеризует денежные потоки организации различных видов, считается обеспечение финансовых менеджеров нужной и достоверной информацией для осуществления всестороннего анализа, планирования и контроля за движением денежных средств.

Для составления отчетности о движении денежных средств могут быть использованы два основных метода, это косвенный и прямой методы.

Косвенный метод сформирован на получение данных, которые характеризуют чистый денежный поток организации в отчетном периоде, где базой для расчета считается нераспределенная прибыль, а также динамика активов и пассивов организации. В данном случае рост активов снижает денежные средства организации, а рост пассивов, наоборот, увеличивает. Этот метод отражает взаимосвязь разных видов деятельности организации, а также оказывает влияние на прибыль и изменения в активах и пассивах организации.

Источники информации – это бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах [3].

Косвенный метод наиболее предпочтителен с точки зрения аналитики, поскольку позволяет объяснить причины расхождения между финансовыми результатами и свободным остатком денежных средств [1].

По операционной или основной деятельности организации базовым элементом для определения является чистая прибыль, которая получена в данном периоде. Через внесение соответствующих корректив чистая прибыль преобразовывается в показатель чистого денежного потока, рассчитанного по следующей формуле 1:

$$ЧДП_{Од} = ЧП_{Од} + А + \Delta ДЗ + \Delta З_{тмц} + \Delta КЗ + \Delta ДБП + \Delta Р + \Delta П_{ав} + \Delta В_{ав}, \qquad (1)$$

где $ЧП_{од}$ – величина чистой прибыли организации от основной деятельности;

А – величина амортизации нематериальных активов и основных средств;

ΔДЗ – изменение величины дебиторской задолженности;

$\Delta З_{тмц}$ – изменение величины запасов, входящих в сумму оборотных активов организации;

ΔКЗ – изменение величины кредиторской задолженности;

ΔДБП – изменение величины доходов будущих периодов организации;

ΔР – изменение величины резерва предстоящих платежей и расходов;

$\Delta П_{ав}$ – изменение величины полученных авансов;

$\Delta В_{ав}$ – изменение величины выданных авансов [4].

По инвестиционной деятельности величины чистого денежного потока находится как разность между величины выручки от продажи внеоборотных активов и величины инвестиций на их покупку в данном периоде:

$$ЧДП_{ид} = В_{Ос} + В_{НА} + В_{ДФА} + В_{са} + Д - П_{Ос} - \Delta НКС - П_{на} - П_{ДФА} - П_{са}, \qquad (2)$$

где $В_{Ос}$ − выручка от продажи основного средства;

$В_{НА}$ − выручка от продажи нематериальных активов организации;

$В_{ДФА}$ − величина выручки от продажи долгосрочных финансовых активов организации;

$В_{са}$ − выручка от продажи ранее выкупленных акций организации;

Д − величина полученных процентов и дивидендов по долгосрочным ценным бумагам организации;

$П_{ос}$ − величина приобретенных основных средств организации;

ΔНКС − величина прироста незавершенного капитального строительства организации;

$П_{на}$ − величина приобретения нематериальных активов организации;

$П_{ДФА}$ − величина приобретения долгосрочных финансовых активов организации;

$П_{са}$ − величина выкупленных собственных акций организации [2].

По финансовой деятельности необходимо показывать притоки и оттоки денежных средств, которые связаны с применением внешнего финансирования. Сумма чистого денежного потока определяется как разность между величиной финансовых ресурсов, которые привлечены из внешних источников, а также величиной выплаченной суммы основного долга и суммы выплаченных дивидендов собственникам организации:

$$ЧДП_{фд} = П_{ск} + П_{дк} + П_{кк} + БЦФ - В_{дк} - В_{кк} - В_{д}, \quad (3)$$

где $П_{ск}$ − величина дополнительно привлеченного собственного капитала из внешних источников (поступления денежных средств от выпуска акций и прочих долевых инструментов и дополнительных вложений собственника организации);

$П_{дк}$ − величина дополнительно привлеченных долгосрочных кредитов;

$П_{кк}$ − величина дополнительно привлеченных краткосрочных займов и кредитов;

БЦФ − величина средств, которые поступили в порядке целевого безвозмездного финансирования организации;

В*дк* − величина выплат основного долга по имеющимся долгосрочным займам и кредитам;

В*кк* − величина выплат (погашение) основного долга по краткосрочным займам и кредитам;

В*д* − величина выплаченных процентов или дивидендов акционерам организации.

Результатами расчета является величина чистого денежного потока по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации позволяют рассчитать его размер в данном периоде:

$$ЧДП_{п} = ЧДП_{од} + ЧДП_{ид} + ЧДП_{фд}, \quad (4)$$

где ЧДП*п* − совокупная величина чистого денежного потока организации в определенном году;

ЧДП*од* − величина чистого денежного потока по операционной деятельности организации;

ЧДП*ид* – величина чистого денежного потока по инвестиционной деятельности организации;

ЧДП*фд* – величина чистого денежного потока по финансовой деятельности организации [4].

Следовательно, косвенный метод отражает различия между чистым финансовым результатом и чистым денежным потоком организации. В результате применения корректировочных процедур финансовый результат организации (чистая прибыль) может быть преобразован в величину чистого денежного потока от операционной деятельности организации. В дальнейшем необходимо определить факторы, которые способствуют росту и снижению чистого денежного потока (ЧДП), далее более детально изучается причина изменения каждой составляющей чистого денежного потока [2].

Применение косвенного метода помогает определить потенциал формирования организацией основного внутреннего источника финансирования данного развития, то есть чистого денежного потока. Преимущество данного косвенного метода расчета ЧДП состоит в том, что он помогает определить динамику всех факторов, которые формируют величину ЧДП (то есть позволяет определить, какие факторы обусловили отличие суммы прибыли от величины приращения денежных средств организации за определенный период). Необхо-

димо отметить относительно малую трудоемкость применения данного метода, так как большое количество необходимых для расчета данным методом показателей находится в других формах финансовой отчетности организации [3].

Прямой метод применяется с целью получения данных, которые характеризуют как валовой, так и чистый поток денежных средств организации в данном периоде. Этот метод проведения анализа движения денежных средств заключается в изучении данных о положительных и отрицательных денежных потоках организации, которые сформированы на основе кассового метода через включение в отчет хозяйственных оборотов, непосредственно связанных с денежными операциями. Чистый денежный поток рассчитывается как разница между совокупностью всех притоков средств организации по трем видам деятельности, а также их оттоков. Имеющийся остаток денежных средств на конец анализируемого периода рассчитывается как их остаток на начало периода с учетом чистого денежного потока за этот период.

Имеющиеся различия в результатах расчета денежных потоков косвенным и прямым методами может быть отнесен только к операционной деятельности. По операционной деятельности чистый денежный поток прямым методом рассчитывается:

$$ЧДП_{Од} = В_{РП} + П_{ав} + ПП_{Од} – О_{тмц} – ЗП – НП – ПВ_{од}, \quad (5)$$

где $В_{РП}$ – выручка от продаж;

$П_{ав}$ − полученные авансы от клиентов;

$ПП_{Од}$ − величина прочих поступлений от деятельности организации;

$О_{тмц}$ − величина средств, которая выплачена поставщикам за товары;

ЗП − величина выплаченной зарплаты персоналу организации;

НП − величина налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды;

$ПВ_{од}$ − величина прочих выплат в процессе торговой деятельности.

Расчет величины чистого денежного потока организации по инвестиционной и финансовой деятельности, а также по организации в целом проводится по тому же алгоритму, что и при косвенном методе.

Сопоставляя таким образом фактические данные по определенной статье поступления и расходования денежных средств с имеющимися базовыми данными (план, предшествующий период), можно сформировать выводы относительно возможности организации увеличивать денежные средства в результате осуществления деятельности. Если результатом торговой деятельности явился не приток, а отток денежных средств и данная ситуация повторяется каждый год, то это приведет к несостоятельности организации.

Достоинство прямого метода – он помогает получить более точные данные о полученном доходе и составе денежных потоков, а также прямой метод показывает совокупную величину поступлений и платежей и формирует внимание на статьи, генерирующие наибольший приток и отток данных денежных средств. Хотя этот метод не отражает взаимосвязь суммы финансового результата и суммы изменения денежных средств, то есть он не помогает проводить анализ влияния различных факторов на динамику остатка денежных средств в четкой взаимосвязи с динамикой этих показателей, которые формируют финансовые результаты деятельности организации. С этой целью применяется изученный ранее косвенный метод.

Важной целью анализа денежных потоков выступает выявление уровня достаточности по формированию денежных средств, эффективность их использования, сбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков организации по определенному объему и во времени.

На первом этапе проведения анализа изучается динамика объема создания положительного денежного потока организации в разрезе отдельных источников. Здесь темпы прироста положительного денежного потока сравниваются с темпами прироста активов организации, объемов продаж. Особое внимание можно отдать изучению соотношений привлечения денежных источников за счет внешних и внутренних источников, определению степени зависимости функционирования организации от внешних источников по ее финансированию [4].

На втором этапе проведения анализа изучается динамика величины формирования отрицательного денежного потока организации, а также структура

данного потока по направлениям расходования денежных средств. Кроме того, определяется по каким основным направлениям были потрачены денежные средства, которые привлекались из внешних источников, в какой степени погашалась величина основного долга по привлеченным ранее займам и кредитам.

На третьем этапе проведения анализа изучается сбалансированность положительного и отрицательного денежного потока по общей их величине, рассматривается динамика показателей чистого денежного потока.

На четвертом этапе проведения анализа изучается синхронность создания положительного и отрицательного денежных потоков в период отдельных интервалов, исследуется динамика остатка денежного актива организации.

На пятом этапе проведения анализа формируется эффективность денежных потоков организации. Обобщающий показатель – коэффициент эффективности денежного потока, определяющий отношение суммы чистого денежного потока к сумме отрицательного денежного потока.

Уровень эффективности денежного потока определяется через коэффициент реинвестирования чистого денежного потока:

$$КР_{чдп} = ЧПр / ЧДП, \quad (6)$$

где $КР_{чдп}$ − коэффициент реинвестирования чистого денежного потока;

ЧПр − величина чистого денежного потока организации, которая направлена на инвестирование его развития в определенном периоде;

ЧДП − величина чистого денежного потока организации.

Данные показатели могут быть дополнены и частными показателями – коэффициент рентабельности применения среднего остатка денежных активов в краткосрочных финансовых вложениях; коэффициент рентабельности применения среднего остатка накапливаемых инвестиционных ресурсов в долгосрочных финансовых вложениях и т. п. [2].

Результаты проведения анализа денежных потоков оказывают большое влияние на оценку эффективности управления денежными ресурсами организации, а также на оценку результативности бизнеса организации в целом. Проведение анализа денежных средств помогает:

– определить динамику совокупных денежных потоков и их структуру;

– определить более значительные источники генерирования денежной величины и основные направления по использованию денежных средств;

– осуществить сравнительный анализ значения отдельных направлений деятельности организации;

– определить «узкие места», которые являются причиной замедления скорости движения денежного потока;

– спрогнозировать будущий положительный и отрицательный денежный поток [5].

По итогам проведения анализа денежных потоков проводится их оптимизация. Задачами оптимизации являются: определение и реализация резервов, которые позволяют сократить зависимость организации от внешних источников формирования капитала; создание более полной сбалансированности всех положительных и отрицательных денежных потоков по всем видам деятельности; формирование тесной взаимосвязи всех денежных потоков по всем видам торговой деятельности; рост величины и качества чистого денежного дохода [2].

В системе проведения оптимизации денежных потоков организации важное место отводится их сбалансированности во времени. При данной оптимизации применяется два основных метода – это выравнивание и синхронизация денежных потоков.

Выравнивание денежных потоков происходит через сглаживание их величин в разрезе отдельных интервалов изучаемого периода времени. Данный метод позволяет удалить сезонное и циклическое различие в формировании денежного потока, оптимизируя при этом средние остатки денежных средств и увеличивая уровень абсолютной ликвидности. Полученные результаты данного метода оцениваются с применением среднеквадратического отклонения, а также коэффициента вариации, которые должны сокращаться.

Выводы. Итак, денежный поток представляет собой совокупность распределенной во времени величине поступления и выбытия денежных средств в течение осуществления хозяйственной деятельности организации. Основными

методами проведения анализа денежных потоков являются прямой и косвенный методы. Политика по управлению денежными потоками подразумевает определенную часть финансовой политики организации, которая направлена на проведение оптимизации совокупной величины остатка денежных средств в целях обеспечения постоянной платежеспособности и эффективности по использованию денежных средств, процесса их хранения.

Библиографический список

1. Абрамян А. К., Коваленко О. Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки» // Молодой ученый. 2019. Т. 1. № 1. С. 84−86.

2. Батищева Е. А. Анализ и управление денежными потоками. Ставрополь: Прогресс. 2017. 560 с.

3. Бердникова Л. Ф., Хохрина Е. В. Влияние денежных потоков на состояние и результаты финансовой деятельности предприятия // Молодой ученый. 2019. № 16. С. 137−141.

4. Косиняева Н. С., Сидорин А. А. Основные направления оптимизации денежных потоков // Молодой ученый. 2018. № 12.5. С. 42−44.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕР СТИМУЛИРОВАНИЯ СОКРАЩЕНИЯ СРОКОВ РАСЧЕТОВ

Згода Ю. И. [a], Адамайтис Л. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud085038@vyatsu.ru [a]; la_adamaitis@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию ее общего объема и обеспечение своевременной инкассации долга, является одной из основных задач по снижению отвлечения средств предприятия в расчеты и, в итоге, повышения собственной платежеспособности организации и укрепления её финансового состояния. В статье представлены этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью. Особое внимание в работе уделено вопросам применения стимулирующей системы мер по ускорению сроков расчетов и снижению дебиторской задолженности. Расчеты, демонстрирующие эффект от применения системы этих мер представлены на примере конкретного предприятия.*

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, управление расчетами, стимулирующие меры, платежеспособность*

Введение. В условиях рыночной экономики эффективное функционирование каждого хозяйствующего субъекта в значительной степени зависит от качества и обоснованности принятия управленческих решений. На микроуровне основой и главным элементом принятия управленческих решений является экономический анализ.

Результаты деятельности коммерческих организаций являются объектом пристального внимания со стороны потенциальных участников рыночных отношений – стейкхолдеров, которые оценивают эффективность вложенийкапитала, стабильность коммерческих связей, способность отвечать по обязательствам, соблюдение расчетно-платежной дисциплины. Все это указывает на важность вопросов управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц как следствие хозяйственных взаимоотношений с ними.

© Згода Ю. И., Адамайтис Л. А., 2020

Эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию ее общего объема и обеспечение своевременной инкассации долга, является одной из основных задач по снижению отвлечения средств предприятия в расчеты и, в итоге, повышения собственнойплатежеспособности организации и укрепления её финансового состояния.

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ специальной литературы по рассматриваемой проблеме позволяет сделать вывод, что вопросам анализа и управления дебиторской задолженностью уделяется большое внимание. Они достаточно глубоко представлены в работах таких авторов как В. В. Ковалев [3], Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин [6], О. В. Ефимова [1], Н. Полянская [4], Н. Н. Селезнева [5], А. Д. Шеремет, Е. В. Негашева [7], А. В. Зонова, Л. А. Адамайтис [2] и другие.

В частности, выделяются следующие этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью:

– анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде;

– прогнозирование дебиторской задолженности;

– формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям;

– определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту;

– формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита;

– формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;

– обеспечение использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;

– построение эффективных систем мониторинга и контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Одним из важнейших этапов формирования политики управления дебиторской задолженностью является ее планирование. Первый шаг к планирова-

нию задолженности – это грамотная организация управленческого учета в части расчетов с контрагентами. Дебиторская задолженность должна отражаться в учете таким образом, чтобы можно было легко получить информацию о каждом дебиторе и каждом договоре на любую дату.

В качестве объекта исследования в работе выступило ООО «Росмассив-плюс». При проведении комплексного анализа финансового состояния было выявлено, что ООО «Росмассив-Плюс» уже практически 10 лет достаточно успешно осуществляет свою деятельность на рынке оказания услуг, не имеет существенных рисков угрозы банкротства, но при этом платежеспособность организации не соответствует нормативному уровню и в ближайшее время не восстановится в полной мере. При этом сохраняется большая доля дебиторской задолженности, что не позволяет организации использовать свои средства на цели развития производства.

В ООО «Росмассив-Плюс» в части оборотных активов сформирована большая доля дебиторской задолженности (4 196 тыс. руб.), которая имеет незначительную тенденцию к снижению к 2018 году. В свою очередь высокая доля средств, которые задействована в расчетах с покупателями и заказчиками, подразумевает то, что в данный момент у организации нет возможности распоряжаться этими средствами, а это предполагает определенный риск. Так, например, из-за высокой доли данного показателя может возникнуть дефицит денежных средств, что приведет к образованию кредиторской задолженности, просроченным платежам в расчетах с бюджетом и внебюджетными фондами, работниками по оплате труда, что, в свою очередь повлечет за собой начисление штрафов, пени, неустоек.

Смоделируем ситуацию, характерную для внедрения мероприятий, снижающих дебиторскую задолженность ООО «Росмассив-Плюс».

Так например, в 2018 году сумма выручки составила 17 445 тыс. руб, при этом оплата от покупателей и заказчиков поступила в размере 13 249 тыс. руб, таким образом, сумма дебиторской задолженности за 2018 год составила 4196 тыс. руб.

Рассмотрим деятельность организации при оптимизации финансовых сделок и применении методов снижения задолженности. Так, например, можно ввести обязательную предоплату покупателям, систему поощрений при своевременной оплате заказов, а также систему рассроченных платежей поставщикам. Денежные средства, полученные таким образом, предприятие может перераспределить на собственные нужды и платежи по обязательствам. Опишем один из вариантов поощрения клиентов: если покупатель оплачивает заказ в день заключения договора, то получает единовременную скидку в 5 %.

Рассмотрим две ситуации: первая – без применения стимулирующейсистемымер по снижениюдебиторской задолженности (то есть с только с применением рассроченных платежей), вторая – с использованием возможных методов

Таблица 1

Показатели организации без применения системы мероприятий по снижению дебиторской задолженности

Покупатель	Стоимость продукции или услуг, тыс. руб.	Поступления от покупателей и заказчиков для ООО «Росмассив-Плюс», тыс. руб	Сумма дебиторской задолженности
Покупатель 1	200	0	200
Покупатель 2	250	0	250
Заказчик 1	350	0	350
Итого	800	0	800

Ситуация довольно существенно изменяется при использовании мер стимулирования сокращения срока расчетов и снижения дебиторской задолженности.

Таблица 2

Показатели организации с использованием комплекса метроприятийпо снижению дебиторской задолженности

Покупатель	Стоимость продукции или услуг, тыс. руб.	Примечание	Поступления от покупателей и заказчиков для ООО «Росмассив-Плюс», тыс. руб	Сумма дебиторской задолженности
Покупатель 1	200	Покупателю была предложена скидка при оплате услуг в день заключения договора в размере 5%	190	0

Окончание Табл. 2

Покупатель 2	250	Обязательная предоплата в размере 30%	175	75
Заказчик 1	350	С заказчиком был заключен договор, в котором была прописана следующая система скидок: – если заказчик вносит 100% оплату в день заключения договора, то он получает скидку 5%; – если заказчик вносит в течение 10 дней с момента заключения договора предоплату в 50%, то на оставшуюся сумму получает скидку в 3%; – обязательная предоплата в размере 30%. *важно сокращать срок рассроченных платежей для уменьшения дебиторской задолженности	175	169,75 (скидка при выполнении условия 3% = 5 250 руб)
Итого	800		540	244,75

Таким образом, предприятие при применении системы мер по снижению дебиторской задолженности сократит ее более, чем в 3 раза (с 800 тыс. руб. до 244,75 тыс. руб.). Высвободившиесяиз дебиторской задолженности денежные средства можно будет использовать различными способами (покрытие обязательств, открытие депозитных счетов и т. п.).

Выводы. Подводя итог, следует сказать, что финансовая устойчивость компании зависит от многих факторов, но профессионализм управленческого персонала и правильность принятых им решений способны поддерживать оптимальное состояние организации, соблюдая баланс между платежеспособностью, кредитоспособностью, деловой активностью, состоянием расчетов.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью, помимо создания системы поощрительных мер для «быстрой» оплаты покупателями, предприятие может воспользоваться следующими рекомендациями:

– контролировать состояние расчетов с клиентами и своевременно рассылать письменные уведомления;

– ориентироваться на возможно большее число заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными потребителями;

– прекращение обслуживания клиента до момента погашения долговых обязательств;

– следить за соответствием кредиторской и дебиторской задолженности.

Следует так же признать, что эффективность политики управления дебиторской задолженностью зависит не только от применения мер стимулирования сокращения срока расчетов (ведь они, безусловно, сопряжены и с определёнными потерями для организации),но и от грамотно выстроенной и четко регламентированной системы контроля за движением и своевременной инкассацией задолженности.

Регламент управления дебиторской задолженностью – базовый документ, определяющий порядок действий сотрудников организации при взыскании дебиторской задолженности. Оправдана схема распределения ответственности, при которой коммерческая служба отвечает за продажи и поступления, финансовая служба берет на себя информационную и аналитическую поддержку, а юридическая служба обеспечивает юридическое сопровождение (оформление договора, работа по взиманию задолженности через суд). Такой регламент должен стать руководящим документом для ответственных лиц, занимающихся взысканием дебиторской задолженности.

Библиографический список

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. 4-е изд., стер. М.: Омега-Л. 2014. 348 с.

2. Зонова А. В., Адамайтис Л. А. Бухгалтерский учет и анализ. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. 576 с.

3. Ковалев В. В. Финансовый анализ; методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2006. 559 с.

4. Полянская Н. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности на основе финансовой отчетности. М.: лаборатория книги. 2010.159 с.

5. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана. 2015. 639с.

6. Финансовый анализ / Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. М.: КНОРУС, 2016. 300 с.

7. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: НИЦ Инфра-М. 2013. 208 с.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СОСТАВ, СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ

Ивачева С. В. [a], Грицук Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud087217@vyatsu.ru [a]; usr10557@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Цель статьи заключается в том, чтобы на основе изучения теоретико-методических основ анализа бухгалтерской отчетности, выявить проблемы и обосновать возможные управленческие решения, направленные на улучшение предоставления отчетности в некоммерческой организации. Информационную основу составили бухгалтерская отчетность организации, Распоряжение Правительства РФ, а также учебная и методическая литература. Актуальность данной темы состоит в том, что бухгалтерская отчетность является основным информативным источников о деятельности некоммерческой организации. Каждая организация в результате своей деятельности осуществляет хозяйственные операции, принимает управленческие решения.*

Таким образом, бухгалтерская финансовая отчетность представляет собой достаточно полную, систематизированную, объективную и достоверную информацию, основываясь на которой можно сформировать мнение о текущем финансовом положении данной организации и ее перспективах.

Ключевые слова: *бухгалтерская отчетность, некоммерческая организация, прогнозирование, ведение бухгалтерского учета*

Введение. Бухгалтерская отчетность является завершающим этапом учетного процесса, поэтому ее необходимо составлять всем организациям любой организационно-правовой формы собственности. Отчетность представляет собой систему достоверных сведений о реализованной продукции, работах и услугах, об имущественном и финансовом положении некоммерческой организации. В настоящее время организации представляют в обязательном порядке квартальную и годовую бухгалтерскую отчетность [8].

Данная тема исследования является актуальной по следующим причинам:

– одной из самых сложных задач для сотрудников бухгалтерии является составление годового отчета;

– финансовая отчетность является информационной базой финансового анализа.

© Ивачева С. В., Грицук Н. В., 2020

Тема бухгалтерской отчетности организации является одной из наиболее важных, поэтому данному вопросу необходимо уделять пристальное внимания в научных исследованиях на современных этапах развития общества. Бухгалтерская отчетность необходима для четкого руководства хозяйственной деятельностью и служит начальной стадией для последующего планирования.

Цель данной статьи заключается в рассмотрении ведения учета бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций.

Задачи исследования:

– рассмотреть необходимость ведения учета бухгалтерской отчетности;

– выявить проблемы и обосновать возможные управленческие решения, направленные на улучшение предоставления отчетности;

– составить прогноз бухгалтерского баланса.

Результаты исследований, их обсуждение. Бухгалтерская отчетность бюджетных учреждений представляет собой систему обобщенных и взаимосвязанных показателей, характеризующих результаты работы и особенности деятельности некоммерческих организаций.

Процесс составления бухгалтерской отчетности, как и процесс бухгалтерского учета в целом, базируется на комплексе определенных принципов.

Главная задача в области бухгалтерского учета заключается в обеспечении независимости организации учетного процесса от разных видов отчетности. Принципы и требования к организации учетного процесса, а также базовые правила бухгалтерского учета должны устанавливаться с учетом принципов и требований МСФО таким образом, чтобы хозяйствующие субъекты имели возможность формировать информацию для разных видов отчетности, в том числе по МСФО [7, с. 618].

По мнению Р. Брейли и С. Майерса: «Прогнозирование, является необходимым составным элементом управления и одним из основных условий эффективного планирования и этим определяется его значимость в системе управления предприятием. Любому решению должны предшествовать анализ сложившейся ситуации и прогноз возможных последствий его принятия или не принятия».

С помощью прогноза можно определить будущее, используя научные методы прогнозирования.

Прогноз в организации повышает уровень управления, влияет на увеличение или сокращение предоставляемых работ и услуг, улучшает показатели качества, а также на финансовые результаты организации. В настоящее время просто необходимо применять прогнозирование [2, с. 43].

В настоящее время относительно целесообразности планирования существует мнение, что на уровне фирмы можно и нужно применять прогнозирование и директивное планирование.

Для примера рассчитаем прогнозный бухгалтерский баланс на 2020 и 2021 года, используя показатели баланса актива, с помощью метода линейной экстраполяции. Сущность метода заключается в том, что прогнозные величины определяются на основе среднего прироста (снижения) исследуемого показателя за определенный период времени.

Таблица 1

Прогнозные значения показателей актива бухгалтерского баланса на 2020 и 2021 год

Абсолютные показатели, руб.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Прирост показателя за 2018 г.	Прирост показателя за 2019 г.	Средний темп прироста	Прогноз на 2020 г.	Прогноз на 2021 г.
Материальные запасы	51124,1	126934,27	58371,53	75810,17	-68562,74	3623,715	61995,25	65618,96
Денежные средства учреждения	375215,00	661022,55	583888,97	285807,55	-77 33,58	104336,99	688225,96	792562,94
Расчеты по доходам	2269,06	214232,33	262889,90	211967,27	48653,57	130310,42	393200,32	523510,74
Расчеты по выданным авансам	23596,24	37253,32	64327,47	13657,08	27074,15	20365,615	84693,09	105058,70
БАЛАНС АКТИВА	452204,4	1039446,47	969477,87	587242,07	-69968,6	258636,735	1228114,61	1486751,34

Рассчитаем средний темп прироста за два года на примере показателя материальных запасов: (178058,37+185305,8) /2 = 258636,74 руб. Средний темп прироста по другим показателям рассчитываются аналогично.

Определив средний темп прироста, рассчитаем прогнозное значение материальных запасов на 2020 год: $Y_{2020}=Y_{2019}+\Delta Y=$ 58 371,53 + 3623,715 = 61 995,25 руб. Прогнозные значения других показателей баланса находим аналогично.

Таким образом, используя метод линейной экстраполяции, мы спрогнозировали бухгалтерский баланс на 2020 год равный 1228114,61 руб. и на 2021 год равный 1 486 751,34 руб.

Прогнозирование – это очень важный элемент практически любой сферы деятельности, начиная от экономики и заканчивая инженерией. Существует большое количество программного обеспечения, например, метод экспертных оценок, метод экстраполяции, метод моделирования, нормативный метод и другие. Для небольших некоммерческих организаций одним из самых популярных видов графического прогнозирования в Excel является экстраполяция, выполненная построением линии тренда. Однако, экстраполяция − это приближённое определение значений функции в точках, которые лежат вне отрезка, по её значениям в точках. При использовании метода экстраполяции необходимо брать показатели не менее чем за пять периодов. Так как мы имеем показатели всего за три года, то нужно учитывать, что абсолютно точной экстраполяция не будет. То есть прогнозные значения на периоды с 2019 года будут приближенными [6, с. 118].

В рамках совершенствования формирования бухгалтерской отчетности следует обратить внимание на проблемы и задачи, которые перечислены далее.

1. Приведение в порядок и создание оптимальной системы ведения бухгалтерского учета. Под этим необходимо понимать сокращение времени на обработку первичных данных, формирование необходимых отчетов, справок.

2. Формирование оптимального объема информации в системе бухгалтерского учета. Существует необходимость формирования публичной финансовой отчетности, ориентируясь на внешних пользователей, а также управленческой отчетности [1, с.296].

3. Уменьшение количества ошибок в бухгалтерском учете с применением встроенных алгоритмов контроля бухгалтерских показателей.

4. Также необходимо отменить проблему взаимосвязи информационных систем. Например, передача бухгалтерской отчетности посредством Интернет приводит к возникновению проблемных ситуаций. Главная задача – обеспечить максимально простой и гарантированный способ передачи отчетных данных от организаций до проверяющего органа.

5. Тенденция включения в состав бухгалтерской отчетности прогнозных и вероятностных показателей, что позволяет повысить ее качество.

6. Большое количество отчетов о зарплате и сотрудниках. При увеличении количества сотрудников у бухгалтера появляется необходимость вносить еще больше одинаковых сведений в бухгалтерские документы, что усложняет процесс бухгалтерского учета. Объединение нескольких отчетных форм в одну могло бы помочь значительно сократить и облегчить работу сотрудников бухгалтерии [5].

7. Несвоевременное предоставление отчетности. Согласно действующему законодательству каждая хозяйственная операция должна быть документально подтверждена. Часто сотрудники забывают представлять документы в бухгалтерию. Для решения этой проблемы директором могут быть приняты мотивационные меры, которые подняли бы уровень заинтересованности сотрудников (поощрения, доплаты). Представлять все необходимые документы можно согласно графику, созданному организацией [4].

Выводы. На основе проделанного исследования были раскрыты все поставленные задачи. На их основе можно сделать следующие выводы.

1. Составление и совершенствование бухгалтерской отчетности является необходимым условием деятельности некоммерческих организаций.

2. На основе проведенного исследования выявлены проблемы современного состояния бухгалтерского учета, такие как снижение качества аналитического бухгалтерского учёта и как следствие снижение достоверности отчётной информации, снижение исполнительской дисциплины, нежелание руководства организации обеспечить внешних и внутренних пользователей бухгалтерской отчетности прозрачной, полной и достоверной информацией.

3. Прогнозирование – это очень важный элемент практически любой сферы деятельности, начиная от экономики и заканчивая инженерией. Поэтому

организациям необходимо применять прогнозирование, для представления о будущем финансовом положении организации.

Таким образом, используя один из методов прогнозирования – метод линейной экстраполяции, мы спрогнозировали бухгалтерский баланс на 2020 год равный 1228114,61 руб. и на 2021 год равный 1 486 751,34 руб.

При этом основная проблема ведения бухгалтерского учета в современных условиях хозяйствования заключается в попытке Минфина РФ объединить российский бухгалтерский учет и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). На пути перехода российских организаций на МСФО возникает множество проблем, а именно:

– российские положения по бухгалтерскому учету не адаптированы под специфику учета в зарубежных странах. Например, ключевое место во всех положениях бухгалтерского учета отводится применению счетов и составлению соответствующих корреспонденций по хозяйственным операциям, в то время как в МСФО:

– использование данных счетов не предусмотрено;

– трудности адаптации МСФО в российской экономике;

– необходимость профессиональной подготовки и переподготовки кадров;

– значительные расходы;

– нежелание руководства организации обеспечить внешних и внутренних пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности прозрачной, полной и достоверной информацией [3, с. 296].

Библиографический список

1. Алексеева И. В. Бюджетный учет шаг за шагом. М.: ЭКАР. 2011. 291с.

2. Красноперова О. А. Бюджетный учет: ГроссМедиа, РОСБУХ . Москва. 2008. 296 с.

3. Приказ Минфина РФ от 25 марта 2011 г. N 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений».

4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).

5. Чиненов, М. Бюджетное планирование и прогнозирование / М. Чиненов, В. Семибратов. М.: Де-По. 2018. 118 с.

6. Шеремет, А. Д., Старовойтова Е. В. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебник. М: Инфра-М. 2010. 618 с.

ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗНОГО БАЛАНСА И ОБОСНОВАНИЕ ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Клименко А. А. [a], Адамайтис Л. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114446@vyatsu.ru [a]; la_adamaitis@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Построение прогнозных форм отчетности является неотъемлемой частью прогнозирования финансового состояния организации, позволяет своевременно выявлять и устранять возможные проблемы, которые могут неблагоприятно повлиять на ее финансовую устойчивость. В статье показаны принципы построения прогнозного баланса с использованием метода процента от продаж. Авторами оценено финансовое положение организации на ближайшую перспективу, выявлены ключевые проблемы, предложены и обоснованы возможные управленческие решения, направленные на улучшение финансовой устойчивости компании и недопущение возникновения кризисных ситуаций.*

Ключевые слова: *прогнозный баланс, финансовое состояние, прогнозирование, управленческие решения, метод процента от продаж, выручка, прибыль*

Введение. Одним из методов финансового анализа, позволяющим определить возможные перспективы финансового состояния и обосноватьварианты финансовой политики для достижения организацией стабильного положения на рынке, прочной финансовой устойчивости и платежеспособности является построение прогнозных форм отчетности.

Вопросы прогнозирования финансового состояния организации занимают особое место среди исследований как зарубежных, так и отечественных ученых. В отношении последних можно отметить работы И. Т. Балабанова [1], О. В. Ефимовой [3], В. В. Ковалева [4], С. И. Крылова, А. Д. Шеремета и других. Авторы выделяют множество методик составления прогнозного баланса, наиболее распространенным из которых является метод процента от продаж, который предложен профессором В. В. Ковалевым [4], и детально описан А. В. Зоновой и Л. А. Адамайтис [2]. В основе метода лежит предположение, что значения большинства статей бухгалтерского баланса изменяются пропорционально изменению объема продаж.

© Клименко А. А., Адамайтис Л. А., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Рассмотрим подробно технику составления прогнозного баланса вышеуказанным методом на примере баланса ООО «АЖИО-финанс». При этом выделяют несколько этапов.

Первый этап предполагает выбор и обоснование базового показателя, на основе которого будут определены прогнозные значения статей отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса. В большинстве случаев в качестве базового показателя используется выручка от продаж, которая характеризует масштабы деятельности организации и в большей степени определяет размер ее финансовых результатов, активов и капитала.

На втором этапе необходимо рассчитать прогнозный объем реализации продукции. Существует несколько методов определения величины предполагаемой выручки – традиционные статистические методы (среднего абсолютного прироста, средних темпов роста), метод трендовой экстраполяции, экономико-математические методы, расчетно-конструктивный метод, метод экспертных оценок и другие.

Ключевой проблемой в финансовом прогнозировании является учет инфляции, что обуславливает необходимость пересчета динамического ряда выручки в сопоставимую оценку – цены отчетного года (Табл. 1).

Таблица 1

Выручка от продаж ООО «АЖИО-финанс» в фактической (учетной) и сопоставимой оценке

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Индекс инфляции	1,065	1,114	1,129	1,054	1,025	1,043
Выручка от продаж, тыс. руб.						
– в учётной оценке	2 611	4 790	20 121	12 493	17 225	30 102
– в сопоставимой оценке	3 700	5 842	22 672	13 356	17 966	30 102

В наших расчетах прогнозные показатели выручки были определены по среднему абсолютному прироста с использованием ее значений за последние 6 лет. В основе данного метода лежит предположение, что действующая в прошлом закономерность развития сохраняется и в прогнозном периоде.

Средний абсолютный прирост выручки ($\overline{\Delta V}$) в сопоставимой оценке за последние 6 лет составит:

$$\overline{\Delta V} = \frac{V_{2018} - V_{2013}}{n - 1} = \frac{30\,102 - 3\,700}{6 - 1} = \frac{26\,402}{5} = 5\,280 \text{ тыс. руб.},$$

где V_{2018} – выручка организации за 2018 г., тыс. руб.;

V_{2013} – выручка организации за 2013 г., тыс. руб.;

n – количество периодов (лет).

На основе значения среднего абсолютного прироста рассчитаем прогнозное значение выручки ($V_{пр}$):

$$V_{пр} = V_{2018} + \overline{\Delta V} = 30\,102 + 5\,280 = 35\,382 \text{ тыс. руб.}$$

Третий этап прогнозирования предполагает составление прогнозного отчета о финансовых результатах с целью определения величины чистой прибыли и последующего обоснования величины собственного капитала. Но, поскольку целью являлось построение прогнозного баланса (без предварительного построения прогнозного отчета о финансовых результатах), то логичнее применить метод формул с использованием показателя рентабельности оборота (продаж).

Следует отметить, что наиболее надежным для прогнозирования является среднее значение удельного веса статьи в выручке, позволяющее сгладить колебания по годам, однако в анализируемом периоде показатели финансовых результатов организации сильно колеблются. Для исключения искусственного уменьшения или увеличения прогнозной величины чистой прибыли ($ПЧ_{пр}$) используем значение удельного веса данной статьи последнего отчетного года.

$$ПЧ_{пр} = R_{об\,2018} * V_{пр} = \frac{ПЧ_{2018}}{V_{2018}} * V_{пр} = \frac{613}{30\,102} * 35\,382 = 721 \text{ тыс. руб.},$$

где $R_{об\,2018}$ – значение рентабельности оборота (продаж) за 2018 г.;

$ПЧ_{2018}$ – чистая прибыль организации за 2018 г., тыс. руб.;

На четвертом этапе осуществляется непосредственно составление прогнозного баланса на основе контрольных соотношений между изменяемыми статьями баланса и выручкой от продаж.

Прогнозирование статей актива баланса производится следующим образом:

– оборотные активы (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты) прогнозируются по проценту от продаж или по методу пропорциональной зависимости (на сколько изменится объем продаж, на столько же изменится и значение активов).

За рассматриваемый период показатели оборачиваемости оборотных активов ООО «АЖИО-финанс» сильно колеблются, в результате чего использование среднего значения удельного веса оборотных активов может привести к их искусственному увеличению. В данной ситуации прогнозное значение оборотных активов ($At_{\text{пр}}$) определяется методом процента от продаж на основе значения последнего отчетного периода (At_{2018}):

$$At_{\text{пр}} = \frac{At_{2018}}{V_{2018}} * V_{\text{пр}} = \frac{4\ 790}{30\ 102} * 35\ 382 = 5\ 630 \text{ тыс. руб.},$$

– внеоборотные активы прогнозируются с учетом определенных факторов: наличия резервов неиспользуемых основных средств, ограниченности финансовых ресурсов, осуществления организацией расширенного воспроизводства основных средств. В данном случае величина внеоборотных активов переносится в прогнозный баланс без изменения, их увеличение в прогнозном периоде не предусмотрено, ввиду наличия в ООО «АЖИО-финанс» резерва неиспользуемых основных средств. Поскольку прогнозируемый период – один год, прогнозное значение внеоборотных активов составит 13 030 тыс. руб. с учетом корректировки на годовую сумму амортизации в размере 724 тыс. руб.

Далее перейдем к прогнозированию статей пассива баланса.

1. Величина собственного капитала без учета нераспределенной прибыли (Ec^*) является «неизменной» статьей пассива и переносится в прогнозный баланс из баланса последнего отчетного периода в сумме 7 100 тыс. руб. Размер накоп-

ленной нераспределенной прибыли на конец прогнозного периода ($ПН_{пр}$) определяем путем суммирования нераспределенной прибыли на конец последнего отчетного периода ($ПН_{факт}$) и прогнозируемой величины чистой прибыли ($ПЧ_{пр}$):

$$ПН_{пр} = ПН_{факт} + ПЧ_{пр} = 10\ 976 + 721 = 11\ 697 \text{ тыс. руб.}$$

Общий прогнозируемый размер собственного капитала составит ($Ес_{пр}$):

$$Ес_{пр} = Ес^{*} + ПН_{пр} = 7\ 100 + 11\ 697 = 18\ 797 \text{ тыс. руб.}$$

2. Долгосрочный заемный капитал в большинстве случаев сохраняется в прогнозе неизменным на уровне последнего отчетного года. Однако в 2018 г. ООО «АЖИО-финанс» не привлекало заемных средств для финансирования деятельности, в результате чего данный показатель в прогнозном балансе будет равен нулю.

Таблица 2

Прогнозный баланс ООО «АЖИО-финанс» на 2019 г., тыс. руб.

Актив	2018 г. (факт)	2019 г. (прогноз)	Пассив	2018 г. (факт)	2019 г. (прогноз)
Внеоборотные активы	13 754	13 030	Собственный капитал – всего, в том числе:	18 076	18 797
Текущие активы – всего, в т.ч.:	4 790	5 630	– капитал и резервы;	7 100	7 100
– запасы	99	116	– нераспределенная прибыль	10 976	11 697
– дебиторская задолженность	818	962	Долгосрочные заемные средства	–	–
– денежные средства и КФВ	3 873	4 552	Краткосрочные заемные средства	–	х
			Кредиторская задолженность	468	550
			Всего	18 544	22 059
			Потребность в дополнительных источниках финансирования	х	(687)
Итого	18 544	18 660	Итого	18 544	18 660

3. Прогнозная величина кредиторской задолженности определена по аналогии с оборотными активами методом процента от продаж.

Пятый этап представляет собой балансовую увязку – суммирование статей пассива прогнозного баланса отражает сумму «обеспеченных» источников

финансирования. Из промежуточного прогнозного баланса, представленного в таблице 2, следует, что величина капитала, полученная суммированием прогнозных значений собственного капитала и кредиторской задолженности, составляет 22 059 тыс. руб., что превышает прогнозную величину активов.

Данный факт свидетельствует о возможности расширения деятельности ООО «АЖИО-финанс». Поскольку наибольшую прибыль компании приносит торговля ценными бумагами других компаний, которые учитываются в составе запасов, избыточные источники в размере 687 тыс. руб. будут направлены на увеличение оборотных активов (Табл. 3).

Таблица 3

Укрупненный прогнозный баланс «ООО АЖИО-финанс» на 31.12.2019 г. (итоговый вариант)

Актив	2018 г. (факт)	2019 г. (прогноз)	Пассив	2018 г. (факт)	2019 г. (прогноз)
Внеоборотные активы	13 754	13 030	Собственный капитал – всего, в том числе: – капитал и резервы без учета нераспределенной прибыли; – нераспределенная прибыль	18 076 7 100 10 976	18 797 7 100 11 697
Текущие активы	4 790	6 317			
			Долгосрочные заемные средства	–	–
			Краткосрочные заемные средства (кредиты и займы)	–	–
			Кредиторская задолженность	468	550
Итого	18 544	19 347	Итого	18 544	19 347

Анализируя показатели итогового варианта прогнозного баланса, можно сделать вывод, что избыточных источников, направленных на увеличение текущих активов недостаточно для повышения эффективности их использования. В структуре баланса оборотные активы занимают меньшую долю, чем внеоборотные, хотя потребность в них для развития бизнеса значительно выше. Отсутствие заемного капитала также лишает компанию дополнительного источника финансирования прироста активов, с помощью которых возможно увеличить доходы.

Заключительный этап построения прогнозного баланса – определение прогнозных значений показателей, характеризующих финансовое состояние

организации на год прогноза (коэффициентов финансовой устойчивости, ликвидности, оборачиваемости, рентабельности и других). В прогнозном периоде в ООО «АЖИО-финанс» ожидается дальнейший рост показателей финансового состояния ввиду увеличения собственных оборотных средств и чистых активов, поскольку произойдет рост собственного капитала на 4 %.

Построение прогнозного баланса необходимо для разработки управленческих решений, которые позволят улучшить финансовое положение организации и избежать возникновения кризисных ситуаций. В финансовом состоянии ООО «АЖИО-финанс» можно выделить две основные проблемы: неэффективная политика в отношении текущих активов и полное отсутствие заемного капитала. Построение прогнозного баланса подтверждает, что данные тенденции в ближайшей перспективе сохранятся, в связи с этим организации могут быть предложены следующие управленческие решения.

1. В целях повышения эффективности использования оборотных активов рекомендуется разработать новую стратегию работы на рынках ценных бумаг и привлечь ведущих специалистов в области торговли акциями. Данные решения предоставят возможность организации минимизировать расходы, увеличить прибыльность, более рационально вкладывать капитал в ценные бумаги, занимающие наибольшую долю в составе текущих активов.

2. Для расширения деятельности ООО «АЖИО-финанс» предлагается привлечь краткосрочный кредит для увеличения величины запасов, которые в отчетном году значительно истощены. Расчетный размер заемных средств без угрозы риска утраты платежеспособности составляет 1 620 тыс. руб. С учетом этого был построен оптимистический вариант прогнозного баланса ООО «АЖИО-финанс» на 2019 г. (Табл. 4).

В результате привлечения заемного капитала валюта баланса ООО «АЖИО-финанс» увеличится. Оборотные активы возрастут до 7 937 тыс. руб., при этом величина запасов в прогнозном периоде составит 2 423 тыс. руб.

Таблица 4

Прогнозный баланс ООО «АЖИО-финанс» на 31.12.2019 г. (оптимистический вариант), тыс. руб.

Актив	2018 г. (факт)	2019 г. (прогноз)	Пассив	2018 г. (факт)	2019 г. (прогноз)
Внеоборотные активы	13 754	13 030	Собственный капитал – всего, в том числе: – капитал и резервы без учета нераспределенной прибыли; – нераспределенная прибыль	18 076 7 100 10 976	18 797 7 100 11 697
Текущие активы – всего, в том числе: – запасы – дебиторская задолженность – денежные средства и КФВ	4 790 99 818 3 873	7 937 2 423 962 4 552	Долгосрочные заемные средства	–	–
			Краткосрочные заемные средства (кредиты и займы)	–	1 620
			Кредиторская задолженность	468	550
Итого	18 544	20 967	Итого	18 544	20 967

Выводы. Для оценки эффективности представленных выше управленческих решений на основе оптимистического варианта прогнозного баланса в заключении были рассчитаны основные показатели финансового состояния ООО «АЖИО-финанс» на 2019 г.

Привлечение краткосрочного заемного капитала позволит ООО «АЖИО-финанс» приблизить показатели финансового состояния к нормативным значениям, при этом будет сохранен абсолютный тип финансовой устойчивости. Прирост оборотных активов, в свою очередь, будет способствовать увеличению доходов компании в предстоящем периоде. Важным моментом является значение коэффициента утраты платежеспособности, который свидетельствует об отсутствии риска потери платежеспособности в ближайшей перспективе.

Таким образом, построение прогнозных форм отчетности позволяет оценить финансовое состояние организации в обозримом будущем, выявить возможные проблемы, которые могут неблагоприятно повлиять на финансовую устойчивость компании, оценить финансовые перспективы и их источники, а также размер будущих обязательств компании.

Библиографический список

1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика. 2015. 208 с.

2. Зонова А. В., Адамайтис Л. А. Бухгалтерский учет и анализ. М.: Магистр: ИНФРА-М. 2016. 576 с.

3. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. 4-е изд., стер. М.: Омега-Л. 2014. 348 с.

4. Ковалев В. В. Ковалев Вит. В. Анализ баланса. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект. 2016. 912 с.

5. Лаенко О. А. Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях // Вестник прикамского социального института. 2016. № 2 (74). С. 52−55.

6. Лапутин Е. Е. Прогнозирование как элемент управления финансами // Молодой ученый. 2016. № 30. С. 227−229.

МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ И ОТРАЖЕНИЯ ЕГО В УЧЕТЕ

Колышницина Е. В. [a], Зонова Н. С. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
Email: kolyshnitsina_ekaterina@mail.ru [a]; usr10228@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Безусловно, можно утверждать, что для каждой организации важно-отражать точную и достоверную информацию при составлении бухгалтерской отчетности. Для этого необходимо создавать резервы по сомнительным долгам. В данной статье рассматривается формирование и использование резерва по сомнительным долгам и отражение его в учете. Проводится сравнение в создании резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете. В ходе исследования было выявлено, что существуют три способа создания резерва, а также то, что методики формирования и использования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете и для целей налогообложения имеют различия, кроме того, было установлено, что сумма резерва вычитается из показателя дебиторской задолженности, отражаемого в отчетности.*

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, сомнительный долг, бухгалтерский учет, налоговый учет, резервы по сомнительным долгам.*

Введение. Для обеспечения достоверности данных бухгалтерской отчетности, активы и обязательства предприятия должны корректироваться с учетом оценочных значений. Для дебиторской задолженности оценочным значением будет резерв по сомнительным долгам. Несмотря на большое количество регламентирующих документов, регулирующих данную область, на практике возникаютспорные и противоречивые ситуации по поводу создания и использования этих оценочных обязательств, одним из которых является категория «сомнительная задолженность», что является актуальным вопросом в формировании достоверной отчетности организации.

Целью написания данной статьи является рассмотрениеспособовформирования и использования резерва по сомнительным долгам и отражения его в учете.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– определить способы создания резерва по сомнительным долгам;

– сравнить правила формирования резерва в бухгалтерском и налоговом учете.

© Колышницина Е. В., Зонова Н. С., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Прежде всего следует определить понятия задолженности. Эксперт Т. Лесина в своей статье о создании резервов по сомнительным долгам выделяет несколько типов задолженности [1]. Первой она выделяет просроченную задолженность, под которой понимается дебиторская задолженность, не погашенная в установленные сроки. Далее она пишет о безнадежной задолженности, то есть дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности и обязательство по которой прекращено в результате невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Также существует реструктуризированная задолженность, это значит, что дебитору дана рассрочка или отсрочкадля погашениядолга, среди которых соглашения о реструктуризации задолженности, мирового соглашения, утвержденного судом и вступившего в законную силу.

Также, согласно ст. 266 НК РФ, сомнительным долгом признается любая задолженность, которая возниклапо причине реализации товаров, работ, услуг, в случае, если данная задолженность не погашена в установленные договором сроки и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [2].

Следует обратить внимание на то, что в то же времясамаорганизация может иметь встречное обязательство перед контрагентом – кредиторскую задолженность.

С 01.01.2017, согласно п. 17 ст. 2, п. 5 ст. 13 Федерального закона № 401-ФЗ, величину сомнительной дебиторской задолженности касательноотдельногоконтрагента полагается определять за минусом кредиторской задолженности перед данным контрагентом. Однако в данной ситуации возникают следующие вопросы [3]. Во-первых, нужно выяснить какая задолженность будет признаваться кредиторской, так как нормативные акты по бухгалтерскому учету и Налоговый кодекс РФ не содержат точного определения данной задолженности. В бухгалтерском учете под кредиторской задолженностью понимается любая начисленная задолженность перед кредитором, в том числету, срок исполнения по которой еще не наступил.Наряду с этим из некоторых норм, таких какп. 18 ст. 250, пп. 21 п. 1 ст. 251 НК РФ [2], можно прийти к выводу, что под такой

задолженностью понимаются обязательства налогоплательщика, которые не были им погашены в установленный срок. В пользу этого говорит и то, что к сомнительной дебиторской задолженности относятся просроченные долги перед налогоплательщиком. Следовательно, разумно было бы уменьшить этот сомнительный долг на просроченный долг перед контрагентом.

Также возникает вопрос, что, если у одного дебитора не один, а несколько просроченных платежей с различными сроками возникновения, то какую конкретно сомнительную задолженность дебиторов нужно уменьшать на имеющуюся встречную кредиторскую задолженность перед этим контрагентом? Согласно п. 4 ст. 266 НК РФ [2], размер отчислений в резерв по сомнительным долгам зависит от срока их возникновения. В связи с этим, организациилучше сначала уменьшить дебиторскую задолженность с более ранним сроком возникновения.

Следует обратить внимание на то, что резервы образуются в тех случаях, когда есть вероятность неоплаты сомнительной задолженности. Резервы не создаются, когда у организации имеется уверенность, что по просроченной дебиторской задолженности будут получена оплата. Иначе создание резерва по этомудолгу может считаться как создание скрытых резервов, которое не допустимо в соответствии с требованием осмотрительности учетной политики, согласно ПБУ 1/2008 и Письмо Минфина России от 27.01.2012 № 07-02-18/01 [6, 7].

Аналитики электронного журнала Audit-it рассматривают несколько способов создания резерва:

– интервальный способ;

– экспертный способ;

– статистический способ [8].

При интервальном способе размер отчислений рассчитывают ежеквартально или ежемесячно в процентах от суммы долга в зависимости от длительности просрочки.

Экспертный способ подразумевает, что резерв создается по каждому сомнительному долгу в сумме, которая с большой вероятностью не будет погашена в срок.

При статистическом способе размер отчислений в резерв определяется,в соответствии с информацией за несколько лет, как доля безнадежных долгов в общей сумме дебиторской задолженности определенного вида.

Существуют различия в формировании резерва по сомнительным долгам для бухгалтерского и налогового учета. Рассмотрим ниже сходство и различия в создании резерва.

Таблица 1

Правила формирования резерва для бухгалтерского и налогового учета.

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Создание резерва по сомнительным долгам обязательно, при признании дебиторской задолженности сомнительной, согласно п. 70 Приказа Минфина РФ № 34н [9].	Организация в праве самостоятельно решать, создавать резерв по сомнительным долгам или нет. Статья 266 НК РФ [2] дает на это право.
В соответствии с ПБУ 10/99 [5], суммы отчислений в резервотносятся к прочим расходам.	Суммы отчислений в резерв включаются в состав внереализационных расходов.
В соответствии с п. 70 Приказа Минфина РФ№ 34н [9], сомнительной считается задолженность дебиторов, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в установленные договором сроки, а также не обеспечена соответствующими гарантиями.	Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, которая возникла в связи с реализацией товаров (работ, услуг), в случае, если эта задолженность не погашена в установленные сроки, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.
Величина резерва определяется по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового положения должника и вероятности погашения долга полностью или частично.	В ст. 266 НК РФ [2] установлены проценты отчислений в резерв в зависимости от сроков возникновения сомнительно дебиторской задолженности.
Сумма резерва не ограничена.	Сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам, исчисленного по итогам налогового периода, не может превышать 10 % от выручки за указанный налоговый период.

Согласно таблице 1, мы видим, что существуют различия в формировании резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете и для целей налогообложения.

Формирование и использование резерва по сомнительным долгам отражаются на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам». После создания резерва дальнейшее списание дебиторской задолженности будет происходить за его счет. В учете создание и использование резерва отражается следующим образом:

1. Д-т сч. 91 – К-т сч. 63 – на величину создаваемого резерва на основании результатов проведенной инвентаризации.

2. Д-т сч. 63 – К-т сч. 62 (76) – на сумму списываемой безнадежной задолженности на основании приказа руководителя организации;

3. Д-т сч. 63 – К-т сч. 91 – на сумму неиспользованного резерва в случае, когда дебитор погашает свою задолженность раньше, чем планировала организация, то есть до использования созданного резерва.

Списание безнадежного долга не является аннулированием задолженности. Поэтому ее необходимо отражать на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение 5 лет с момента списания следующим образом:

4. Д-т сч. 007– отражена списанная дебиторская задолженность.

В бухгалтерской отчетности суммы дебиторской задолженности отражаются за вычетом размера образованного резерва, а информацию о созданном резерве необходимо раскрыть в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, согласно п. 35 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

В налоговом учете, как было сказано выше, сомнительным долгом для формирования резерва признается задолженность, связанная с реализацией товаров работ, услуг, если данная задолженность не погашена в установленные сроки и не обеспечена какой-либо гарантией.

Суммы резервов по сомнительным долгам также определяются по результатам инвентаризации дебиторской задолженности и рассчитываются в зависимости от срока возникновения сомнительной задолженности.

При сроке возникновения сомнительного долга свыше 90 календарных дней процент отчислений в резерв будет составлять 100 %, от 45 до 90 дней включительно – 50 % и, наконец, со сроком до 45 дней процент отчислений будет нулевой.

Необходимо выявить задолженность, которая отвечает одновременно условиям, указанным выше в определении понятия сомнительного долга Налоговым кодексом РФ [2].

Важно помнить об ограничении суммы резерва в 10 % от выручки, которая берется, разумеется, без налога на добавленную стоимость, за период, в котором создается резерв, то есть для определения предельной суммы отчислений нужно величину выручки от реализации товаров, работ, услуг умножить на 10 %. Можно создать резерв в меньшем размере, но только если отчисления по данному нормативу приведут к убыткам. Данное решение должно быть закреплено в учетной политике организации.

Необходимо также скорректировать резерв с учетом остатка за прошлый период. Если расчетная сумма отчислений больше или равна предельной сумме отчислений, то в резерв включается сумма отчислений, которая соответствует-предельной сумме отчислений. А если расчетная сумма меньше предельной, то в резерв включается сумма отчислений, соответствующая расчетной сумме отчислений.

Напомню, чтосуммы отчислений в резерв по сомнительным долгам отражаются в составе внереализационных расходов на последнее число отчетного периода, что указано в п. 3 ст. 266, пп. 7 п. 1 ст. 265, пп. 2 п. 7 ст. 272 НК РФ [2].

Выводы. Таким образом, прирассмотрении способов формирования и использования резерва по сомнительным долгам и отражения его в учете были сделаны следующие выводы:

– в ходе исследования были установлены три способа создания резерва по сомнительным долгам: интервальный, экспертный и статистический;

– при сравнении правил формирования резерва было установлено, что существуют различия в создании резерва по сомнительным долгамв бухгалтерском и налоговом учете;

– резерв по сомнительным долгам вычитается из суммы дебиторской задолженности, которую подлежит отразить в отчетности организации.

Также, следует подчеркнуть, что важность создания резерва по сомнительным долгам заключается в том, что в бухгалтерской отчетности должна раскрываться полная и достоверная информация о деятельности организации, в

том числе и дебиторская задолженность. Вследствие этого исключается завышение величины активов, а пользователи бухгалтерской отчетности видят реальную величину дебиторской задолженности и могут адекватно оценить финансовое состояние организации.

Библиографический список

1. Лесина Т. В. Резервы по сомнительным долгам. Расчет и учет // ИА Клерк.Ру. URL: https://www.klerk.ru/buh/articles/415288/ (дата обращения 11.04.2020).
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 01.04.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/85f4b05570b918c09d4855cc6175021e9065c993/ (дата обращения 09.04.2020).
3. Федеральный закон от 30.11.2016 N 401-ФЗ (ред. от 27.11.2018) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207915/e625deadfee87da5d5eb6e1866ae6969140b685b/ (дата обращения 11.04.2020).
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cbc85dd5e34849b2bf2449/ (дата обращения 10.04.2020).
5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/ (дата обращения 10.04.2020).
6. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 07.02.2020) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/ (дата обращения 10.04.2020).
7. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 12.04.2020).
8. Резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете // Audit-it.ru URL: https://www.audit-it.ru/terms/accounting/rezerv_po_somnitelnym_dolgam.html?print=y (дата обращения 12.04.2020).

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ И РОССИЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Лобанова В. С. [a], Грицук Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud085250@vyatsu.ru [a]; usr10557@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье проводится сравнение подходов к формированию финансовых результатов деятельности организации в соответствии с международными и российскими стандартами. В последние десятилетия в системе бухгалтерского учета России произошли значительные изменения, в основном из-за введения МСФО. Использование МСФО позволяет формировать достоверную информацию о финансовом положении организации и финансовых результатах ее деятельности. В связи с активным распространением МСФО в Российской Федерации, проводится сравнительный анализ понятий «доходы» и «расходы» согласно двум учетным системам, между ними выявляются сходства и различия. В ходе исследования установлено, что рассмотренные в статье понятия не имеют существенных отличий. Однако в части признания доходов и расходов предприятия, применяющие МСФО, обладают большей самостоятельностью.*

Ключевые слова: *финансовые результаты, доходы, расходы, прибыль, убыток, МСФО, российские стандарты.*

Введение. В мире в течение последних десятилетий лет происходит процесс адаптации российской системы бухгалтерского учета к международным стандартам. Несмотря на то, что в каждой стране есть свои национальные стандарты, для бизнеса в условиях стирания границ экономик необходимо наличие единых стандартов бухгалтерского учета.

МСФО – это общепринятые правила по признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов фирмами во всех странах мира. Данные стандарты финансовой отчетности разрабатываются негосударственной некоммерческой организацией (Совет по МСФО), которая финансируется крупными международными бухгалтерскими и аудиторскими фирмами (например, «большая четверка»), а также банками [1, с. 21].

Правила МСФО не являются обязательными для ведения бухгалтерского учета в Росси. Однако сегодня крупнейшие предприятия России, активно сотрудничающие с иностранными инвесторами и партнерами, уже составляют

© Лобанова В. С., Грицук Н. В., 2020

отчетность по МСФО, в частности, для возможности выхода на международный рынок. Однако основная масса российских предприятий по-прежнему предоставляет отчетность в соответствии с РСБУ. МСФО, по сути, представляют собой единый стандарт, который обеспечивает формирование качественной и прозрачной отчетности организации.

В связи с тем, что в российском учете происходит постепенный переход на МСФО, весьма актуальными являются вопросы формирования важнейших показателей деятельности предприятия. Одним из таких показателей является финансовый результат, в виде прибыли или убытка. Известно, что без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике. Кроме того, финансовые результаты предприятия наиболее интересны инвесторам, так как они непосредственно влияют на величину дивидендов. Именно поэтому формированию данных показателей уделяется большое внимание как в международных стандартах финансовой отчетности, так и в российских стандартах бухгалтерского учета.

Цель написания данной статьи – сравнение формирования финансового результата в МСФО и в российском бухгалтерском учете.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– сравнить понятия «доходы» и «расходы» от основной деятельности по МСФО и по РСБУ;

– провести сравнение понятий «доходы и «расходы» от прочих видов деятельности согласно международным и российским стандартам;

– сравнить понятия «прибыль» и «убыток» в соответствии с МСФО и РСБУ.

Результаты исследований, их обсуждение. Финансовый результат деятельности предприятия, по сути, представляет собой разницу между доходами и расходами. Поэтому для раскрытия особенностей в формировании результатов деятельности организации необходимо, прежде всего, выявить различия между понятиями «доходы» и «расходы» по МСФО и РСБУ.

В российском учете критерии признания доходов и расходов регламентируются ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В МСФО же в части признания доходов нужно руководствоваться IAS 1 «Представление финансовой отчетности». Однако в международных стандартах нет ни одного, который регулировал бы порядок признания всех расходов. Все это прописано в отдельных стандартах. Например, IAS 2 «Запасы», который регулирует оценку расходов по материалам, IAS 16 «Основные средства» – затраты по амортизации и т. д.

Согласно международным стандартам, все доходы и расходы организации можно разделить на две группы:

1) доходы (расходы) по обычной деятельности;

2) доходы (расходы) от видов деятельности, отличных от обычной, которые могут возникать или отсутствовать в процессе деятельности организации [2].

Российские стандарты бухгалтерского учета производят следующее деление:

1) доходы (расходы) от обычных видов деятельности;

2) прочие доходы (расходы) [3, 4].

В деятельности любой организации основным доходом, как правило, выступает выручка от продажи продукции, выполнения работ или оказания услуг. Выручкой в МСФО признается «валовое поступление экономических выгод за определенный период в ходе обычной деятельности предприятия, приводящее к увеличению капитала, не связанного с взносами участников капитала». Данное определение схоже с определением доходов из РСБУ [5].

Однако существуют различия в признании выручки. Так, согласно российским стандартам ключевым моментом является переход права собственности на продукцию, а согласно МСФО ключевым фактором является экономическое содержание сделки. Несомненно, в большинстве случаев передача рисков и прибылей, связанных с покупкой, совпадает с передачей прав собственности покупателю. Однако может иметь место ситуация, когда по условиям сделки продавец имеет право выкупить товар обратно, заплатив при этом неустойку. Согласно международным стандартам такую сделку следует признавать не реализацией, а предоставлением займа с залогом имущества.

Что касается расходов в МСФО, нет ни одного стандарта, который бы их регламентировал. Каждая статья расходов регламентируется соответствующим стандартом. В российской системе бухгалтерского учета учет и порядок признания расходов отражается в ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В части признания расходов, у международных и российских стандартов есть ключевое отличие. В ПБУ 10/99 «Расходы организации» признание расходов происходит только в том случае, если есть заключенный договор, который обуславливает данные расходы, а также, если имеются соответствующие требования нормативных актов. Это значит, что в отличие от международных стандартов расходы не могут быть признаны лишь на основании профессионального суждения бухгалтера. Они обязательно должны подтверждаться документально. В результате появляются существенные расхождения в Отчете о прибылях и убытках (Отчет о финансовых результатах) [6].

Помимо поступлений и расходов, связанных с основной деятельностью, организация может получать доходы или понести расходы по другим (прочим) видам деятельности.

IAS 1 раскрывает понятие прочих доходов, то есть доходов от видов деятельности, отличных от обычной, которые могут возникать или отсутствовать в процессе деятельности организации. Прочий совокупный доход включает в себя статьи доходов, которые не признаются в составе прибыли или убытка, поскольку это регулируется другими международными стандартами. К компонентам прочего совокупного дохода относятся:

– изменения величины, отражающей прирост стоимости от переоценки;

– прибыли и убытки от инвестиций в долевые инструменты;

– прибыли и убытки от финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход;

– суммы переоценки программ с установленными выплатами;

– прибыли и убытки, возникающие от пересчета финансовой отчетности иностранного подразделения в другую валюту;

– прибыли и убытки при переоценке финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи;

– эффективная часть прибылей и убытков по инструментам хеджирования при хеджировании денежных потоков [2].

В соответствии с российскими стандартами, а именно ПБУ 9/99 «Доходы организации», перечень прочих доходов расширен. К данному виду доходов также относят:

– поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

– поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

– активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

– поступления в возмещение причиненных организации убытков;

– прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

– суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности [3].

Расходы от прочих видов деятельности представляют собой потери, которые могут возникнуть при реализации основных средств или других активов, а также предоставлении их за плату во временное пользование. Кроме того, такими расходами могут быть чрезвычайные потери, отрицательные курсовые разницы при переоценке валюты и др. Перечень данных расходов по МСФО и РСБУ в целом не имеет отличий.

Разница между доходами и расходами организации образует прибыль или убыток. Так как прибыль является одним из важнейших показателей деятельности любой организации, то необходимо раскрыть определения прибыли в соответствии с международными и российскими стандартами.

В IAS 1 применяются термины «прибыль» или «убыток», а также «суммарный совокупный доход» и «прочий совокупный доход». Определение прибыли дается следующее: «Прибыль или убыток – общая сумма доходов за вычетом расходов, исключая компоненты прочего совокупного дохода» [2].

В стандарте также отмечено, что организации при составлении отчетности могут использовать эти термины, а также применять другие, если смысл статей не изменится. Например, в организации может использоваться термин «чистый доход» для описания показателя прибыли или убытка.

Определение прибыли в российских ПБУ отсутствует. Данное определение дает налоговый кодекс в ст. 247, и оно имеет следующий вид: «Для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, прибыль – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой» [7].

Выводы. Таким образом, при сравнении международных и российских стандартов учета финансовых результатов были сделаны следующие выводы:

– было установлено, что существенные различия и противоречия в понятиях «доходы» и «расходы» отсутствуют;

– при сравнении понятий «доходы» и «расходы» от прочих видов деятельности и установлено, что существуют некоторые отличия в перечне данного вида доходов между МСФО и российскими стандартами, причем перечень прочих доходов по ПБУ 9/99 является более широким;

– сравнение определения прибыли по МСФО и РСБУ показало, что оба определения отражают одинаковую суть данного показателя.

Схожесть понятий, рассмотренных в данной статье, во многом объясняется реформами в области бухгалтерского учета, проведенных в России, которые значительно сблизили российские концепции с требованиями МСФО, особенно в ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99. Однако в соответствии с международными стандартами в части признания доходов и расходов предприятия обладают большей самостоятельностью, нежели предприятия, применяющие российские стандарты бухгалтерского учета. В связи с этим отчетность по МСФО обладает таким недостатком, как несопоставимость данных различных организаций.

Библиографический список

1. Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт. 2019. 385 с.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193588/ (дата обращения 01.04.2020).

3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cbc85dd5e34849b2bf2449/ (дата обращения 03.04.2020).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/ (дата обращения 03.04.2020).

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/no_date/2013/IAS_18.pdf (дата обращения 05.04.2020).

6. Концептуальные основы финансовой отчетности// URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160581/ (дата обращения 06.04.2020).

7. Налоговый кодекс РФ. ст. 247 URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/fa7f7670ae321138f09008d4640208ea629a3c38/ (дата обращения 08.04.2020).

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

Мельникова А. С. [a], Петрова Е. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: Pavlucka@mail.ru [a]; petrova_e_v@mail.ru [b]

Аннотация. *В данной статье рассматриваются организационно-методические аспекты развития комплексной рейтинговой оценки. Комплексная рейтинговая оценка финансового состояния организации основана на методике и теории финансового анализа организации, при использовании рейтинговых значений. Содержание комплексной рейтинговой оценки заключается в прогнозировании и оценке деятельности организации в соответствии с данными бухгалтерского учета и отчетности.*

Актуальность данной статьи в том, что с помощью рейтинговых оценок можно более независимо оценить финансовое положение организации, основываясь на количественный и качественный анализ.

Исходя из актуальности, целью данной статьи является определение организационно-методических аспектов комплексной рейтинговой оценки.

Применение методов рейтинговой оценки предприятий, даст возможность более подробно увидеть положение организации на рынке, а так же подобрать более действенные варианты инвестирования капитала, тем самым улучшить производственную эффективность.

Ключевые слова: *рейтинговая оценка, рейтинг, алгоритм, методы, аспекты, финансовое состояние.*

Введение. Данный вопрос, на наш взгляд, разработан не достаточно глубоко отечественными учеными, поэтому актуальность темы исследования несомненна и должна строиться на анализе проблем обусловленных современной динамичностью среды деятельности.

Проблема исследования состоит в недостаточной разработанности организационно-методических аспектов развития комплексной рейтинговой оценки, поэтому целью исследования является определение их разработки. Для этого решаются следующие задачи:

– определяются способы формирования рейтинговой оценки;

– формируются исходные показатели для рейтинговой оценки;

– строится алгоритм сравнительной рейтинговой оценки.

© Мельникова А. С., Петрова Е. В., 2020

Результаты исследования, их обсуждение. «Рейтинговая оценка – это уровень оцениваемого объекта по шкале каких-либо показателей» [1, с. 372].

Рейтинговая оценка дает возможность руководителям самостоятельно произвести оценку рыночной позиции организации по определенному показателю, а так же проинформировать бизнес-сообщество о финансовом положении их организации.

Таким образом, рейтинг – это комплексная оценка объектов одного типа по единой и сопоставимой шкале значений, проводимых по единому алгоритму с использованием прозрачной и доступной методологии. Рейтинг позволяет объективно оценивать преимущества и недостатки определенного субъекта в конкурентной среде схожих субъектов, либо на равных начальных условиях, либо на определенный период времени с использованием единой методики оценки. В основе рейтинга лежит набор финансовых показателей, которые выражаются в баллах и при суммарном сложении позволяют отнести организацию к определенному классу, что дает оценить организацию с точки зрения ее экономического содержания.

Существуют разные способы комплектования рейтинговой оценки и нормы распределения организаций. Но порядок проведения анализа путем комплексной оценки идентичный. Ниже, на рисунке 1 представлены этапы проведения анализа путем комплексной оценки.

Для построения оценки необходимо, чтобы все показатели были однонаправленными.

При расчете итоговой рейтинговой оценки должны учитываться все значимые показатели, которые определяю финансовое положение организации, такие показатели как ликвидность, финансовая устойчивость, оборачиваемость активов, рентабельность капитала и продаж. При этом взятые за основу финансовые коэффициенты должны:

– иметь максимально достоверные сведения и дать возможность получить подробную характеристику финансового потенциала организации;

– иметь аналогичную направленность;

– рассчитываться по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности;

– позволять проводить рейтинговую оценку организаций, как в пространстве, так и во времени.

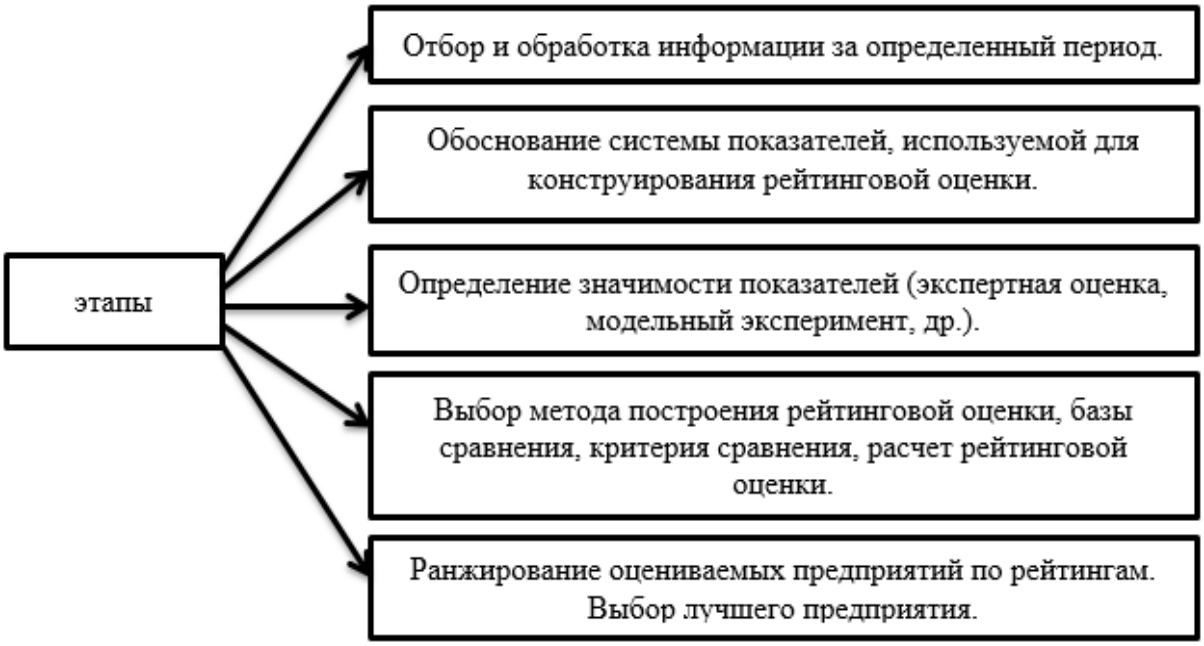


Рис. 1. Этапы проведения анализа

Следует отметить, что набор показателей не может быть случайным, поскольку их отбор обуславливается от необходимости менеджмента в получении достоверной информации о финансовом состоянии исследуемых компаний.

Чаще всего исходные показатели для рейтинговой оценки объединяются в четыре группы. Ниже, в таблице 1 представлен примерный набор основных показателей для рейтинговой оценки.

Представленная система показателей базируется на данных публичной финансовой отчетности предприятий. Расчет показателей производится на последний день отчетного периода или по средним значениям статей баланса.

После всех вычислений показатели сравниваются с нормативными значениями. В зависимости от результатов этого сравнения каждое из соотношений получает оценку 1, 0 или -1. Они взвешиваются по коэффициентам, тщательно отбираются для каждого соотношения с его важностью и влиянием, далее сум-

мируются. Конечным результатом расчета является финансовый рейтинг компании. Окончательное заключение о финансовом состоянии компании делается в зависимости от значения этого финансового рейтинга.

Таблица 1

Система исходных показателей для рейтинговой оценки

1 группа	Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	- Рентабельность активов (валовая прибыль к активам) - Чистая рентабельность активов - Рентабельность собственного капитала - Рентабельность производственных фондов
2 группа	Показатели оценки эффективности управления	- Чистая рентабельность - Рентабельность продаж - Общая рентабельность - Валовая рентабельность
3 группа	Показатели оценки деловой активности	- Отдача всех активов (отношение выручки к активам) - Фондоотдача - Оборачиваемость оборотных активов - Оборачиваемость запасов - Оборачиваемость дебиторской задолженности - Оборачиваемость банковских активов - Отдача собственного капитала
4 группа	Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости	- Коэффициент текущей ликвидности - Коэффициент абсолютной ликвидности - Индекс постоянного актива (основные средства и прочие внеоборотные активы к собственным средствам) - Коэффициент автономии - Обеспеченность запасов (оборотных активов) собственными оборотными средствами

В целом алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния организации представляется в виде последующих действий.

1. Предоставление начальных данных в матричном виде, где каждая строка матрицы включает в себя значения оценочных показателей для определенного года.

2. Определяется максимальное значение по каждому оценочному показателю и записывается в строку условного года, который принимается за эталон.

3. Проводится стандартизация начальных оценочных показателей матрицы в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия.

4. Для каждого исследуемого предприятия, методом расстояний, определяется показатель его рейтинговой оценки, тем самым определяется прибли-

женность каждого предприятия к эталонному году.

5. Экспертным путем, оценочные показатели взвешиваются при помощи весовых коэффициентов.

6. Выстраивание предприятий в порядке снижения рейтинговой оценки.

7. Проводится идентификация организации.

Максимально высокий рейтинг имеет организация с наименьшим показателем сравнительной оценки. При этом ограничений на количество предприятий и сравниваемых показателей, для использования представленного алгоритма на практике, не устанавливается. Отсюда следует, что численность не лимитирована.

Выводы. Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что алгоритм получения комплексной рейтинговой оценки позволит организации реально оценить текущее финансовое состояние, а так же даст возможность изменить данное состояние в перспективе.

Следовательно, организационно-методические аспекты развития комплексной рейтинговой оценки должны быть обусловлены современной динамичностью среды деятельности.

Библиографический список

1. Петрова Е. В., Мельникова А. С. Сравнительный анализ методик комплексной оценки организации // Общество. Наука. Инновации (НПК-2019) [Электронный ресурс] : сб. ст. : XIX Всерос. науч.-практ. конф., 1–26 апреля 2019 г. В 4 т. Т. 4. Социально-гуманитарные науки. Киров : [Изд-во ВятГУ]. 2019. С. 372−379.

2. Шеремет, А. Д., Старовойтова Е. В. Бухгалтерский учет и анализ [Текст] : учебник. М: Инфра-М. 2010. 618 с.

3. Сарычева А. А., Титова Н. Ю., Полещук Т. А. Анализ финансирования деятельности бюджетных учреждений // АНИ: экономика и управление. 2018. № 2 (23). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansirovaniya-deyatelnosti-byudzhetnyh-uchrezhdeniy (дата обращения: 04.04.2020).

4. Методика расчета предельных базовых бюджетных ассигнований федерального бюджета по государственным программам Российской Федерации и непрограммным направлениям деятельности на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. URL: https://m.minfin.ru/ru/document/?id_38=122918 (дата обращения 05.04.2020).

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Миронова Н. С. [a], Горячих С. П. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: mironova.nats@yandex.ru [a]; usr08814@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье рассматриваются особенности экономического анализа деятельности страховых организаций, а также его основных элементов. Выделение особенностей анализа в страховой сфере позволит увеличит точность результатов проводимого анализа, что в свою очередь приведет к повышению эффективности деятельности страховых компаний и выбору инновационных путей развития. Экономический анализ поможет выявить альтернативные варианты решения проблем, предвидеть результаты действий и тем самым способствовать принятию обоснованных управленческих решений. Выделенные в статье элементы анализа обеспечат формирование комплексной программы экономического анализа деятельности страховой организации.*

Цель статьи – изучить особенности экономического анализа деятельности страховой компании с учетом отраслевой специфики.

В результате исследования выделены основные компоненты анализа с учетом их значимости.

Результаты данного исследования могут применяться экономическими отделами страховой компании для исследования состояния деятельности организации.

Ключевые слова: *экономический анализ, элементы, страховая организация, страховой портфель, финансовое состояние, инвестиционная деятельность, нетто-ставка, брутто-ставка*

Введение. Экономический анализ хозяйствующего субъекта помогает оценить его финансовое состояние, выявить проблемные места в его деятельности, причины их возникновения, а также способствует определению путей развития и улучшения эффективности функционирования. Данный вопрос становится особо важным на современном этапе экономического развития в условиях наличия огромного количества конкурентов, ограниченности ресурсов и стремительно меняющихся условиях внешней и внутренней среды страхового дела. Таким образом, можно сказать, что экономический анализ – это важнейший инструмент принятия управленческих решений, способствующий минимизации степени риска.

Однако вопросам экономического анализа в сфере страхованияуделено недостаточно внимания из-за специфики деятельности страховых компаний и их относительно небольшом количестве на рынкестраховых услуг.

© Миронова Н. С., Горячих С. П., 2020

Объектом исследования в работе выступает страховая организация. Предметом исследования являются методические подходы к экономическому анализу страховых организаций.

Цель исследования – изучить особенности экономического анализа деятельности страховой компании.

Исходя из поставленной цели были выделены следующие задачи исследования:

1) выделение основных элементов экономического анализа для страховой организации;

2) определение аналитической задачи каждого элемента;

3) описание аналитических задач.

Результаты исследований, их обсуждение. Анализ нормативно-правовых актов в области страхового дела, а также трудов российских ученых Передня С. С., Бороненкова С. А., Фогельсон Ю. Б. и других, позволил выделить следующие основные элементы экономического анализа страховой компании:

1) имущество и финансы, т. е. так называемые ресурсы;

2) виды деятельности организации: страховая, инвестиционная, финансовая;

3) результаты деятельности страховой компании: доходы, прибыль, расходы и др.

Для проведения экономического анализа сформируем аналитические задачи в виде блоков (см. Рис.1).

Для проведения указанных видов анализа необходимо учитывать специфику страховой отрасли. Это связано, прежде всего, с тем, что термины и показатели, используемые в страховом деле уникальны, что позволяет их выделить в особую предметную область финансового анализа страховых организаций.

Рис. 1. Блоки экономического анализа

Анализ наличия, движения и использования основных средств и оборудования производится по традиционному методу, также как и у коммерческих предприятий, занимающихся производством или торговлей. Но у страховых организаций присутствует особенность, связанная, прежде всего, с отсутствием у таких организаций основных производственных фондов.

Специфика анализа трудовых ресурсов заключается в различии категорий работников организации и различии показателей необходимых для расчета производительности труда. Так взамен количества произведенной продукции берется показатель количества заключенных договоров.

Анализ материальных ресурсов включается в группу анализа расходов организации, т. к. обычно материальные ресурсы в страховой компании связны с расходными материалами и действиями по их приобретению, хранению и использованию.

Главным отличием экономического анализа страховой компании от анализа обычной коммерческой организации является анализ страхового портфеля, то есть обязательств перед клиентом, которые взяла на себя страховая компания. «А обязательства – это актив компании, так как именно их размер организация должна будет выплатить при наступлении страхового случая» [2, с. 82].

Также существенно отличается и маркетинговый анализ рынка предоставления страховых услуг.

«Доходы и расходы страховой компании анализируются по статьям, по видам деятельности и операций» [1, с. 35]. Анализ доходов и расходов осуществляется по видам страхования. А внутри каждого вида страхования проводится анализ по операциям прямого страхования, сострахования и перестрахования.

В основном доходы страховой компании – это страховые премии или так называемые страховые взносы, следовательно, анализ доходов напрямую связан с анализом стоимости предоставляемых страховых услуг.

Полная сумма страховой премии, которую уплачивает страхователь, называется брутто-ставка, основную долю которой составляет нетто-ставка (60−90 %) и всего лишь 10−30 % надбавка на прибыль. Именно эта надбавка и формирует финансовый результат страховой компании.

Анализ расходов в страховых организациях проводят в соответствии с ПБУ10/99 «Расходы организации» [8]. Анализируются прямые расходы по видам страхования, например, связанные со страхованием жизни, иных видов, отличных от страхования жизни, а также расходы, несвязанные с договорами страхования. Еще одной особенностью анализа расходов является анализ расходов по страховым операциям: прямое страхование, сострахование и перестрахование.

Важное значение в деятельности страховых компаний имеет анализ страховых выплат. Оценочными показателями этого анализа служат уровень выплат и показатель убыточности по видам страхования.

Финансовые результаты анализируют по основной и инвестиционной деятельности. Большое внимание уделяется факторному анализу результатов от прямого страхования.

В анализе финансового состояния особое значение имеют два показателя: финансовая устойчивость и платежеспособность. Но так как структура баланса страховой организации в части актива и пассива отличается от структуры баланса коммерческих организаций, делается перегруппировка в аналитический баланс-нетто, в котором убираются коррелирующие статьи одновременно по активу и пассиву, а статьи брутто-баланса объединяются по экономическому содержанию. В структуре перегруппированного баланса выделяют пять групп активов: внеоборотные активы, материальные запасы, финансовые вложения, расчеты, денежные средства [1, с. 91]. Именно такое разделение имущества определяет особенности анализа его состава и структуры.

Инвестиционная деятельность страховой организации имеет высокую значимость, в связи с этим особому анализу подвергаются инвестиционные потоки.

В части пассива перегруппированного баланса выделяют следующие группы: собственные средства, страховые резервы, долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Собственный капитал – это взносы учредителей, инвесторов и часть прибыли, которая осталась в распоряжении компании. Именно от наличия собственного капитала и созданного страхового резерва зависит финансовая устойчивость страховой организации.

По причине высокой значимости страховых резервов, анализу их состава, структуры и динамики также уделяется особое внимание.

Цель страховой организации – оптимальное размещение страховых резервов, временно находящихся в ее распоряжении, т. к. от этого зависит инвестиционный доход. «Прибыль от инвестиционной деятельности – существенная доля финансовых результатов» [3, с. 151]. Главная задача – это безопасность вложений при высоком уровне дохода. Размещение резервов проводится в соответствии с нормативными документами, а государство и органы страхового надзора контролируют инвестиционную деятельность.

Выводы. В результате проведенного исследования были раскрыты особенности экономического анализа страховых компаний в сравнительном аспек-

те с коммерческими организациями. Именно специфичность деятельности страховых компаний требует разработки новых методических подходов к комплексному экономическому анализу, который возможно проводить частично используя традиционные методики, но наиболее верные и обоснованные результаты будут получены, если анализ проводить на основе выделенных в статье элементов.

Библиографический список

1. Бороненкова С. А. Управленческий анализ: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика. 2012. 384 с.

2. Передня С. С. Финансовый анализ в страховой организации [Текст]: учебно-методическое пособие / С. С. Передня, Е. Ю. Грудзинская. Н. Новгород: ННГУ. 2014.

3. Романова М. В. Особенности бухгалтерского учета страховых организаций. // Российский налоговый курьер. 2010. № 22. С. 34.

4. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.08.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».

5. Федеральный закон от 6.12.11 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «КонсультантПлюс».

6. Указание Банка России от 30.11.2015 г. № 3860-У «О формах, сроках и порядке составления и представления отчетности страховыми организациями и обществами взаимного страхования в Центральный банк Российской Федерации» [Текст] // Вестник Банка России. 2015. № 121.

7. Приказ Минфина РФ от 08.08.2005 N 100н (ред. от 08.02.2012) «Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 30.08.2005 N 6968).

8. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).

9. «Положение о правилах формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни» (утв. Банком России 16.11.2016 N 558-П).

10. Сарычева А. А., Титова Н. Ю., Полещук Т. А. Анализ финансирования деятельности бюджетных учреждений // АНИ: экономика и управление. 2018. № 2 (23). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansirovaniya-deyatelnosti-byudzhetnyh-uchrezhdeniy (дата обращения: 04.04.2020).

11. Методика расчета предельных базовых бюджетных ассигнований федерального бюджета по государственным программам Российской Федерации и непрограммным направлениям деятельности на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. URL: https://m.minfin.ru/ru/document/?id_38=122918 (дата обращения 05.04.2020).

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Мокерова А. А. [a], Палешева Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: natasha22sasha@yandex.ru [a]; buaia_palesheva@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Бухгалтерская отчетность представляет собой совокупность аналитических показателей, показывающиеитоги деятельности учреждений. Назначение обобщения информации и представления ее в форме отчетности заключается в том, что эти данные служат основой для различных видов управленческого и финансового анализа и контроля, помогают рационально планировать расходы и эффективно управлять ими. Данные, представляемые в отчетности, позволяют не только сформировать представление о финансово- хозяйственном положении самого учреждения, но и для развития всей бюджетной отрасли в целом. Цель статьи – провести анализ показателей сметы. Методы исследования – сравнительный анализ, методы и модели анализа хозяйственной деятельности, метод анализа литературы (по теме исследования), нормативно-правовой документации, анализ документов учреждения.*

Ключевые слова: *казенное учреждение, бюджетная смета, доходы и расходы, чистый операционный результат.*

Введение. В настоящее время возрастает обширный интерес к проблемам расходования бюджетных средств и системе подотчетности лиц, ответственных за порядок формирования бюджета. Выбранная тема весьма актуальна на сегодняшний день, так как грамотно проведенный анализ деятельности поможет спланировать необходимый объем расходов. Объектом исследования является ФКУЗ «МСЧ МВД по Кировской области». Предмет исследования – отчет о финансовых результатах деятельности. Цель работы – проанализировать показатели отчета о финансовых результатах и дать рекомендации по совершенствованию методики анализа деятельности учреждения. Для достижения цели решаются следующие задачи:

1) рассмотреть особенности функционирования казенных учреждений в современных условиях существования;

2) провести оценку показателей (вертикальный и горизонтальный анализ) отчета о финансовых результатах казенного учреждения;

3) разработать рекомендации по совершенствованию методики анализа деятельности учреждения.

© Мокерова А. А., Палешева Н. В., 2020

Теоретико-методической основой проведенного исследования послужили нормативные документы в электронном виде из системы КонсультантПлюс по рассматриваемой теме. При написании статьи были использованы следующие теоретические методы научного исследования: анализ и синтез, обобщение и систематизация. В процессе применения данных методов были выявлены проблемные вопросы предмета исследования, его устойчивые свойства, признаки и взаимосвязи, что способствовало обоснованию некоторых рекомендаций по изучаемому вопросу.

Результаты исследований, их обсуждение. В Федеральном законе № 7 «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. в ст. 9.1 упоминается про «Государственные и муниципальные учреждения». Казенные учреждения – новый тип государственных и муниципальных учреждений, которые требуют особого внимания со стороны законодательства. Их учредителями могут быть Российская Федерация, субъекты РФ, а так же муниципальные образования [1].

Казенное учреждение − это некоммерческая организация. Она создается для оказания государственных (муниципальных) услуг, выполнения работ и/или исполнения государственных или муниципальных функций.

Своего имущества, в том числе денег, у казенного учреждения нет. Имущество принадлежит ему на праве оперативного управления, и учреждение не может распоряжаться им без согласия собственника – Российской Федерации, ее субъекта или муниципального образования (п. 1 ст. 296, п. 4 ст. 298 ГК РФ) [2].

Самостоятельно зарабатывать казенное учреждение также не может. Оно полностью зависит от собственника, и собственник отвечает по обязательствам казенного учреждения, если у последнего не хватает средств.

Для достижения указанных целей казенное учреждение может закупать товары, работы, услуги в соответствии с Законом № 44-ФЗ, выступая при этом государственным или муниципальным заказчиком [1].

По своим обязательствам казенное учреждение отвечает деньгами, которые оно получило из соответствующего бюджета по бюджетной смете.

В связи с последними изменениями законодательной базы по бухгалтерскому учёту все чаще и чаще возникает проблема при анализе и оценке объемов финансирования учреждений, степени отдачи выделенных средств.

Полученные в результате анализа данные служат основой для принятия управленческих решений для рационального объема финансирования казенных учреждений [3].

В данной статье представлены результаты анализа показателей отчета о финансовых результатах деятельности казенного учреждения на примере Медико-санитарной части Кировской области (далее-МСЧ). На основании лимитов бюджетных обязательств МСЧ имеет право осуществлять расходы и платежи путем составления платежных и иных документов в пределах, доведенных до них лимитов в соответствии со сметой доходов и расходов. МСЧ использует бюджетные средства в соответствии с утвержденной бюджетной сметой [4].

Если учреждение получило доход от деятельности, он поступает в соответствующий бюджет (п. п. 2, 3 ст. 161 БК РФ) [5].

Отчет о финансовых результатах деятельности составляется в соответствии с Инструкцией № 191н, утвержденной приказом Минфина РФ от 28.12.2010 г. Отчет содержит результаты деятельности организаций в разрезе кодов КОСГУ по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным [6].

Рассмотрим формирование доходов учреждения по элементам (см. Табл. 1).

Согласно данным таблицы 1 доходы МСЧ в 2018 г. составили 7882,4 тыс. руб., сократившись по сравнению с 2016 г. на 2 % или на 118,6 тыс. руб. В структуре доходов наибольший удельный вес занимают доходы от оказания платных услуг. Нужно отметить, что доходы от оказания платных услуг и иной приносящей доход деятельности зачисляются в доход соответствующего бюджета бюджетной системы РФ. Они не возвращаются учреждению в качестве дополнительного источника финансирования. Однако объем доходов учреждения может быть учтен, когда ему будут распределять бюджетные ассигнования.

Таблица 1

Анализ формирования доходов МСЧ, тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.
Доходы В том числе:	***8001***	***8 218***	***7882,4***	***0,95***	***1,02***	***0,98***
Доходы от оказания платных услуг (работ)	7523	7 714	7464,7	0,96	1,02	0,99
Штрафы, пени, неустойки, возмещения ущерба	89	238	77,52	0,32	2,67	0,87
Безвозмездные поступления от бюджетов	389	102,3	340,2	3,32	0,26	0,87
Прочие доходы	0	163,7	0	0	0	0

Рассмотрим структуру и динамику расходов МСЧ.

Данные таблице 2 позволяют сделать вывод о том, что по в 2018 г. расходы составили 143 648 тыс. руб., что на 13 639 тыс. руб. больше, чем в 2016 г. Наибольший удельный вес в структуре расходов занимает оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда. В 2018 г. оплата труда составляет 72,4 % от общей величины расходов.

Таблица 2

Анализ расходов МСЧ, тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.
Расходы В том числе:	***130 009***	***125 066,9***	***143 648***	1,14	0,96	1,1
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	81 200	85 971	103 947	1,2	1,05	1,28
Оплата работ, услуг	14000	14 854,8	14 044	0,94	1,06	1,003
Социальное обеспечение	250	332,6	63,4	0,19	1,3	0,25
Расходы по операциям с активами	34559	23 909,7	25593,4	1,07	0,69	0,74

Данные таблицы 2 позволяют сделать вывод о том, что по в 2018 г. расходы составили 143 648 тыс. руб., что на 13 639 тыс. руб. больше, чем в 2016 г. Наибольший удельный вес в структуре расходов занимает оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда. В 2018 г. оплата труда составляет 72,4 % от общей величины расходов.

Рассмотрим структуру расходов, связанных с оплатой труда и начислениями на выплаты по оплате труда

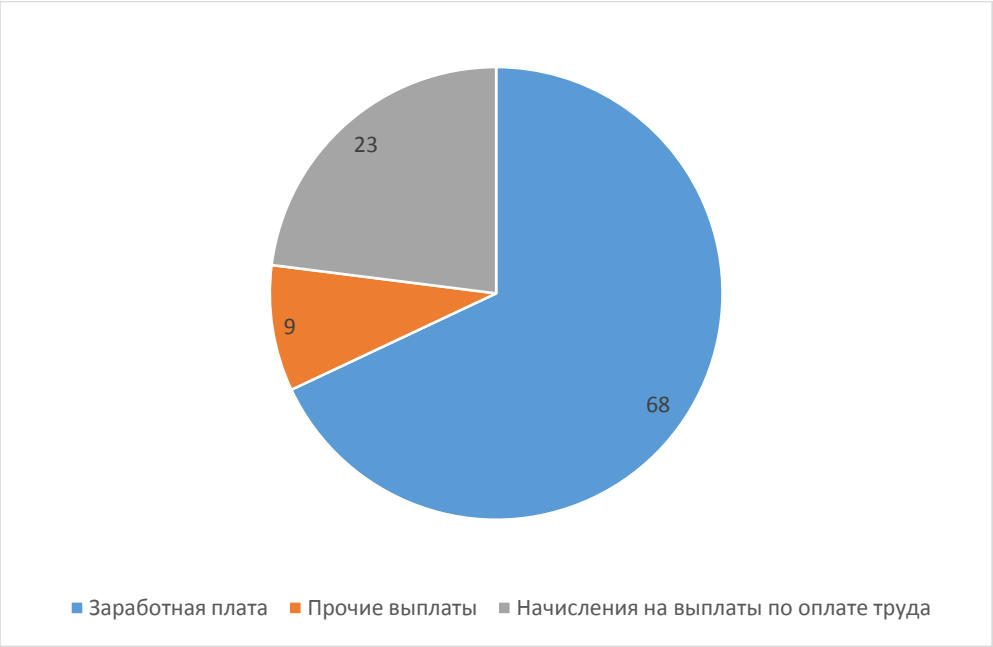


Рис. 1. Структура расходов на оплату труда в 2018 году

Данные рисунка 1 свидетельствует о том, что в 2016 году указанные расходы были сформированы по следующим элементам: заработная плата − 68 %, начисления на выплаты по оплате труда − 23 %, прочие выплаты – 9 %.

Проанализируем структуру расходов на приобретение работ, услуг. Данные расходы были сформированы за счёт услуг связи, транспортных, коммунальных услуг, работ и услуг по содержанию имущества, а также прочих работ и услуг (см. Рис. 2). В отчетном году они составили 14 044 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре расходов занимают коммунальные услуги (37 % от всей величины расходов).

Согласно приказа Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) сопоставление доходов и расходов учреждения позволяет определить операционный результат до налогообложения. При его корректировке на величину резервов предстоящих расходов мы получаем основной показатель – чистый операционный результат, отражающий сумму изменений за отчетный период. Структура отчета о финансовых результатах предусматривает и другой способ определения величины чистого операционного результата как итога суммирования операций с нефи-

нансовыми и финансовыми активами за вычетом операций с обязательствами. Рассмотрим подробнее порядок формирования данного показателя, его структуру и динамику (см. Табл. 3).

Рис. 2. Структура расходов на приобретение работ, услуг

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что за анализируемый период чистый операционный результат сократился на 0,11 % что связано, в первую очередь, с изменением результата по операциям с обязательствами, в анализируемом периоде они выросли на 35 %.

На величину чистого операционного результата также повлияли операции с финансовыми и нефинансовыми активами.

Результат по операциям с финансовыми активами уменьшился на 11 % за счет уменьшения чистого поступления средств на счета, а также присутствие прочей дебиторской задолженности.

Таблица 3

Анализ формирования чистого операционного результата учреждения, тыс. руб.

Показатель	Код строки	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.
Чистый операционный результат	***290***	***–122008***	***–116 848,7***	***–135 765***	1,16	0,95	1,11
Операции с нефинансовыми активами	310	–4 900	–3 444	–4 909	1,42	0,7	1,001

Окончание Табл. 3

Операции с финансовыми активами и обязательствами	380	–117 108	–113 404	–130 856	1,15	0,96	1,11
Операции с финансовыми активами	390	–115 002	–111 485	–127 992	1,14	0,96	1,11
Операции по обязательствам	510	2 106	1 918,7	2 864	1,49	0,91	1,35

Таким образом анализ отчета о финансовых результатах показал, что в 2016 году по сравнению с 2018 г. доходы имеют тенденцию к снижению, а расходы – к увеличению. Темпы роста расходов (0,1 %) опережают темпы роста доходов (0,02 %). Чистый операционный результат в 2018 году сократился на 13 757 тыс. руб. Полученные результаты могут служить основой для принятия управленческих решений, связанных с повышением роста доходов и увеличением чистого операционного результата.

Проанализируем доведенные лимиты бюджетных обязательств (Табл. 4).

Таблица 4

Отчет об исполнении бюджета казенного учреждения, тыс. руб.

Год	Утвержденные лимиты бюджетных обязательств	Кассовые расходы	Коэффициент исполнения лимитов бюджетных обязательств
1	2	3	2/3*100 %
2016 год	130 009 123	130 009123	100
2017 год	125 066 125,30	125 066125,30	100
2018 год	143 648 145,21	143648145,21	100

Анализ исполнения бюджетной сметы за рассматриваемый период показал, что показатели исполнения бюджетной сметы были равны 100 %.

Выводы. Основные выводы, основанные на результате исследования.

1. Главной особенностью казенных учреждений от других типов учреждений является то, что их имущество находится в зависимости от казны. Это проявляется при планировании источников финансирования, так как в режим сметы доходов и расходов включаются все виды денежных поступлений: финансирование из бюджета и доходы от деятельности.

Для расчета показателей бюджетных лимитов на периоды, следующими за отчетным, в соответствии с положениями приказов Минфина России от 14 февраля 2018 г. № 26н и от 20 июня 2018 г. № 141н формирование проекта федерального закона «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» МСЧ рекомендовано учесть следующие факторы.

2. Уточнение законодательно установленного объема бюджетных ассигнований на прогнозный уровень инфляции (индекс роста потребительских цен) в соответствии с прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации (далее – макропрогноз) в 2019 году – 4,3 в 2020 году – 3,8 %, в 2021 году – 4,0 %, в 2022 году – 4,0 % и темпа роста прожиточного минимума пенсионера в 2019 году – 6,3 %, в 2020 году – 3,3 % и в 2021 году – 3,2 %) [7].

При расчёте потребности в бюджетных ассигнованиях на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов учитывается лимитная численность работников, федеральных государственных гражданских служащих и сотрудников органов внутренних дел по состоянию на 1 июля 2019 года.

Таблица 5

Потребность в бюджетных ассигнованиях по КБК 188 09010840490059111 211, тыс. руб.

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	Мед.	Гражд.	Мед.	Гражд.	Мед.	Гражд.
Оклад на 01.07.2019, тыс. руб.	10 609,2	2 379,46	10609,2	2379,46	10609,2	2379,46
Надбавки к окладу	32 620,63	452,10	32 620,63	452,10	32 620,63	452,10
Итого ФОТ	43229,84	8841,83	43229,84	8841,83	43229,84	8841,83
Итого фонд оплаты труда с индексацией	44872,57	9177,78	44959,03	9195,5	44959,03	9195,5
Надбавка за выполнение показателей «Дорожной карты»	12347,12	–	12347,12	–	12347,12	–
ИТОГО ФОТ с учетом надбавки за выполнение целевых показателей	57219,69	9177,78	57 306,15	9195,5	57 306,15	9195,5
ИТОГО ФОТ по всем категориям персонала	66 397,47		66 501,65		66 501,65	
Доведены предельные ЛБО	63 418,50		65 861,00		65 861,00	
Дополнительная потребность, тыс.руб.	2 978,97		640,65		640,65	

Таким образом, для отображения потребности в ассигнованиях на 2020−2022 годы в ГИИС «Электронный бюджет» необходимо внести изменения по коду бюджетной классификации 09010840490059111 ббб по каждому году в пределах дополнительной потребности.

3. Уточнение (увеличение) законодательно установленного объема бюджетных ассигнований на оплату труда, денежное довольствие военнослужащих и приравненных к ним лиц, с 1 октября ежегодно в соответствии с макропрогнозом на прогнозный уровень инфляции (индекс роста потребительских цен) в 2020 году – 3,8 %, в 2021 году – 4,0 % и в 2022 году – 4 % на оплату труда и денежное довольствие военнослужащих и приравненных к ним лиц.

Таблица 6

Потребность в бюджетных ассигнованиях по КБК 188 0901 0840490059 131, тыс. руб

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Оклад по должности на 01.07.2019	7 280,6	7 280,6	7 280,6
Оклад по званию на 01.07.2019	4 220,2	4 220,2	4 220,2
Надбавки	9990,1	9990,1	9990,1
Итого ФОТ	**21490,9**	**21490,9**	**21490,9**
Итого ФОТ с индексацией	22 307,5	**22 350,5**	**22 350,5**
Доведены предельные ЛБО	21672	21 900	21 900
Дополнительная потребность	823,5	450,5	450,5

4. Путем группировки и обобщения внутренней/внешней, учетной/внеучетной, числовой/нечисловой информации предлагается провести следующие виды анализа:

– анализ эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов (анализ внеоборотных, оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженностей);

– анализ эффективности использования бюджетных средств (анализ исполнения бюджетной сметы, бюджетного финансирования, соотношения кассовых и фактических расходов);

– анализ финансового результата деятельности (анализ структуры и динамики доходов, расходов, чистого операционного результата);

– анализ имущественного и финансового состояния;

– комплекснуюоценку эффективности деятельности (построение причинно-следственной диаграммы; двухфакторная модель социально-экономической эффективности; рейтинговые модели).

5) В целях улучшения показателей финансовых результатов предлагается проведение SWOT-анализа для принятия грамотных управленческих решений в области повышения оказания платных услуг.

Библиографический список

1. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: едеральныйзакон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (последняя редакция). Доступ из справ.-поиск, системы «КонсультантПлюс».
2. Чирикова И. В. Формирование учетно-аналитической информации в бюджетной сфере: актуальные проблемы: [учебное пособие] / Чирикова И. В. // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2018. № 19. 263 с.
3. Маслова Т. С. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: [учебное пособие] / Маслова Т. С. М. // Инфра-М. Магистр. 2018. 245 с.
4. Даниленко Н. И. Стандарт: Методика организации и проведения проверки [ревизии] в бюджетном учреждении: [учебное пособие]/ Даниленко Н. И. // Монография. М.: Финансовый контроль. 2017. 92 с.
5. Бюджетный кодекс РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ : ред. от 01.04.2020 // Российская газета. 2001. № 256. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
6. Сарычева А. А., Титова Н. Ю., Полещук Т. А. Анализ финансирования деятельности бюджетных учреждений // АНИ: экономика и управление. 2018. № 2 (23). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansirovaniya-deyatelnosti-byudzhetnyh-uchrezhdeniy (дата обращения: 04.04.2020).
7. Методика расчета предельных базовых бюджетных ассигнований федерального бюджета по государственным программам Российской Федерации и непрограммным направлениям деятельности на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. URL: https://m.minfin.ru/ru/document/?id_38=122918 (дата обращения 05.04.2020).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЕТНЫХ АСПЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ПБУ 6/01 И МСФО

Муравьева Н. С. [a], Горячих С. П. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114440@vyatsu.ru [a]; usr08814@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье рассмотрены основные правила учета основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 и МСФО (IAS 16). Цель работы заключается в изучении и сопоставлении действующих правил бухгалтерского учета объектов основных средств и международных требований, описанных в МСФО (IAS) 16«Основные средства», для выявления сходств и отличий, которые необходимо будет учитывать при внесении изменений в учетную политику организаций, и двух систем учета. Теоретической и методологической основой исследования являются Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства», работы отечественных и зарубежных экономистов по исследуемой проблеме. Решение поставленных в работе задач достигнуто благодаря применению категориального и системного подходов, таких методов исследования, как сравнение, анализ, экспертные оценки. В результате проведенных исследований проведены обобщение и систематизация правил учета основных средств по ПБУ 6/01 и МСФО, которые сгруппированы в таблицу.*

Ключевые слова: *основные средства, положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, Международные стандарты финансовой отчетности.*

Введение. Основные средства есть на балансе почти всех организаций. В Российской Федерации бухгалтеры большинства компаний учитывают данные активы в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (далее – ПБУ 6/01). Однако в некоторых организациях бухгалтерский учет ведется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО), поскольку в Постановлении Правительства РФ от 25.02.2011 N 107 «Об утверждении положения о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» признается их действие на территории России [3].

Стоит отметить, что согласно ФЗ от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О консолидированной финансовой отчетности» для некоторых организаций ведение бухгалтерского учета в соответствии с МСФО является обя-

© Муравьева Н. С., Горячих С. П., 2020

зательным. К таким компаниям относятся, например, страховые и кредитные организации [1].

Целью данной статьи является сравнение учета основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 и МСФО(IAS) 16 «Основные средства».

Сравнительный анализ начнем с определения «основных средств» (далее – ОС) в трактовке этих двух нормативных актов. В соответствии с ПБУ 6/01 для отнесения актива к ОС необходимо одновременное выполнение четырех условий. Во-первых, объект должен быть «… предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование» [2]. Во-вторых, длительность использования объекта должна превышать 12 месяцев. В-третьих, объект не планируется перепродавать. В-четвертых, объект будет приносить выручку организации (условие для коммерческих организаций).

Согласно МСФО «основные средства» – это материальные активы, предназначенные «… для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях», срок использования которых составляет не менее одного года [4]. Стоит отметить, что поскольку основные средства относятся к активам, к ним применяется требование, состоящее в том, что они должны способствовать принесению выручки. Также, как и по российским стандартам, в МСФО ОСне предназначены для продажи. Наличие контроля в результате прошлых событий – единственное отличие в признании основных средств по МСФО.

Учет ОС согласно ПБУ 6/01 ведется по первоначальной стоимости, то есть по фактическим затратам. В их число входят «… фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов» [2].

В МСФО основные средства оцениваются по себестоимости. В нее входят цена покупки, прямые затраты на доставку, монтаж, а также предварительную оценку затрат на демонтаж и устранение данного объекта.

Отнесение к себестоимости расходов на демонтаж и удаление ОС является отличительной особенностью международных стандартов. В российской практике данные траты принято отражать в прочих расходах.

В отечественных организациях, ведущих учет в соответствии с ПБУ 6/01 «Переоценка объекта основных средств производится путем пересчета его первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта» [2]. Если в результате переоценки было выявлено, что объект имеет более высокую стоимость, то сумма до оценки отражается в добавочном капитале организации. Если стоимость оказалась меньше первоначальной, то сумма уценки зачисляется в прочих расходах.

В международных стандартах при увеличении стоимости актива в результате переоценки, сумма до оценки отражается в составе прочего совокупного дохода. При выявленном сокращении стоимости основных средств данные включаются в убыток или прибыль.

Стоимость объектов ОС списывается постепенно за счет амортизационных отчислений. Согласно ПБУ 6/01 при постановке ОС на баланс организации определяется срок их полезного использования, в течение которого будет списываться его стоимость одним из выбранных способов. Возможен пересмотр сроков, связанный с реконструкцией или модернизацией. В МСФО применяется другой подход – остаточная стоимость и срок полезного использования ежегодно пересматриваются и корректируются. На наш взгляд, данный подход более правильный и разумный, поскольку достаточно сложно точно спрогнозировать скорость физического и морального износа на несколько лет вперед. Метод, установленный МСФО более трудоемкий и сложный, но он более достоверный и позволит сократить ситуации, когда объект уже морально устарел и требует обновления, но его стоимость еще не полностью списана.

Когда объект введен в эксплуатацию, он продолжает требовать финансовых вложений. Согласно ПБУ 6/01 «восстановление объекта основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции» [2].

В соответствии с МСФО дальнейшие затраты в отношении основных средств могут быть связаны с ремонтом и текущим обслуживанием, ремонтом с заменой некоторых запасных частей, а также контрольными проверками.

Выбытие объекта или его утрата способности приносить организации доход ведет к списанию ОС с баланса компании. В ПБУ 6/01 и в МСФО отсутствуют отличия по учету выбытия основных средств.

Результаты исследований, их обсуждение. Результаты сравнения ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16 представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16

Показатель	ПБУ 6/01	МСФО
Определение основных средств	• используются в процессе производства или для сдачи в аренду • длительность использования не менее 12 месяцев • не предназначены для продажи • способствуют принесению выручки	
Формирование первоначальной оценки основных средств	затраты на приобретение, доставку, сооружение и изготовление объекта основных средств	
	–	+ предварительная оценка затрат на демонтаж и устранение данного объекта
Отражение результатов переоценки	Сумма дооценки отражается в добавочном капитале организации. Сумма уценки зачисляется в прочие расходы.	Сумма дооценки отражается в составе прочего совокупного дохода. При выявленном сокращении стоимости основных средств данные включаются в убыток или прибыль.
Амортизация основных средств	Срок полезного использования основных средств и метод начисления амортизации определяются при постановке данного ОС к учету. Изменения возможны лишь в случаях реконструкции или модернизации.	Остаточная стоимость и срок полезного использования ежегодно пересматриваются и корректируются
Способы восстановление объекта ОС	Ремонт	
	Модернизация, реконструкция	Контрольные проверки

Выводы. ПБУ 6/01 и МСФО(IAS) 16 имеют много общего. Однако есть существенные отличия, например, в определении «основных средств» в МСФО отдельная роль отводится контролю. Значительным отличием международных стандартов является ежегодный пересмотр срока полезного использования и метода начисления амортизации. В целом, МСФО отражают общие моменты,

касающиеся учета ОС, с целью более легкой адаптации к различным странам. В ПБУ 6/01 многие правила имеют более подробный и конкретный характер.

Библиографический список

1. Федеральный закон [Электронный ресурс] : О консолидированной финансовой отчетности от 27.07.2010 № 208-ФЗ // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

2. Приказ Минфина России [Электронный ресурс] : Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств «ПБУ 6/01» от 30.03.2001 № 26н : ред. от 16.05.2016 // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

3. Постановление Правительства РФ [Электронный ресурс] : Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации от 25.02.2011 № 107 : ред. от 26.08.2013 // Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс» Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства». URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/01/main/IAS16.pdf (дата обращения 07.03.2020).

СУЩНОСТЬ АУДИТОРСКОГО КОНТРОЛЯ

Норов Х. Б. [a], Домрачева Л. П. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: khurshed-051995@mail.ru [a]; 9539470750@mail.ru [b]

Аннотация: *Статья посвящена вопросам сущности контроля и аудита в корпоративном аспекте. Аудиторский контроль организаций дает возможность получения достоверной экономической информации о деятельности предприятий. Независимая оценка имущественного и финансового положения деятельности предприятия, является основой легитимности предпринимательской деятельности. Целью настоящего исследования является комплексный анализ аудиторской деятельности. Рассмотрены аспекты регулирования российского аудита международными стандартами. Что позволило сделать вывод о том, что переход на МСА был направлен на реформирование аудиторской деятельности в России, повышение качества отчетности и финансовой информации, представляемой внешнему рынку. Также затронут вопрос о сущность реформирования органов контроля в аудиторской деятельности путем перехода к СРО. В результате были выявлены основные проблемы развития саморегулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации.*

Ключевые слова: *аудит, контроль, экономическое положение, ответственность, законность*

Введение. Актуальность темы настоящего исследования обусловлена тем, что в эпоху современной действительности, развитие системы внутреннего финансового контроля на предприятиях является одним из актуальных направлений. Высокий уровень защищенности и законности бизнеса кардинально меняет финансовую стратегию предприятий. Интерес организаций о бухгалтерской и финансовой отчетности порождает спрос на качественные аудиторские услуги. Аудиторский контроль организаций дает возможность получения достоверной экономической информации о деятельности предприятий. Независимая оценка имущественного и финансового положения деятельности предприятия, является основой легитимности предпринимательской деятельности.

Объектом исследования является общественные отношения, возникающие в процессе осуществления аудиторскойдеятельности.

Предметом исследования являются механизм правового регулирования аудиторского правоотношения; практика применения и тенденции развития законодательства, регулирующего аудиторский финансовый контроль.

© Норов Х. Б, Домрачева Л. П., 2020

Целью настоящего исследования является комплексный анализ аудиторской деятельности.

Основываясь на поставленной цели настоящего исследования, необходимо определить перечень задач:

– рассмотреть теоретические аспекты аудита;

– проанализировать особенности современной модели российского аудита.

Результаты исследований, их обсуждение. Аудит – это предпринимательская деятельность по независимой экспертизе бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Аудит на предприятии исполняет две функции: контроляи информационную. Контрольная функция заключается во всесторонней проверке данных первичных документов и учётных регистров внешней и внутренней бухгалтерии и отчетности в организации. Информационная же функция предусматривает достоверность поставки аудитором информации пользователям.

Аудиторский контроль представляет собой внеплановую проверку, осуществляемую аудиторами, имеющих полномочия ее проведения, которая подразумевает сбор информации бухгалтерской и финансовой отчетности.

В качестве объектов аудиторского контроля выделяют:

1) учредительные документы;

2) ресурсы предприятия;

3) экономические результаты деятельности;

4) формы организационного управления;

5) метод и функции управления.

Установление факта достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности, проверка осуществления финансовых и хозяйственных операций в соответствии с требованиями закона, являются главными задачами аудиторского контроля.

Лосева Н. А. отмечает, что аудиторская деятельность и профессия аудитора появились в современной России с переходом к рыночной экономике,

именно в период перестройки на заре 1985 года, опередив формирование налоговых органов. За 30 лет подходы к аудиторской деятельности, роль аудита в формировании имиджа компаний и повышении их инвестиционных и финансовых показателей существенно изменились [5].

Как отмечалось ранее, предприятия должны проводить независимую оценку имущественного и финансового положения своей деятельности, с целью легитимности предпринимательской деятельности.

Любой уважающий себя субъект предпринимательской деятельности заинтересован в качественном ведение финансовой деятельности и достоверности учета. Иными словами, аудит «убивает двух зайцев сразу», а именно облегчает функции государственных органов, освобождая их от тотальной проверки всех имеющихся в стране организаций, а также стабилизирует нормальные финансовые отношения внутри юридических лиц, способствуя качественному ведению финансовых операций.

Самая важная цель аудита – это достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ. В данном случае, в основе достоверности лежит степень точности данных финансовой отчетности, которая позволяет пользователю отчетности, на основании предоставленной ему информации, безошибочно делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности предприятия и его имущественном положении, а также принимать обоснованные решения.

Стабильность и правильность ведения финансовой деятельности предприятия охраняет аудит, выявляя важные недостатки и возможные ошибки, предавая ему особую экономическую ценность.

Важно отметить, что аудиторский финансовый контроль носит публично-правовой характер, регулирующий государственные стандарты, при этом гарантирует независимость аудиторских организаций и аудиторов в осуществлении своей профессиональной деятельности. Законодатель, регулирует институт аудита с помощью Федерального закона от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ «Об

аудиторской деятельности» [1]. Согласно закону аудиторская деятельность в Российской Федерации осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые принимаются Международной федерацией бухгалтеров и являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также со стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов.

Так, с 1 января 2017 года на территории РФ введены в действие 30 международных стандартов аудита (МСА), согласно приказу Минфина от 24.10.2016 N 192н [3]. Также Приказом Минфина от 09.11.2016 № 207н с 1 января 2017 года введены еще 18 новых стандартов аудита [3]. В перечень международных стандартов аудита входит:

– согласование условий аудиторских заданий;

– контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности;

– формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности;

– информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении;

– модифицированное мнение в аудиторском заключении [2].

На сегодняшний день, применение МСА в российском аудите, способствовало повышению качества аудиторских услуг и высокому уровню аудиторов. Крайне важно, чтобы аудиторы исполняли главную обязанность – строгое соблюдение стандартов, это позволит сохранить качество всей аудиторской деятельности.

Как отмечалось выше, аудиторская деятельность осуществляется на условиях членства СРО. Саморегулируемая организация аудиторов – это некоммерческая организация, созданная на условиях членства в целях обеспечения условий осуществления аудиторской деятельности.

Данный институт сравнительно молодой в нашей стране и действует с 1 января 2010 года. Аудиторы, индивидуальные аудиторы, аудиторские организации, не которые не вступили в саморегулируемые профессиональные аудиторские объединения, не вправе осуществлять аудиторскую деятельность.

Государственный контроль (надзор) за деятельностью СРО в сфере аудиторской деятельности осуществляет Министерство финансов Российской Федерации.

Сущность реформирования органов контроля в аудиторской деятельности свелось к тому, что СРО были переданы функции контроля за ее членами (с помощью установления собственных стандартов деятельности в каждой СРО, осуществления проверок членов СРО и применения мер дисциплинарного воздействия к нарушителям) [4].

В настоящий момент, в реестре сейчас включена лишь одна СРО аудиторов – Ассоциация «Содружество» (СРО ААС), которая создана по инициативе Международной общественной организации. СРО ААС является организацией, объединяющей физических и юридических лиц, занимающихся аудиторской деятельностью, имеющих позитивную деловую репутацию и обладающих такими качествами, как честность, объективность и независимость. Члены СРО ААС – это специалисты и руководители с большим опытом работы по направлениям общего, банковского, страхового и инвестиционного аудита, носители бесценных знаний в области бухгалтерского учета, МСФО, права, оценки и консалтинга [6] .

В качестве главной проблемы саморегулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации, можно выделить- незащищенность членов СРО при ее распаде. Это связано с тем, что членские взносы не возвращаются, независимо от того, что в уставах СРО есть норма регулирующая порядок выплаты денег членам СРО после продажи имущества и удовлетворений требований всех кредиторов, но зачастую, к моменту такого распределения счета остаются нулевыми. Также члены СРО которая убрана из реестра, по закону имеют право на продолжение аудиторской деятельности в течение 60 рабочих дней, даже если они не вступили в другую СРО.

В таком положении оказались члены «Российский Союз аудиторов» (Ассоциация) (далее – РСА). Минфин пояснил, что 17 февраля 2020 года сведения о саморегулируемой организации аудиторов РСА исключены из госреестра СРО.

Для членов РСА ведомство уточнило, что в течение этих 60 дней можно проводить аудит (в том числе обязательный), оказывать сопутствующие аудиту услуг, а также прочие, связанные с аудиторской деятельностью услуги, в том числе ведение бухучета, консультирование, юридическая помощь и т. д. [3].

В данном случае этот период – с 18 февраля по 19 мая 2020 года включительно. С одним лишь ограничением – аудиторские организации и индивидуальные аудиторы не вправе заключать новые договоры. С 20 мая 2020 года сведения о тех, кто не вступит в другую СРО, исключаются из контрольного экземпляра реестра аудиторов и аудиторских организаций и не вправе вести аудиторскую деятельность (участвовать в ней), то есть проводить аудит и оказывать сопутствующие аудиту услуги, в том числе по договорам, заключенным до 17 февраля 2020 года [6].

Выводы. Переход на МСА был направлен на реформирование аудиторской деятельности в России, повышение качества отчетности и финансовой информации, представляемой внешнему рынку. Нововведения затронули не только аудиторов, но и компании, подлежащие обязательному аудиту. Значительно увеличился объем данных, необходимых для анализа деятельности аудируемых организаций, а также возросла степень публичности результатов аудита.

Что касается СРО, то они задумывались для повышения эффективности контроля качества аудиторской деятельности, для вхождения представителей аудиторских организаций во власть через создание при Минфине Совета по аудиторской деятельности. Государственный контроль был модифицирован и определенные его функции перешли к СРО. Предполагалось, что для повышения престижа профессии, для соответствия российским и международным правилам система сама будет избавляться от членов, не соответствующих определенным требованиям, предъявляемых законодательством и стандартами, правилами, установленными самой СРО. Таким образом, система лицензирования аудиторской деятельности, осуществляемая Минфином, утрачивала свое значение. Кроме того, нормативное обеспечение (разработка проектов и организация их публичного обсуждения) аудиторской деятельности перешло от Минфина

именно к тем организациям, которые знают эту сферу изнутри (к СРО, объединяющим аудиторские организации).

Развитие рыночных отношений, реформирование налоговой системы, финансового рынка, создание предприятий различных форм собственности, расширение внешнеэкономических связей требуют от хозяйственных субъектов финансовой надежности и объективности при оценке их финансового состояния. Именно данный аспект стал ключевым при формировании в России системы аудита.

Библиографический список

1. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс] : Федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ : ред. от 26.11.2019 // Российская газета. 2001. № 256. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
2. Международные стандарты аудита и иные международные документы, утвержденные Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н [Электронный ресурс] : Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
3. Международные стандарты аудита и иные международные документы, утвержденные Приказами Минфина России от 24.10.2016 N 192н и от 09.11.2016 N 207н [Электронный ресурс] : Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
4. Затонская С. С., Попов В. П. Актуализация перехода аудиторской деятельности России на международные стандарты аудита // Научное обеспечение агропромышленного комплекса: сб. статей по матер. X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. 2019. С. 1499–1500.
5. Лосева Н. А. Международные стандарты аудита и оценка качества аудиторских услуг / Н. А. Лосева // Аудитор. 2019. № 1. С. 37–45.
6. Саморегулируемая организация аудиторов Ассоциация «Содружество» URL: http://auditor-sro.org/about/ (дата обращения 19.04.2020).
7. Рогуленко, Т. М. Основы аудита: учебник / Т. М. Рогуленко, С. В. Пономарева. – 5-е изд., стереотип. М.: Флинта, 2017. 508 с.
8. Суглобов, А. Е. Аудит: Учебник для бакалавров / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова, В. Савин и др.; под ред. д. э. н., проф. А. Е. Суглобова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К' ». 2016. 368 с.
9. Официальный сайт Федерального казначейства РФ. URL: http://www.roskazna.ru.
10. Утвержден новый перечень международных стандартов аудита. URL: https://buh.ru/news/uchet_nalogi/81782/ (дата обращения 14.03.2019).
11. Этические нормы для аудиторов повысят до уровня закона. URL: https://iz.ru/news/674096 (дата обращения 14.03.2019).

ГЛАВНЫЕ ТРЕНДЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 2020 ГОДА

Плотникова Н. В. [a], Горячих С. П. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud105766@vyatsu.ru [a]; usr08814@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В настоящей статье проведен анализ основных изменений налогового законодательства, произошедших с 01.01.2020 г. Цель настоящей работы заключается в обзоре и систематизации нововведений в налоговой системе РФ. Методологической основой исследования послужил Налоговый Кодекс РФ и другие нормативно-законодательные акты в области налогового законодательства. Поставленная в работе цель была достигнута благодаря проведенному сравнительному анализу нововведений в сфере налогового законодательства с начала года и в период работы над статьей. В результате проведенных исследований произошедшие налоговые новации были систематизированы по видам налогов с целью их практического применения в деятельности финансовых структур предприятия. Особо отмечены оперативные изменения в налогообложении ряда хозяйствующих субъектов в период кризисной ситуации, вызванной пандемией короновируса в мировой экономике.*

Ключевые слова: *налоги, налогообложение, налоговая политика, изменения, нововведения, хозяйствующие субъекты.*

Введение. Экономика любого государства эффективно функционирует при постоянно меняющихся внешних и внутренних условиях. Это неизбежно отражается в долгосрочном и оперативном изменениях в налоговой системе. Знание и практическое применение этих нововведений в работе предприятий и организаций является залогом их финансовой устойчивости. Целью настоящей статьи являются обзор и систематизация нововведений в налоговой системе РФ, которые позволят хозяйствующим субъектам сформировать оптимальную налоговую политику на микроуровне. Материалы статьи имеют прямой практический характер применения и могут быть использованы при ведении налогового учета любого хозяйствующего субъекта.

Результаты исследований, их обсуждение. Социально-экономическое развитие Российской Федерации в 2020 году и последующие годы, кардинально меняет направление развития в сторону повышения уровня жизни населения страны Посланием Президента России к Федеральному Собранию и последующих решений Правительства.

© Плотникова Н. В., Горячих С. П., 2020

Решение этой большой стратегической задачи невозможно без стимулирования развития экономики во всех ее направлениях и формах: от активности физических лиц, малого и среднего бизнеса, до крупнейших корпораций. Этому призваны и принятые на предстоящие годы приоритетные государственные проекты развития социальной сферы и экономики страны [2].

Основным инструментом государства в стимулировании экономических процессов является налоговая политика, которая обязана постоянно меняться и корректироваться в соответствии с возникающими задачами и проблемами. Не стал исключением и 2020 год. В таблице 1 обобщены и систематизированы основные изменения в налоговом законодательстве, вступившие в силу с начала текущего года.

Таблица 1

Основные изменения в налоговом законодательстве с 01.01.2020 г.

Вид налога	Нововведения
НДФЛ	До 2020 года налоговая система России не предусматривала возможность уплаты НДФЛ за счет налогового Агента. С 1 января текущего года организация имеет право оплатить недоимку по данному налогу, если она выявлена в ходе проверки. Произошли изменения в Налоговом Кодексе в перечне необлагаемых доходов, в том числе: - при уходе за ребенком-инвалидом не облагается налогом оплата дополнительных выходных дней, положенных по Законодательству России. - не облагается налогом оплата работникам, проживающим в районах крайнего севера и приравненных к ним районам, проезда к месту отдыха и обратно. Списание безнадежного долга не облагается НДФЛ при выполнении двух условий: - физическое лицо не является работником кредитора; - долг не является встречным исполнение обязательств. Произошли изменения в налогообложении при проведении лотереи в стране. Организаторы таких мероприятий с нового года являются налоговыми агентами и обязаны удерживать НДФЛ со всех выигрышей, сумма которых превышает 15000 рублей и выше. Сам налогоплательщик уплачивает налог на доход при выигрыше от 4000 до 15000 рублей. С 1 января текущего года физические лица освобождены от уплаты налога на доход при продаже недвижимого имущества (жилого дома, квартиры, комнаты, доли в указанном имуществе) – недвижимого имущества *единственного* жилого помещения налогоплательщика, если он владел данным имуществом более 3-х лет. Изменились некоторые условия в вопросах отчетности перед налоговой службой по НДФЛ: - срок годовой отчетности (2-НДФЛ и 6-НДФЛ) установлен 1 марта, следующего за отчетным года (вместо 1 апреля ранее); - утверждены новые формы расчета 6-НДФЛ и 2-НДФЛ, введены новые коды доходов и вычетов.

	Предприятия и организации с численность работников более 10 человек обязаны с нового года применять электронные формы 6-НДФЛ, 2-НДФЛ. Ранее это относилось к организациям со штатом более 25 человек. При численности сотрудников 10 человек и менее, юридические лица могут сдавать бумажный вариант указанного отчета. С 01.01.2020 для индивидуальных предпринимателей на ОСНО отменена необходимость представлять налоговую декларацию о предполагаемом доходе физического лица (форма 4-НДФЛ) и изменен порядок расчета авансовых платежей. Индивидуальные предприниматели на ОСНО будут рассчитывать авансовые платежи по НДФЛ по итогам первого квартала, полугодия, девяти месяцев исходя из ставки налога, фактически полученных доходов, профессиональных и стандартных налоговых вычетов, а также с учетом ранее исчисленных сумм авансовых платежей и уплачивают не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за первым кварталом, полугодием, девятью месяцами налогового периода.
НДС	Общая ставка НДС не изменилась, но внесены новые требования вычетов по НДС в финансовой деятельности предприятий и организаций. С начала текущего года введен обязательный раздельный учет НДС, который до этого года не был обязателен. Не принимается к вычету весь входной НДС в приобретениях хозяйствующих субъектов, предназначенных только для необлагаемых операций вне зависимости от доли расходов на эти операции. При приобретении организациями имущества или основных средств за счет бюджетных инвестиций или субсидий, дополнительный вычет по налогу на добавленную стоимость не предоставляется. Подобный запрет существует теперь для входящего НДС при строительстве и модернизации с привлечением бюджетных средств. Полученный от поставщиков с привлечением бюджетных средств НДС с нового года включается в расходы предприятия. Принятые изменения в налоговой системе снижают количество льгот по НДС. Можно пользоваться только новыми формами электронных счетов-фактур и УПД. Все организации и предприятия, занимающиеся продажей отходов черных и цветных металлов, металлолома не освобождаются больше от НДС. В порядке эксперимента платить НДС будут за них покупатели этой категории товаров, которые признаются налоговыми агентами и будут платить его в бюджет и отчитываться перед налоговыми органами. Такая же обязанность возложена на заготовщиков шкур. При таких операциях в счетах-фактурах делается отметка «НДС исчислен налоговым агентом», это дает возможность принимать входящий НДС к вычету. С 1 января скорректированы правила восстановления НДС после реорганизации. Правопреемники должны будут восстановить НДС, который принял к вычету их правопредшественник, если: - полученные от реорганизуемой организации товары, работы, услуги, имущественные права начинают использовать в операциях, которые не облагаются НДС;
	- правопредшественник в качестве покупателя перечислил предоплату и заявил с нее вычет по НДС, а отгрузка товара (либо возврат аванса при расторжении или изменении договора) осуществляется уже правопреемнику, который тоже заявил налоговый вычет;

	- уменьшилась стоимость товаров, приобретенных реорганизуемой организацией. Кроме того, урегулирован вопрос о периоде восстановления НДС при переходе правопреемника на ЕНВД или УСН: - по общему правилу – в налоговом периоде, предшествующем переходу на УСН или ЕНВД; - если в результате реорганизации создана новая организация и она применяет УСН или ЕНВД – в первом квартале, с которого применяется спецрежим; - если к организации на УСН или ЕНВД присоединена организация на ОСН – в квартале, следующем за те, в котором в ЕГРЮЛ внесена запись о прекращении деятельности присоединенной организации. Налог по товарам, работам, услугам восстанавливается в том размере, в котором был принят к вычету правопредшественником, а по основным средствам и НМА – пропорционально остаточной стоимости (без учета переоценки). Расширены возможности по компенсации НДС для иностранных предприятий, организаций по Пилотному проекту Правительства, куда включены Ленинградская область, Приморский и Хабаровский край. На всей территории этих субъектов можно открыть магазины axfree всеми юридическими лицами (ранее фирма должна существовать не менее 2-х лет). Требования об отсутствии налоговых долгов отменено.
	Утверждена нулевая ставка налога на добавленную стоимость для операций реэкспорта и хозяйствующим субъектам, оказывающим услуги по предоставлению железнодорожных вагонов и контейнеров для перевозки грузов (до 2020 года это право было только у владельцев и арендаторов подвижного железнодорожного состава). С начала 2020 года статья 226 НК РФ разрешает налогоплательщикам включить в свои расходы: - затраты на повышение квалификации своих сотрудников по договорам в сетевой форме образовательных программ. Это предусматривает совместную программу учебного заведения и самого субъекта хозяйствования и финансируется работодателем из своих средств; - возникшую задолженность граждан, признанных банкротами в судебном порядке. Такие затраты могут уменьшать прибыль предприятия, а долги считаться погашенными.
Налог на прибыль	С 1 января 2020 для некоторых налогоплательщиков будут действовать новые ставки налога на прибыль. В частности, это затронет резидентов особых экономических зон. Для них законодатели предусмотрели пониженную ставку: − не более 13,5 % в региональный бюджет; − 2 % в федеральный бюджет Всего ставка налога будет составлять 15,5 %. С 1 января 2020 года исключено положение, по которому срок полезного использования расконсервированного объекта нужно было продлевать на период консервации. Расконсервированные объекты амортизируются быстрее. Переход с линейного метода амортизации на не линейный ограничили. Менять метод начисления амортизации теперь можно только один раз в пять лет. Прежде ограничение действовало лишь при переходе с не линейного метода на линейный. В целях поддержки социальной сферы деятельности существенно изменена налоговая нагрузка на музеи, библиотеки, театры, учредителями которых являются муниципальные образования или субъекты федерации.

	Они имеют право применять налоговую ставку на прибыль 0 %, но при определенных условиях: - доходы от культурной деятельности таких организаций составляют не менее 90 % от всех доходов, которые учитываются при определении налоговой базы; - деятельность этих организаций включена в Перечень видов культурной деятельности, установленной Правительство России. При этих условиях нулевая ставка применяется по всей налоговой базе. Право на такую льготу организации необходимо подтвердить при сдаче налоговой декларации на прибыль. В ФНС нужно предоставить сведения о доле доходов по соответствующей форме, установленной налоговыми органами. Аналогичные меры приняты в отношении образовательных и медицинских учреждений. Нулевая ставка налога на прибыль этих организаций установлена бессрочно (ранее только до 01.01.2020). Учитывая особую роль инвестиционной деятельности в развитии всей экономики страны приняты изменения для ее стимулирования: - разрешили инвестиционный вычет по основным средствам, которые относятся к 8–10 амортизационным группам (кроме зданий, сооружений, передаточных устройств); - появилась возможность включать в инвестиционный вычет до 100 % расходов на создание инфраструктуры в коммунальной и транспортной сфере; - в инвестиционный вычет можно включать до 80 % расходов на создание объектов социальной инфраструктуры, которая должна быть предусмотрена договором о комплексном освоении территории при строительстве стандартного жилья. С отчетности за 2019 год применяется новая форма декларации по налогу на прибыль. Изменения незначительные: обновлены штрих коды и на титульном листе больше нет поля, где указывался код ОКВЭД. При подготовке отчетности с 2020 года Приложение №2 к Декларации сдавать не требуется.
УСН	В упрощенной системе налогообложения появилась новая форма Книги учета доходов и расходов. Новшества затронули классификатор видов деятельности ОКВЭД. На 2020год коэффициент –дефлятор, который нужен для расчета лимитов по УСН, равен 1. Таким образом, прежние лимиты сохранены, а значит: - для перехода на УСН с 2020 года доходы за 9 месяцев 2019 года не должны превысить 112,5 млн. рублей; - плательщики УСН утрачивают право применять этот спецрежим в 2020 году, если их доходы оказались больше 150 млн. рублей. Для индивидуальных предпринимателей такое ограничение доходов с 1 января 2020 не применяются. Скорректированы правила восстановления НДС после реорганизации. Налог по товарам, работам и услугам восстанавливается в том размере, который был принят к вычету правопредшественником, а по основным средствам НМА – пропорционально остаточной стоимости (без учета переоценки). Основанием для восстановления являются оригиналы или копии счетов-фактур, прилагаемые к передаточному акту, либо разделительному балансу. Если у правопреемника нет счетов-фактур, налог восстанавливается на основании бухгалтерской справки-расчета.
ЕНВД	Организации, торгующими маркированными меховыми изделиями, не смогут применять ЕНВД. Им нужно переходить на ОСН или УСН. Продавцам маркированной обуви разрешено применять ЕНВД чуть дольше – до 1 марта.

Окончание Табл. 1

Транспортный налог	При уплате транспортного налога для всех автомобилей стоимостью свыше 3 млн. рублей установлен единый повышающий коэффициент 1,1. Такой норматив действует, если возраст машины не превышает 3-х лет. С 2020 года отменяется Декларации по транспортному налогу.
Налог на имущество организаций	С начала текущего года введена новая форма Декларации по налогу на имущество организаций. Обновлен перечень имущества, облагаемого налогом по кадастровой стоимости, в который вошли: − торговая недвижимость; − офисная недвижимость; − объекты общественного питания; − недвижимость для бытового обслуживания населения. В обновленную базу включены все объекты за период с 2014 по 2020 годы. Отчитываться надо только по итогам года, но на обязанность вносить авансовые платежи поправка не влияет.
Страховые взносы	С 1 января сдавать РСВ в электронном виде нужно большему числу организаций. Для организаций, численность штата которых составляет от 11 человек обязательна электронная форма расчета. Предельная база по страховым взносам на случай ВНиМ составит 912 тыс. руб., а по взносам на ОПС – 1 292 тыс. руб. На 2019 год лимиты 865 тыс. руб. и 1 150 тыс. руб. соответственно.

Кроме указанных нововведений по налогам, заслуживают внимания изменения в правилах уплаты и взыскания других видов налогов:

С 01.01.2020 земельные участки общего назначения, находящиеся в собственности или постоянном (бессрочном) пользовании садоводческого, либо огороднического некоммерческого товарищества, будут облагаться земельным налогом по ставке не более 0,3 % от кадастровой стоимости, абзац 4 подп. 1 п. 1 ст. 394 НК РФ, п. 23 ст. 1, п. 2 ст. 3 Федерального Закона от 15.04.2019 № 63-ФЗ. К ним относятся земли, предусмотренные утвержденной документацией по планировке территории и предназначенные для общего использования владельцами садовых и огородных участков. Например, участки, занятые объектами СНТ (ОНТ), проездами, площадками, стоянками и т.п. до 01.01.2020, если такие земли не использовались для садоводства или огородничества, то облагались налогом по ставке не более 1,5 %. Конкретные ставки земельного налога определяются представительными органами муниципальных образований по месту нахождения участков.

С 01.01.2020 расширен перечень подакцизных товаров и изменены некоторые ставки акциза, подпункты 3.1, 3.2, 15, 16, 18 п. 1 ст. 181, п. 1 ст. 193 НК РФ, подп. «г», «д», «е» «ж» п. 2, п. 6 ст. 1 ФЗ РФ от 29.09.2019 № 326-ФЗ. К подакцизным товарам будут относиться:

– пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли этилового спирта до 0,5 % включительно. Акциз – 0 рублей за литр;

– виноматериалы, виноградное сусло, фруктовое сусло. Акциз – 31 рубль за литр;

– виноград, использованный для производства вин, виноматериалов, виноградного сусла и спиртных напитков по технологии полного цикла. Акциз – 30 рублей за тонну;

– устройства для нагревания табака по ставке 50 рублей за штуку;

– любые электронные устройства доставки никотина (до 01.01.2020 к подакцизным товарам относились только одноразовые устройства). Акциз – 50 рублей за штуку.

Ставки на вина, в том числе фруктовые и шампанские, не будут разделяться в зависимости от того, защищено ли географическое указание или наименование места происхождения. Единая ставка для вина будет составлять 31 рубль за литр (вместо ранее установленных на 2020 год ставок акциза в размере 19 рублей за литр «незащищенного» вина и 5рублей за литр «защищенного» вина), единая ставка для шампанского – 40 рублей за литр (вместо ранее установленных на 2020 год ставок акциза 37 рублей за литр «незащищенного» и 14 рублей за литр «защищенного» шампанского).

С 01.01.2020 устройства для нагревания табака признаются подакцизными товарами. При совершении операций, признаваемых объектом обложения акцизами, налогоплательщики обязаны представлять в налоговые органы соответствующие декларации. До внесения изменений в указанные Приказы рекомендовано при заполнении налоговых деклараций в отношении устройства для нагревания табака отражать код вида подакцизного товара «473».

31 декабря 2019 года завершился пилотный проект по маркировке и мониторингу за оборотом отдельных видов лекарственных препаратов для меди-

цинского применения. С 01.01.2020 маркировка отдельных видов лекарственных препаратов для медицинского применения является обязательной.

С 01.01.2020 обязательный экземпляр годовой бухгалтерской отчетности нужно представлять только в налоговые органы (по общему правилу – без его направления в Росстат). На основе представленных сведений будет формироваться государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности (ГИРБО). Росстат прекращает исполнять полномочия по формированию и ведению ГИРБО. В, частности, Росстат прекратит собирать обязательные экземпляры отчетности, в том числе пересмотренной, а также аудиторские заключения о ней за отчетный период 2018 г. и отчетные периоды, истекшие до 1 января 2018 г. Годовая бухгалтерская отчетность будет сдаваться в электронном виде не позднее трех месяцев после окончания налогового периода. При этом для субъектов малого предпринимательства предусмотрен переходный период – на протяжении 2020 года они смогут сдавать ее на бумаге или в электронном виде. Полностью от представления отчетности освобождаются организации государственного сектора, Центральный банк РФ и отчитывающиеся перед ним финансовые организации, религиозные организации, а также те компании, чья отчетность содержит сведения, относящиеся к государственной тайне. Кроме того, в ГИРБО не представляется последняя бухгалтерская отчетность реорганизуемых или ликвидируемых юридических лиц. Первой отчетностью, включенной в ГИРБО, станет годовая бухгалтерская отчетность организаций за 2019 год. В связи с этим ФНС России не будет предоставлять доступ к бухгалтерской отчетности организаций за отчетные периоды, истекшие до 1 января 2019 года. Письмом ФНС России от 31.07.2019 № БА-4-1/15052 доведены Контрольные соотношения для проверки достоверности сведений бухгалтерской отчетности, которые будут находиться в ГИРБО и формах, представляемых в налоговые органы, начиная с отчетности за отчетный период 2019 года.

В настоящей статье представлены основные изменения в налоговом законодательстве России в текущем 2020 году. Они были приняты Государственной Думой РФ в прошедшем году и имеют предсказуемый, естественный характер. Реальные же условия жизни требуют, иногда, свои, порой исключительные, ме-

ры в налоговой сфере с целью поддержания устойчивой работы хозяйствующих субъектов экономики страны.

2020 год стал годом серьезных потрясений и чрезвычайных обстоятельств в жизни мирового сообщества. В связи с объявленной Всемирной Организацией Здравоохранения (ВОЗ) пандемией по короновирусу в мировой экономике произошли серьезные регрессивные изменения: резкое падение индексов на мировых биржах; самое серьезное падение цен на нефтепродукты за последнее десятилетие; закрытие границ и разрыв экономических связей между государствами; остановка производственных мощностей; транспортный коллапс и т. д. Все ведущие эксперты прогнозируют спад мировой экономики.

Эти явления не могли не сказаться, и на экономике, и социальной сфере России. В условиях чрезвычайной ситуации Президент Российской Федерации В. В. Путин в своем обращении к народу 26 марта 2020 года предложил ряд срочных дополнительных мер для поддержки экономики на предстоящий период, в том числе изменения в налоговой политике государства [3].

В целях поддержки доходов граждан, прежде всего занятых на малых и средних предприятиях, предложено снизить в два раза – с 30 до 15 % размер страховых взносов с суммы зарплаты, превышающей МРОТ. Президент подчеркнул, что эта пониженная ставка вводится не на короткий период, а на долгую перспективу. Создан долгосрочный стимул для работодателей повышать заработную плату своим сотрудникам.

Предложено пересмотреть ставку налога на дивиденды, выводимые на зарубежные счета, и довести ее до уровня 15 %.

Президент предложил установить налог в 13 % на доход от банковских вкладов и инвестиций в долговые ценные бумаги, если они превышают один миллион рублей. Правительство и Законодательное Собрание России в сжатые сроки приняли Законы, подтверждающие эти предложения.

Выводы. В целом, можно заключить, что изменения налогового законодательства и указанные выше экстренные меры, принятые в текущем году в налоговой сфере, лишний раз подчеркивают важность и динамичность налоговой политики государства, направленной на поддержку и развитие всех субъектов

экономики в особых условиях в целях обеспечения нормальных условий жизни и деятельности граждан Российской Федерации.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: [федер. закон: принят Гос. Думой 16 июля 1998 г.] Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана. www.kremlin.ru.

2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 15.03.2020 www.rg.ru Заявление Президента о мерах по противодействию пандемии короновируса № 8119 от 26.03.2020.

ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЁТЕ АРЕНДЫ ПО ФСБУ 25/2018

Секерина Г. В. [a], Гамулинская Н. В. [b]
студент[a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: rmorsten27@yandex.ru [a]; deizi.07@mail.ru [b]

Аннотация: *В статье рассматриваются изменения в бухгалтерском учете аренды имущества, вводимые новым стандартом ФСБУ 25/2018, который станет обязательным для применения уже в 2022 году. Проведен анализ приказа Минфина России об утверждении данного стандарта и выделены основные отличия в учете аренды с точки зрения и арендатора, и арендодателя, а также исключения из новых правил. Приведены подробности перехода на ФСБУ 25/2018 и преимущества досрочного применения стандарта.*

Ключевые слова: *объект учета аренды, арендатор, арендодатель.*

Введение. Основные средства чаще всего являются дорогостоящим имуществом и не всегда могут быть предприятию «по карману». В таких случаях целесообразно часть, либо полный объем средств труда взять во временное пользование за согласованную плату. С помощью аренды можно без больших единовременных затрат получить необходимые производственные помещения, специальное оборудование, транспорт, направляя часть дохода на равномерные арендные платежи. Кроме того, при отрицательном финансовом результате предприятие имеет возможность оказаться от использования арендованных основных средств, вернув их собственнику. В свою очередь, владелец тоже получает выгоду, так как временно свободный объект не обременяет, а напротив – приносит дополнительные доходы. Целью написания данной статьи является изучение новшеств в бухгалтерском учете аренды, которые вводятся приказом Минфина России от 16.10.2018 N 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», рассмотрение подробностей перехода на новый стандарт.

Теоретико-методической основой проведенного исследования послужили нормативные документы в электронном виде из системы КонсультантПлюс по рассматриваемой теме.

© Секерина Г. В., Гамулинская Н. В., 2020

При написании статьи были использованы следующие теоретические методы научного исследования: анализ и синтез, обобщение и систематизация. В процессе применения данных методов были выявлены проблемные вопросы предмета исследования, его устойчивые свойства, признаки и взаимосвязи, что способствовало обоснованию некоторых рекомендаций по изучаемому вопросу.

Результаты исследований, их обсуждение. Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» необходимо будет в обязательном порядке применять с 2022 года, но перейти на него можно и досрочно. В запасе у бухгалтеров еще два года, чтобы освоиться с новым стандартом, поскольку он вносит существенные изменения в подходы к учету аренды. Разберемся в новых правилах с точки зрения и арендатора, и арендодателя в этой статье.

В основе ФСБУ 25/2018 лежит МСФО 16 «Аренда», его действие распространяется только на коммерческие организации, которые заключают договоры аренды.

Стандарт не касается организаций и учреждений госсектора, поскольку они с 2016 года применяют разработанный для них СГС «Аренда». Также он не распространяется на предоставление:

– участков недр для геологической разведки и добычи полезных ископаемых;

– результатов интеллектуальной деятельности, средств индивидуализации, материальных носителей, в которых они выражены;

– объектов концессионного соглашения [1].

ФСБУ 25/2018 применяется к тем объектам бухгалтерского учета, которые классифицированы как «объекты учета аренды» – это понятие введено вместо понятия «имущество». Для такого классифицирования должны выполняться все следующие условия:

1) объект аренды предоставляется на определенный срок;

2) объект аренды можно идентифицировать (четко определен в договоре аренды и не может быть заменен);

3) арендатор вправе определять способ и цель использования объекта аренды в соответствии с его техническими характеристиками [1].

В противном случае объект не попадает под новый стандарт.

Объект аренды отражается в учете на раннюю из двух дат: дату предоставления объекта аренды или дату заключения договора. При этом арендатор и арендодатель ведут бухгалтерский учет самостоятельно и по-разному [2].

Новые правила учета аренды у арендатора.

У арендатора появляется два варианта учета: «по-старому» и «по-новому».

Первый вариант: арендатор не отражает в учете право пользования имуществом и обязательства по аренде. Он, как и ранее, равномерно периодически списывает аренду в расходы, согласно условиям договора, не принимая во внимание порядок, вводимый новым стандартом.

Применение старого порядка учета разрешается в следующих случаях:

– арендатор применяет упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и отчетности;

– срок аренды не больше 12 месяцев на дату получения имущества;

– рыночная стоимость имущества без учета износа (то есть стоимость аналогичного нового объекта) не больше 300 тыс. руб.

Кроме того, данный вариант не подходит для лизинга и субарендаторов, поскольку, если по договору предусмотрены предоставление имущества в субаренду или его последующий выкуп, то никакие послабления действовать не будут [1].

Второй вариант: арендатор отражает в учете и право пользования имуществом (по дебету активного счета), на которое будет начисляться амортизация, и обязательства по аренде (в кредите пассивного счета), которое будет погашаться.

В ФСБУ25/2018 нет точных указаний, на какой счет относить право пользования активом, поэтому его можно выбрать самостоятельно, опираясь на специфику арендуемого объекта (это может быть счет 01, 08 и др.).

Право пользования имуществом отражается исходя из фактических затрат. К ним относятся транспортные расходы, стоимость монтажа, оценочные обязательства по будущему демонтажу, восстановлению окружающей среды и самого имущества до прописанного в договоре состояния.

Обязательство по аренде оценивается и учитывается как сумма приведенной стоимости. Это значит, что предстоящие арендные платежи учитываются не по номинальной, а по будущей стоимости, которая определяется с помощью дисконтирования. Сложность в том, что организация сама должна определить ставку дисконта, изучив рынок. Только арендаторы, применяющие упрощенный учет, имеют право не дисконтировать арендные платежи [1].

Если объект арендован на длительный срок, размер платежей и ставки могут варьироваться, в результате чего будет необходимо корректировать сумму активов и обязательств.

Новые правила учета аренды у арендодателя.

Для арендодателя новый стандарт тоже предусматривает два способа ведения учета, которые зависят от вида аренды – финансовая либо операционная.

О неоперационной (финансовой) аренде идет речь в том случае, если экономические выгоды и риски, связанные с правом пользования имуществом, несет арендатор. Это может быть любая из следующих ситуаций:

– договором предусмотрен переход к арендатору права собственности на арендуемое имущество;

– возможная цена приобретения арендатором предмета аренды ниже его справедливой стоимости;

– арендатор вправе продлить срок аренды с арендной платой значительно ниже рыночной и др.

Для учёта финансовой аренды арендодатель признает актив «инвестиция в аренду» на дату передачи имущества, доходами будут считаться процентные начисления по данной инвестиции [1].

Второй вид аренды – операционная, в этом случае экономические выгоды и риски, связанные с правом собственности на объект аренды, переходят к арендодателю. Ее признаком может быть любая из следующих ситуаций:

– срок аренды значительно меньше оставшегося времени использования имущества;

– в аренду передаются предметы, имеющие неограниченный срок использования и долгое время сохраняющие свои потребительские свойства;

– справедливая стоимость объекта аренды существенно превышает приведенную стоимость будущих платежей и др.

Для операционной аренды сохраняются прежние правила учёта переданного в аренду имущества и доходы признаются равномерно.

Согласно новому стандарту, организации, применяющие упрощенные способы бухучета, могут любую аренду классифицировать как операционную, за исключением договоров с правом выкупа объекта аренды или последующей субаренды [1].

Как отмечалось выше, организации обязаны начать применять ФСБУ 25/2018 начиная с отчётности за 2022 год. Для организаций, которые ведут учёт аренды по МСФО 16 «Аренда», сохраняется прежний порядок. Перейти на учет по новому стандарту также можно заранее, отметив свое решение в учетной политике [2].

Для перехода организации необходимо принять решение отдельно по каждому договору. Арендатор выделят договоры, по которым можно применять старый порядок учёта. Арендодатель определяет договоры, относящиеся к финансовой аренде. Кроме того, организация должна будет сделать ретроспективный пересчёт данных по тем договорам, срок действия которых истекает после 31 декабря 2022 года. Если действие договора заканчивается в год, когда организация переходит на ФСБУ 25/2018, новые правила к нему можно не применять [1].

Компания может упростить свой переходный период, если на 31 декабря признает право пользования активом и обязательство по аренде, как это и установлено ФСБУ 25/2018.

Выводы. Основные средства – это важный и сложный участок бухгалтерского учета, контролировать который необходимо на всех стадиях. К главным задачам учета относятся правильное документальное оформление и непре-

рывное отражение хозяйственных операций в учетных регистрах, что требует от специалиста знания и понимания норм и правил учета основных средств. Кроме того, необходимо постоянное отслеживание новшеств в этой сфере и своевременное их принятие на вооружение. Это относится, в частности, и к объектам аренды.

Новый ФСБУ 25/2018 приближает наши нормативы к МСФО, и российским бухгалтерам, если их организации не попадают под исключения, необходимо разобраться во введенных изменениях и подстроиться под новые правила.

Библиографический список

1. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 16.10.2018 № 208н. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

2. О Федеральном стандарте бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» [Электронный ресурс] : информационное сообщение Минфина России от 25.01.2019 № ИС-учет-15. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

СИСТЕМА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Харюшина А. В. [a], Адамайтис Л. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: akharyushina@bk.ru [a]; la_adamaitis@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Эффективное управление экономической ситуацией в компании основывается на эффективно организованно-информационном обеспечении. При его отсутствии хозяйствующий субъект теряет финансовый контроль и свою динамичность. На стадии становления и развития информационного общества вся необходимая информация для управления организациями, а также определенные средства поиска информации, определяют эффективность управления информационными потоками. Поэтому проблема информационно-аналитического обеспечения становится всё более актуальной и практически значимой в управлении бизнесом. Особенно актуальными представляются методы, способные поставлять действенную оперативную информацию, выявлять новые возможности извлечения пользы от информации. Основным поставщиком информации для целей управления является управленческий учёт.Актуальность темы, затрагиваемой в статье, заключается в том, что данные бухгалтерского управленческого учета и отчетности в части денежных потоков создают качественную информационную базу для анализа любого объекта исследования и принятия руководством организации соответствующих обоснованных управленческий решений.*

Ключевые слова*: денежные потоки, управленческий учет, финансовый учет, учетно-аналитическое обеспечение, анализ, управленческие решения*

Введение. Изменчивая экономическая среда усложняет внутреннее устройство коммерческого предприятия, а большой объем информации является необходимой базой для рационального управления предприятием и поддержания его конкурентного преимущества. С этой целью на предприятии создается служба управленческого учета, которая основана на получении своевременной достоверной информации о деятельности предприятия. Установленная система управленческого учета позволяет незамедлительно реагировать на изменение различных ситуаций, тем самым исключая непредвиденные затраты.

Целью написания данной статьи является рассмотрение и обобщение вопросов системы информационного обеспечения анализа и управления денежных потоков в коммерческой организации. Важность управленческого учета в

© Харюшина А. В., Адамайтис Л. А., 2020

данной системе определяется тем что, данные управленческого учета содержат в себе большой объем информации, что применимо для принятия управленческих решений. Руководство компании на основе этих данных может оперативно контролировать все денежные потоки, определять наиболее целесообразный их состав для предотвращения «кассовых разрывов» и обеспечения непрерывности операционного и инвестиционного процессов.

Теоретико-методической основой проведенного исследования послужили научные материалы периодической печати и интернет-источников по теме исследования. При написании статьи были использованы методы эмпирического уровня научного исследования: анализ и синтез, индукция и дедукция, обобщение и систематизация. В процессе применения этих методов были выявлены проблемные вопросы предмета исследования, его устойчивые свойства, признаки и взаимосвязи, что способствовало обоснованию некоторых рекомендаций по изучаемому вопросу.

Результаты исследований, их обсуждение. Информационное обеспечение управления денежными потоками – это сложный, многофункциональный комплекс, включающий процесс непрерывного сбора необходимых параметров для проведения анализа, планирования, подготовки верных и действенных управленческих решений. Характеристикам исходных данных, уделяется особое внимание, среди которых выделяются: полнота, целесообразность, точность, оперативность, достоверность, эффективность. Благодаря правильно разработанной и материализованной системе управления движением денежных потоков, можно следить за состоянием финансовой устойчивости и ликвидности коммерческой организации. Как отмечает Хоменко К. А: «Эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой независимости и производственной гибкости предприятия, потому что ведет к повышению результативности оперативного управления» [1, с 1].

Процесс управления движением денежных потоков определяется с помощью поиска и применения методов реализации управленческих решений по денежным потокам и регулированию оптимального цикла оборота денежных

средств. Информационное обеспечение является ориентиром в целях проведения анализа денежных потоков, а именно оно способно:

1) выявить уровень достаточности денежных средств, необходимых для нормального функционирования предприятия;

2) определить степень и частоту использования денежных средств в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности;

3) изучить факторы, риски и спрогнозировать сбалансированность и синхронизацию притока и оттока денежных средств по объему и времени для гарантированности статуса текущей и перспективной платежеспособности предприятия.

Особое место в системе информационного обеспечения процесса управления денежными потоками принадлежит учету и отчетности. Учетные данные формируются в оперативном, управленческом, финансовом, налоговом, статистическом учете на основе первичных документов, учетных регистров и отчетности.

Ведение управленческого учета предлагает внутренним пользователям информации необходимые варианты формирования отчетности для принятия решения по регулированию сбалансированности денежных потоков в разрезе соответствующих подразделений или сегментов деятельности [2]. С помощью оперативного управленческого учета формируется конкретная и точная информация о денежных потоках, которая применяется для ежедневного изучения отдельных хозяйственных операций с целью быстрого воздействия на их состояние.

Управленческий учет на основе обобщения оперативных данных представляет примерные варианты формирования отчетности для принятия конкретного решения по движению денежных потоков в разрезе соответствующих центров ответственности.

Система документооборота, баз данных в управленческом учете являются важными элементами управления денежными потоками и его учетно-аналитического обеспечения. Систему учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками можно определить, как совокупность подсистем, которые включают в себя инструменты, методы и приемы целенаправленного, непре-

рывного формирования информации по движению денежных ресурсов компании [3]. Так А. В. Кеменов отмечает, что: «Процесс разработки системы учетно-аналитического обеспечения управления потоками денежных ресурсов многоэтапный и многосложный, но в конечном счете способствуют оптимальному формированию и распределению финансовых средств организации по видам его финансово-хозяйственной деятельности» [4, с 69].

Субъектами управления денежными потоками в системе учетно-аналитического обеспечения являются руководитель, бухгалтерия, финансовая служба и другие подразделения компании, связанные с потоками финансовых средств.

Процесс управления денежными потоками, по мнению Шевко А. Ю. и Гринавцевой Е. В. [5], включает, в частности, следующие основные этапы:

1 этап – формирование системы учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками. Формирование необходимой отчётности и ведение учета денежных потоков различных видов, обеспечивает финансовых менеджеров и специалистов своевременной, в полном объеме и необходимой информацией с целью анализа и контроля потоков финансовых средств. Базовой задачей анализа денежных потоков при этом является определение объема достаточности финансовых средств, оптимальности их использования, а также рациональности и сбалансированности положительного и отрицательного денежного потока организации;

2 этап – сбор, статистика и анализ учетно-аналитической информации по движению денежных потоков – дает возможность принимать верные решения и быстро решать деловые операционные и стратегические задачи;

3 *этап* – планирование движения денежных потоков организации в разрезе различных видов деятельности. Процесс планирования в условиях нестабильной рыночной среды хозяйствования носит прогнозный характер и реализуется в форме многовариантных плановых расчётов;

4 этап – обеспечение эффективного контроля за движением денежных потоков организации. Объектом контроля является реализация плановых пока-

зателей денежных ресурсов и их распределение по направлениям деятельности организации, отслеживание показателей равномерности притока и оттока финансовых средств.

С целью оптимизации системы управления денежными потоками на базе учетно-аналитического обеспечения организации нужно провести ряд мероприятий.

1. Определить организационную структуру управления так, чтобы конкретно выделить центры финансовой ответственности.

Денежные потоки, связанные с текущей деятельностью, по центрам финансовой ответственности распределяются на основе аналитического и первичного учета. При выделении центров учета осуществляется определенный набор основных или вспомогательных видов деятельности, что и оказывает непосредственное влияние на доходы и расходы от этой деятельности.

В системе управленческого учета к таким центрам можно отнести:

– профит-центр, деятельность которого связана с местом, гарантирующим получение прибыли;

– центр затрат, денежные средства в производственном подразделении;

– венчур-центр — подразделение, связанное с видами деятельности, которые могут принести прибыль в будущем.

Тот случай, когда организация производит несколько видов продукции, в процессе контроля денежных потоков от операционной (текущей) деятельности, например, стоит выделять информацию по каждому виду продукции или услуги, что значительно повысит аналитичность данных о движении денежных активов. Такая информация позволит определить периоды, когда организация имеет возможность привлекать кредиты и займы или не испытывает в этом надобности, либо, когда были излишне профинансированы поставщики или покупатели.

2. Оценивать изменения в чистых активах предприятия, его финансовой структуре, включая ликвидность и платежеспособность, а также его способность воздействовать на величину и сроки потоков денежных средств с целью адаптации к меняющимся обстоятельствам и возможностям.

3. Внедрить современные программные информационные технологии оценки и анализа денежных потоков предприятия. Автоматизация процесса управления денежными потоками позволит повысить платежную дисциплину, обеспечивать пользователей оперативной и достоверной информацией, регулировать взаиморасчеты, ускорить оборачиваемость денежных средств.

Процесс формирования внутрихозяйственной управленческой отчётности, в системе управленческого учёта, можно представить в виде схемы (Рис. 1).

Рис. 1. Формирование отчётности в системе управленческого учёта [6, с. 42]

При разработке системы управленческой отчетности требуется:

– определить форму, срок предоставления отчета и ответственного за его составление;

– составить схему формирования управленческих отчетов, определить владельцев исходной информации;

– наделить ответственного полномочиями координатора, т. е. административно разрешить ему получение и предоставление информации;

– определить пользователей информации и форму, в которой она будет им предоставляться.

Выводы. Формирование эффективной системы информационного обеспечения управления денежными средств организации особенно необходимо в

связи с ужесточением конкурентной борьбы в современной рыночной среде и с нестабильностью динамично меняющейся среды функционирования организаций. В этой системе наиболее важная роль принадлежит учетно-аналитическому обеспечению, осуществляемому в рамках управленческого учета, его поэтапному осуществлению и рациональной организационной структуре. В то же время многие российские компании при управлении денежными потоками опираются на слабую базу учетно-аналитического обеспечения, которая не удовлетворяет современным запросам.

Система учетно-аналитического обеспечения управления движением потоков денежных ресурсов должна основываться на подсистемах организации бухгалтерского учета, управленческого учета, анализа и контроля в компании.Функциями системы управления денежными потоками должны быть формирование входящих и выходящих потоков финансовых средств, их рационализация и синхронизация во времени и по объёму, оптимальное распределение объема временно свободных финансовых средств.

Библиографический список

1. Хоменко К. А. Управление денежными потоками предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 3. С. 157−162.2. Вахрушева О. Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учеб. пособие. М.: Дашков и К°. 2012. 252 с.
3. Долгова М. А. Проблемы в управлении денежными потоками // Символ науки. 2017. № 12. С. 48−51.
4. Кеменов А. В. Управление денежными потоками организации [Текст]: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана. 2015, с.167.
5. Шевко А. Ю., Гринавцева Е. В. Система учетно-аналитического обеспечения как основа эффективного управления денежными потоками организации // Международный научно-теоретический и прикладной журнал «Социально-экономические явления и процессы». Т. 13, № 104, 2018. С. 6 http://vuzirossii.ru/publ/sistema_uchetno_analiticheskogo_obespechenija_kak_osnova_ehffektivnogo_upravlenija_denezhnymi_potokami_organizacii/35-1-0-7564.
6. Ким Л. И. Формирование показателей внутренней управленческой отчетности по данным первичного учета // Вестник Российского университета кооперации. 2013. № 1 (11) С. 36−45.
7. О Федеральном стандарте бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» [Электронный ресурс] : информационное сообщение Минфина России от 25.01.2019 № ИС-учет-15. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

ВОПРОСЫ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Хасанов А. Е. [a], Палешева Н. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: alexey_khsnv@yahoo.com [a]; buaia_palesheva@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *«Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом», – гласит п.1. ст. 39 Конституции РФ. Обязательное социальное страхование осуществляют страховщики в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования. Одним из таких страховщиков, в соответствии с Федеральными законами № 125 от 24.07.1998 г. и №255 от 29.12.2006 г. является Фонд социального страхования РФ, отражение взаимоотношений с которым рассмотрены в данной статье. Ведущим подходом при написании статьи является метод исследования нормативных актов, основанный на теоретическом и эмпирическом исследовании учёта расчётов с ФСС РФ. Результатом работы является отражение в отчётности результатов расчётов с ФСС РФ. Результаты работы могут быть применены коммерческими организациями (предприятиями) различных видов деятельности.*

Ключевые слова: *Фонд социального страхования, страховые взносы, пособия, бухгалтерский учет, отчетность.*

Введение. Задачи по обеспечению граждан гарантированными государством пособиями на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также пособиями при возникновении несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний возложены на Фонд социального страхования Российской Федерации Постановлением Правительства РФ от 12.02.1994 г. №101 «О Фонде социального страхования Российской Федерации» [5]. Согласно данному Постановлению ФСС РФ формирует свои средства за счет страховых взносов работодателей, граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью или осуществляющих трудовую деятельность на иных условиях и имеющих право на обеспечение по государственному социальному страхованию, доходов от инвестирования временно свободных денежных средств Фонда.

Виды страхового обеспечения, осуществляемые ФСС РФ с 01 января 2020 года представлены в таблице 1.

© Хасанов А. Е., Палешева Н. В., 2020

Таблица 1

Виды страхового обеспечения

Выплаты РАБОТНИКАМ (застрахованным гражданам) перечисляемые на их лицевой счет в банке или почтовым переводом	Возмещение РАБОТОДАТЕЛЮ (страхователю), перечисляемое на его расчетный счет
Пособие по временной нетрудоспособности, в том числе в связи с несчастным случаем на производстве и профзаболеванием	Оплата 4-х дополнительных дней по уходу за детьми-инвалидами
Пособие по беременности и родам	Социальное пособие на погребение
Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности	Возмещение расходов на предупредительные меры по сокращению травматизма
Единовременное пособие при рождении ребенка	Расходы на выплату пособия по временной нетрудоспособности за счет федерального бюджета
Ежемесячное пособие по уходу за ребенком	
Оплата дополнительного отпуска пострадавшему на производстве	

Согласно Приказу Минздравсоцразвития России от 18.11.2009 № 908н [7] все работодатели вне зависимости от применяемого режима налогообложения обязаны вести учёт начисленных и уплаченных страховых взносов, выплаченных пособий и расчётов с ФСС РФ.

Целью исследования является изучение различных нормативно-правовых актов по учёту расчётов с ФСС РФ и отражение их результатов в отчётности. В соответствии с целью выделим следующие задачи:

– анализ нормативно-правовых актов, регулирующих начисление, уплату и выплаты страховых взносов и различных пособий;

– рассмотрение отражения в бухгалтерском учёте и отчетности расчётов с ФСС РФ.

Результаты исследований, их обсуждение. Для обобщения информации по начислению, уплате страховых взносов, выплате пособий и расчетов с ФСС РФ Планом счетов предусмотрен субсчёт 69-1 «Расчеты по социальному страхованию» к счёту 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» [11]. Также при наличии дополнительных видов социального страхования организацией могут быть введены дополнительные субсчета.

Страховые взносы в Фонд социального страхования РФ начисляются с выплат и иных вознаграждений в пользу физических лиц, установленных в ст. 420 НК РФ [2]. Расчёт производится путем умножения базы для начисления на ставку страхового тарифа.

В ФСС РФ уплачиваются страховые взносы по нескольким направлениям страхования. Основным тарифом, который уплачивается всеми плательщиками, является тариф на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в пределах установленной предельной величины базы для исчисления страховых взносов (на 2020 год – 912 тыс. руб.) по данному виду страхования – 2,9 %.

Для некоторых категорий плательщиков, в отношении выплат в пользу физических лиц, занятых на вредных и опасных видов работ, предусмотрены дополнительные тарифы страховых взносов от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с дифференцированной ставкой, зависящей от классов и подклассов условий труда (от 2 % до 8 %).

Еще одним направлением страхования в ФСС РФ является дополнительное социальное обеспечение летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, а также отдельных категорий работников угольной промышленности. Так, для страховых взносов на дополнительное социальное обеспечение членов летных экипажей применяется тариф в размере 14 % и 6,7 % для отдельных категорий работников угольной промышленности.

Отражение начисления страховых взносов в ФСС РФ в бухгалтерском учете происходит на основании Ведомости расчёта страховых взносов в дебет счетов затрат (20, 23, 25, 26, 44 и др.) и кредит счёта 69-1 «Расчеты по социальному страхованию» или других субсчетов согласно Учетной политике предприятия (организации). Согласно ПБУ 10/99 [10] начисления страховых взносов, в том числе начисления по страховым взносам в части расходов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, являются затратами организации и влияют на финансовый результат.

При наступлении страхового случая застрахованное лицо (его родственники или специализированные похоронные организации) обязано получить соответствующее пособие Фонда социального страхования РФ.

С 1 января 2020 года в Кировской области введен пилотный проектФСС РФ «Прямые выплаты», в связи с чем с организаций была снята обязанность по начислению и выплате пособий, указанных в первом столбце таблицы 1.

При наступлении страхового случая застрахованное лицо (его уполномоченный представитель) обращается к организации-работодатель с заявлением о выплате соответствующего вида пособия и документами, необходимыми для назначения и выплаты пособия в соответствии с законодательством Российской Федерации. После получения от застрахованного лица заявления и необходимых для назначения и выплаты соответствующего вида пособия организация-работодатель не позднее 5 календарных дней со дня их представления направляет в территориальный орган ФСС РФ сведения для назначения и выплаты соответствующего вида пособия (в виде электронного реестра). Схематично это представлено на рисунке 1.

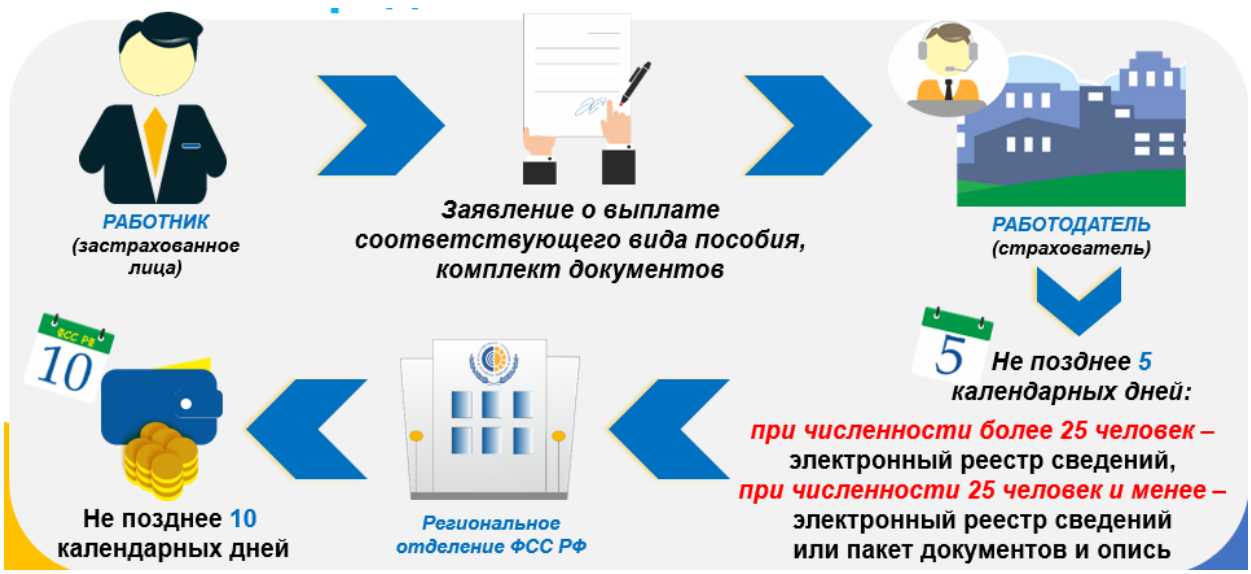


Рис. 1. Порядок назначения пособий при переходе на «прямые» выплаты[1]

[1] Презентация «Типичные ошибки при направлении сведений для назначения и выплаты пособий» [Электронный ресурс]. URL: https://r43.fss.ru/photos/369676/index.shtml

Пособия, в рамках этого проекта, выплачиваются застрахованному лицу территориальным органом ФСС РФ на банковский счет застрахованного, указанный в заявлении либо в реестре сведений, почтовым переводом,а такжечерез иную организацию по заявлению застрахованного лица (его уполномоченного представителя) в период до 10 календарных дней со дня получения заявления и документов или сведений, необходимых для назначения и выплаты соответствующего вида пособия.

Начисление и выплата пособия по временной нетрудоспособности за первые 3 дня нетрудоспособности в бухгалтерском учете отражается записями, представленными в таблице 2.

Таблица 2

Корреспонденция по учёту пособий по временной нетрудоспособности

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
20 (23, 25, 26, 44 и др.)	70	Начислено пособие по временной нетрудоспособности
70	68	Удержан НДФЛ
70	50 (51)	Выдана заработная плата работнику, в том числе пособие по временной нетрудоспособности

Таким образом, в случае наличия задолженности по страховым взносам в части расходов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний отчетность организации будет выглядеть следующим образом (Табл. 3 и 4).

Таблица 3

Выписка из бухгалтерского баланса

Наименование показателя	Состав строки	Номер счета	Сумма
I. Актив			
Запасы (в случае наличия незавершенного производства)	Сальдо по счетам учета затрат	20, 23, 29, 44	В части страховых взносов, приходящихся на незавершенное производство
II. Пассив			
Кредиторская задолженность	Сальдо по счетам расчетов с ФСС	69-1, 69-11	В размере задолженности по указанным платежам

Таблица 4

Выписка из отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	Номер счета	Сумма
Себестоимость продаж	Д-т 90	В части страховых взносов, приходящихся на проданную продукцию
Коммерческие расходы	Д-т 90	В части полной суммы страховых взносов, отнесенных в течение периода в дебет счета 44
Управленческие расходы	Д-т 90	В части полной суммы страховых взносов, отнесенных в течение периода в дебет счета 26, если учетной политикой предусмотрено ежемесячное отнесение управленческих расходов на расходы периода

Особого рассмотрения заслуживают выплаты, не связанные с нетрудоспособностью работника, и тем самым не возмещаемые за счет себестоимости и финансовых результатов.

Социальное пособие на погребение и оплата четырех дополнительных выходных дней одному из родителей (опекуну, попечителю) для ухода за детьми-инвалидами, начисляются и выплачиваются организацией (предприятием) с последующим возмещением этих сумм Фондом социального страхования РФ.

Выплата социального пособия на погребение осуществляется организацией, где на день смерти работал умерший, подлежащий обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также в случае смерти несовершеннолетнего – по месту работы одного из родителей (иного законного представителя) или иного члена семьи на день смерти этого несовершеннолетнего. В соответствии со п. 1 ст. 217 НК РФ социальное пособие на погребение не облагается НДФЛ.

В соответствии с ПБУ 9/99 если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из условий признания выручки, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность [9].

В бухгалтерском учёте начисление, выплата и возмещение социального пособия на погребение отражается записями, представленными в таблице 5.

Таблица 5

Корреспонденция по учету социального пособия на погребение

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
69-1	76	Начислено социальное пособие на погребение
76	50 (51)	Выплачено социальное пособие на погребение
51	69-1	Получены от ФСС РФ денежные средства в счет возмещения социального пособия на погребение

В случае наличия задолженности по выплатам социального пособия на погребение отчетность будет выглядеть следующим образом (Табл. 6).

Таблица 6

Выписка из бухгалтерского баланса

Наименование показателя	Состав строки	Номер счета	Сумма
I. Актив			
Дебиторская задолженность	Сальдо по счетам расчетов с ФСС	69-1	В размере социального пособия на погребение
II. Пассив			
Кредиторская задолженность	Сальдо по счетам расчетов с кредиторами	76	В размере задолженности по пособию на погребение

Отношения по выплате пособия на погребение влиять на финансовые результаты организации не будут, в отчете о финансовых результата отражаться не будут.

В соответствии с частью 1 статьи 262 Трудового кодекса Российской Федерации один из родителей (опекун, попечитель) по письменному заявлению может получить до четырех дополнительных оплачиваемых выходных в месяц для ухода за детьми-инвалидами, которые также могут быть разделены родителями (опекунами, усыновителями) между собой по их усмотрению [3]. Для этого работодателю предоставляются документы, установленные Постановлением Правительства РФ от 13.10.2014 г. № 1048 «О порядке предоставления дополнительных оплачиваемых выходных дней для ухода за детьми-инвалидами» [6].

Расчет выплаты осуществляется на основании средней заработной платы, вычисление которой производится исходя из фактически начисленной заработной платы работнику и фактически отработанного им времени за предшествующие 12 календарных месяцев.

Оплата 4 дополнительных выходных по уходу за ребенком-инвалидом не облагается НДФЛ согласно Постановлению ВАС РФ от 08.06.2010 г. № 1798/10, при этом Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ отметил, что оплата указанных дней носит характер государственной поддержки, имеет целью компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и социального положения работающих граждан и по своей природе не относится ни к вознаграждению за выполнение трудовых или иных обязанностей, ни к материальной выгоде. Однако ранее Минфин РФ (письма от 1 июля 2011 г. № 03-04-08/8-101, от 12 декабря 2007 г. № 03-04-05-01/407) и ФНС России (письмо от 31 июля 2006 г. № 04-1-02/419@) неоднократно высказывались за обложение налогом.

Обложение страховыми взносами оплаты 4 дополнительных выходных по уходу за ребенком-инвалидом до 2015 года было спорным. Преобладала позиция не начисления взносов с данных выплат в Постановлениях ФАС и Арбитражных судов различных округов. Не редко встречалась позиция и об обратном в Письмах Минздравсоцразвития РФ, ФСС РФ, Минтруда РФ. Однако со вступлением в силу Федерального закона от 29.12.2014 №468-ФЗ [4] данные выплаты облагаются страховыми взносами в общем порядке, с последующим их возмещением из ФСС РФ.

В бухгалтерском учете начисление и оплата дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом отражается следующими операциями (см. Табл. 7).

В случае наличия задолженности по выплатам дополнительных выходных дней по уходу за ребенком – инвалидом отчетность организации будет выглядеть следующим образом (см. Табл. 8).

Отношения по оплате дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом влиять на финансовые результаты организации не будут, в отчете о финансовых результатах отражаться не будут.

Таблица 7

Корреспонденция по учёту оплаты дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
69-9[2]	70	Начислена оплата дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом
69-9[2]	69-1 69-2 69-3	Начислены страховые взносы в ФСС РФ, ПФР, ФФОМС РФ с оплаты дополнительных выходных дней по уходу за ребенком инвалидом
70	50 (51)	Выдана заработная плата работнику, включая оплату дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом
51	69-9[2]	Получены от ФСС РФ денежные средства в счет возмещения оплаты дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом

Таблица 8

Выписка из бухгалтерского баланса

Наименование показателя	Состав строки	Номер счета	Сумма
I. Актив			
Дебиторская задолженность	Сальдо по счетам расчетов с ФСС	69-9	В размере оплаты дополнительных выходных дней и страховых взносов
II. Пассив			
Кредиторская задолженность	Сальдо по счетам расчетов с персоналом	70	В размере задолженности по выплате дополнительных выходных дней

За нарушение социального законодательства Федеральным законом от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», Кодексом об административных правонарушениях РФ и Уголовным кодексом РФ предусмотрены различные санкции, а именно взыскания недоимок, пени, штрафы, накладываемые на страхователей, штрафы, накладываемые на должностных лиц, лишение права занимать определенные должности, принудительные работы или лишение свободы.

Согласно п. 83 Приказа Минфина России от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), отражается за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в

[2] Возможно использование как 69−1 «Расчеты по социальному страхованию», так и открытие дополнительного субсчёта к счёту 69 по этому виду выплаты.

соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения [8]. То есть штрафные санкции за несоблюдение социального законодательства, равно как и, например, налог на прибыль отражаются по дебету счета 99 «Прибыли и убытки».

Санкции, накладываемые на организацию-страхователя, за нарушение социального законодательства отражаются в бухгалтерском учёте записями, представленными в таблице 9.

Таблица 9

Корреспонденция по учёту санкций, наложенных на организацию за нарушение социального законодательства

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
99	69-1	Начислены пени, штрафы в ФСС РФ
69-1	51	Пени, штрафы перечислены в ФСС РФ

Таким образом, в случае наличия задолженности по уплате штрафных санкций отчетность организации будет выглядеть следующим образом (Табл. 10, 11).

Таблица 10

Выписка из бухгалтерского баланса

Наименование показателя	Состав строки	Номер счета	Сумма
II. Пассив			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Оборот по Д-т 99 в корресп. К-т 69-1	99	В размере начисленных штрафных санкций
Кредиторская задолженность	Сальдо по счетам расчетов с ФСС	69-1, 69-11	В размере задолженности по указанным платежам

Таблица 11

Выписка из отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	Номер счета	Сумма
Прочие расходы	Д-т 99-9 К-т 69-1	В размере штрафных санкций

В соответствии с ч. 3 ст. 2.1 КоАП РФ административный штраф, наложенный на должностное лицо организации, не может рассматриваться, как штраф, наложенный на организацию. Административный штраф должен быть уплачен лицом, привлеченным к административной ответственности согласно

ч. 1 ст. 32.2 КоАП РФ [1]. Таким образом, такие штрафы в учёте организации не отражаются.

Выводы. В Бухгалтерском балансе суммы, излишне уплаченные в ФСС РФ, то есть дебетовое сальдо счёта 69-1, отражаются по строке 1230 «Дебиторская задолженность». Суммы задолженности перед ФСС РФ, которые составляют кредитовое сальдо счёта 69-1, отражаются по строке 1520 «Кредиторская задолженность». Штрафы и пени ФСС РФ уменьшают чистую прибыль организации, путем отражения их по дебету счета 99, таким образом, влияя на конечный финансовый результат, отражаемый, путём реформации баланса на счёте 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». В бухгалтерском балансе сальдо по этому счету отражается по строке 1370 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Отношения с кредиторами по выплате пособия на погребение и с работниками по оплате дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом, влияют только на состояние расчетов с контрагентами и отражаются по соответствующим статьям в составе дебиторской и кредиторской задолженности, влияя тем самым, на показатели платежеспособности организации.

Библиографический список

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : Федер. закон от 30.12.2001 № 195-ФЗ : ред. от 18.03.2020 // Российская газета. 2001. № 256. Режим доступа: справ.-правов. система «КонсультантПлюс».

2. Налоговый Кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 № 118-ФЗ : ред. от 18.03.2020 // Собрание законодательства. 2000. № 32. Режим доступа: справ.-правов. система «КонсультантПлюс».

3. Трудовой Кодекс РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ : ред. от 16.12.2019 // Российская газета. 2001. № 256. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

4. О внесении изменений в статью 57 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» и статью 37 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс] : федер. закон от 29.12.2014 № 468-ФЗ : ред. от 03.07.2016 // Российская газета. 2014. № 299. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

5. О фонде социального страхования РФ [Электронный ресурс] : Постановл. Правительства РФ от 12.02.1994 № 101 : ред. от 29.12.2018 // Российская газета. 1994. № 35. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

6. О порядке предоставления дополнительных оплачиваемых выходных дней для ухода за детьми-инвалидами [Электронный ресурс] : Постановл. Правительства РФ от 13.10.2014 № 1048 : ред. от 13.10.2014 // Собрание законодательства РФ. 2014. № 42. Режим доступа: справ.-поисков. система «ГАРАНТ».

7. Об утверждении Порядка учета страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, пеней и штрафов, расходов на выплату страхового обеспечения и расчетов по средствам обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством [Электронный ресурс] : Приказ Минздравсоцразвития РФ от 18.11.2009 № 908н : ред. от 21.12.2016 // Российская газета. 2010. № 22. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

8. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н : ред. от 07.05.2018 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

9. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н : ред. от 17.05.2015 // Российская газета. 1999. № 116, 117. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

10. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н : ред. от 17.05.2015 // Российская газета. 1999. № 116, 117. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

11. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н : ред. от 08.11.2010 // Финансовая газета. 2000. № 46. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА»

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Авдеева В. С. [a], Фокина О. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: lerason26.02@mail.ru [a]; fokina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье рассматриваются ключевые аспекты маркетинговой деятельности на производственном предприятии, особенности применения маркетинговых инструментов для конкретной отросли. Цель работы – определить особенности использования маркетинговых программ для производственного предприятия. В исследовании применен метод системного анализа и синтеза, экспертных оценок. Актуальность рассматриваемых в статье проблем объясняется тем, что правильно выбранная маркетинговая стратегия позволяет объединить все отдельные аспекты деятельности предприятия в единый технологический процесс.*

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинговая деятельность, производство, конкурентоспособность, продукт.*

Введение. Успех функционирования производственного предприятия складывается из ряда факторов, которые зависят от правильно выбранной товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики, а также от эффективного взаимодействия с бизнес-партнерами, потребителями и конкурентами [2].

Правильно выстроенная маркетинговая деятельность позволяет объединить все отдельные аспекты деятельности предприятия в один технологический процесс.

Традиционное понятие маркетинга определяется как «комплекс практик и коммерческих инструментов, посредством которых производитель устанавливает связь с потенциальными потребителями и включает их в рекламную кампанию для отображения уникальности своего товара и его продажи», или как «социальный процесс, направленный на удовлетворение потребностей и желаний индивидов и групп посредством создания и предложения обладающих ценностью товаров и услуг и свободного обмена ими» [7, 11].

© Авдеева В. С., Фокина О. В., 2020

Современные условия конкретизируют это понятие как специальную функцию управления предприятием, с помощью которой можно изучить спрос и потребности потребителей и рынка в целом, чтобы в дальнейшем использовать полученные данные для точной ориентации деятельности на создание и выпуск конкурентоспособной продукции в необходимых объемах, удовлетворяющих все запросы потребителей. В современных условиях хозяйствования «акцент в маркетинговой деятельности следует сделать на взаимодополняющий подход, целевую ориентацию и комплексность» [5].

Это означает, что в создании и реализации маркетинговой деятельности на предприятии будут предусмотрены все инструменты управления и хозяйственной деятельности таким образом, чтобы товар как можно дольше являлся конкурентоспособным.

Ф. Котлер одним из направлений позиционирования называет позиционирование, заключающееся в создании продукта, не имеющего на рынке аналогов [6].

Для предприятий, занимающихся, например, производством и реализацией кондитерских изделий, наиболее эффективным считается применение продуктовой стратегии. Маркетинговые программы производственных предприятий представляют собой «четко определенный набор маркетинговых мероприятий с жестко прописанными целями и соответствующим бюджетом» [13].

При помощи маркетинговых программ можно определить те виды кондитерских изделий, которые пользуются наибольшим спросом, а соответственно, приносят наибольшую прибыль, и в дальнейшем ориентировать всю деятельность на производство и выпуск именно этой продукции. Разработку маркетинговой концепции необходимо выполнять для каждого товара отдельно. После разработки маркетинговой программы для всего ассортимента происходит создание таковой для новых товаров, ожидаемых к выпуску в ближайшем будущем.

Для того чтобы реализовать новый тип продукции, необходимо произвести «исследование рынка… с целью выявления неудовлетворенных потребно-

стей покупателя» на предмет объемов потенциального спроса, конкурентных преимуществ, рентабельности [4].

В современных условиях задачей маркетинговой деятельности становится не только сбыт продукта, но и умение превращать «потребности покупателей в доходы производителя» [9].

Исходя из этого, для производства кондитерских изделий в маркетинговом отношении будут актуальны следующие задачи:

– определить реальный объем товаров и продукции как уже выпускаемой, так и планируемой к выпуску;

– выявить потенциальный рынок и потенциального конечного потребителя, на которого будет ориентирована маркетинговая кампания;

– оценить возможные выгоды, затраты и издержки и сопоставить их друг с другом, чтобы получить финальную оценку всей деятельности.

В современной жизнедеятельности любого производственного предприятия все функции управления неразрывно связаны, и маркетинговая деятельность в таком случае является исходным элементом для эффективного управления предприятием, исследования реального состояния дел и прогнозирования возможных вариантов развития.

Основными показателями, по которым можно оценить маркетинговую деятельность любого предприятия, является размер прибыли, которого оно добилось, и прочность позиции на целевом рынке.

На предприятии ПАО «Маяк» маркетинговый отдел сопровождает все этапы сбытовой деятельности по всем производимым продуктам. Для повышения лояльности уже имеющейся клиентской базы, а также оптимизации маркетинговых программ на предприятии необходимо собирать, обрабатывать и накапливать большое количество персональной информации о клиентах.

Следует учитывать, что программа повышения лояльности не принесет мгновенной отдачи, а скорее станет инструментом для выстраивания долговременных взаимоотношений предприятия с ее потребителями и клиентами [8].

Вследствие чего у руководителя возникает потребность в современных информационных технологиях, применение которых поможет с данным вопро-

сом, «при этом, в зависимости от ключевых оперативных целей компании: роста прибыли или увеличения доли рынка, – методы их достижения с учетом повышения лояльности клиентов будут различными» [3].

Одной из актуальных стратегий возобновления активного взаимодействия с уже существующими и привлечения новых потребителей является концепция CRM (англ. Customer Relationship Management – «Управление взаимоотношениями с клиентами»).

CRM-система представляет собой «прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, в частности для повышения уровня продаж, улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними» [14].

Данная концепция предполагает использование современных управленческих и информационно-технических методов, с помощью которых предприятие будет собирать и накапливать данные о клиентах. Затем из собранной информации компания сможет извлечь выгоду, выстроив взаимоотношения с клиентом на максимально привлекательном уровне.

CRM – это концепция, в центре которой находится потребитель и взаимоотношения с ним, а основными векторами развития компании являются продажи, дополнительные услуги, удовлетворение потребностей потребителей, «установление прочных долгосрочных взаимоотношений, что дает возможность достижения главной цели любого бизнеса – увеличения прибыли» [15].

Для того чтобы реализовать эти задачи, необходимо осуществлять сбор информации о потребителях, поставщиках, ее обработку и хранение, «а также использование накопленных данных для реализации маркетинговых задач» [11].

Выводы. Для полного выполнения поставленных задач следует создать и контролировать процесс продаж, маркетинга, послепродажной поддержки покупателей, качество продукции, компетентность персонала.

С помощью внедрения CRM-технологий компании смогут расширить свою клиентскую базу, а для ПАО «Маяк» появится возможность узнать по-

требности потребителей и скорректировать ассортимент, тем самым удержать нынешнею аудиторию и привлечь новых клиентов.

Библиографический список

1. Абрамова Е. А., Воинова М. Е. CRM-система как фактор успешной реализации бизнес-процессов в современной компании // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2019. № 44. С. 42–46.

2. Анипченко А. А. Место маркетинга взаимодействия в общей концепции современного маркетинга // Вектор экономики. 2018. № 2. С. 13–18.

3. Беквит Г. Продавая незримое: Руководство по современному маркетингу услуг / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. 272 с.

4. Исаев А. А. Формирование маркетинговых стратегий предприятия: теоретический и методологический аспекты // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. № 4. С. 115–121.

5. Козлова О. А. Основы маркетинга: учебное пособие для бакалавров вузов. Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. ун-та. 2016. 122 с.

6. Котлер Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер. 2016. 206 с.

7. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер. 2017. 816 с.

8. Меркулова Н. И., Чернявский А. Д. Разработка методологии маркетинговой политики по повышению лояльности клиентов // Вестник Чувашского университета. 2018. № 3. С. 424–428.

9. Минко И. С., Степанова А. А. Маркетинг: учебное пособие / под ред. И. С. Минко. СПб.: НИУ ИТМО: ИХиБТ. 2017. 155 с.

10. ОАО «Кондитерская фирма “ТАКФ”». URL: htt ps://www.uniconf.ru/factories/takf/ (дата обращения: 17.03.2020).

11. Обухова Д. Классификация CRM-систем. URL: htt ps://www.marketing.spb.ru/soft / crm/classifi cation.htm (дата обращения: 17.03.2020).

12. Пестерев С. В., Кирякова Ю. А. Понятие маркетинга и принципы современного маркетинга // Аллея науки. 2018. Т. 2. № 7 (23). С. 484–486.

13. Пьянков В. В., Тимофеева О. А., Кельбах Е. И. Практический маркетинг: учебное пособие. Пермь. 2018. 134 с.

14. Черкашин П. А. Готовы ли Вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами. М. 2017. 381 с.

15. Яковлева М. Ю., Антонов Д. Ю. WEB-CRM как альтернатива традиционной CRM-системе // Вестник научных конференций. 2016. № 5. С. 337–342.

16. Рекламный рынок России растет только за счет интернета // Официальный сайт Vedomosti.ru. – Режим доступа : https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/09/16/ 811327-reklamnii-rinok (дата обращения 07.04.2020).

О ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИННОВАЦИИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Барышникова И. А. [a], Ключко М. П. [b], Палкина М. В. [c]
студент [a, b]
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга [a]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b, c]
E-mail: ilona59696@mail.ru [a]; klyuchko.marianna@mail.ru [b]; palkina@vyatsu.ru [c]

Аннотация: *Актуальность настоящего исследования обусловлена высокой потребностью внедрения в практическую деятельность муниципальных органов власти управленческих инноваций, а также дальнейшего развития системы управления проектами на муниципальном уровне. Необходимо отметить, что на федеральном уровне активное внедрение методологии проектного управления началось с 2014 г., когда Министерством экономического развития РФ были утверждены «Методические рекомендации по внедрению проектного управления в деятельности органов исполнительной власти» [1], которые определяют подходы, принципы, порядок внедрения проектного управления и формализуют типовые шаблоны нормативных методических документов для их внедрения в органах исполнительной власти. Первым субъектом Российской Федерации, где в 2011 году на муниципальном уровне была сформирована проектная система управления, является Белгородская область [15]. В тоже время, вопросы реализации проектного управления в муниципальных образованиях остаются до сих пор недостаточно проработанными, хотя именно такой подход к управлению дает реальные возможности повышения эффективности деятельности управляемого объекта – снижение расходной и увеличение доходной частей бюджетов, ускорение и улучшение решения поставленных перед органами власти задач, повышение качества выполнения возложенных на них функций, рост гибкости и соответствия принимаемых решений избранной стратегии социально-экономического развития муниципальных образований и т. п. Поэтому цель настоящей статьи заключается рассмотрении проектного управления как управленческой инновации на примере деятельности муниципальных органов власти и формировании рекомендаций по его развитию в деятельности муниципальных органов власти. При написании статьи использовался комплексный и системный подходы. Информационной базой исследования послужили правовые акты, открытые данные о практическом внедрении проектного подхода в российских муниципалитетах, научные и методические разработки в сфере проектного управления.*

Ключевые слова: *проект, проектный подход, инновационная технология, муниципальное управление.*

Введение. Сложившееся практика показывает, что методология управления проектами в управленческой деятельности муниципальных органов власти по сути является нововведением. Поэтому проектное управление можно рассматривать и как управленческую инновацию.

В свою очередь, внедрение проектного управления как управленческой инновации требует уточнения понятийного аппарата и практики, имеющейся на

© Барышникова И. А. , Ключко М. П., Палкина М. В., 2020

сегодня у муниципальных образований в этой сфере. В научно-методических трудах и нормативно-правовых документах имеется достаточно большое количество определений понятий «проект» и «управление проектами». Проанализируем некоторые из них. Так, Ю. И. Попов и О. В. Яковенко определяют проект, как «некоторое предприятие с изначально установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта. Или проектом может быть отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов». А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович считают, что проект «это деятельность, мероприятие, предполагающие осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей» [1, 2]. По мнению группы авторов И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге проект — это «некоторая задача, имеющая исходные данные и требуемые результатами и цели, обусловливающие способ ее решения». Авторы Алешин А. В., Воропаев В. И. трактуют проект как «целенаправленное ограниченное во времени мероприятие, направленное на создание уникального продукта или услуги». Американский Институт проектного управления в руководстве по основам проектного управления (PMBOKR Guide) определяет проект как «временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов» [3, 4, 9]. В государственном стандарте ГОСТ Р ИСО 9000—2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» дается следующее определение понятию проект – это «уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированных и управляемых видов деятельности с начальной и конечной датами, предпринятый для достижения цели, соответствующей конкретным требованиям, включающий ограничения по срокам, стоимости и ресурсам» [16]. Кроме того, на территории Российской Федерации с 1 сентября 2012 года вступили в силу три государственных стандарта, относящиеся также к сфере проектного управления, а именно: ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»; ГОСТ Р 54870–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелю проектов»; ГОСТ Р 54871–2011

«Проектный менеджмент. Требования к управлению программой». В этих документах «проект» трактуется как «комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений» [17, 18, 19]. Таким образом, обобщая рассмотренные подходы, «проект» можно рассматривать как: 1) временное предприятие, нацеленное на создание уникального продукта, задачи или услуги в рамках ограниченных временных, людских, финансовых и прочих ресурсов; 2) мероприятие или процесс, деятельность которых направлена на достижение определенной цели, установленной временными и ресурсными ограничениями.

Исследование трактовки понятия «управление проектами» также не нашло единого мнения среди ученых и специалистов. Рассмотрим некоторые из них. И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге определяют управление проектом как «процесс управления нематериальными и материальными ресурсами на протяжении всего цикла осуществления проекта путем применения современных методов управления» [3]. Дойникова О. дает следующее определение управлению проектом – это «комплекс мер, направленных на достижение определенных целей, находящихся во взаимосвязи с основными функциями управления» [6]. Другой специалист, Н. Ю.Тумбинская, определяет управление проектом, как «искусство руководства и координации человеческих, нематериальных и материальных ресурсов на всех жизненных фазах проекта за счет использования новых методов управления для достижения намеченных результатов» [7]. Ефремов В. С. отмечает, что проектное управление «как понятие включает в себя набор методов, инструментов и приемов, направленных на достижение цели проекта при балансировании между объемами работы, ресурсами (деньги, труд, время, материалы), качеством и рисками» [5]. В Стандарте по управлению проектами ISO 21500 управление проектом обозначается как «применение методов, инструментов, техник и компетенцией к проекту. Управление проектами включает интеграцию различных фаз жизненного цикла проекта» [8]. А. Н. Крестьянинов и Ю. Н. Жулькова управление проектом трактуют как «методологию организации, планирования, руководства и координации людских и

материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путём применения современных методов и техники управления для достижения определённых в проекте результатов по составу и объёму работ, стоимости, времени и качеству» [10]. Проанализировав представленные выше взгляды на трактовку понятия «управление проектами», можно сформулировать следующее. Управление проектами – это: 1) деятельность, связанная непосредственно с применением методов, инструментов и приемов, направленных на достижение намеченных целей проекта; 2) методология применения определенных знаний, опыта, навыков в сфере проектной деятельности, связанная с удовлетворением предъявляемых требований к проекту.

Результаты исследований, их обсуждение. Как уже было сказано ранее, для муниципальной сферы проектное управление можно рассматривать как управленческую инновацию, представляющую собой нововведение в сфере управленческой деятельности [21]. Систематизация информации об опыте внедрения проектного управления в практику муниципальных органов власти [12, 13, 14] позволила выявить следующие проблемы. Несмотря на высокий интерес к проектному управлению и успех его использования на муниципальном уровне в ряде регионов (Белгородской, Пермской, Самарской и др. областях), до сих пор остается не в полной мере проработанным вопрос о технологии внедрения данной управленческой инновации в практическую деятельность муниципальных органов власти. Еще одной из проблем активного развития проектного управления на муниципальном уровне, является недостаточность нормативно-правовой и методической базы. Надо отметить, что несмотря на давнюю популярность проектного подхода в управленческой среде, Постановление Правительства РФ «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации», регламентирующее такую деятельность в органах власти, вышло относительно недавно – 15 октября 2016 года. Еще одной из проблем, которая была установлена в ходе систематизации информации об опыте внедрения проектного управления на муниципальном уровне, является низкая оценка эффективности организации проектного управления в деятельности

подразделений муниципальных администраций, а также наличие человеческого фактора в ходе внедрения данной инновации. Это приводит к срыву сроков проектов и торможению процесса внедрения проектного подхода в целом. Сложившаяся в органах муниципальной власти структура управления не всегда в полной мере соответствует требованиям к таким структурам для целей проектного управления. В частности, проектное управление предполагает наличие структуры управления с хорошо отлаженными коммуникационными связями и активное использование командного подхода в решении поставленных задач. Недостаточный уровень профессионализма и компетентности в сфере управления проектами являются еще одной из проблем, установленных в ходе систематизации информации.

Таким образом, несмотря на разработку нормативно-правовой базы, соответствующих ГОСТов в сфере проектного управления на федеральном уровне, результативность и эффективность практических работ в органах исполнительной власти в рассматриваемой области недостаточно укреплена.

Обобщая вышесказанное, можно предложить следующие меры по развитию проектного управления на муниципальном уровне:

1. Стандартизировать нормативно-правовую базу на уровне местного самоуправления для определенных городских округов Российской Федерации. Данное решение сможет повлиять на эффективность использования разработанных и регламентированных стандартов, методов в сфере управления проектами.

2. Сделать максимально гибкой организационную структуру. Наличие жесткой иерархии и формализованности значительно снижает эффективность применения проектного инструментария в решении задач. Выходом из данного положения может стать создание отдельной структуры по управлению проектами.

3. Создать эффективную технологическую поддержку проектного управления, это позволит минимизировать трудовые и временные затраты.

4. Научиться четко разграничивать текущую деятельность и «проекты».

Выводы. Таким образом, успех эффективного внедрения проектного управления на муниципальном уровне прежде всего зависит от гибкости органов муниципальной власти, от их способности подстроиться под «правила»

проектного управления и, возможно, даже изменить принятый порядок руководства внутри структуры. Начать обращать большее внимание не на процесс, а на результат, к которому данный процесс приводит.

Библиографический список

1. Попов Ю. И., Яковенко О. В. Управление проектами: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 208 с.
2. Управление инновациями в организации: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организации» / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. 2-е изд., стер. М.: Издательство «Омега-Л», 2008. 415 с.
3. Управление проектами: учебное пособие / И. И. Мазур и др.; под общей редакцией И. И Мазура, В.Д. Шапир. 9-е изд. М. 2013. 456 с.
4. Алешин А. В., Воропаев В. И. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетенции специалистов. М.: Изд-во «Консалтинговое Агентство «КУБС Групп-Кооперация, Бизнес-Сервис». 2017. 321 с.
5. Ефремов В. С. Проектное управление: модели и методы принятия решений // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 19.
6. Дойникова О. Управление услугами организаций малого бизнеса: проектный подход. / О. Дойникова // РИСК. 2012. № 4. С. 217–222.
7. Тумбинская Н. Ю. Проектный подход к бизнес-развитию предприятия / Н. Ю. Тумбинская // Отраслевая экономика . 2012. № 4. С. 40–46.
8. Войку И. П. Управление проектами: конспект лекций. / И. П. Войку. – Псков : Псковский государственный университет. 2012. 204 с.
9. Балашов В. И. Управление проектами: учебник для бакалавров / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под. ред. Е. М. Роговой. М.: Издательство Юрайт. 2013. 383 с.
10. Крестьянинов А. Н. Управление проектами [Текст]: учебное пособие / А. Н. Крестьянинов, Ю. Н. Жулькова; Нижегор. гос. архитектур.-строит. ун-т. Н.Новгород: ННГАСУ. 2017. 89 с. ISBN 978-5-528-00221-7.
11. Сайт национальной ассоциации управления проектами [Электронный ресурс] / [Режим доступа]:www.sovnet.ru.
12. Официальный сайт Администрации СПб публикация от 17.05.2019 «Александр Беглов: Необходимо внедрять проектное управление на уровне районов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gov.spb.ru/press/governor/165371.
13. Официальный сайт Муниципального Образования «Гавань» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mogavan.ru.
14. Официальных сайт МО «Приморский муниципальный район» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.primadm.ru.
15. Тлисов А. Б., Киселева Н. Н. Внедрение проектного управления в деятельность органов власти региона как механизм повышения его инвестиционной привлекательности // Управленческое консультирование. № 12. 2016. С. 37.
16. ГОСТ Р ИСО 9000–2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь».
17. ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом».
18. ГОСТ Р 54870–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелю проектов».
19. ГОСТ Р 54871–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой».

20. Методические рекомендации по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти: распоряжение Минэкономразвития России от 14 апреля 2014 г. № 26Р-АУ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/.

21. Чечурина М. Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе: монография. СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики. 2010. 214 с.

22. Павлов А. Н. Управление проектами на основе стандарта PMI PMBOR. Изложение методологии и опыт применения. М.: Бином. Лаборатория знаний. 2012. 208 с.

23. Соколова Ю. И. Проектное управление как инструмент эффективной организации деятельности предприятия // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: сб. ст. 6-й Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Курск. 2016. С. 244–248.

24. DIN 69 901. IT-Projekt management, Aug. 1987. Daneben hat der Normen anschuss den Begriff der Projektwirtschaft ges chaffen (Besamtheit aller einrichtungen und Mass gahmen, die dazu dienen, das Projekt zu realisieren).

25. Управление проектом / Фил Бэгьюли. Пер. с англ. В. Петрашек. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. 208 с.

26. Фунтов В. Н. Управление ИТ-проектами развития фирмы. Теория и практика: Монография. СПб. 2009. 532 с.

27. Основы управления ИТ-проектами : [учеб. пособие] / Л. Н. Боронина, З. В. Сенук ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. Екатеринбург. Изд-во Урал. ун-та. 2015. 112 с.

СУЩНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «IT-ПРОЕКТ»

Бродюк А. В. [a], Катаева Н. Н. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud116475@vyatsu.ru [a]; Natalya-kataeva@yandex.ru [b]

Аннотация: *IT-Проекты, реализуемые в сфере информационных технологий, это сложный комплекс инженерных, технических и научных дисциплин, которые требуют длительного обучения, значительных инвестиций и профессиональных специалистов. Сложность IT-Проектов, реализуемых в области информационных технологий, создает зоны риска, которые влияют на успешное завершение ИТ-проектов. В этой связи для решения задач, связанных с рисками, в данной статье рассматривается процесс разработки принципов ИТ-проектом. Рассматриваемые принципы позволяют вести превентивное управление рисковыми событиями в ИТ-проекте.*

В данной статье раскрываются особенности определения такого понятия как «IT-Проект». Отдельное внимание уделено рассмотрению понятия другими авторами. В результате выполненной работы будет предложено новое определение понятия «IT-Проект».

Ключевые слова: *IT-проект, уникальность, ограничения, управление проектами.*

Введение. Каждый день люди слышат понятие IT-проект. Для каждого оно обозначает что-то свое. Что же следует понимать под словом «IT-проект». В отечественной практике до недавнего времени термин «IT-проект» касался документации в технической сфере, а его разработка носила название «IT-проектирование». В странах Запада для обозначение данного процесса использовался иной термин – дизайн, понятие «IT-проект» трактовалось более широко. Для того чтобы понять, как трактуется термин «IT-проект» в наши дни, необходимо рассмотреть, как к этому понятию относятся различные авторы.

Результаты исследований, их обсуждение. «ИТ-проектами предполагает структурированный подход к планированию, организации, руководству и контролю проектов в области информационных технологий» [1].

Подобное определение дает Институт Управления Проектами (PMI) в США. Для любого ИТ-проекта проект будет иметь начальную и конечную точки, а промежуточная часть называется жизненным циклом проекта. Как правило, для всех проектов существует пять этапов.

© Бродюк А. В., Катаева Н. Н., 2020

1. Инициация. Назначаются спонсоры и руководящая команда (иногда называемая руководящим комитетом), которые четко определяют цели и задачи проекта. В проект назначается руководитель проекта, набирается проектная группа и создается устав проекта.

Для проекта в нашем примере спонсором может быть руководитель ИТ-проекта, а руководящий комитет может состоять из руководителя ИТ-проекта, менеджера по закупкам и руководителя отдела продаж.

2. Планирование. Руководитель проекта и проектная группа совместно работают над определением всех результатов или предполагаемых результатов проекта, а затем планируют все задачи, необходимые для получения каждого результата. Каждой задаче назначается дата начала, Дата окончания и ответственное лицо(лица), и все задачи вместе сворачиваются в план проекта. Процессы планирования проекта могут быть повторяющимися по своей природе, и вполне нормально, что планирование часто происходит на протяжении всего проекта.

3. Исполнение. Проектная группа выполняет план проекта для создания результатов проекта.

4. Мониторинг и контроль. По мере выполнения проекта проектной группой руководитель проекта контролирует и контролирует работу команды по времени, стоимости, объему, качеству, рискам и другим факторам. Руководитель проекта регулярно сообщает о состоянии проекта, а также о любых проблемах и рисках спонсору проекта и руководящему комитету. Для обеспечения того, чтобы проект соответствовал своим целям, мониторинг и контроль также являются непрерывным процессом.

5. Закрытие. В конце каждой фазы проекта и в конце всего проекта закрытие проекта гарантирует, что все проектные работы были завершены, одобрены и что право собственности на результаты проекта было передано от проектной группы к операциям.

«ИТ-проект − это проект, в рамки которого входят работы, связанные с информационными технологиями» [2]. Данное определение предлагает Английская Ассоциация проект-менеджеров, Великобритания.

Информационные технологии – это технологии, направленные на создание, развитие и поддержку информационных систем.

В широком смысле под информационными системами понимают следующее: «информационной системой называется комплекс, включающий вычислительное и коммуникационное оборудование, программное обеспечение, лингвистические средства и информационные ресурсы, а также системный персонал и обеспечивающий поддержку динамической информационной модели некоторой части реального мира для удовлетворения информационных потребностей пользователей».

«ИТ-проект – это краткосрочное усилие по созданию уникального продукта, сервиса или среды, например, замещение старых сервисов новыми, разработка коммерческого сайта, создание новых видов настольных компьютеров или слияние баз данных. Однако процессы управления ИТ-проектами часто имеют сложный и многоступенчатый характер» [4].

Все проекты ограничены тремя факторами: время, стоимость, объем. Для того, чтобы проект был успешным, эти три ограничения должны быть в равновесии. Если эти ограничения находятся вне баланса, проект движется к катастрофе.

«ИТ-проект может быть любым типом проекта, который имеет дело с ИТ-инфраструктурой, информационными системами или компьютерными технологиями. Это может включать в себя деятельность по разработке программного обеспечения, например программирование простого мобильного приложения или крупномасштабной программной системы» [5].

Другие распространенные примеры ИТ-проектов включают проектирование ИТ-инфраструктуры организации, развертывание систем и программного обеспечения, а также применение мер ИТ-безопасности.

Ниже представлены несколько категорий ИТ-проектов:

– исследование;

– услуга;

– разработка программного обеспечения;

– развертывание системы;

– управление изменениями;

– инфраструктура;

– оценка потребностей.

«IT-Проект – это ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с четко определенными целями, достижение которых определяет завершение проекта, с установленными требованиями к срокам, результатам, риску, рамкам расходования средств и ресурсов и к организационной структуре» [6].

Выводы. Подводя итоги рассмотрения различных формулировок понятия «IT-проект», мы видим, что суть данных формулировок достаточно схожая, но способы рассмотрения, расстановки акцентов при учете различных факторов, все же различаются. Исходя из этого можем предположить, что к наилучшей практике может привезти способ, когда при реализации различных IT-проектов мы будем брать различные определения, ориентируясь на ситуацию. По одним лекалам невозможно и строить мост, и осуществлять образовательный проект, и осуществлять производственную программу. Если исходить из позиции того, что мы рассматриваем IT-проект то формулировка, по моему мнению, должна звучать следующим образом: ИТ-Проект в узком понимании – это запланированные и задокументированные работы, связанные с оценкой, выбором, модернизацией, адаптацией, кастомизацией, настройкой, внедрением, тестированием, описанием, интеграцией Информационных систем в определённой бизнес-области. Планирование и документирование – весьма важные составляющие ИТ-Проекта. Для того, чтобы результаты ИТ-Проекта можно было использовать в дальнейшем.

Библиографический список

1. Что такое IT-project и использование основных инструментов URL: https://study.com/academy/lesson/what-is-it-project-management-definition-tools-examples.html (дата обращения: 05.04.2020).

2. Body of Knowledge, Assosiation of Project Managers, INTERNET UK, Buckinghamshire. 1992.

3. Бурков В. Н., Новиков Д. А. Как управлять IT-проектами: Научно-практическое издание. – М.: СИНТЕГ. ГЕО. 1997. 188 с.

4. DIN 69 901. IT-Projekt management, Aug. 1987. Daneben hat der Normen anschuss den Begriff der Projektwirtschaft ges chaffen (Besamtheit aller einrichtungen und Mass gahmen, die dazu dienen, das Projekt zu realisieren).

5. Управление проектом / Фил Бэгьюли. Пер. с англ. В. Петрашек. М.: ФАИР-ПРЕСС. 2002. 208 с.

6. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Каркавин М. В. Управление ит-проектами: учебное пособие // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 101–101. URL: https://applied-research.ru/ru/article/view?id=1051.

7. Фунтов В. Н. Управление ИТ-проектами развития фирмы. Теория и практика: Монография. СПб. 2009. 324 с.

8. Основы управления ИТ-проектами : [учеб. пособие] / Л. Н. Боронина, З. В. Сенук ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. 2015. 112 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ

Варанкина О. А. [a], Палкина М. В. [b]
студент [b]
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud084863@vyatsu.ru [a]; palkina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Социально- экологическая ответственность представляет собой набор мероприятий, реализуемых предприятиями и организациями, в целях сохранения окружающей среды и минимизации наносимогос их стороны ей ущерба. Реализация подобных мероприятий, как правило, осуществляется предприятиями и организациями на добровольной основе и ориентирована на обеспечение долгосрочного устойчивого социально-экономического развития региона, где они расположены и ведут свою деятельность. Отсюда можно заключить, что уровень социально – экологической ответственности предприятий и организаций будет влиять на уровень благосостояния и перспективы развития того региона, где они расположены и функционируют. В связи с чем, цель настоящей статьи заключается в анализе существующих на сегодня методических подходов к оценке социально – экологической ответственности предприятия.*

В процессе подготовки статьи были использованы следующие методы: обобщения, сравнения, анализа. Информационной базой исследования послужили научные разработки ученых, практикующих специалистов, нормативно-правовые иинформационно-методические документы в сфере оценки социально-экологической ответственности.

Ключевые слова: *менеджмент, предприятие, социально-экологическая ответственность, оценка социально-экологической ответственности*

Введение. В современных условиях внимание к социально – экологической ответственности среди российских предприятий стремительно растет. Подтверждением тому является положительная динамика количества мероприятий социально-экологической направленности, которую можно увидеть в отчётах, публикуемых на их сайтах, а также положения в российских и мировых рейтингах. Объяснить это можно, в частности, тем, что высокая оценка активности предприятия в области корпоративной социальной ответственности «трансформируется» в 80,8 % потребителей, доверяющих такому предприятию, и 83,9 % желающих приобрести его продукцию [10].

Увеличение показателя активности в области корпоративной социальной ответственности на 5 баллов (GlobalRepTrak®) приводит к росту желания

© Варанкина О. А., Палкина М. В., 2020

инвестировать в такое предприятие на 7,7 % [10]. Предприятия стараются перейти от единичных мероприятий к деятельности на системной основе, реализуемой на базе стратегии в области социальной ответственности и профильного структурного подразделения. В таких условиях оценка социально- экологической ответственности предприятия до и после проведения соответствующих мероприятий становится чрезвычайно актуальной.

Целью статьи является анализ существующих подходов к оценке социально-экологической ответственности предприятия. Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи: выявить существующие подходы к оценке социально-экологической ответственности предприятия; описать и систематизировать выявленные подходы; рассмотреть возможность их использования для оценки социально-экологической ответственности предприятия.

Различные аспекты социально-экологической ответственности исследовались следующими учеными: Dyllick Th., Friedman, M., Hockerts K., Smith N. C., Vogel D. J., Berger I.E., Cunningham P. H., Drumwright M. E., Schalteger St., Wagner M., Аверин А. Н., Мальгин В. А., Кричевский Н. А., Гончаров С. Ф., Беляева И. Ю., Эскиндарова М. А., Емельянов, С. М., Копытова, Е. Д., Пахомова Н. В., Малышков Г. Б., Перекрестов Д. Г., Поварич И. П., Шабашев В. А., Маршалл Р. С., Браун Д., Некрасов С. И. и др. В тоже время, анализ научно – методических разработок позволил установить потребность в развитии представлений о методах оценки социально-экологической ответственностьи предприятий в современных условиях.

Результаты исследований, их обсуждение. Соответствие хозяйствующего субъекта категории социально-экологической ответственности (СЭО) является вопросом разработки методов и индикаторов оценки реального практического применения социально-экологических инструментов. Эффективность принятых мер может быть как социальной (польза для общества и окружающей среды), так и экономической (развитие бизнеса). Под СЭО понимают добровольное обязательство компании по выполнению социальных и экологически значимых программ, которые связаны со стратегией развития предпринима-

тельства, не противоречащей принципам эффективного корпоративного управления [1].

Оценка СЭО хозяйствующего субъекта проводится с использованием различных методов, используемых на различных этапах работы с информацией. Можно выделить несколько групп методов оценки СЭО: 1) методы экспертной оценки – метод Дельфи, анкетный опрос, интервью, ранжирование; 2) Методы статистической обработки данных – корреляционный, регрессионный, факторный и кластерный анализ; 3) Экономико-математические методы – методы абсолютных и относительных величин, сравнительный анализ и индексный метод.

Существует ряд международных индексов в области КСО, таких как Индекс FTSE4Good IndexSeries, Индекс развития человеческого потенциала, а также методики анализа движения компаний по пути устойчивого развития, к которым относятся Руководство по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности (GRI), Стандарт серии AA1000 SES о системе взаимодействия со стейкхолдерами, COSO ERM. Российский опыт оценки СЭО определяется следующими наиболее распространенными методиками: Рейтинг экологической ответственности нефтегазовых компаний России WWF, Комплекс индексов КСО, разработанный РСПП и шкала рейтингового агентства «Репутация».

Рейтинговые агентства на основании экспертных оценок и анализа документации присваивают предприятиям определенный класс по рейтинговой шкале. Например, рейтинговое агентство «Репутация» в оценке корпоративной социальной ответственности использует российскую национальную шкалу (т. е. учитывает общие для всех российских компаний параметры внешней среды) и имеет 8 рейтинговых классов КСО от наивысшего AAA (s) до неудовлетворительного C (s) [7].

Индекс FTSE4Good IndexSeries, созданный глобальным поставщиком данных FTSE Russell, оценивает эффективность компаний, демонстрирующих высокие показатели в области экологии, социального развития и корпоративного управления (ESG). Оценка FTSE Russell основывается на результатах работы

в таких областях, как корпоративное управление, охрана труда и здоровья, борьба с коррупцией и изменение климата [8].

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) ежегодно составляет Индексы корпоративной устойчивости, ответственности и открытости. В рамках методики выделяются два индекса: 1) «Ответственность и открытость» отражает общую ситуацию в области раскрытия информации об эффективности КСО в публичной корпоративной отчетности крупнейших российских компаний на русском языке; 2)Индекс «Вектор устойчивого развития» отражает динамику показателей социально-экономической и экологической результативности деятельности компаний. В основе индекса лежит анализ информации, поддающейся количественной оценке и представленной в динамике минимум за три года [9].

Основной проблемой оценки СЭО является то, что большинство индексов и рейтингов рассматривает ее в комплексе с другими категориями концепции КСО. Анализ различных методик оценки социально-экологической ответственности предприятия позволяет выявить и сгруппировать по категориям основные индикаторы, используемые в оценке СЭО бизнеса и отделить их от комплексной оценки КСО: 1) Индикаторы продукции: доля объектов, сертифицированных в системе «зеленых стандартов»; 2) Индикаторы использования ресурсов и энергии: доля инвестиций в ресурсосберегающие технологии производства, энергоэффективность, водопотребление; 3) Индикаторы работы с отходами: выбросы в атмосферу, в водные источники, выбросы парниковых газов и доля утилизируемых отходов; 4) Индикаторы работы с персоналом: расходы на социальные программы для персонала, фнкционирующая система экологической безопасности труда, Доля занятых во вредных условиях труда, вовлеченность персонала; 5) Индикаторы участия в развитии территорий: финансовое участие в социальных и экологически ориентированных программах, доля от выручки, социальные инвестиции, участие в социально-экологических акциях и инициатива их проведения; 6) Индикаторы управления СЭО в компании: наличие службы (подразделения) экологического менеджмента, системы эколо-

гического менеджмента ISO 14000, политики в области социальной и экологической ответственности, вовлеченность высшего руководства компании в управление вопросами социально-экологической ответственности, временной период реализации социально-экологической ответственности (эпизодически или постоянно); 7) Индикаторы отношений со стейкхолдерами: информированность потребителя о социально-экологических характеристиках продукции, наличие нефинансовых отчетов для стейкхолдеров, имидж и деловая репутация компании [4−9].

Информация, необходимая для проведения оценки СЭО, может иметь четыре уровня качества раскрытия: 1) отчётность – консолидированные данные, отражающие ситуацию в масштабе всей компании, является самым достоверным и предпочтительным источником информации; 2) иллюстрация – утверждения или заявления дополняются конкретными данными и примерами; 3) декларация – упоминание темы в общем, декларативном виде; 4) отсутствие информации [9].

Представленные авторами статьи индикаторы не имеют закрепленных значений. Кроме того, список индикаторов может дополняться и корректироваться для каждой отрасли. Рекомендуемые значения показателей разрабатываются самим предприятием, подразделением экологического менеджмента, консультационными и рейтинговыми агентствами, общественными организациями и другими заинтересованными лицами. Вывод о том, насколько эффективно использует компании инструменты СЭО, формируется экспертами, которые также осуществляют балльную оценку некоторых индикаторов из таблицы 1 на основании анализа их динамики, размера, формы и вида деятельности предприятия.

Выводы. Методика оценки социально-экологической ответственности представляет собой комплекс экономико-математических, статистических и экспертных методов сбора, обработки и интерпретации информации. Оценка социально-экологической ответственности предприятия является трудоемким процессом, к тому же многие индикаторы и их рекомендуемые значения оцени-

ваются субъективно, что ставит вопрос о достоверности такой оценки. Приведенные в статье методики оценки отличаются и по количеству использованной информации, по ее источникам, индикаторам и конечным критериям оценки.

Библиографический список

1. Павлова А. С. Управление развитием корпоративной социально-экологической ответственности российского предпринимательства // Автореферат дис. кандидата экономических наук / С.-Петерб. ун-т управления и экономики. Санкт-Петербург, 2015. 32 с.

2. Корнилова А. В. Эколого-социально-экономические индикаторы корпоративной ответственности: методика формирования. М.: ФАИР-ПРЕСС. 2002. 208 с.

3. Шварц Е. А., Книжников А. Ю., Пахалов А. М., Шерешева М. Ю. Оценка экологической ответственности нефтегазовых компаний, действующих в России: рейтинговый подход // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2015. № 4. С. 46–67.

4. Рейтинг экологической ответственности нефтегазовых компаний России – 2016 / WWF России и Креон [Электронный ресурс]. Электрон. Текстовые дан. Режим доступа: http://wwf.ru/about/what_we_do/oil/full_list/ratinghttp://wwf.ru/about/what_we_do/oil/full_list /rating.

5. Стандарт по взаимодействию с заинтересованными сторонами AA1000 SES. [Электронный ресурс]. Электрон. Текстовые дан. Режим доступа: http://www.accountability.org/ standards/aa1000ses.htmlhttp://www.accountability.org/standards/aa1000ses.html.

6. Стандарт управления рисками COSO ERM. [Электронный ресурс]. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesum mary_ russian.pdf http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary_russian.pdf.

7. РА Репутация [Электронный ресурс]. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://rareputation.ru/?page_id=67http://rareputation.ru/?page_id=67.

8. FTSE Russell [Электронный ресурс]. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: https://www.ftserussell.com/products/indices/ftse4goodhttps://www.ftserussell.com/products/indice s/ftse4good.

9. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс] – Электрон. Текстовые дан. Режим доступа: http://рспп.рф/simplepage/indeksy-i-reytingi-v-oblasti-uctoychivogo-razvitiya-i-korporativnoy-otvetstvennosti/http://xn-o1aabe.xn-p1ai/ simplepage/indeksy-i-reytingi-v-oblasti-uctoychivogo-razvitiya-i-korporativnoy-otvetstvennosti/.

10. Глобальные лидеры в области КСО 2018 года. https:// reputationcapital.blog/ 2018/10/nazvany-globalnye-lidery-v-oblasti-kso-2018-goda/.

10. Marshall R. S., Brown D. The Strategy of Sustainability. A System Perspective on Environmental Initiative [статья] // California Management Review. 2017. Vol. 46. № 1. P. 101–126.

11. Ускова Т. В., Копытова Е. Д. Социальная ответственность бизнеса: состояние и инструменты развития // Проблемы развития территории. 2018. № 6 (86). С.37.

12. Сергиенко О. И., Павлова А. С. Формирование корпоративной социально-экологической ответственности бизнеса на основе анализа заинтересованных сторон // Экономика и экологический менеджмент. 2011. №1. С. 29.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Варанкина О. А. [a], Палкина М. В. [b]
студент [b]
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud084863@vyatsu.ru [a]; palkina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Ответственность представляет собой обязанность давать отчет о своей деятельности и отвечать за возможные последствия от ее осуществления или результат. В связи с чем ответственность тесно связана с теми этическими нормами, которые приняты и соблюдаются в обществе. Ответственность в свою очередь формируется в таких сферах деятельности человека как социальная, экологическая, экономическая и пр. Понятие социально-экологической ответственности является относительно новым, так как первые упоминания о таком виде ответственности появились в 70-е годы прошлого века. Поэтому цель настоящей статьи заключается в исследовании подходов к трактовке содержания этой экономической категории и выявление наиболее предпочтительного в современных условиях. При написании статьи использовался системный подход, а также следующие научные методы: метод обобщения, метод сравнения. Информационной базой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых, профильных специалистов, правовые и информационные документы в сфере социально-экологической ответственности.*

Ключевые слова: *менеджмент, предприятие, социально-экологическая ответственность*

Введение. Социально-экологическая ответственность предприятий в современных условиях приобретает особую значимость. Объясняется это рядом причин. В частности, ростом со стороны предприятий негативного воздействия на окружающую среду, ведущего к ее загрязнению и истощению природных ресурсов. Также следует отметить, что большинство крупных и средних предприятий, как правило, являются наиболее значимым фактором формирования доходной части бюджетов, обеспечения занятости населения и снижения социальной напряженности на территориях их функционирования. А значит от уровня социально – экологической ответственности таких предприятий будет зависит благополучие и перспективы развития как этих территорий, так и государства в целом.

Целью настоящего исследования является уточнение трактовки и понимания сущности социально-экологической ответственности предприятий, работающих в современных условиях. Для достижения этой цели были поставлены

© Варанкина О. А., Палкина М. В., 2020

следующие задачи: выявить и систематизировать существующие подходы к трактовке и пониманию социально – экологический ответственности предприятия; определить сходства и различия в установленных подходах, выявить их преимущества и недостатки; установить наиболее предпочтительное определение этой экономической категории.

Результаты исследований сущности, субъектов, объектов и прочих аспектов социально – экологической ответственности уже нашли отражение в научных трудах отечественных и зарубежных ученых. Среди них можно отметить: Dyllick Th., Friedman, M., Hockerts K., Smith N. C., Vogel D. J.,Berger I. E., Cunningham P. H., Drumwright M. E., Schalteger St., Wagner M., Аверин А. Н., Мальгин В. А., Кричевский Н. А., Гончаров С. Ф., Беляева И. Ю., Эскиндарова М. А., Емельянов, С. М., Копытова, Е. Д., Пахомова Н. В., Малышков Г. Б., Перекрестов Д. Г., Поварич И. П., Шабашев В. А., Маршалл Р. С., Браун Д., Некрасов С. И. и др. В тоже время, анализ научной литературы позволяет утверждать о недостаточной проработке и высокой потребности в дальнейшем развитии представлений о сущностном содержании, методах оценки, путей повышения и прочих вопросов, связанных с социально-экологической ответственностью предприятий.

Результаты исследований, их обсуждение. В настоящее время принято рассматривать социально-экологическую ответственность (СЭО) как часть концепции корпоративной социальной ответственности организации (КСО). Подход, предложенный в 1970-х годах основоположником концепции Арчи Кэроллом, рассматривает КСО как многоуровневую структуру, которую можно представить в форме пирамиды. В основании пирамиды расположена экономическая ответственность, затем правовая, этическая и благотворительная [1]. Корпоративная социальная ответственность, таким образом, представляет собой добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической, экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума.

Понятие социально-экологической ответственности имеет различные трактовки в публикациях современных теоретиков и практиков в области КСО и менеджмента. Для того чтобы выделить общие черты и ключевые составляющие СЭО проанализированы определения рассматриваемого термина из различных источников[2, 3, 5−11, 13].

Таким образом, выделяются следующие подходы к определению сущности СЭО в трактовках авторов: 1) как мероприятия по предупреждению и минимизации ущерба окружающей среде (Боравская Т. В. , Маршалл Р. С. и Браун Д.); 2) как добровольный вклад в социально-экологическое развитие предприятия и территории (Ускова Т. В., Внешэкономбанк, Ассоциация менеджеров, Сергиенко О. И., Павлова А. С., Корнилова А. В.) – такой подход в мировой практике принято считать британским [12]; 3) как обязательства в области охраны и природы и социальной защиты (Бизнес. Экология. Человек, сборник корпоративных практик) – континентальный подход; 4) комплексный подход к определению СЭО: сочетание обязательных и добровольных мер (Горностаева И. Н., Некрасов С. И. и Сережкина А. А., Матакаева Ф. Ю.).

В целом, авторы не противоречат друг другу и в результате анализа вышеизложенных трактовок СЭО, можно выделить некоторые общие формулировки рассматриваемого понятия: 1) условно добровольный характер, поскольку СЭО связана как с соблюдением требований экологического законодательства, так и с инициативой проведения природоохранных и социально-ответственных мероприятий, исходящей от самого субъекта хозяйственной деятельности; 2) СЭО реализуется не только в направлении компенсации ущерба, нанесенного окружающей среде, но в большей степени в направлении минимизации этого ущерба, т. е. можно говорить о превентивном характере мер СЭО; 3) мероприятия СЭО направлены в долгосрочную перспективу и представляют собой элемент стратегического планирования на предприятии; 4) реализация СЭО осуществляется комплексно, с использованием индивидуально подобранных предприятием инструментов и методов; 5) проведение мероприятий в рамках СЭО положительно влияет на внешнюю среду организации, что приводит к социально-экономическому развитию территорий и отрасли.

Обобщая вышесказанное, под СЭО следует понимать комплекс мер, предпринимаемых организацией преимущественно на добровольной основе, направленных на минимизацию наносимого окружающей среде ущерба и ее сохранение, способствующих в долгосрочной перспективе устойчивому социально-экономическому развитию территорий.

Большинство исследователей придерживается мнения, что целью СЭО выступает повышение положительного воздействия предприятия на общество и окружающую среду. Распространение понятия ответственность на социально-экологическую сферу общественной регуляции обусловливает необходимость уточнить: кто, за что и перед кем ответственен в социально-экологическом контексте. В этой связи появляется необходимость в обозначении структурных элементов СЭО: объекта, субъекта и инстанции. Под объектом в широком смысле понимается предмет воздействия, не имеющий самостоятельной сущности. Субъектом признается лицо, совершающее воздействие на объект. Под инстанцией в системе ответственности следует понимать лицо и сообщество, перед которым ответственен субъект. Объектом СЭО является не природа сама по себе, а экологическая деятельность и экологические отношения, детерминируемые способом производства – такую трактовку дают С. И. Некрасов и А. А. Сережкина. Как субъектом, так и инстанцией СЭО могут выступать отдельные личности, коллектив, организации всех правовых форм, государство или другая социальная общность [11].

В России на современном этапе развивается в большей степени комплексный подход к пониманию СЭО. Получает развитие законодательство в сфере оценки воздействия на окружающую среду, в соответствии с Федеральным законом «Об охране окружающей среды» проведение оценки воздействия на окружающую среду при принятии решения об осуществлении хозяйственной или иной деятельности является обязательным требованием. Возникает необходимость осуществления контроля исполнением предприятиями данных принципов также со стороны населения и делового сообщества. Предпринимательские структуры и их стейкхолдеры стали все чаще поднимать вопрос о со-

циально-экологическом менеджменте, применении практик КСО и, в частности, СЭО [4]. Это указывает на возрастающую актуальность вопроса СЭО в практическом аспекте и необходимость его подкрепления с научной позиции.

Выводы. Понятие социально-экологической ответственности не имеет единой трактовки в современной науке. При этом подходы к пониманию данной категории отличаются незначительно. Часть авторов рассматривает социально-экологическую ответственность как исключительно добровольный комплекс мероприятий. Другие авторы приписывают мерам социально-экологической ответственности принудительный характер. Распространение получил подход, который рассматривает социально-экологическую ответственность как часть концепции корпоративной социальной ответственности, что означает сочетание обязательных и добровольных мер ее реализации.

Сходства подходов в том, что все они рассматривают социально-экологическую ответственность как положительное воздействие на внешнюю среду организации, а также как стратегическое конкурентное преимущество.

Библиографический список

1. Carroll A. B. Athree-dimensional conceptual model of corporate performance // Academy of Management Review. 4, 4 (1979). P. 497–505.
2. Горностаева И. Н. Социально-экологическая ответственность бизнеса как важнейший фактор конкурентоспособности предприятия [статья] // Сборник научных трудов «Экономика в условиях социально-техногенного развития мира». 2016. Том 2. С. 552−559.
3. Боравская Т. В. Социально-экологическая ответственность бизнеса [Электронный ресурс] / Т. В. Боравская. Режим доступа: http://rospromeco.com/zakonodatelstvo/27-analytic/zakonoda-telstvo/60http://rospromeco.com/zakonodatelstvo/27-analytic/zakonoda-telstvo/60 (дата обращения 02.03.2020).
4. Сокрута Л. В. Экологический менеджмент как компонента социальной ответственности компаний. Актуальные проблемы развития человеческого потенциала в современном обществе Материалы III Международной научно-практической Интернет-конференции. 2016. С. 227−430.
5. Матакаева Ф. Ю. Фундаментальные основы формирования социально-экологически ориентированного предпринимательства в России // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. №27. С. 57.
6. Павлова А. С. Управление развитием корпоративной социально-экологической ответственности российского предпринимательства // Автореферат дис. кандидата экономических наук / С.-Петерб. ун-т управления и экономики. Санкт-Петербург, 2015. 421 с.
7. Marshall R. S., Brown D. The Strategy of Sustainability. A System Perspective on Environmental Initiative [статья] // California Management Review. 2017. Vol. 46. № 1. P. 101–126.
8. Ускова Т. В., Копытова Е. Д. Социальная ответственность бизнеса: состояние и инструменты развития // Проблемы развития территории. 2018. № 6 (86). С. 25.

9. Корнилова А. В., Никоноров С. М. Методология оценки качества раскрытия информации о корпоративной социальной и экологической ответственности // Вестник Московского Университета. 2017. № 2. С 47.

10. Сергиенко О. И. Павлова А. С. Формирование корпоративной социально-экологической ответственности бизнеса на основе анализа заинтересованных сторон // Экономика и экологический менеджмент. 2011. № 1. С 38.

11. Некрасов С. И., Сережкина А. А. Сущность и структура социально-экологической ответственности // Научный Вестник МГТУ ГА. 2012. № 182. С. 64.

12. Ускова Т. В., Копытова Е. Д. Вектор экологизации современной экономики России: проблемы и направления их решения // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2018. № 1. С. 43.

13. Бизнес. Экология. Человек, сборник корпоративных практик. М. : РСПП, 2016. 156 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Гирфанова А. В. [a], Фокина О. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114201@vyatsu.ru [a]; fokina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье описывается как малый бизнес пытается выжить в современных условиях и рассматриваются дальнейшие варианты работы с персоналом. Цель статьи – проанализировать ситуацию в экономике России и рассмотреть дальнейшие варианты работы малого бизнеса относительно персонала. В статье применен метод анализа и синтеза. Актуальность исследования обусловлена тем, что помимо государственных предприятий, экономика страны сильно зависит он предприятий малого бизнеса.*

Ключевые слова: *малый бизнес, увольнение работников, безработица, снижение дохода, закрытие бизнеса*

Введение. Одна из самых актуальных сейчас проблем не только в России, но и в мире — это экономика в условиях пандемии. Помимо государственных предприятий, экономика страны сильно зависит он предприятий малого бизнеса. Больше всего сейчас страдает именно малый бизнес, он несет большие убытки. Многие организации уже начинают закрываться, так как у них нет денег, чтобы выплачивать заработную плату работникам, им нечем платить за аренду помещения, нечем выплачивать кредит.

По данным Росстата на 2018 год, число предприятий малого бизнеса в российской экономике составляет 2659943. При этом средняя численность работников почти 12 миллиона человек [4, с. 9]. Столько человек может оказаться безработными, если не предпринимать меры по сохранению малого бизнеса в России.

Результаты исследований, их обсуждение. Что же сейчас у нас происходит в стране? Несмотря на введение самоизоляции, многие офлайн организации либо закрываются вовсе, либо продолжают работать, так как им некуда деться.

Владельцы торговых и развлекательных центров, цветочных магазинов, spa-центров, спортивных клубов, туристическая сфера и многих других бизне-

© Гирфанова А. В., Фокина О. В., 2020

сов не могут работать вовсе. Согласно опросу аналитического центра НАФИ, в котором участвовало 1508 руководящих сотрудников предприятий в восьми федеральных округах, 85 % всех опрошенных сказали, что их финансовые показатели ухудшились из-за распространения коронавируса и 73 % ответили, что нуждаются в государственной поддержке. Потихоньку начитают «умирать» микропредприятия, которые не могут адаптироваться к изменяющимся условиям среды, увольняя сотрудников, тем самым повышая и без того высокую безработицу в стране [1]. Собственникам бизнеса приходится придумывать как или чем выплачивать взятые на бизнес кредиты банкам, а не о сохранении бизнеса. Как сообщается РИА новости «За первую неделю режима самоизоляции с 30 марта по 5 апреля траты россиян упали почти до нуля в пяти категориях товаров: в категории ювелирных изделий − на 97 %, траты в турагентствах упали на 96,9 %, в Duty Free − на 96,7 %. Расходы на салоны красоты, массаж и SPA сократились на 94,8 %, на одежду, обувь и аксессуары − на 94,2 %. Расходы на авиабилеты рухнули на 92,6 %, на отели − на 85,3 %, на развлечения − на 85,2 %, на кафе, бары и рестораны − на 75,6 %. Россияне также стали значительно реже покупать бытовую технику и электронику (-58,2 %)» [5]. Держатся пока только продовольственные предприятия. Больше чем экономика страны, страдает в первую очередь персонал всех уровней предприятий. Если у крупных организаций еще есть какая-то «подушка безопасности» на такие случаи, и они могут продолжить выплачивать своим сотрудникам заработную плату, не увольняя их, то у малых предприятий такой возможности попросту нет. Им приходится отправлять людей в простой либо вовсе увольнять, за неимением денежных средств, делегируя все обязанности на самих себя.

С 1 по 30 апреля был объявлен нерабочий месяц с сохранением заработной платы работникам, и представлен пакет мер по поддержке малого и среднего бизнеса. Вот некоторые из них:

– снизить ставку страховых взносов с 30 до 15 % на заработную плату выше МРОТ, а если зарплата на минимальном уровне или ниже, то ставка не меняется;

– отсрочить все налоги малому и среднему бизнесу на полгода (кроме НДС);

– мораторий на банкротства и взыскание долгов;

– нерабочая неделя с сохранением заработной платы работникам;

− социальная поддержка;

− кредитные каникулы по потребительским ссудам и ипотеке – для людей, месячный доход которых сократился более чем на 30 %.

5 марта 2020 года, правительство РФ создало комиссию по борьбе с влиянием вируса на экономику, которую возглавит первый вице-премьер Андрей Белоусов. Она будет координировать работу с исполнительными органами власти и взаимодействовать с научными, общественными организациями, бизнес-сообществом при разработке и реализации мер для повышения «устойчивости развития финансового сектора и отдельных отраслей экономики, в том числе связанных с распространением коронавирусной инфекции» [2].

Меры, введённые правительством, кажется еще сильнее усугубили ситуацию. Теперь мало того, что доход работодателей снизился почти на 80 %, то теперь они должны еще выплачивать зарплаты неработающим сотрудникам. Но откуда брать деньги в таком случае? Отсрочка в налогах много не даст. Условно, если в этом месяце ты их не платишь, то в следующем тебе придется заплатить в два раза больше. Мораторий на банкротства поможет сохранить рабочие места – это плюс. Пока в стране не введен режим ЧС, собственники бизнеса все также будут продолжать платить аренду за помещения, которое простаивает, увольнять сотрудников, что в свою очередь повысит безработицу.

Сейчас тем предпринимателям, кому вид деятельности бизнеса это позволяет сделать, остается переходить в онлайн работу. Создавать сайт, интернет-магазин своей компании, организовывать доставку, для того чтобы получать какие-либо деньги. Однако такой вариант выживания бизнеса доступен тоже не всем – поиск web-дизайнера, раскрутка сайта, плата за рекламу, договор о поставке товара, – все это делается не за один день и требует дополнительных трат, которые не все могут себе позволить.

Как организовать работу с персоналом? На сегодняшний день глубоко стоит проблема не только снижение прибыли компаний, но и закрытие рабочих мест. Люди – это актив компании. Сохранение ключевых сотрудников – абсолютный приоритет. Первое и самое важное что нужно сделать – это понять где сейчас находится компания с точки зрения затрат на персонал, какую долю они занимают в расходах организации. Проанализировать все затраты компании и постараться их оптимизировать, свести к 0, для того чтобы пока не трогать персонал. Если затраты существенные, то необходимо использовать дифференцированный подход относительно персонала, то есть кто-то работает, кто-то на сокращённом дне, кто-то в простой, а кого-то все же придется уволить [3]. Нужно понимать классификацию своих сотрудников: кто может работать онлайн, а кого необходимо оставить работать очно. И самое главное, нужно просчитывать разные варианты и сценарии развития событий. Возможно продумать вариант с внутрикорпоративным перепрофилированием, чтобы в случае ЧП работники могли выполнять другие функции. Но здесь тоже нужно понимать, что не каждый согласиться на это. В любом случае, необходимо максимальное использование человеческого ресурса, который сейчас сохраняется.

У нас уже есть примеры того, как нужно и не нужно делать (Испания, Италия, Франция, США, Англия, Канада и т. д), нужно проанализировать все их действия и адаптировать под особенности наших организаций. А самое важное, если поддержать бизнес сейчас, то он обеспечит рабочие места и доход людям.

Выводы. Ситуация, которая складывается в настоящий момент в России не самая благоприятная. Нужно оптимизировать все человеческие ресурсы, которые организации имеют в настоящее время, а рекомендации по работе с персоналом помогут направить или подсказать в каком направлении нужно двигаться собственникам малого бизнеса, чтобы не закрыться.

Библиографический список

1. Бизнес в изоляции. Предприниматели назвали сферы бизнеса с наибольшими убытками из-за вируса. URL: https://nafi.ru/analytics/biznes-v-izolyatsii/ (дата обращения 08.04.2020).

2. Демурина Г. Правительство создало комиссию по борьбе с влиянием вируса на экономику. URL: https://www.rbc.ru/economics/05/03/2020/5e615fd99a79477a62822856 (дата обращения 08.04.2020).

3. Как выстроить стратегическое управление человеческими ресурсами. URL: https://pro.rbc.ru/demo/5e8b4eaf9a794708b40d8de2 (дата обращения 08.04.2020).

4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2019: Стат.сб./ Росстат. М., 2019. 87 с.

5. Чернышева Е. Сбербанк назвал категории товаров с падением трат практически до нуля. URL: https://www.rbc.ru/finances/08/04/2020/5e8d88b49a7947f62a2c677e (дата обращения 08.04.2020).

6. Елкин С. Е., Метелев С. Е. Устойчивость человеческого развития как основа инновационной системы управления изменениями организации // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2016. № 2 (16). С. 75−83.

7. Идченко Н. В., Елкин С. Е. Эффективные методы оценки интеллектуального капитала // Современные проблемы науки и образования. 2017. № 3. С. 37−41.

8. Косьмина Е. А., Метелев С. Е., Косьмин А. Д. Культурный капитал общества в реальном материале функционирующей организации. Москва, 2016. 211 с.

СВОТ-АНАЛИЗ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИН ПО МАРКЕТИНГУ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Епифанова О. В. [a], Палкина М. В. [b]
аспирант [a]
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: made.marketing@yandex.ru [a]; palkina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Преподавание маркетинга в российских вузах началось с конца 80-х годов. Первым подготовку специалистов по маркетингу начал Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. На сегодня практически во всех российских вузах преподается широкий перечень маркетинговых дисциплин как на программах бакалавриата, так и в магистратуре. В тоже время, несмотря на высокий вузовский уровень преподавания маркетинговых дисциплин, работодатели часто отмечают несоответствие уровня подготовки выпускников в этой области знаний с их ожиданиями. Ожидают работодатели, чаще всего, наличие у выпускников практических знаний по решению тех проблем, которые возникают или могут возникнут перед предприятиями в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней бизнес-среды. В связи с чем цель настоящей статьи: исследовать возможность использования методики SWOT – анализа и ее адаптация для оценки преподавания маркетинговых дисциплин на программе бакалавриата по направлению «Менеджмент». При написании статьи использовались следующие методы : обобщения, сравнения, анализа. В результате обоснована целесообразность и предложен алгоритм проведения SWOT-анализа преподавания маркетинговых дисциплин.*

Ключевые слова: *высшее образование, бакалавриат, дисциплина, методика преподавания, специалист по маркетингу, SWOT – анализ преподавания дисциплин.*

Введение. Дисциплины по маркетингу являются одними из наиболее быстро меняющихся с течением времени в связи с интенсивным развитием отраслей и практических знаний в них. Проблема подготовки специалистов для предприятий в инновационной экономике по дисциплинам маркетинга состоит в значительном разрыве практических знаний и инструментов, применяемых в текущих реалиях в маркетинге, с теоретической базой и методическими основами преподавания. Процесс создания научного знания достаточно трудоемкий и занимает большой промежуток времени, таким образом создавая тот самый разрыв между теорией науки и практикой отрасли.

Стоит отметить, что чаще всего в высших учебных заведениях специалисты получают базовые, фундаментальные знания в области маркетинга. Однако

© Епифанова О. В., Палкина М. В., 2020

при подготовки специалистов для предприятий в инновационной экономике важно учитывать инновации в области маркетинга и успевать внедрять новые знания в рабочие программы дисциплин.

Следует также отметить, что выработать эффективный подход к преподаванию дисциплин по маркетингу в вузе не так просто из-за большого разнообразия факторов, которые необходимо учесть. Большую помощь в этом может оказать SWOT–анализ, предназначенный для анализа и оценки факторов внешней и внутренней среды и разработке на этой основе стратегических решений. В середине XX в. этот методический инструмент стали активно использовать на предприятиях для выработки стратегий разного уровня. Также SWOT-анализ позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию, выявить ту, которой не хватает для принятия управленческого решения.

Вопросам стратегического анализа посвящено большое количество работ как зарубежных, так и отечественных специалистов : Р. Грант, П. Друкер, К. Друри, Роберт С. Каплан, Д. П. Нортон, Л. Е. Басовский, М. В. Мельник, М. М. Панов, А. Н. Петров и другие. Вместе с тем, надо отметить, что в настоящее время методические аспекты использования SWOT-анализа в целях оценки преподавания дисциплин разработаны недостаточно, что подтверждает актуальность настоящего исследования.

Цель настоящей статьи заключается в исследовании возможности использования SWOT–анализа и его адаптации для оценки преподавания дисциплин по маркетингу в процессе подготовки специалистов по программе бакалавриата.

Объектом работы являются различные аспекты качества преподавания маркетинга по программе бакалавриата в вузе.

Результаты исследований, их обсуждение. Как показывают международные исследования, SWOT-анализ является одним из самых распространенных методов стратегического анализа факторов внешней и внутренней среды [2]. Этот метод был разработан в 1963 году гарвардскими профессорами и практически сразу, после его презентации, получил широкое распространение в практической деятельности коммерческих и некоммерческих организаций во

всем мире. В связи с этим, предлагается для оценки качества преподавания дисциплин по маркетингу и выработки перспективных решений по его повышению использовать методику SWOT–анализа. Для этого данную методику целесообразно адаптировать. Методика SWOT–анализа преподавания дисциплин по маркетингу включает в себя 4 этапа.

1 этап – сбор данных. В методике SWOT-анализа применяют 4 направления сбора данных для анализа. [3] Они соответствуют английской аббревиатуре названия (Табл.1): S – (Stranght) сильные стороны; W – (Weaknesses) слабые стороны; O – (Opportunities) возможности; T – (Threats) угрозы.

Таблица 1

Направления SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

При анализе сильных и слабых сторон преподавания дисциплин по маркетингу следует оценить следующие аспекты: 1) рабочая программа дисциплины [6]; 2) методические материалы; 3) оценочные материалы; 4) учебно-методическое обеспечение программы; 5) материально-техническое обеспечение; 6) календарный учебный график; 7) учебные планы; 8) форма и содержание практических занятий; 9) использование разнообразных технологий в обучающем процессе; 10) наличие возможности углубленного изучения маркетинга на факультативах или в тематических кружках; 11) преподавательский состав; 12) частота обновления программ обучения.

Для более глубокого анализа указанные выше аспекты могут быть дополнены и каждый из них дополнительно развернут на составляющие.

При анализе возможностей и угроз следует оценивать влияние и взаимодействие с внешними факторами по следующим аспектам: 1) соответствие программы действующим федеральным государственным образовательным стандартам; 2) возможность практического применения полученных знаний; 3) наличие взаимодействия с предприятиями – работодателями; 4) актуальное внедрение передовых разработок в области маркетинга в процесс преподавания и

его методическое обеспечение по маркетингу; 5) наличие тематических научных конференций, прикладных мероприятий для обмена знаниями и опытом между обучающимися и специалистами-практиками в сфере маркетинга; 6) возможность изучения российского и международного практического опыта по маркетингу; 7) обмен опытом преподавания маркетинга с российскими и зарубежными вузами; 8) возможность прохождения обучающимися практики, а преподавателями стажировок на предприятиях – потенциальных работодателях; 9) возможность трудоустройства выпускников на предприятиях в сфере маркетинга.

2 этап – линейный анализ решений. Линейный анализ решений предполагает анализ решений относительно каждого выявленного факта в таблице 1 и состоит из шагов: 1) ранжирование фактов; 2) принятие решений по каждому факту; 3) распределение решений в «Матрице решений».

Полученные факты, собранные в таблицу 1, предлагается ранжировать (шаг 1) по двум параметрам : 1) сила влияния на качество обучения, где 1 балл – слабо влияет на качество, 10 баллов – очень сильно влияет; 2) сроки влияния на качество обучения, где 1 балл – влияют в краткосрочной перспективе, 10 баллов – влияют в долгосрочной перспективе.

Ранжирование предполагается проводить методом экспертных оценок. Экспертная группа может включать : представителей профессорско-преподавательского состава вуза; представителей предприятий – работодателей; представителей студенческого самоуправления; наиболее успешных студентов курса по маркетингу.

Относительно каждого факта в таблице 1 формируется решение или действие (шаг 2) согласно одной из стратегий: усилить фактор, ослабить фактор, стабилизировать фактор.

Далее предлагается распределить результаты первого этапа анализа в таблицу 2 «Матрица решений» (шаг 3). Данная таблица составлена на основе матрицы Эйзенхауэра [4]. Для распределения решений по таблице 2 предлагается использовать результаты ранжирования решений (шаг 1) по двум факто-

рам следующим образом: 1) решения по тем, факторам, которые набрали от 6 до 10 баллов по шкале «сила влияния на качество обучения» приобретают статус «важно» в матрице решений; 2) решения по тем, факторам, которые набрали от 1 до 5 баллов по шкале «сила влияния на качество обучения» приобретают статус «не важно» в матрице решений; 3) решения по тем, факторам, которые набрали от 6 до 10 баллов по шкале «сроки влияния на качество обучения» приобретают статус «не срочно» в матрице решений; 4) решения по тем, факторам, которые набрали от 1 до 5 баллов по шкале «сроки влияния на качество обучения» приобретают статус «срочно» в матрице решений.

Далее необходимо собрать сформированные решения в таблице «Матрица решений», где сводится распределение решений по стратегиям и по матрице Эйзенхуэра (Табл. 2). Таким образом, получается развернутая картина приоритетов и действий для работы над улучшением преподавания маркетинговых дисциплин в вузе.

Таблица 2

Матрица решений

	Усилить фактор	Ослабить фактор	Стабилизировать/ не изменять
Срочно и важно	Действия и решения	Действия и решения	Действия и решения
Несрочно и важно	Действия и решения	Действия и решения	Действия и решения
Срочно и неважно	Действия и решения	Действия и решения	Действия и решения
Несрочно и неважно	Действия и решения	Действия и решения	Действия и решения

3 этап – перекрестный анализ решений. Этот этап заключается в выработке стратегических решений относительно сочетания факторов между собой (Табл. 3) [5].

Таблица 3

Матрица стратегий

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Стратегия прорыва	Стратегия переходного периода
Угрозы	Стратегия переходного периода	Стратегия выживания

В таблицу вносятся только стратегически важные выводы анализа.

В результате линейного и перекрестного анализа решений получаем набор стратегических решений по повышению качества преподавания дисциплин по маркетингу. При составлении перспективного плана следует придерживаться правила Паретто, учитывая, что 20% разработанных решений, принесут 80 % результата.

Выводы. Таким образом, SWOT-анализ позволяет: четко представить и сформулировать разрыв между имеющимся и перспективным потенциалом преподавания дисциплин по маркетингу в вузе; разработать стратегический план развития преподавания дисциплин по маркетингу, опирающийся на результаты анализа внешней и внутренней среды; при использовании SWOT-анализа на постоянной основе у вуза возникает возможность формирования и развития устойчивых конкурентных преимуществ в подготовке специалистов для предприятий в инновационной экономике.

Библиографический список

1. Маркетинговое образование в России: состояние и перспективы развития с учетом изменения потребительского поведения / В. В. Никишкин, Т. М. Зиновьева // МАРКЕТИНГ В РОССИИ. 2019 Ежегодник Гильдии Маркетологов : сборник под общей редакцией И. С. Березина. М. 2019. С. 181−190.
2. Albana Berisha Qehaja, Enver Kutllovci, Justina Shiroka Pula, Strategic Management Tools and Techniques: A Comparative Analysis of Empirical Studies // Croatian Economic Survey. June 2017. Vol. 19. No. 1. P. 67−99.
3. Данько Т. Управление маркетингом : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М. : Юрайт. 2016. 521 с.
4. Кови С., Меррилл Р., Меррилл Р. Главное внимание – главным вещам. Жить, любить, учиться и оставить наследие. М.: Альпина Паблишер. 2013. 325 с.
5. https://in-scale.ru/blog/swot-analiz.
6. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов. http://www.fgosvo.ru/.
7. Bondarevskaja E. V. Proektirovanie innovacionnogo prostranstva pedagogicheskogo obrazovanija v federal'nom universitete // Pedagogika. 2013. № 7. С. 31.
8. S. 31–42. 4. Mandel' B. R. Sovremennye innovacionnye tehnologii v obrazovanii i ih primenenie // Obrazovatel'nye tehnologii. 2015. № 2. S. 27−48.
9. Manushin Je. A. Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitija rossijskogo vysshego obrazovanija // Pedagogika. 2013. № 4. С. 3–17.
10. Neborskij E. V. Integracija obrazovanija, nauki i proizvodstva v zarubezhnyh universitetah: istorija, formy, perspektivy // Pedagogika. 2012. № С. 119–126.
11. Spisok sovremennyh obrazovatel'nyh tehnologij, rekomenduemyh k osvoeniju pedagogam [Jelektronnyj resurs] / sost. T. I. Fisenko, E. V. Fomenko. URL: http:// ftp.pandia.ru/text/80/292/10300.php (data obrashhenija: 15.09.2019).

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА К ВНЕДРЕНИЮ НОВОГО ПРОДУКТА В МЕДИАБИЗНЕСЕ

Клешнина И. В. [a], Сысолятин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud105531@vyatsu.ru [a]; usr09158@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Сегодня медиабизнес находится в тяжелых условиях развития в виду повышенной конкуренции. Главная задача организаций в определенном сегменте – не останавливаться в развитии и увеличивать показатели доходности. Один из возможных путей сохранения конкурентных позиций и жизнедеятельности компаний представляется в выводе нового продукта/услуги на рынок. Цель данной статьи состоит в рассмотрении аспектов использования проектного подхода в процессе разработки и внедрения нового продукта на рынок медиа, как эффективного инструмента для достижения целей компании.*

Ключевые слова: *проект, управление проектами, проектный подход, медиабизнес, выпуск нового продукта*

Введение. Современные компании осуществляют свою деятельность в постоянно меняющихся условиях бизнес-среды, особенно в сфере медиа. Количество компаний, оказывающих данные услуги, в виду своей экономической привлекательности и полного соответствия тенденциям развития современного общества, с каждым днем растет, создавая тяжелые конкурентные условия. Одним из методов регулирования потенциальных проблем в выбранном сегменте является выпуск новой продукции/услуги, где наиболее качественная реализация данного процесса видится в применении проектного подхода.

Цель – рассмотреть вывод нового продукта на медиа-рынок через призму проектного подхода. Задачи: оценить выгоды вывода нового продукта в медиабизнесе, сформировать процесс вывода нового продукта с использованием проектного подхода.

Результаты исследований, их обсуждение. Заострив внимание на развитии современного общества, можно отметить безусловное отношение медиаиндустрии к одной из самых подвижных и динамично прогрессирующих сфер бизнеса.

© Клешнина И. В., Сысолятин А. В., 2020

На конец второго десятилетия XXI века данная сфера наиболее привлекательна и перспективна и задействует более 1000 телекомпаний и 1500 радиостанций, около 1500 информационных агентств, более 7000 предприятий полиграфических услуг [4]. Медиабизнес растет быстрыми темпами, увеличивается число новых медиакомпаний и холдингов, пытающихся занять свое место в отраслевом секторе. Количество компаний, оказывающих данные услуги, с каждым днем растет, создавая тяжелые конкурентные условия. Следствием этого является стагнация жизнедеятельности компании, потеря клиентов, партнеров и прибыли.

Вывод нового продукта на медиа-рынке позволяет фирме утвердиться в сегменте, сохранить конкурентоспособность, расширить объем продаж. Данный процесс представляет собой сложную, многоаспектную и последовательную маркетинговую тактику. При этом сохраняется необходимость поиска оптимального решения, которое сможет отвечать и современным требованиям рынка, и возможностям конкретной организации.

Современные условия развития медиабизнеса и бизнеса в целом диктуют ряд глобальных тенденций, позволяющих говорить о его «проективизации», иными словами, увеличении доли и значимости интеграции проектов в корпоративную среду компании, среди которых важнейшими целями являются переход от регулирования и концентрации к координации и распределенности, персонализация спроса и предложения, продуктов и услуг, а также сокращение сроков разработки и запуска новой продукции [3].

При проектном подходе предполагается использование следующих инструментальных средств проектного менеджмента: разработка концепции проекта, составление проектного задания, декомпозиция целей проекта; составление матрицы ответственности и бюджета проекта. Использование данного комплекса позволяет сократить сроки достижения поставленной цели, повысить качество результатов и снизить затраты [5].

Осуществление внедрения проектного подхода в деятельность фирмы позволяет сбалансировать ключевые риски вывода нового продукта и при грамот-

ном проектировании дает на выходе действительно качественный результат.

Проектный подход основан на понятии проекта и всегда ориентирован на создание уникального продукта. Процесс управления проектом подразумевает организацию, руководство, планирование и координацию трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении всего проектного цикла с учетом ограничений по времени и ресурсам, а также особых требований к качеству продукта проекта [1]. Те принципы, которые лежат в основе проектного подхода, такие как принцип денежных потоков, учет фактора времени и фактора риска, ограничений и допущений, неизменно сопровождают и процесс разработки и выпуска нового медиапродукта на рынок.

В условиях динамичности и неопределенности окружающей среды маркетинговые стратегии медиакомпаний направлены на овладение сегмента рынка через новаторские идеи, реализация которых влечет за собой изменения в деятельности предприятия, которые требуют качественной и всесторонней оценки, обоснования и соблюдения сроков реализации. Внедрение проектного подхода в процесс разработки и выпуска нового продукта позволит держать все процессы под контролем, своевременно реагировать на возникающие проблемы и вовремя устранять их.

Для того чтобы возникающие обстоятельства не привели к неблагоприятному исходу проекта, необходимо заранее исследовать и оценить возможные риски и планировать действия по их предупреждению.

При построении плана реализации проекта более правильным является разложение целого проекта на несколько задач, которые подразумевают гарантированное получение результата. При создании проекта по выпуску нового медиа-продукта необходимо учитывать специфику всего процесса разработки и сбыта новой продукции [2]. Подобный процесс может быть разбит на следующие шаги, которые отражают необходимую комбинацию соблюдения формальностей для выхода на рынок нового продукта:

− описание проблемы: сбор определенной информации о состоянии рынка, изучение потребителя и его потребностей, применение «проактивного под-

хода», позволяющего «предугадать» изменения этих потребностей; (данный этап базируется на исследованиях рынка);

− разработка концепции нового продукта, которая подразумевает технологическое описание будущего товара, определение набора выгод и их описание. Идея должна принять четкие очертания, направления ее реализации и достижения конечной цели;

− анализ и отбор: необходимо проанализировать и выбрать концепции с наибольшим потенциалом, соответствующие стратегическим целям компании. Проведенный анализ позволит оценить возможный прирост прибыли, объем рынка, анализ состояния конкурентов, затраты на разработку продукта и предоставление ее клиенту, а также оценить реальные возможности компании. Разрабатываются системы и процессы поддержки новой продукции. Важным аспектом на данном этапе является выбор стратегии ценообразования;

− создание «макета» продукта и его рабочая проверка. На данном этапе происходит обеспечение обратной связью с целью оценки значимости, потенциальных преимуществ, главных препятствий и объема затрат при разработке нового продукта, подготовка к рыночному тестированию;

− рыночное тестирование, которое в первую очередь предполагает ответа на вопросы: Сочетается ли новый продукт с внутренними возможностями компании? Сможет ли компания занять свою позицию на рынке? Сможет ли она максимально повысить свою продуктивность? Укрепит ли это позицию компании? Отвечает ли продукт финансовым целям?

− представление на рынок и оценка эффективности рыночного запуска: процесс выхода нового продукта должен сопровождаться определением дополнительных изменений, необходимых для поддержания конкурентоспособности и успешной работы. Анализ положения нового продукта на рынке в течение срока от 6 месяцев до года позволяет определить, отвечает ли он финансовым и стратегическим целям.

Выводы. Ситуация, которая складывается на сегодняшний день в медиабизнесе, характеризуется высоким уровнем конкуренции в данном сегменте.

Вывод новой продукции в конкретной компании видится одним из инструментов, положительно влияющих решение проблемы слабого функционирования бизнеса. Внедрение проектного подхода в процесс разработки и выпуска нового продукта является эффективным средством достижения устойчивого развития организации в сфере медиа, а грамотное управление данным проектом обеспечит качественный результат выпуска продукта, что повлечет высокую эффективность достижения целей компании и отразится на его конкурентных преимуществах сегмента рынка.

Библиографический список

1. Боронина Л. Н., Сенук З. В. Основы управления проектами. Екатеринбург. 2015. 112 с.
2. Гетманова И. А., Ершов М. Н. Повышение эффективности деятельности предприятия за счет ввода нового продукта на рынок // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. ст. X Междунар. науч.-практ. конф. Пенза. 2017. С. 74−77.
3. Соколова Ю. И. Проектное управление как инструмент эффективной организации деятельности предприятия // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: сб. ст. 6-й Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Курск. 2016. С. 244−248.
4. Фатова С. А. Роль современных инструментов маркетинговых коммуникаций для развития медиаиндустрии // Петербургский экономический журнал. 2018. С. 68−76.
5. Черненко О. Б. Процессное управление и проектный подход при управлении развитием компании // Вестник Академии знаний. 2019. № 5 (34). С. 253−259.

АНАЛИЗ РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Княжева С. А. [a], Кислицына В. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114931@vyatsu.ru [a]; valyaka2008@yandex.ru [b]

Аннотация: *В настоящее время сельскохозяйственные предприятия все чаще используют минеральные удобрения для получения качественного урожая. В связи с этим исследование рынка минеральных удобрений является весьма актуальным. Целью статьи является представление результатов анализа конъюнктуры рынка Российской Федерации и Кировской области. В процессе исследования использовались методы анализа, аналогии, сравнения. прогнозирования. В ходе исследования были выявлены причины роста потребления минеральных удобрений, факторы, влияющие на спрос, установлена взаимосвязь спроса и цен. Все это способствует расширению знаний о рынке минеральных удобрений России и Кировской области. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейших научных разработок по данной и смежным темам, а также в практической деятельности участников сельскохозяйственного рынка.*

Ключевые слова: *минеральные удобрения, конъюнктура рынка, производство, спрос, цены*

Введение. Объектом исследования является рынок минеральных удобрений Российской Федерации и Кировской области, характеризующийся в последнее время стабильным ростом. Предметом исследования являются объемы спроса и уровень цен на данном рынке. При явной важности рассматриваемой проблемы – необходимости обеспечения сельхозтоваропроизводителей доступной и эффективной продукцией, информация, представленная в различных источниках, является разрозненной, противоречивой и слабо структурированной. В связи с этим тема настоящего исследования является весьма актуальной.

Целью исследования является анализ конъюнктуры рынка минеральных удобрений Российской Федерации и Кировской области.

Задачи исследования:

1) выявить закономерности развития рынка минеральных удобрений на настоящем этапе;

2) определить причины изменения спроса на минеральные удобрения;

© Княжева С. А., Кислицына В. В., 2020

3) выявить особенности развития рынка минеральных удобрений Кировской области.

Результаты исследований, их обсуждение. В последнее время, начиная с 2015 года, в Российской Федерации наблюдаются довольно высокие темпы роста химического производства, в том числе и в сфере производства минеральных удобрений, что позволило России войти в топ-5 по производству минудобрений в мире. Вместе с тем, структура рынка минеральных удобрений постоянна: около 60% занимают азотные удобрения, 35 % – фосфорсодержащие и NPK (комплексные удобрения), 5 % – калийные и другие (например, микро-) виды удобрений [4]. Аналогично росту производства наблюдается и увеличение потребления минеральных удобрений в РФ (Табл. 1).

Таблица 1

Производство и потребление минеральных удобрений в РФ, тыс. тонн в действующем веществе [4]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г. (прогноз)	2020 г. к 2016 г., %
Производство	20665	22524	22866	–	–	
Продажи на внутреннем рынке	5098	5991	6579	9500 [10]	10200 [10]	в 2 раза

Указанную тенденцию иллюстрирует график, представленный на рисунке 1. Вместе с тем, как следует из таблицы 1, внутреннее потребление покрывает менее 30 % от производства. Приоритетным направлением для российских производителей остаются поставки на внешние рынки. Прогнозы экспорта на 2020 год являются весьма позитивными благодаря восстановлению торговой активности в Юго-Восточной Азии, сокращению поставок из США, Китая и Марокко в сочетании с развитием сезонного спроса на рынках стран Запада. В январе 2020 года цены на удобрения уже выросли на 20–50 долларов США на тонну в зависимости от рынка сбыта.

Рост потребности в удобрениях на внутреннем рынке связан с необходимостью интенсификации растениеводства для повышения экспортного потенциала отрасли, что сопровождается государственной политикой поддержки сельхозтоваропроизводителей. Согласно национальному проекту «Междуна-

родная кооперация и экспорт» экспорт продукции агропромышленного комплекса к 2024 году должен увеличиться в два раза и составить 45 млрд. долларов США.

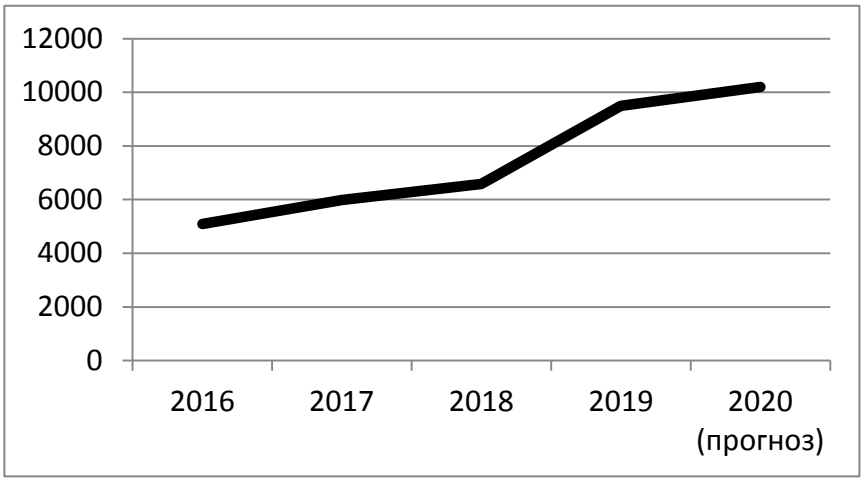


Рис. 1. Объемы реализации минеральных удобрений в РФ, тыс. тонн в д. в.

Увеличение потребления также связано с эмбарго на ввоз агропродукции в ответ на санкции.

Другой причиной является благоприятная конъюнктура на рынках продовольствия, вследствие чего растет платежеспособность аграриев.

Согласно мнению директора торгового дома «Уралхим» Юрия Воронина, рост закупок минеральных удобрений обусловлен повышением уровня образования аграриев и применением научного подхода к технологиям [1].

Увеличение объемов потребления удобрений сельским хозяйством РФ нагляднее всего иллюстрируют данные об объемах внесения минеральных удобрений на гектар посева, которые составили по итогам 2018 года 56 кг/га (на 1 кг больше, чем годом ранее). С 2014 по 2018 годы внесение минеральных удобрений на гектар посева выросло на 40 %. Хотя, как отмечают специалисты, нормы внесения удобрений определяются составом почвы, а отдельным хозяйствам удалось снизить нормы потребления без ущерба для урожая за счет применения современных аграрных технологий.

Также спрос на удобрения поддерживают цены на них: из данных Росстата следует, что сейчас стоимость большинства видов удобрений находится ниже уровня последних двух лет. Частично – это результат государственных мер

по поддержке аграриев и сдерживанию цен, частично – увеличение отгрузок производителей на внутренний рынок.

Вместе с тем, относительно небольшое снижение цен не компенсирует их значительный рост в 2018 и 2019 годах. Так, в январе 2019 года по сравнению с аналогичным периодом 2018 года азотные удобрения выросли в цене на 16 %, фосфорные – на 29 %, калийные – на 30 % [8].

Согласно пессимистичному сценарию, ожидается стагнация платежеспособного спроса со стороны российских сельхозпредприятий. Так как стагнация будет происходить на фоне роста производства минеральных удобрений внутри страны, стоит ожидать ужесточения конкуренции между российскими производителями.

В Кировской области основными производителями минеральных удобрений являются:

– Филиал КЧХК АО ОХК Уралхим, г. Кирово-Чепецк;

– ООО Спецхимагро, г. Кирово-Чепецк;

– ООО НПФ «АгроСтим», г. Киров, п. Дороничи;

– ООО ТД «Кирово-Чепецкая Химическая компания», г. Кирово-Чепецк.

Рост объемов производства химической продукции (в том числе минеральных удобрений) в области в 2019 году составил 0,3 % по сравнению с 2018 годом [9]. Для сравнения: в 2017 году рост производства по сравнению с прошлым годом составил 3,1 % [11].

Помимо местных производителей в Кировскую область осуществляют поставки и другие российские компании, например, ООО «ХимАльянс» (г. Дзержинск Нижегородской области).

К потребителям минеральных удобрений первого порядка отнесены сельскохозяйственные предприятия Кировской области, основной вид деятельности которых – растениеводство. Количество предприятий составляет более 70 единиц, большинство из которых – микропредприятия с удельным весом 62 % (см. Рис. 2). К крупным предприятиям отнесен СПК колхоз «Большевик», рас-

положенный в Сунском районе с численностью персонала 398 человек и выручкой 338 млн. руб. по итогам 2018 года [6].

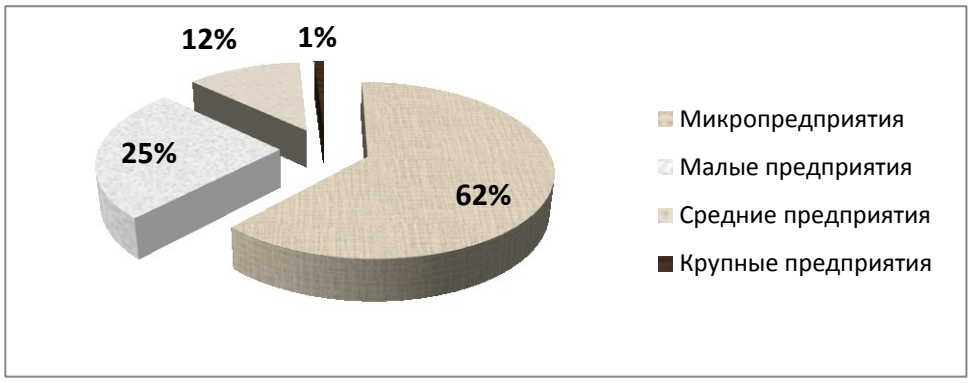


Рис. 2. Предприятия растениеводства Кировской области, %

Потребители второго порядка – предприятия с основным видом деятельности «Смешанное сельское хозяйство» – около 30 единиц, где доля малых и микропредприятий примерно равна и составляет около 40 %; остальные предприятия отнесены к средним. Потребители третьего порядка – предприятия с основным видом деятельности «Животноводство», «Птицеводство» и пр., где в качестве дополнительных видов деятельности также указано растениеводство. Количество предприятий в данном сегменте составляет около 170 единиц, где наибольший вес занимают средние предприятия с долей около 35 %.

Таблица 2

Внесение удобрений на один гектар посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях Кировской области [2]

Годы	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018 к 2005, %	2018 к 2010, %
Минеральные удобрения (в пересчете на 100 % питательных веществ), кг	14,4	19,3	25,1	24,4	27,0	27,6	27,1	188,2	140,4

Количество внесенных минеральных удобрений под урожай 2019 года составило 19741 тонн в пересчете на 100 % питательных веществ, что на 11,7 % больше, чем в 2018 году [3].

Причинами роста потребления удобрений, как и в РФ в целом, являются повышение рентабельности сельского хозяйства в данной сфере, рост объемов урожая, установки правительства на интенсификацию растениеводства и пр. Вместе с тем, рост потребления в Кировской области не связан с увеличением посевных площадей (Табл. 3).

Таблица 3

Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, Кировская область (тыс. га) [7]

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2010, %
Посевные площади	850,7	845,7	826,8	842,6	846,4	859,1	851,4	853,1	836,0	825,1	97,0

Так же, как и РФ, в Кировской области в последние годы наблюдается рост цен на минеральные удобрения (Табл. 4).

Таблица 4

Индексы цен производителей на минеральные удобрения на внутреннем рынке, Кировская область, % [5]

Месяц	2017 год	2018 год	2019 год	2019 год к 2017 году, +\-
январь	99,2	95,6	113,4	+14,2
февраль	97,1	97,8	95,6	–1,5
март	98,8	96,5	95,5	–3,3
апрель	100,4	98,1	92,8	–7,6
май	103,1	103,5	92,4	–10,7
июнь	97,9	100,8	100,3	+ 2,3
июль	92,9	98,9	100,3	+ 7,4
август	96,5	104,4	103,6	+ 7,0
сентябрь	92,0	109,7	112,8	+ 20,8
октябрь	92,5	106,7	113,3	+ 20,8
ноябрь	99,9	–	114,3	+ 14,4
декабрь	101,3	109,3	117,4	+ 16,1
Среднее за год	97,6	101,9	104,3	+ 6,7

В предвесенний и весенний (посевной) период наблюдается снижение цен благодаря мерам государственного регулирования. В последующие месяцы года цены «отпускаются» и начинают расти (см. Рис. 4).

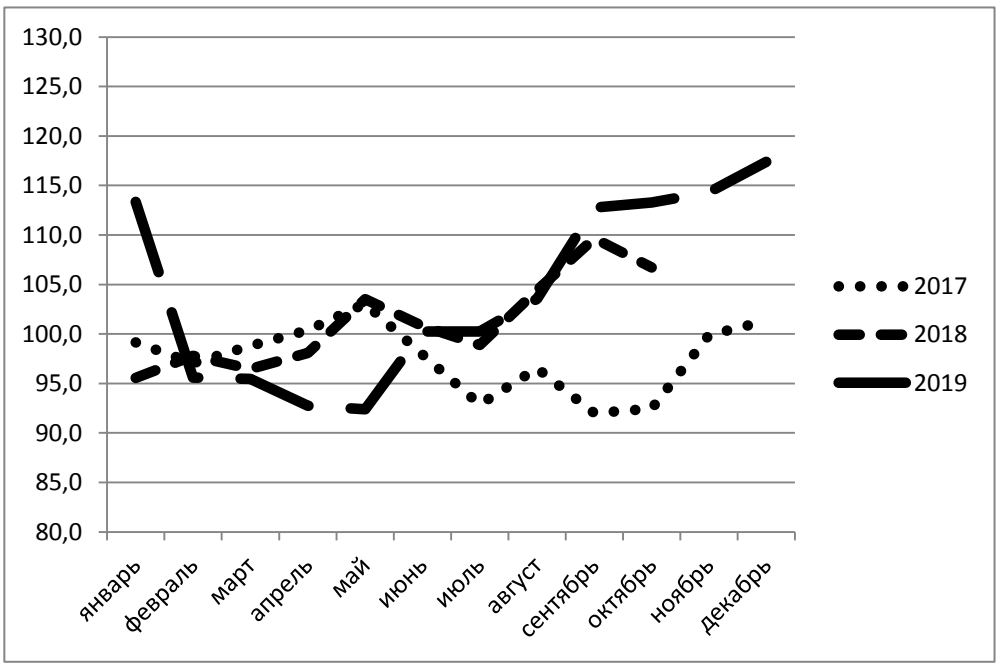


Рис. 4. Изменение индекса цен производителей на минеральные удобрения, Кировская область

Таким образом, характер поведения рынка минеральных удобрений Кировской области вполне соответствует российскому сценарию, что облегчает разработку прогнозов и позволяет аграриям принимать обоснованные и взвешенные решения в сфере закупок.

Выводы. В последние годы в России наблюдается рост производства и потребления минеральных удобрений; причем большая часть произведенной продукции отправляется на экспорт.

Увеличение потребления связано с политикой государства в части поддержки сельхозтоваропроизводителей, развитием агропромышленного комплекса в связи с эмбарго на ввоз агропродукции в ответ на санкции, применением научных подходов к ведению хозяйства и пр.

Для рынка минеральных удобрений Кировской области характерны общероссийские тенденции, проявляющиеся в росте потребности сельского хозяйства в удобрениях, росте отдачи от их использования и в повышении цен как в сфере производства, так и распределения. Эксперты прогнозируют дальнейшее развитие рынка, рост конъюнктуры, но, вместе с тем, и развитие конкуренции между российскими производителями.

Результаты исследования могут быть использованы для дальнейших научных разработок по данной и смежным темам, а также в практической деятельности участников сельскохозяйственного рынка.

Библиографический список

1. Аграрии не будут экономить на удобрениях. URL: https://www.agroinvestor.ru/technologies/article/29461-agrarii-ne-budut-ekonomit-na-udobreniyakh/. (Дата обращения 31.03.2020).
2. Внесение удобрений на один гектар посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях. Кировская область. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b19_14p/Main.htm (Дата обращения 31.03.2020).
3. Внесение удобрений под урожай 2019 года в сельскохозяйственных организациях Кировской области. URL: https://kirovstat.gks.ru/storage/mediabank/Os_Udobren_2019.htm. 02.04.2020.
4. Волкова, А. В. Рынок минеральных удобрений. 2019 год. URL: https://dcenter.hse.ru/d.pdf/ (Дата обращения 31.03.2020).
5. Индексы цен производителей на минеральные удобрения с 2017 г., процент, Кировская область, В пересчете на 100 % питательных веществ – всего, К декабрю предыдущего года. URL: https://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi. (Дата обращения 31.03.2020).
6. Информация о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях. URL: https://nalog.io/inn/4331000577/finances. 01.04.2020.
7. Посевные площади сельскохозяйственных культур. URL: https://www.fedstat.ru/indicator/31328 (Дата обращения02.04.2020).
8. Правительство разберется с ценами на удобрения. URL: https://www.agroinvestor.ru/technologies/news/31396-pravitelstvo-razberetsya-s-tsenami-na-udobreniya/. 02.04.2020.
9. Промышленное производство Кировской области. Итоги 2019 года. URL: https://kirovstat.gks.ru/news/document/74854?print=1. 02.04.2020.
10. Трифонова, П. «Фосагро» готова пожертвовать экспортом удобрений ради внутреннего рынка. П. Трифонова, М. Оверченко. URL: https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/01/26/821473-fosagro-gotova. (Дата обращения: 31.03.2020).
11. Химическое производство. URL: https://www.kirovreg.ru/econom/industry/itogi_him.php. (Дата обращения 02.04.2020).
12. Швандр К. В. Международная конкурентоспособность: трансформация понятия, критерии оценки, практические результаты // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2008. № 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-konkurentosposobnost-transformatsiya-ponyatiya-kriterii-otsenki-prakticheskie-rezultaty (дата обращения 08.04.2020).
13. Яшин Н. С. К вопросу о конкурентоспособности предприятия. // Экономика&Бизнес. 2017. № 2. С. 63.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА

Корытова В. А. [a], Катаева Н. Н. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114200@vyatsu.ru [a]; Natalya-kataeva@yandex.ru [b]

Аннотация. *В статье описываются и анализируются аспекты конкурентоспособности торгового предприятия и возможности применения проектного подхода для повышения его конкурентоспособности. Цель работы- выявить особенности использования проекта в процессе управления деятельностью предприятия с целью приобретения и усиления его конкурентных преимуществ. В исследовании применен метод системного анализа и синтеза, экспертных оценок.*

Ключевые слова: *проект, проектный подход, конкурентоспособность, торговая организация*

Введение. Актуальность темы обоснована тем, что современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, торговых, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием – рынок.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции. Стимулом, побуждающим к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере. Конкурентная борьба − это динамический процесс, обусловленный понятием «конкурентоспособность».

Проблемам конкурентоспособности торговых предприятий посвящено множество работ отечественных и зарубежных авторов, таких как Бубнова А. Г, Васильева З. А., Голубков Е. П, Грибов В., Котлер, Ф., Моисеева Н. К., Павлова Н. Н., Портер М. Э., Тюрин Д. В., Фатхутдинов Р. П., Яковлев А. А.

Рынок – достаточно сложная система, на которую оказывает влияние огромное количество экономических и неэкономических факторов. Целью каждого предприятия в конечном счете является получение прибыли, которая напря-

© Корытова В. А., Катаева Н. Н., 2020

мую зависит от спроса потребителей и способности самого предприятия удовлетворить их потребности.

Компании, стремясь сохранить свои позиции, решают постоянную по сути, но непостоянную по содержанию (так как источник изменений и, соответственно, путей решения всегда разные)задачу – оперативно реагировать на изменения внешней среды. Таким образом важнейшая обязанность менеджмента сводится к тому, чтобы эффективно действовать в новых внешних условиях, сохраняя контроль над внутренней средой организации.

Справиться с такой многоплановой задачей невозможно без упорядочивания и систематизации. Универсальной методологией управления изменениями выступает проектный подход.

Исследованию определения проекта управления конкурентоспособностью торговых организации предшествует изучение составляющих понятий, что позволит более четко определить его параметры и отличие от других отраслей экономики.

Результаты исследований, их обсуждение. Преобразование организационно-управленческой системы эффективно сказывается на варьирование экономической эффективности предприятия и является важнейшей инновацией по словам историка экономической мысли Й. Шумпетера.

Современный подход к управлению проектами представляют: Кремзер В., Ципес Г., Гарайс Р. Значительный вклад в развития данной тематики также внесли Ферн. Э., Постма У., Синго Сигео и другие.

В современной литературе по управлению проектами можно выделить два основных подхода к определению проекта: системный и деятельностный.

Первый подход определяет проект как систему временных действий, которые направлены на достижение неповторимого и определенного результата. В рамках второго подхода – деятельностного, проект трактуется как деятельность субъекта по переводу объекта из наличного состояния в состояние желаемого будущего, которое наиболее полно отвечает его представлениям.

Такой подход является более новым и пришел в Россию из зарубежной практики [7]. Подробное описание данного подхода в системе управления проектами приводится в трудах Буркова В. Н., Новикова Д. А. [1, с. 14].

В современной экономике имеют место и иные подходы к определению проектирования. Так, В. Алешин, и В. М. Аньшин определяют проект, как процесс создания прототипа, прообраза предполагаемого или возможного объекта или состояния. Авторы поясняют, что проектная деятельность носит двойственный характер. С одной стороны, это деятельность идеальная, поскольку она связана с планированием будущего, продумыванием того, что должно быть. С другой стороны, проектная деятельность – это деятельность технологическая, так как она отражает процессы реализации того, что задумано.

На наш взгляд все приведенные походы применимы в российской практике, однако системный подход применим для любой организации, поскольку система имеется у любого объекта управления. В тоже время деятельностный подход используется, как правило, в более крупных организациях ряда специфичных отраслей, поскольку требует определенных знаний и специалистов, умеющих эффективно управлять проектами.

В деятельности компаний каждый проект нацелен на достижение каких-либо результатов. При этом в большинстве своем конечная цель каждого из них состоит в повышении конкурентоспособности компании. Для доказательства сказанного целесообразно проанализировать имеющиеся подходы к понятию в российской и зарубежной практике (см. Табл.1).

Проведенное исследование позволяет определить конкурентоспособность торговых организаций, как набор признаков у организации, характеризующих ее возможности удержания или повышения доли рынка в определённый период.

Таблица 1

Конкурентоспособность торгового предприятия

Авторы	Содержание понятия
Четыркина Е. Ю. [10]	способность поддерживать высокие темпы экономического роста в долгосрочной перспективе
Павлова Н. Н. [5]	конкурентоспособность торговой организации и конкурентоспособность товара объединены в общее понятие.
В. Грузинов и В. Грибов [2]	преимущество относительно других предприятий данной отрасли как внутри страны, так и за рубежом
Н. С. Яшин [14]	возможность приспосабливаться к конкурентным условиям рынка
Фасхиев Х. А. [9]	способность выводить на рынок конкурентоспособный товар
М. Портера [6]	уровень конкурентоспособности экономического окружения торгового предприятия, зависящего, в свою очередь, от конкуренции внутри отрасли и базовых условий.
П. Кругман [4]	текущую позицию (состояние) того или иного предприятия на конкретном рынке, его долю на нем и динамику изменения
Р. Холден [10]	потенциал осуществлять эффективную прибыльную деятельность на конкурентном рынке
Ф. Котлер [3]	экономическое отношение между организациями рыночного пространства по поводу достижения преимущества во внешней среде, а так же устойчивого внутреннего развития и обеспечения на этой основе высокой эффективности торговой деятельности
Швандр К. В. [13]	обусловленное экономическими, социальными, политическими факторами положение торговой организации на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели, характеризующие стабильность деятельности предприятия

Конкурентоспособность любой современной компании обусловлена качеством реакции подразделений предприятия на ряд факторов, положительно либо негативно воздействующих на нее. Как было сказано ранее, проектный подход позволяет наиболее полным образом учесть, оценить и тщательно отследить возможное влияние каждого из них, минимизировать негативное действие или, наоборот, усилить положительное стимулирующее влияние фактора для развития компании. Обобщая опыт исследования ученых в области управления проектами, выделим несколько этапов классического управления.

Выделяют пять этапов классического проектного управления, но возможно добавление и дополнительных этапов, если того требует проект. Наглядно этапы приведены на рисунке 1.

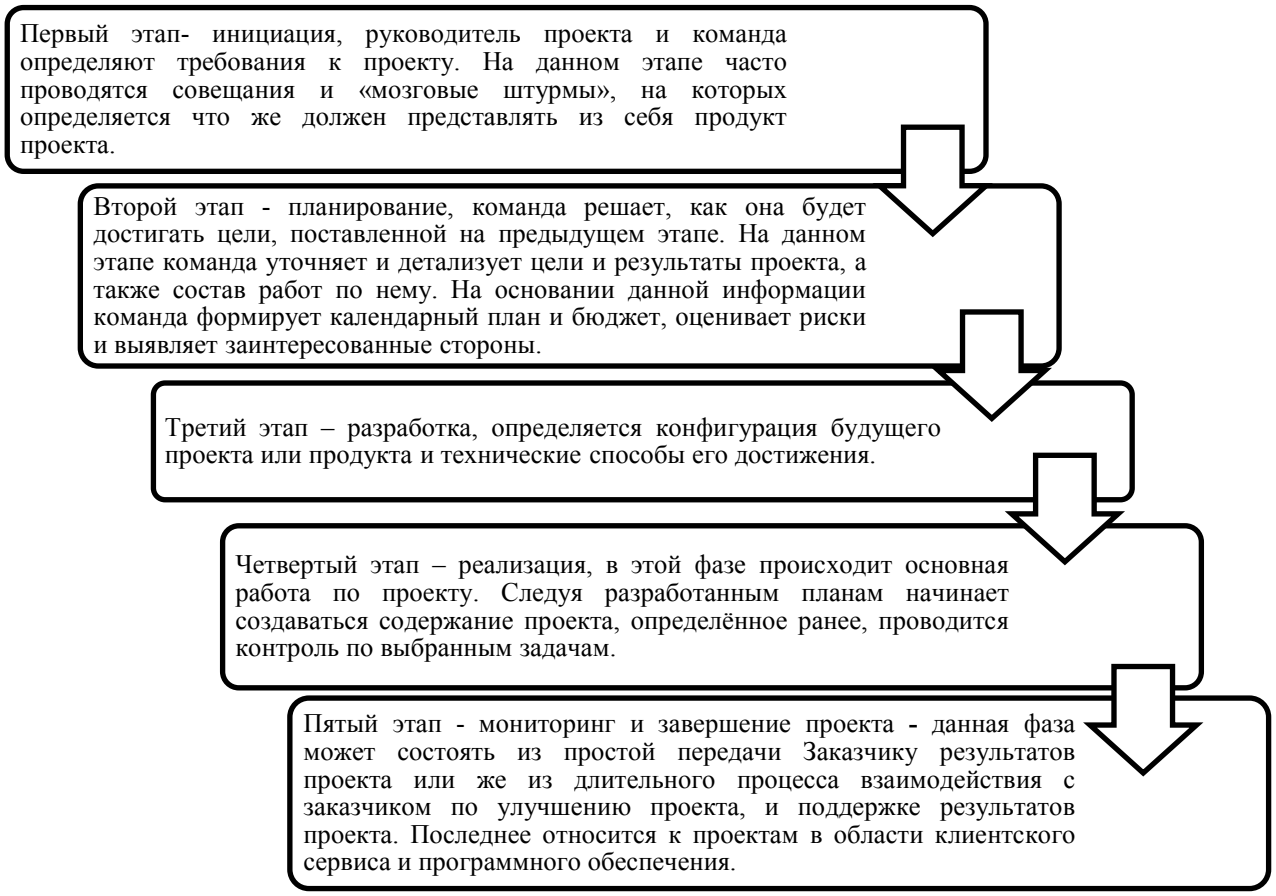


Рис. 1. Этапы управления проектом в классическом варианте проектирования

Иногда используется «итеративный водопад», в котором каждый этап представляет собой некий подпроект, в ходе которого задачи реализуются по фиксированным итерациям. Но в любом случае проект разбит на этапы, которые исполняются в строго определённой последовательности [11].

Благодаря тому, что классический проектный менеджмент строго привязан ко времени исполнения задач, как правило, заранее определённому на этапе планирования, для реализации проектов в рамках данного подхода отлично подходят инструменты календарно-сетевого планирования.

Рисунок 1 отражает этапы управления проектом, которые могут составить основу для управленческой деятельности. На практике же состав и количество дополнительных этапов может отличаться- одним достаточно трех фаз, другим потребуется гораздо больше. Поэтому, рассматривая процесс управления конкурентоспособностью торгового предприятия в рамках проектного подхода, следует так же определить особенности управления проектом именно для этой сферы.

Управление конкурентоспособностью в торговой организации в рамках проектного подхода включает инициацию проекта, его реализацию и контроль. К данной концепции также имеется несколько подходов. Так, Швандр К. В. выделяет следующие условные этапы реализации проекта по повышению конкурентоспособности торговой организации [13].

1. Структура управления проектом. Согласуется на уровне управляющего комитета, предназначена для определения уровней принятия решений (сначала при этом необходимо согласовать построенную организационную структуру со спонсором проекта, просто потому что по аналогии с выступлением на управляющем комитете – это всегда должно быть первой точкой согласования, если со спонсором вы хотите дружить).

2. Процесс выполнения проекта согласуется на уровне лидеров команды, предназначена для организации взаимодействия между командами, вовлеченными в проект (архитектура, тестирование, разработка, анализ и проч.).

По мнению П. Кругмана [4] наиболее простой способ сделать свой проект более управляемым – это разбить процесс его исполнения на последовательные этапы. Именно на такой линейной структуре базируется традиционное проектное управление в повышении конкурентоспособности торговой организации.

Выводы. Основные выводы работы применимы для решения задач повышения эффективности работы предприятия. Рекомендации могут быть использованы для преобразования деятельности новых и совершенствования текущих проектов по повышению конкурентоспособности торговых организаций.

Библиографический список

1. Бурков В. Н., Новиков, Д. А. Как управлять проектами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – Москва. Синтег. 2015. 18 с.

2. Грибов В., Грузинов В. Конкурентоспособность предприятия. М.: 2011. С.12.

3. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. ... Люберцы: Юрайт. 2016. 277 с.

4. Кругман В., Олни Д. Основы экономикс: Учебник для вузов// издательство: Питер. 2011. 556 с.

5. Павлова Н. Н. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности товара// Маркетинг в России и за рубежом. 2016. № 1. С. 29−31.

6. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильяме». 2013. 592 с.

7. Сазерленд Джефф., Scrum. Революционный метод управления проектами /: Манн, Иванов и Фербер. Москва. 2016. 231 с.

8. Свирейко Н. Е. Оценка конкурентоспособности товаров // Н. Е. Свирейко. Маркетинг в России и за рубежом. 2015. № 3. 52−54 с.

9. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 4. 55−57 с.

10. Холден Р. К. Стратегия и тактика ценообразования. СПб. : Питер. 2017. 404 с.

11. Цахаев М. Р. Маркетинг. М.: Дашков и Ко. 2015. 550 с.

12. Четыркина Н. Ю. Система управления конкурентоспособностью: уровни, параметры и конкурентные преимущества // Креативная экономика. 2015. № 3 (63). С. 15−20.

13. Швандр К. В. Международная конкурентоспособность: трансформация понятия, критерии оценки, практические результаты // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2008. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-konkurentosposobnost-transformatsiya-ponyatiya-kriterii-otsenki-prakticheskie-rezultaty (дата обращения 08.04.2020).

14 Яшин Н. С. К вопросу о конкурентоспособности предприятия. // Экономика&Бизнес. 2017. №2. С. 63.

КОМПЛЕКС АКТУАЛЬНЫХ МЕТОДОВ SOCIAL MEDIA MARKETING

Коснырева Е. И. [a], Алцыбеева И. Г. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud116111@vyatsu.ru [a]; usr10184@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В эпоху популяризации интернета одной из актуальных задач маркетинга стала проблема продвижения в социальных сетях. Цель написания данной статьи – сформировать комплекс актуальных методов SMM-маркетинга, который позволит эффективно продвинуть аккаунт в социальных сетях. С этой целью исследованы практические рекомендации и определены базовые методы SMM в комплексе. Применение комплексного подхода позволит успешно реализовать продвижение аккаунта и получить эффект в долгосрочной перспективе.*

Цель исследования – формирование комплекса актуальных методов SMM-маркетинга, который позволит эффективно продвинуть аккаунт в социальных сетях.

***Ключевые слова**: SMM, продвижение, социальные сети, стратегия, охват аудитории*

Введение. Что же такое SMM-маркетинг и с чем его «едят»? SMM или Social Media Marketing – это комплекс мер, необходимых для раскрутки, а также ведения страницы в социальных сетях.

Социальные сети, в которых чаще всего применяется SMM:

− Facebook – зарубежный гигант в мире социальных сетей, однако не особо популярный в России;

− VK – популярная среди всех возрастов российская социальная сеть;

− Instagram – популярная социальная сеть для обмена и оценки фотографий и коротких видеороликов;

− Twitter – социальная сеть, ориентированная на постинг коротких сообщений;

− «Одноклассники» – популярная социальная сеть среди старшего поколения.

Статистика социальных сетей по активным пользователям за 2019 год отражает следующую ситуацию по популярности:

1) ВКонтакте − 30,7 млн пользователей;

2) Instagram – 27,6 млн пользователей;

© Коснырева Е. И., Алцыбеева И. Г., 2020

3) Одноклассники − 6,5 млн пользователей;

4) Facebook – 1,8 млн пользователей;

5) Twitter − 650 тыс пользователей [3].

Популярность социальных сетей обуславливает актуальность продвижения в них аккаунтов, которые позволяют перейти к коммерциализации данного аккаунта. С этой целью необходимо применять современные методы SMM – маркетинга, но максимальную эффективность они могут дать только в комплексе. Поэтому цель исследования – формирование комплекса актуальных методов SMM-маркетинга, который позволит эффективно продвинуть аккаунт в социальных сетях.

Результаты исследований, их обсуждение. Готовы начать захватывающее путешествие по SMM? Тогда вот несколько советов, которые помогут эффективно доносить информацию до вашей целевой аудитории.

1 SMM-стратегия

Сама стратегия подразумевает под собой определение цели присутствия в социальных сетях, например, компании или бренда, пути их достижения, расстановку приоритетов и прогнозирование потенциального эффекта [1, с. 62–63]. Однако, написание SMM-стратегии требует поэтапной разработки, для этого необходимо:

− определить сегменты целевой аудитории;

− определить интересы целевой аудитории;

− определить характеристики активности целевой аудитории: обсуждающие, генераторы контента, пассивные наблюдатели;

− определить площадки с максимальной концентрацией целевой аудитории;

− определить ключевых конкурентов;

− проанализировать активности конкурентов;

− выделить сильные и слабые стороны у конкурентов;

− на основе интересов аудитории подготовить контент-план аккаунта;

− на основе данных о концентрации целевой аудитории выделить площадки для активной работы;

− разработать стилистику оформления для аккаунта;

− разработать позиционирование аккаунта, т.е. отражение аккаунта в контенте, приукрашенное маркетингом и креативными решениями;

− выбрать механику продвижения для аккаунта, например, механика взаимодействия с аудиторией, механика на вовлечение аудитории и т. п.;

− определить метрики для оценки эффективности (показы, охват, лайки, комментарии, сохранения, вовлеченность, просмотры).

2 Оформление аккаунта

Ваш аккаунт – это, в первую очередь, ваше лицо или лицо компании в социальных сетях, поэтому он должен выглядеть профессионально. Для этого необходимо:

− разработать аватар и обложки групп;

– создать шаблон оформления постов, выделяющий ваши посты в новостной ленте ваших подписчиков;

− продумать название аккаунта по принципу «человек/компания/бренд» + «основной ключевой запрос», необходимо подумать, как вас будут искать ваши потенциальные клиенты;

− разработка дизайна самого аккаунта – как будут располагаться ваши посты.

3 Создание контент-стратегии

Контент – это фундамент эффективного продвижения в социальных сетях, именно он позволяет демонстрировать свою компетенцию в тех или иных вопросах и завоёвывать доверие аудитории, повышая её лояльность, и в итоге превращать это в деньги [4, с. 187].

Информация, размещаемая на вашей страничке, должна быть интересной, а в идеале ей должно хотеться поделиться с друзьями, так как люди приходят в социальные сети за общением и развлечением.

Контент–стратегия должна отвечать на следующие вопросы:

− о чем мы хотим рассказать своей аудитории;

− как часто мы будем говорить об этом;

− какой формат и стиль мы будем использовать.

Важно при создании контента:

− разговаривать с подписчиками на их языке;

− разбивать большой объём текста на небольшие фрагменты, так читателю будет проще усваивать прочитанную информацию;

− контент должен быть регулярным, для этого необходимо соблюдать частоту выкладывания публикаций.

4 Реклама в социальных сетях

Контент публиковать не достаточно, его необходимо продвигать, чтобы ваша целевая аудитория увидела вашу публикацию, а для этого необходим охват.

Шаги повышения охвата аудитории на примере такой социальной сети как Instagram:

а) создавайте опыт взаимодействия с аудиторией:

− внедряйте в пост вопросы к аудитории;

− проводите марафоны;

− проводите конкурсы с упоминанием вашего аккаунта, конкурсы комментариев, конкурсы на активность;

− публикуйте призывы к действию;

− проводите лайк-таймы;

− публикуйте посты с дискуссионными темами;

б) стимулируйте общение в Директе:

− задавайте вопросы в Stories;

− проводите акции консалтинга;

− отвечайте на все сообщения;

− можно подключить бот-функцию, чтобы присылать приветственное сообщение;

в) экспериментируйте с тематиками:

− публикуйте посты на разные темы;

− используйте различные элементы в видео или фото;

− снабжайте посты тематическими хэштегами;

г) готовьте контент в разных форматах: фото, видео, stories, IG TV, Live, галерея;

д) обеспечивайте реакцию аудитории на старте – призывайте к активности;

е) публикуйте посты регулярно:

− не реже, чем раз в месяц публикуйте ролик в IG TV;

− анонсируйте посты в Stories [2, с. 651].

Вернёмся к вопросу продвижения аккаунта с помощью рекламы. Какая же реклама бывает?

а) таргетированная реклама – это текстово-графические объявления, которые видят только те пользователи, что попадают под определённые критерии (пол, возраст, круг интересов и т. д.) [2, с. 649];

− работа с лидерами мнений. Эти люди оказывают влияние на аудиторию с помощью сформировавшегося ранее доверия;

б) конкурсы в социальных сетях: конкурс репостов, фотоконкурс, креативные конкурсы;

в) реклама в популярных группах/аккаунтах.

Выводы. Перечисленные методы Social Media Marketing позволяют успешно реализовать продвижение аккаунта в социальных сетях при помощи определённых инструментов, при использовании которых вы сможете эффективно преподносить тот или иной контент вашей целевой аудитории.

При запуске SMM важно понимать, что он не даёт быстрого эффекта. Однако при его правильном применении вы получите долгосрочные результаты.

Библиографический список

1. Грачёв К. А. Стратегия продвижения в социальных сетях (СММ) // Наука и образование – Новое время. 2017. № 2 (19). С. 62–66.

2. Клепцов М. С. Маркетинг в социальных сетях // Молодёжь третьего тысячелетия. Сборник научных статей. 2017. С. 649–653.

3. Социальные сети в России: цифры и тренды, осень 2019» // Официальный сайт Brand Analytics. Режим доступа: https://br-analytics.ru/blog/social-media-russia-2019/ (дата обращения 06.04.2020).

3. Троценко И. А. Новейшие методы продвижения в социальной сети «ВКОНТАКТЕ» // Молодёжь третьего тысячелетия. Сборник научных статей. 2017. С. 186–189.

4. Черкашин П. А. Готовы ли Вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами. М. 2017. 381 с.

5. Яковлева М. Ю., Антонов Д. Ю. WEB-CRM как альтернатива традиционной CRM-системе // Вестник научных конференций. 2016. № 5. С. 337–342.

6. Сервис анализа сайтов CY-PR.com [Электронный ресурс] / URL: http://www.cy-pr.com/.

7. Студия интернет-решений [Электронный ресурс] / URL: http://miolaweb.ru/uderzhanie-klientov/za-i-protiv-smm-prodvizheniya-cherezsocseti/.

8. Творческая лаборатория ORZ [Электронный ресурс] / Кветна И., URL: http://blog.orz.com.ua/oshibki-kompanij-i-brendov-v-sotsial-ny/.

9. Perfect-Seo.ru [Электронный ресурс] / Всё об интернет-маркетинге: SEO, SMM и SMO, URL: http://perfect-seo.ru/smm-what-is.

10. Sostav.ru [Электронный ресурс] / Социальные медиа необходимость для малого бизнеса, URL: http://www.sostav.ru/blogs/57918/7775/.

11. Web effector [Электронный ресурс] / Форум о продвижении в интернете , URL: http://www.webeffector.ru/wiki.

12. Webstudio2u: продвижение сайта в социальных сетях [Электронный ресурс] / Статьи об SMM, URL: http://webstudio2u.net/ru/web-promotion/578-oshibki-sotcialnogo-prodvizheniya.html.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Крюкова А. Д. [a], Катаева Н. Н. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114199@vyatsu.ru [a]; Natalya-kataeva@yandex.ru [b]

Аннотация: *В статье рассматриваются подходы предпринимательских структур к диверсификации деятельности на основе использования функциональных стратегий. Наиболее распространённой функциональной стратегией при стратегическом планировании предпринимательской деятельности является маркетинговая стратегия. Также исследована типологизация интеграционных связей при использовании диверсификационного подхода. Рассмотрены практические примеры построения функциональной стратегии для предпринимательской структуры на основе портфельного анализа.*

Ключевые слова: *диверсификация, интеграция, функциональная стратегия; стратегическое планирование; предпринимательская деятельность*

Введение. При стратегическом планировании диверсификации деятельности предприятия одной из самых распространенных и функциональных стратегий является маркетинговая стратегия.

Предпринимательские структуры, которые ориентируются на профильную диверсификацию, ищут новые направления, привлекательные для предпринимательства, характеризующиеся стратегическим соответствием в рамках государственного регулирования [1]. Когда предприятие ищет направления для диверсификации деятельности, в первую очередь обращается внимание на те, что максимально соответствуют цепочкам ценностей, уже входящих в портфель деловой активности предпринимательской структуры.

Как правило, маркетинговая стратегия считается видом деятельности, связующим предпринимательскую деятельность с внешней средой, позволяя оказывать те услуги, которые действительно нужны потребителю. Маркетинг, пожалуй, главная функция в процессе разработки и реализации стратегии диверсификации деятельности.

Результаты исследований, их обсуждение. Управление на основе маркетинга позволяет предприятию предложить такие услуги, которые будут раз-

© Крюкова А. Д., Катаева Н. Н., 2020

работаны с учетом желаний потенциальных клиентов, но в то же время предприятие будет иметь возможность продвигать на рынок собственные разработки. В том и другом случае для планирования диверсификации деятельности требуется применение инновационного управления – разработка ассортиментной линии, разработка новых продуктов или услуг, а также совершенствование существующих.

Исходя из этого, можно сказать, что диверсификация предпринимательской деятельности рассматривается как процесс создания новой ценности и для предприятия, и для потребителя.

Модель интеграционных связей между стратегическим и маркетинговым планированием при диверсификации деятельности позволяет провести классификацию стратегий по двум признакам:

− уровню иерархии;

− объекту и выполняемым функциям.

В маркетинговой деятельности, как и в стратегическом управлении, множество взаимосвязанных областей анализа, планирования и приятия решений, что позволяет построить модель их интеграции. Каждый блок интеграционной модели нуждается в разработке общего плана, бизнес-плана и маркетингового плана. Что касается корпоративного плана, он включает производственные и финансовые цели и стратегию организации. Бизнес-план учитывает производственный и финансовый план предприятия, а план маркетинга отвечает на вопросы об анализе рынка, потребителей и конкурентов.

Можно выделить четыре типа интеграционных связей.

1. Маркетинговая и корпоративная стратегии взаимодействуют, когда требуется ответ на вопрос об объемах инвестиций при диверсификации деятельности предприятия.

2. Основной проблемой взаимодействия между корпоративной стратегий и маркетинговым планом является установление их роли в организационной деятельности предприятия. Маркетинговый план строится на основе традиционных функциях маркетинга: исследования внутренней и внешней среды,

ценообразование и стимулирование сбыта. Корпоративная же стратегия определяет способ достижения преимущества перед конкурентами по направлениям диверсификации.

Динамичное и неоднозначное взаимодействие между маркетинговым планированием и корпоративной стратегией. Реализация маркетингового плана всегда влияет на финансовую и производственную систему предпринимательской деятельности. Однако, и финансовая, и производственная системы способствуют формированию и реализации маркетингового плана. Это взаимодействие играет очень важную роль в приятии управленческих решений.

Связь между функциональным управлением и корпоративными решениями имеют большое значение. Анализ адекватности решения нужно учитывать между этапами разработки адаптационных решений и контролем результатов их применения. Это позволит адаптировать модель к постоянно изменяющимся условиям внешней среды, а также осуществить взаимосвязь между корпоративным и функциональным уровнями. В случае, если в ходе контроля решение не будет признано адекватным, потребуются корректировки в основные этапы, которые должны быть разработаны с учетом мониторинга. Таким образом, данные, которые появляются на этапе контроля, могут являться входной информацией для постановки новой задачи. Если же корректировки не требуют пересмотра миссии и нового анализа внутренней среды, то этот процесс можно ограничить только постановкой корректирующих задач.

Исследование на уровне макроанализа состояния предприятия на текущем этапе жизни, позволяют произвести оценку по выбору направлений для диверсификации деятельности с учетом конкурентоспособности и привлекательности продукта в развивающихся бизнес-секторах.

Для того, чтобы обеспечить результат реализации стратегии диверсификации должна быть предложения комплексная модель, которая учитывает данные маркетинговых исследований.

Одна из популярных моделей анализа, применяющаяся для выбора стратегии – Portfolio-анализ – инструмент, позволяющий определить слабые стороны и направления, с целью сократить или прекратить инвестирование и силь-

ные направления, вложения в которые могут привести к достижению финансовых и стратегических целей предприятия. Этот анализ строится на основе аудит-маркетинга, применяется построение матриц сравнения бизнес-секторов по темпам роста рынка, конкурентной позиций, жизненному циклу продукта, доле рынка и привлекательности отрасли.

Для проведения Portfolio-анализа требуется построение матрицы (например BGG, МакКинзи, Хофера-Шенделя). При использовании самой распространенной – матрицы Бостонской Консалтинговой Группы после проведения Portfolio-анализа предпринимательская структура может оценить свои позиции и принять решение о долгосрочной стратегии диверсификации деятельности и определить объемы инвестиций в каждый задействованный бизнес-сектор.

Проведя такой анализ для рекламного агентства «Русинформ» было выявлено, что основной доход предприятию приносят следующие бизнес-секторы:

− продажа рекламы на стационарных конструкциях;

− промо-мероприятия (BTL);

− широкоформатная печать.

Для того, чтобы оценить перспективы на конкретном рынке требуется применение матрицы МакКинзи, так как она является более сложной, нежели BCG и и учитывает дополнительные показатели привлекательности рынка.

Если наблюдается высокий уровень нестабильности эффективнее всего использовать матрицу Хоффера-Шендела. Её преимущество состоит в том, что бизнес-сектора анализируются с учетом эволюции рынка и эффективности относительно конкурентов. Отличия представлены в таблице 1.

Исходя из анализа выбирается стратегия, обеспечивающая достижения поставленных целей предприятия. Выбор зависит от условий функционирования, потенциала в ресурсах и инновациях, конкурентной позиции и много другого.

Центральный этап процесса разработки стратегического поведения – планирование, результатом которого является выбор стратегий по конкретному бизнес-сектору. Обобщенные виды стратегий, которые руководство ООО «Русинформ» выбирает согласно бизнес-секторам отражены в таблице 2.

Таблица 1

Отличительные характеристики основных Portfolio-моделей

Модель	Основаная цель стратегии	Внешние факторы оценки	Внутренние факторы оценки	Общая характеристика
BCG	Рост доли рынка и увеличение прибыли	Темп роста рынка	Относительная доля на рынке	Простота в использовании
МакКинзи	Направление резервов в сильные стороны и извлечение из слабых	Привлекательность рынка	Конкурентоспособность	Детальная классификация сравниваемых видов бизнеса и широкие возможности для бизнеса
Хофера-Шенделя	Позиционирование бизнес-областей по стадиям рынка и конкурентному положению	Стадии развития рынка	Относительная конкурентная позиция	Четкое разграничение планирования на корпоративный, деловой и функциональный уровни

Таблица 2

Виды стратегии повышения эффективности деятельности ООО «Русинформ»

Бизнес-сектора	Стратегии
Продажа рекламы на стационарных конструкциях	Максимизация прибыли, рост рентабельности, расширение географии
Промо-мероприятия (BTL)	Стратегия раскрутки и сдвига
Адресная рассылка рекламных бумажных материалов (BTL)	Концентрация и стратегия сокращения активов
Широкоформатная печать	Стратегия раскрутки и сдвига
Event-индустрия	С Опробовать стратегию концентрации, если в ближайший период результатов нет, то проводить деятельность по диверсификации
Реклама OOH (Out Of Home)	Опробовать стратегию концентрации, если в ближайший период результатов нет, то проводить стратегию ликвидации

Выводы. Стратегическое планирование диверсификации деятельности предприятия имеет смысл тогда, когда оно реализуемо. На этапе реализации высшее руководство использует инструменты управления в форме планов и бюджетов. Как правило, используется три вида взаимосвязанных планов.

1. Базовый стратегический (корпоративные стратегии и основные направления деятельности предприятия).

2. Тактический (направление развития конкретных сфер бизнеса).

3. Оперативный (регламент текущей деятельности по достижению корпоративной стратегии).

Библиографический список

1. Мерзликина О. В., Толстых М. С. Научно-теоретические аспекты формирования конкурентной стратегии и тактики организаций // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов. 2008. Вып. 1 (57).

2. Селезнева О. Толстых Т. Функциональные стратегии диверсификации предпринимательской деятельности // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов. 2013. Вып. 6 (122).

ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СТАНОВЛЕНИЕ ЛИЧНОСТИ ШКОЛЬНИКОВ И НА ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ

Макарова А. В. [a], Фокина О. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: anfisamakarova@mail.ru [a]; fokina@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье рассмотрены аспекты влияния проектной (конкурсной) деятельности на развитие личностных качеств учащихся образовательных организаций, становление профессиональных ориентиров, воспитания лидерских способностей и устойчивости к жизненным испытаниям. Актуальность рассматриваемой проблемы заключается в то,. что внеклассное обучение способствует креативному мышлению, развитию и расширению кругозора, а также социальному и профессиональному самоопределению.*

Ключевые понятия: *проектная деятельность, проектная деятельность в образовании, мотивация.*

Введение. В настоящее время в концепции российской системы образования особая роль уделяется внеурочной деятельности. Внеклассное обучение способствует креативному мышлению, развитию и расширению кругозора, а также социальному и профессиональному самоопределению.

Современная система образования позволяет объединить в себя все те блага, которые раньше были достаточно далеки от общеобразовательной школы. Данная система включает в себя различные направления, позволяющие объединить такие показатели как внешкольное образование, воспитание и работа. Зачастую, центры дополнительного образования детей бывают перенасыщены желающими, поэтому возникает проблема потери интереса и, как следствие, прекращение занятий.

Результаты исследований, их обсуждение. Доктор психологических наук, профессор, заведующий кафедрой психологии личности МГУ Александра Асмолов на круглом столе, посвященном вопросам модернизации дополнительного образования сказал: «Развитие образования, развитие школы идет сегодня в сторону самоподготовки человека к жизни.

© Макарова А. В., Фокина О. В., 2020

А дополнительное образование всегда было и остается самообразованием, образованием по выбору, это его культурологическая модель. Значит, школьное образование должно ориентироваться на дополнительное. Ключ к образованию – мотивация» [1].

Именно мотивация играет наиболее важную роль для достижения успехов в той или иной области. Что такое мотивация? Мотивация – желание и стремление к достижению получения наиболее благоприятного результата; это стремление к повышению собственного уровня, достижение конкретной цели; желание выглядеть наиболее выигрышно в глазах сверстников.

Как показывает практика, дети, которые занимаются в кружках, секциях, музыкальных и спортивных школах, а также принимают участие в различных конкурсах и олимпиадах более успешны. Такие дети способны решать необходимые задачи в более короткие сроки, умеют быстро ориентироваться в чрезвычайных ситуациях, могут быстро переключать внимание с одного рода деятельности на другой.

Мне бы хотелось уделить особое внимание конкурсной деятельности.
Дадим определение, что же такое конкурс?

Ко́нкурс (лат. concursus) − соревнование, соискательство нескольких лиц в области искусства, наук и прочего, с целью выделить наиболее выдающегося (или выдающихся) конкурсанта-претендента на победу [2].
Творческий конкурс в школе предоставляет возможность заявить о себе, «рассказать» о своих знаниях, умениях, навыках, поделиться своим опытом, а также научиться справляться со своими эмоциями, и как следствие воспитать в себе устойчивость к стрессовым ситуациям и научиться выходить из них достойно.

Наиболее важным фактором конкурсного взаимодействия является реализация принципа состязательности. В процессе конкурса он способствует развитию личности, позволяет раскрыть в себе скрытые таланты и возможности как во внеурочной, так и в образовательной деятельности, а сравнение уровня результатов культурной деятельности (творческих коллективов, индивидуальных исполнителей и др.) дает представление о степени их культурного развития.

В связи с этим возрастает значимость конкурсной деятельности, которая не только развивает творческую инициативу учащихся, но и дает толчок к развитию познавательного интереса. Отсюда следует, на мой взгляд, и интеллектуальный рост, развитие эстетического вкуса, повышение общего уровня культуры.

Условия конкурса, как правило, прописываются в его положении. Здесь указывается необходимые требования к кандидатуре участника (возраст, конкурсная номинация, конкурсная программа, требования к оформлению конкурсной работы, внешнему виду участника и т. д.) Таким образом, конкурсная деятельность позволяет ее участникам стать более организованными, самостоятельными, уверенными и целеустремленными.

Одним из регулятивных механизмов конкурсов является состязательность. Она основывается на проявлении творческих действий, которые в свою очередь обеспечивают ценностное единение его участников и формирует условия и средства самореализации.

Выводы. Таким образом, конкурсная деятельность является неотъемлемой частью в организации образовательного и воспитательного процесса в образовательной организации, выявляет индивидуальные способности учащихся, способствует развитию творческой личности, самообразованию, стимулирует мотивацию достижения и саморазвития.

Конкурсная деятельность позволяет повысить уровень нравственного воспитания подрастающего поколения; раскрыть духовные и интеллектуальные стороны обучающихся; укрепить значимость педагога в процессе воспитания; развить мотивацию к дальнейшей самореализации, а также способствует повышению самооценки у учащихся.

Чем же отличается учебная мотивация от конкурсной? От внутришкольной системы контроля успеваемости детей – оценок по пятибалльной системе, контрольных работ, экзаменов – конкурсы отличаются наличием соревновательного компонента, требующего особенно высокой степени мобилизации способностей как детей, так и преподавателей. Каждый конкурс есть проект,

который необходимо реализовать, подключив максимум сил. Конкурсная работа всегда является работой на результат с целью получить максимума. Проектная деятельность позволяет выйти за пределы привычного учебного процесса. Каждый шаг подготовки к конкурсу – это бесценный опыт. Здесь учащиеся имеют возможность получить новые впечатления, знакомства, поделиться опытом, поучиться у своих сверстников чему-то новому, а также сравнить собственный уровень подготовки с достижениями и успехами ровесников. Все это побуждает осмысливать свой опыт, оценивать свою профессиональную оснащенность, находить ресурсы совершенствования мастерства. А в последствии эти качества помогут стать человеку более уверенным, целеустремленным, занять активную жизненную позицию в обществе, добиться поставленных целей и стать полезным для общества и.

Библиографический список

1. Асмолов А. Психология/Образование/Жизнь**:** «Перенос форм работы, критериев оценки школьного образования недопустим». [Электронный ресурс] https://asmolovpsy.ru/ru/publications/317 (дата обращения 08.04.2020).

2. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс] https://ru.wikipedia.org (дата обращения 05.04.2020).

РАЗВИТИЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ НА БАЗЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ

Мангобе М. М.
аспирант
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация
E-mail: stud109552@vyatsu.ru

Аннотация: *В статье рассматривается важность применения инновационных методов обучения в системе подготовки специалистов по маркетингу, которые актуальны в связи с необходимостью подготовки квалифицированных кадров для современных предприятий. Цель статьи состоит в рассмотрении возможности подготовки специалистов в сфере маркетинга, используя инновационные методы обучения. Основной подход – общенаучный, заключающейся в систематизации информации различных источников. В статье были рассмотрены актуальные инновационные методы, которые применимы к подготовке специалистов по маркетингу.*

Ключевые слова: *подготовка специалистов, маркетинг, инновации, инновационные методы обучения, процесс обучения.*

Введение. На сегодняшний день важным является подготовка кадров для организаций и предприятий, которая базировалась бы на инновационных методах обучения. Это связано с тем, что успешность всей деятельности сильно зависит от кадрового состава фирмы. Следовательно, специалисты и весь персонал организации – это ее ключевая компетенция, главное преимущество.

Развитие подготовки персонала является системой взаимосвязанных мероприятий, включающих:

– прогнозирование и планирование необходимых специалистов;

– выработку стратегии развития сотрудников;

– профессиональное обучение;

– переподготовку и повышение квалификации;

– процесс адаптации;

– организационную культуру и т. д.

В данной работе интерес представляют специалисты по маркетингу. Рассмотрим данное направление.

© Мангобе М. М., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Так как маркетинг является базисом для эффективной деятельности большинства предприятий, которые функционируют в современных рыночных условиях, и от него зависит успех всей экономической деятельности хозяйствующего субъекта, то для обеспечения конкурентного положения нужны грамотные и высококвалифицированные специалисты по маркетингу.

Привлечение специалистов в области маркетинга с богатым опытом, безусловно, важно, однако теоретические знания позволяют грамотно осуществлять ряд задач и функций, которые ставятся перед ними. Соответственно, в данной работе ценность теории и практики сбалансировано.

На рисунке 1 выделены основные характеристики специалиста по маркетингу.

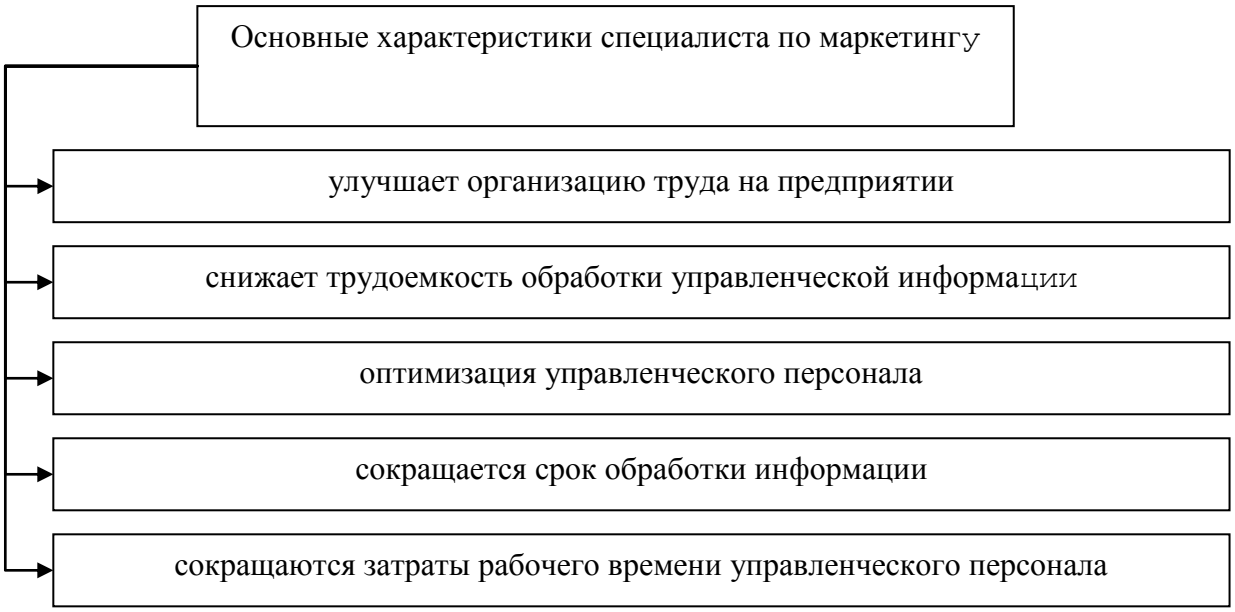


Рис. 1. Основные характеристики специалиста по маркетингу

Приведенные выше характеристики можно выразить и в количественных показателях, однако, наиболее значимые в данном вопросе качественные характеристики, а к ним относятся:

– повышение квалификации специалистов, персонала в организации;

– улучшение условий труда специалистов;

– предоставления сервисных услуг и т. д.

Исходя из этого, следует реализовывать комплекс мер по развитию предпринимательства с подготовкой высококвалифицированных специалистов по маркетингу. Естественно, данный процесс не новый, но к реализации данной идеи необходимо применение инновационных методов обучения.

В различных странах к проблемам реализации нововведений подходят по-разному, хотя и можно проследить определенные моменты, общие для большинства современных лидеров научно-технического прогресса, но не подлежит сомнению то, что наука стала реальной производительной силой на данном этапе и будет оставаться ею в будущих периодах.

В процессе обучения и получения профессии последовательно решаются следующие задачи: по получению знаний, умений и навыков подготовки принятия маркетинговых решений на уровне инструментов маркетинга, организации, планирования и контроля маркетинговой деятельности компании, стратегических направлений развития предприятия, целевых товарных рынков [3, с. 55].

Однако подготовка специалистов по маркетингу, на сегодняшний день, сопряжено с рядом трудностей.

Основной из них являются трудности получения теоретических знаний. Это связано с низкой квалификацией преподавательского состава, обучающего будущих специалистов по маркетингу и готовящего их к деятельности [2, с. 183].

Также влияет географический признак. Считается, что полноценная учебная и материально-техническая база есть только в вузах крупных городов или же вовсе в г. Москве и в г. Санкт-Петербург. Если оценивать географию высших учебных заведений, то можно констатировать тот факт, что в большинстве высших учебных заведениях, концентрирующихся в крупных городах, такие программы обучения достаточно грамотно разработаны. Они состоят из необходимого набора дисциплин, который важен для подготовки специалистов в сфере маркетинга, при этом они могут сделать это качественно и на достаточно высоком профессиональном уровне. Конкурентные преимущества здесь у крупных городов, где есть большая база для создания теоретической основы программ обучения. Кроме этого они имеют возможность приглашать препода-

вательский состав из самых крупных и известных университетов как по РФ, так и из-за рубежа.

Что касается проблем практической составляющей подготовки будущего специалиста по маркетингу, то здесь конкуренция выше у учебных заведений, которые сотрудничают с крупными предприятиями. Привлечение к учебному процессу специалистов-лидеров в сфере маркетинга, а не доступных руководителей организаций [2, с. 183], безусловно, может повысить уровень будущего специалиста в данной области. Все это позволит обеспечивать получение практических навыков в реальных условиях деятельности, работая на предприятиях в условиях прохождения практики.

Остановимся подробнее на инновационных методах обучения (Рис. 2).

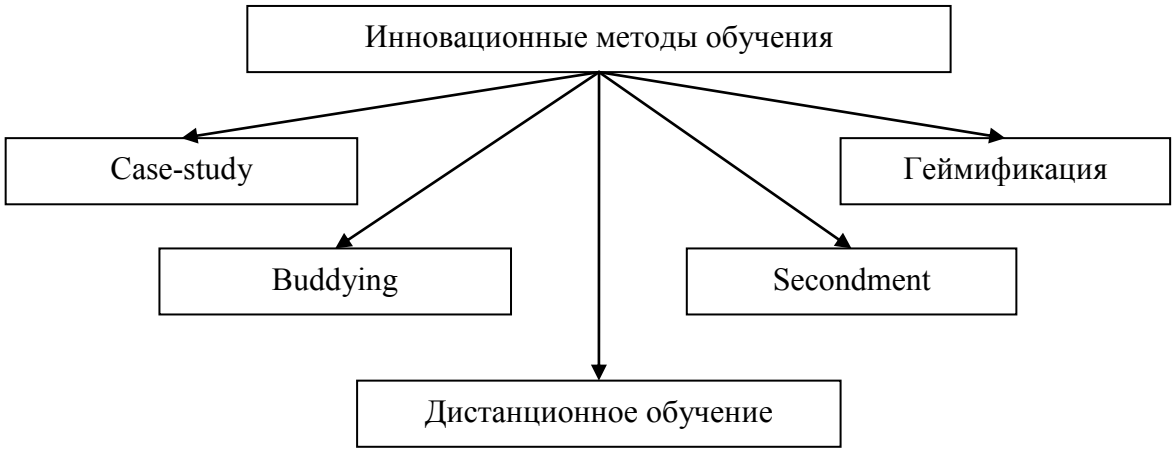


Рис. 2. Инновационные методы обучения

С учетом представленных на рисунке 2 методов, рассмотрим их возможность применения непосредственно к подготовке специалистов в сфере маркетинга.

Первый метод – case-study – наиболее известен в РФ. Он предполагает активное обучение с разбором деловых ситуаций, что позволяет формировать у обучаемого, в данном случае будущего специалиста по маркетингу, навыки:

– принятия правильных решений в условиях неопределённости;

– разработки эффективного плана действий;

– применения полученных знаний на практике;

– учета мнения других специалистов;

– исследования проблемных ситуаций.

Как видно из приведенного перечня, данный метод, безусловно, подходит для обучения будущих специалистов в рассматриваемой области. Он активно применяется при обучении студентов экономических специальностей и направлений. Из приведенного перечня он самый «неинновационный» из всех инновационных методов.

Такой метод, как «Buddying», состоит в том, что за специалистом закрепляется партнер, в чьи обязанности входит предоставление обратной связи обо всех действиях и решениях того, за кем он прикреплен. Стоит отметить, что речь идет именно о партнерских отношениях, не о наставничестве. Данный метод – это способ помочь специалисту в достижении своей цели. Базовые принципы использования метода «Buddying» заключены в доверительном и конфиденциальном отношении друг к другу, обязательной постановке целей, которых в результате требуется достичь, избежание навязывания своего мнения, взаимоуважение, построение заранее алгоритма взаимодействия. Применительно к специалисту по маркетингу осуществление данного метода возможно, если в команде будет не один сотрудник (обучающийся и т. д.), а два. В РФ начинает распространяться данный метод именно для подготовки специалистов по маркетингу. Однако, данный метод не применяется в учебных заведения, часто это можно встретить на курсах, тренингах.

Следующий метод – дистанционное обучение, которое так популярно в последние годы, и активно используется на всех образовательных уровнях с конца марта – начала апреля 2020 года. В связи с интенсивным развитием информационных технологий, и особенно интернет-технологий, дистанционные методы обучения приобрели особую значимость. Использование дистанционных технологий в обучении позволяет сделать обучение более демократичным и доступным, а систему организации и контроля учебного процесса – более эффективной [1, с. 22]. Это соответствует ключевым принципам современного образования, в том числе подготовки специалистов по маркетингу.

Метод «Secondment» представляет собой обмен сотрудниками как разновидность их ротации. Здесь имеется ввиду не просто перемещение сотрудников внутри отдела или внутри предприятия, а обмен между организациями. Эффективность данного метода проявляется, в том, что чаще всего новые решения возникают в условиях междисциплинарности. Что касается специалистов по маркетингу, то данный вариант, безусловно, заслуживает внимание, однако, предприятия могут не вернуть ценного сотрудника, поэтому здесь есть риски.

И последний метод – геймификация представляет собой системный, искусственно созданный инструмент, благодаря использованию игровых технологий и других вовлекающих в действие элементов, мотивирует и вовлекает участников выполнять действия и принимать решения. Данный метод базируется на дроблении большой цели на множество маленьких, происходит мгновенная обратная связь, и специалист замечает свой даже самый незначительный прогресс. В РФ данный метод также применяется при подготовке специалистов по маркетингу, адаптируя и мотивируя их.

Выводы. Таким образом, подготовка специалистов по маркетингу является сложным процессом, требующим привлечения инновационных методов обучения, а также качественного преподавательского состава для эффективности данной подготовки.

Библиографический список

1. Антоненко Н. А. Дистанционное обучение и процесс определения компьютерной грамотности сотрудников государственных учреждений / Н. А. Антоненко, Е. А. Наташкина, Ю. Н. Седых // Информационные технологии и автоматизация управления: материалы X Всерос. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, работников образования и промышленности (Омск, 15–16 мая 2019 г.) / Минобрнауки России, ОмГТУ, каф. «АСОИУ»; [отв. ред. А. В. Никонов]. – Омск: Изд-во ОмГТУ. 2019. С. 21−28.

2. Наташкина Е. А. Проблема обеспечения кадрового состава инновационного производства в условиях цифровой трансформации / Е. А. Наташкина // Актуальные вопросы современного научного общества: сборник материалов Международной научно-практической конференции (28 февраля 2020 г.) – Научное издательство Science Pro; редкол.: Е. В. Обухова (отв. ред.) [и др.]. – Кемерово. 2020. С. 182−186.

3. Панасенко С. В. Перспективы востребованности профессии маркетолога / С. В. Панасенко, С. Ю. Казанцева // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2016. № 4 (20). С. 55−60.

4. Леушина Ольга Владимировна. URL: file:///E:/Chargement/innovatsionn-y-podhod-k-formirovaniyu-professionaln-h-kompetentsiy-v-protsesse-podgotovki-kadrov-dlya-torgovli.pdf (дата обращения 10.04.2020).

5. О. Е. Воронова. URL: file:///E:/Chargement/cherez-innovatsii-k-novomu-kachestvu-podgotovki-spetsialistov.pdf (дата обращения 13.04.2020).

6. Ostapenko R. I. Management of teaching and research activities of university students through self. Upravlenie obrazovaniem: teorija i praktika – Education Management: Theory and Practice. 2014 no. 2 (14). pp. 24–29 (in Russian).

7. Mychka S. Y., Shatalov M. A. The use of «case studies» in the system of secondary professional education. Smal'ta – Smalt, 2014. no. 5, P.113−114 (in Russian).

8. Ostapenko R. I. Managing the process of formation of information-mathematical competence of university students through self. Gosudarstvennyj sovetnik – The State Counsellor. 2014. no. 1 (5), P. 160−164 (in Russian).

9. Igolkin S. L., Smolyaninova I. V. Formation of the mechanism of integration of educational institutions on the basis of cluster approach. Finansy. Jekonomika. Strategija – Finance. Economy. Strategy. 2014. no. 11. pp. 5−10 (in Russian).

10. Mychka S. Y. Cluster as a priority form of integration of science, business and education. Territorija nauki – The area of science, 2014, no 3. P. 9−12 (in Russian).

11. Ahmedov A. E., Shatalov M. A. Diversification as a form of integration in higher professional education. Territorija nauki – The area of science. 2013. no. 1. P. 5−8 (in Russian).

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Околита К. А. [a], Грабар А. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: ka_gruxina@list.ru [a]; grabar@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье рассмотрена система дополнительного образования Кировской области, а также количественные данные по оказанию услуг дополнительного образования в Кировской области. Проведена демографическая оценка, связанная с потенциальной потребностью в регионе, выявлено недостаточное количество учреждений дополнительного образования. Динамика роста детей дошкольного и школьного возраста, заинтересованных в услугах дополнительного образования, показывает необходимость расширения бюджетных учреждений данного направления. Сопоставление средних цен на услуги дополнительного образования и доходов жителей региона говорит об отсутствии возможности у родителей оплачивать дополнительное образование детей.*

Ключевые слова: *дополнительное образование, демография, стоимость услуг дополнительного образования, доходы населения*

Введение. В сфере дополнительного образования существует необходимость комплексного решения проблем содержательного, технико-технологического и финансово-экономического характера. Осмыслению потребности в дополнительном образовании детей способствует рассмотрение статистических данных в разрезе демографии, финансовых возможностей населения и обеспеченности региона объектами для реализации культурно-досуговой деятельности.

В этой связи следует, прежде всего, акцентировать внимание на том, что в последние годы отмечается устойчивый рост заинтересованности семей в дополнительном образовании детей, в том числе на платной основе. Неуклонно растет число детей дошкольного возраста, вовлеченных в дополнительные общеобразовательные программы.

В системе образования Кировской области дополнительное образование детей является важной составляющей единого образовательного пространства и представлено 178 организациями различной ведомственной принадлежности, где занимаются более 85,5 тыс. детей и подростков в возрасте от 5 до 18 лет,

© Околита К. А., Грабар А. А., 2020

при этом в системе образования содержится больше половины всех организаций дополнительного образования детей, а именно 102 организации, в которых обучается 64,7 детей. Дополнительные общеобразовательные программы реализуются также в 5215 кружках, созданных на базе общеобразовательных организаций, в них занимается более 49,9 школьников [2].

Результаты исследований, их обсуждение. Практически все образовательные учреждения дополнительного образования (100 организаций) являются муниципальными, 8 – федеральными, 70 − негосударственными.

Таблица 1

Количество учреждений дополнительного образования для детей дошкольного возраста

Вид дополнительного образования	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %
Музыкальные школы (шт)	14	14	14	15	16	114
Кружки технического творчества (шт)	2	3	3	4	5	250
Изостудии (шт)	11	10	13	14	15	136
Специальные коррекционные занятия с детьми инвалидами (шт)	2	5	7	8	10	500
Секции по футболу (шт)	14	12	14	10	8	57
Секции по боксу (шт)	6	8	8	8	7	117

По данным Кировстата[2]

В Кирове растет число музыкальных школ и школ искусств, кружков технического творчества, изостудий, специальных коррекционных занятий с детьми-инвалидами, как для дошкольников, так и для лиц школьного возраста. Это связано с тем, что возникла большая потребность в формировании площадок для лиц с ограниченными возможностями, связано с техническим прогрессом, который притягивает детей к занятиям робототехникой, мультипликацией. Спортивных секций становится меньше, так как в основном открываются специализированные спортивные школы, в которые, к примеру, могут быть объединены несколько ранее созданных кружков. Это способствует более рациональному финансированию данной сферы, позволяет обеспечить возможность бесплатных занятий, а также способствует качественной, полноценной и комплексной подготовке детей в области спорта. Благодаря такой подготовке возрастает количество заслуг, побед и призовых мест на соревнованиях различных уровней.

Таблица 2

Количество учреждений дополнительного образования для детей школьного возраста

Вид дополнительного образования	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %
Музыкальные школы (шт)	14	14	14	15	16	114
Кружки технического творчества	1	3	4	6	8	800
Изостудии	12	10	13	11	12	100
Специальные коррекционные занятия с детьми инвалидами	1	3	5	6	8	800
Секции по футболу	10	10	9	9	8	80
Секции по баскетболу	8	8	5	5	6	75
Секции по боксу	14	14	13	12	12	86

По данным Кировстата [2]

Для лиц дошкольного возраста в большем количестве, чем для школьников, открыты изостудии (рисование песком, рисование с мамами). Для школьников же больше, чем для дошкольников, открыто технических кружков (робототехника, конструирование, программирование), так как занятия в них подразумевают под собой наличие определенной баз школьных знаний по математике, окружающему миру и т. д.

Сравним данные по численности учреждений дополнительного образования с демографическими данными по Кировской области.

Можно заметить, что численность населения Кировской области за последние 10 лет упала почти на 7 % или на 96 тысяч 145 человек. Прежде всего, это связано с отрицательным естественным приростом (за 2017 год естественная убыль выросла на 62 % и составила 4879 человек), что является результатом низкой рождаемости и высокой смертности, а также неблагоприятной возрастной структурой (52,7 % населения Кировской области – это люди трудоспособного возраста, 29,2 % – старше трудоспособного возраста и лишь 18,1 % – это молодежь) [5].

В Кировскойобласти преобладают малодетные семьи. Доля населения, имеющих трех и более детей, составляет менее 9 % населения. В частности, в 2017 году 32 % женщин фертильного возраста имеют только одного ребенка, а 30 % – вообще не имеют детей. Можно предполагать, что на уровне рождаемости региона негативно отражается низкий уровень его социально-экономи-

ческого развития. В ежегодном рейтинге регионов Российской Федерации по качеству жизни Кировская область стабильно занимает 60–65 место.

На рисунке 1 представлены данные о желаемом и ожидаемом числе детей в зависимости от качества жизни [1].

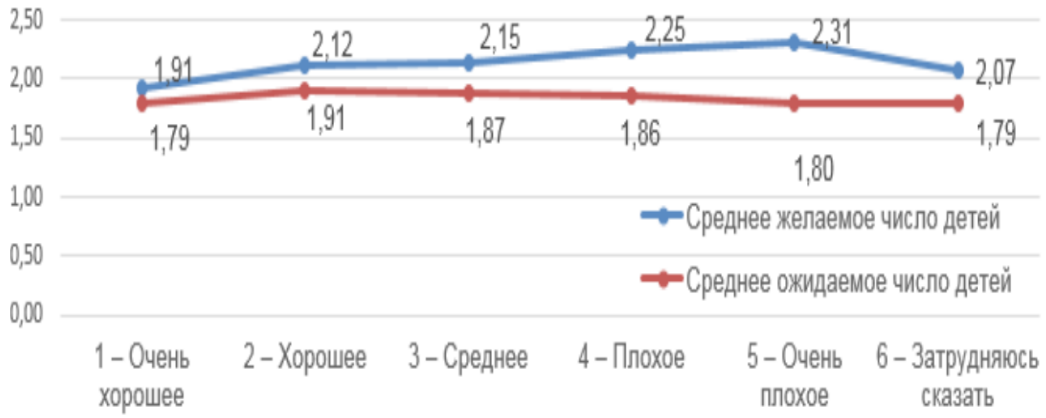


Рис. 1. Данные о желаемом и ожидаемом числе детей

Авторы Караулова Л. В., Короткова О. Л. [1] проанализировали мотивы появления в семье второго и последующих детей, результаты представлены в таблице 3.

В статье сделан вывод что, личные мотивы преобладают над меркантильными, можно ожидать, чтов области будет рождаться больше детей.

Таблица 3

Мотивы для рождения еще одного ребенка

Мотивы	Доля респондентов
Следование традициям (дети повышают авторитет в обществе, у многих друзей по двое-трое детей	12,2 % – 26,7 %
Материальные (желание получить материнский капитал, земельный участок, дополнительное пособие и т. д.)	33,2 % – 34,1 %
Личные (хотелось иметь ребенка другого пола, желание укрепить семью и т. д.)	38,8 % – 50,0 %

Рассмотрим демографические показатели кировской области в таблице 4. В таблице представлены группы населения, максимально вовлеченные в дополнительное образование, это дети в возрасте от 3 до 7 лет, в государственные и муниципальные учреждения дополнительного образования как правило принимаются дети, достигшие трехлетнего возраста. До поступления в первый

класс школы они занимаются на платной основе, с первого класса часть детей поступает на бюджетные места и обучается за счет государственных средств. Чаще всего возраст получения дополнительного образования ограничен 15-летним возрастом.

Таблица 4

Численность потенциальных потребителей услуг дополнительного образования в регионе

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %
Численность населения Кировской области (тысяч чел.)	1297	1292	1283	1272	1 263	97
Население моложе трудоспособного возраста (в процентах от общей численности населения)	17,4	17,8	18,1	18,2	18,3	–
Численность детей, в возрасте 3–7 лет (тысяч чел.)	61,618	63,355	64,934	65,856	65,401	106
Численность детей в возрасте 7–15 лет (тысяч чел.)	97,015	101,428	105,34	108,101	111,356	115
Доля детей, в возрасте 3–7 лет (в процентах от общей численности населения)	5	5	5	5	5	–
Доля детей, в возрасте 7–15лет (в процентах от общей численности населения)	7	8	8	8	9	–

По данным Росстата[4,6]

Как видно из таблицы 4 численность детей дошкольного возраста и школьного растет в динамике. На сегодняшний день, условно на одно учебное заведение дополнительного образования приходится свыше 1200 детей. Часть нагрузки берут на себя школьные кружки и нелицензированные организации. Рассмотрим так же возможность жителей региона оплачивать дополнительное образование детей. Для этого сравним стоимость услуг образовательных учреждений с доходами населения.

В таблице 5 представлена средняя стоимость занятий.

Таблица 5

Средняя цена занятий по видам дополнительного образования

Вид дополнительного образования	Средняя цена занятий
Музыкальные школы	1600 р. в месяц
Кружки технического творчества	250 руб. 1 занятие
Изостудии	есть бесплатные, 250 руб. 1 занятие
Специальные коррекционные занятия с детьми инвалидами	бесплатно, 200 руб. 1 занятие
Секции по футболу	300 руб. 1 занятие
Секции по баскетболу	300 руб. 1 занятие
Секции по боксу	300 руб. 1 занятие
Посещение бассейна	250 руб. 1 занятие

Составлено авторами

Как видно средняя стоимость занятия находится в диапазоне 200–300 руб. Что составит от 1600 рублей в месяц при занятиях 2 раза в неделю. При этом не учитываются иные затраты, необходимые для обучения по программе дополнительного образования: экипировка спортсменов, музыкальные инструменты, кисти, краски, материалы для творчества, театральные костюмы и т. п.) По данным Росстата в 2019 году в Кировской области медианное значение заработной платы составило 18 147 рублей, при прожиточном минимуме 9210 руб. [3]. Соответственно стоимость дополнительных занятий одного ребенка в семье составит около 10% дохода одного родителя.

Выводы. Таким образом, благодаря данному анализу было установлено, что Кировская область испытывает острый дефицит учреждений дополнительного образования. В условиях спада экономики и снижения доходов населения спрос на платные услуги дополнительного образования будет снижаться, соответственно и предложение их сократится. Бюджетные учреждения не могут предоставить услуги всем желающим, соответственно часть детей в регионе лишается возможности полноценного и гармоничного развития.

Библиографический список

1. Караулова Л. В., Короткова О. Л. Статистический анализ факторов рождаемости (на примере кировской области) // Вестник экспертного совета. 2019. – № 4. С. 43−48.

2. Сайт правительства Кировской области [Электронныйресурс]. – URL:https://www.kirovreg.ru/social/education/dop.php/?print=Y(дата обращения 31.03.2020).

3. Средняя зарплата в России по областям, в Москве, Санкт-Петербурге, по регионам| Прожиточный минимум [Электронныйресурс]. URL: http://www.statdata.ru/zpl_rfreg (дата обращения 31.03.2020).

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2019 [Электронныйресурс]. – URL:https://gks.ru/storage/mediabank/Region_Pokaz_2019.pdf (дата обращения01.04.2020).

5. Хохлова С. В., Лаптева И. П. Статистическая оценка демографической ситуации в кировской области // статистический анализ социально-экономического развития субъектов российской федерации. 2019. С. 522−526.

6. Численность населения по полу и возрасту по Кировской области на 1 января 2019 года [Электронный ресурс]. – URL: https://kirovstat.gks.ru/storage/mediabank/Os_chislen_pol_vozr_012019.htm (дата обращения 01.03.2020).

СУЩНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ПРОЕКТ»

Павлюченко Н. И. [a], Сысолятин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud116473@vyatsu.ru [a]; usr09158@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Реализация проектов во всех направлениях экономической деятельности ключевым образом влияет на наличие роста экономики, однако, в разных странах на проект смотрят несколько с разных точек, уделяя разным факторам соответственно различные значения. Основополагающим является само понятие «проект», в этой статье мы рассмотрим это понятие с различных точек зрения и попробуем выявить особенности, которые позволили тем или иным странам наработать лучшие практики. В данной статье раскрываются особенности определения такого понятия как «проект». Отдельное внимание уделено рассмотрению понятия другими авторами. В результате выполненной работы будет предложено новое определение понятия «проект».*

Ключевые слова: *проект, уникальность, качество, ограничения, формулировка понятия.*

Введение. Каждый день люди слышат понятие «проект». Для каждого оно обозначает что-то свое. Что же следует понимать под словом «проект». В отечественной практике до недавнего времени термин «проект» касался документации в технической сфере, а его разработка носила название «проектирование». В странах Запада для обозначение данного процесса использовался иной термин – дизайн, понятие «проект» трактовалось более широко. Для того чтобы понять, как трактуется термин «проект» в наши дни, необходимо рассмотреть, как к этому понятию относятся различные авторы.

Результаты исследований, их обсуждение. Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов и услуг.

Подобное определение дает Институт Управления Проектами (PMI) в США [1]. Из данного определения напрашиваются три основных характеристики, присущие всем проектам.

1. Временный характер проектов, т. е. наличие дат начала и завершения. Окончание наступает тогда, когда все поставленные перед проектом цели достигнуты, либо когда проект прекращается в связи с тем, что его цели не бу-

© Павлюченко Н. И., Сысолятин А. В., 2020

дут или не могут быть достигнуты, либо когда в проекте больше нет необходимости.

2. Уникальность создаваемых продуктов или услуг. Не существует двух одинаковых проектов. Каждый проект отличается от другого хотя бы временем или местом. Так, в некоторых операциях и результатах отдельно взятых проектов присутствуют повторяющиеся элементы, но их наличие не нарушает уникальности работ по проекту. В качестве примера может служить строительство торговых центров. Их строительство может осуществляться одной строительной бригадой и из одинаковых материалов. Но различие в архитектурных решениях, климатических условиях и заинтересованных сторонах делает каждый торговый центр уникальным.

3. Проект направлен на достижение определенных целей, а конечный результат может быть как осязаемым, так и неосязаемым.

«Проект – это отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов» [2].

Данное определение предлагает Английская Ассоциация проект-менеджеров, Великобритания.

В данном определении проект рассматривается как обособленная единица, имеющая ряд ограничений:

1) ограничения по времени. У каждого проекта есть начало и завершение. Они определяются на начальном этапе реализации проекта при составление графика работ и отставание от него могут повлечь негативные последствия;

2) ограничения по стоимости. Весь список затрат должен быть заложен в смете. В случае возникновения крупных непредвиденных расходов может возникнуть необходимость приостановления проекта. Поэтому очень важно чтобы цена реализации любого проекта не превышала сметной стоимости;

3) ограничения по качеству. Проект должен соответствовать определенному уровню качества, выдвигаемому заказчиком. Превышение требований по качеству может сильно сказаться на стоимости проекта. Ведь, например, ме-

талл при строительстве торгового центра и ракеты космического назначения конечно разный. И использование материалов из космической промышлености в строительной индустрии приведет к колоссальному удорожанию строительства.

«Проект – это предприятие (намерение), которое в значительной степени характеризуется неповторимостью условий в их совокупности» [4].

Подобное определение предусмотрено стандартом DIN 69901 в Германии. Немецкое качество стало своего рода брендом в технической области из-за высокого качества выпускаемой продукции. Такое качество возможно поддерживать только учитывая индивидуальные особенности товара. В данном определении также отмечается уникальность проекта из-за неповторимости условий, в которых проект может быть реализован. У любого проекта помимо главной цели – извлечение прибыли могут быть и другие различные цели: социальные, политические – особенно актуальные в условиях нынешней международной обстановки. Также у проекта есть определенный неповторяющийся набор ограничений, присущий только ему. И, исходя из вышесказанных ограничений, каждый проект обладает специфической организацией воплощения проекта в реальность.

«Проект – это последовательность взаимосвязанных событий, которые происходят в течение установленного ограниченного периода времени и направлены на достижение неповторимого, но в то же время определенного результата» [5].

В данной формулировке особая роль в первых строках выделяется планированию, определяется последовательность событий которая должна неминуемо привести к заданной цели – получение продукта. В самой формулировке особое значение также выделено временному промежутку, в течении которого должен быть достигнут результат.

«Проект – это ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с четко определенными целями, достижение которых определяет завершение проекта, с установленными требованиями к срокам, резуль-

татам, риску, рамкам расходования средств и ресурсов и к организационной структуре» [6].

Данное определение является настолько полным что не требует комментариев.

«Проект – это целенаправленная, ограниченная во времени деятельность, осуществляемая для удовлетворения конкретных потребностей при наличии внешних и внутренних ограничений и использовании ограниченных ресурсов» [7].

Также достаточно емкое понятие которой включает в себя большинство факторов, при учете которых проект имеет шансы на успешную реализацию.

«Проект – временное предприятие для создания уникальных продуктов, услуг или результатов» [8].

Данная формулировка краткая, без подробного рассмотрения факторов, но показывающая что продуктом проекта является не только материальная, но и сфера услуг, интеллектуальный продукт, при этом всегда уникальна.

Выводы. Подводя итоги рассмотрения различных формулировок понятия «проект», мы видим, что суть данных формулировок достаточно схожая, но способы рассмотрения, расстановки акцентов при учете различных факторов, все же различаются. Исходя из этого можем предположить, что к наилучшей практике может привезти способ, когда при реализации различных проектов мы будем брать различные определения, ориентируясь на ситуацию. По одним лекалам невозможно и строить мост, и осуществлять образовательный проект, и осуществлять производственную программу. Если исходить из позиции того, что мы рассмотрим технический проект то формулировка, по моему мнению, должна звучать следующим образом: проект – это ограниченный по времени комплекс целенаправленных действий с четко определенной целью, достижение которой определяет завершение проекта, с установленными требованиями к содержанию, срокам, результатам, риску, рамкам расходования средств и ресурсов и к организационной структуре. Огромное значение для достижения успеха имеет субъективный фактор – человек. Руководитель проекта должен

иметь знания, интуицию, использовать собственный опыт, и опыт, полученный другими (тренинги, книги) для того, чтобы, применяя различные практики, приходить к финишу в срок, вписавшись в бюджет и удовлетворив ожидания заказчика.

Библиографический список

1. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®). Пятое издание.
2. Body of Knowledge, Assosiation of Project Managers, INTERNET UK, Buckinghamshire, 1992.
3. Бурков В. Н., Новиков Д. А. Как управлять проектами: Научно-практическое издание. – М.: СИНТЕГ ГЕО, 1997. 188 с.
4. DIN 69 901. Projektmanagement, Aug. 1987. Daneben hat der Normen anschuss den Begriff der Projektwirtschaft ges chaffen (Besamtheit aller einrichtungen und Mass gahmen, die dazu dienen, das Projekt zu realisieren).
5. Управление проектом / Фил Бэгьюли. Пер. с англ. В. Петрашек. М.: ФАИР-ПРЕСС. 2002. 208 с.
6. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Каркавин М. В. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ: УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 101−101; URL: https://applied-research.ru/ru/article/view?id=1051 (дата обращения: 05.04.2020).
7. Фунтов В. Н. Управление проектами развития фирмы. Теория и практика: Монография. СПб. 2009. (Серия «Практика менеджмента»).
8. Основы управления проектами : [учеб. пособие] / Л. Н. Боронина, З. В. Сенук ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. 112 с.

ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ ПОНЯТИЯ «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ»

Пестов М. А. [a], Сысолятин А. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114197@vyatsu.ru [a]; usr09158@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Несмотря на то, что дисциплина интернет-маркетинга образовалась не так давно и существует чуть больше 10 лет, в течение которых она видоизменялась, дополнялась новыми инструментами и методиками и продолжает ускоренно развиваться, сложилось достаточно много подходов к определению «интернет-маркетинг». Многие авторы рассматривают данный вопрос с разных сторон и дают свои трактовки данного понятия.*

Цель статьи – проанализировать точки зрения разных авторов, определить и сформулировать актуальное содержание определения «интернет-маркетинг».

Вывод: интернет-маркетинг – создание и продвижение потребительской ценности на рынке с помощью инструментов маркетинга в интернете, и результатом которого является рост продаж и узнаваемости бренда как в сети, так и в офлайн-среде. Продвижение в интернете состоит из множества направлений деятельности и инструментов, каждый из которых может сочетаться друг с другом, создавая тем самым эффект синергии.

Ключевые слова: *интернет-маркетинг, продвижение, инструменты маркетинга, комплекс мероприятий, потребительская ценность, бренд, реклама*

Введение. В настоящее время различные сферы человеческой жизни трансформируются и претерпевают изменения. Маркетинг – не исключение. Сегодня традиционная концепция маркетинга изменяется, появляются новые инструменты для взаимодействия с клиентом и создаются более эффективные маркетинговые инструменты. Бурное развитие информационных технологий и, в частности, глобальной компьютерной сети привело к появлению и развитию новой дисциплины – интернет-маркетинга. Большая часть потребителей стали активными пользователями интернета, что вынудило компании переориентировать свою деятельность в интернет-сферу. Большинство компаний сейчас так или иначе используют инструменты онлайн-маркетинга, даже если их коммерческая деятельность протекает офлайн.

Результаты исследований, их обсуждение. По данным Министерства торговли США, потребители потратили 453460 млн. долларов в Интернете для розничных покупок в 2017 году, увеличившись на 16,0 % по сравнению с

© Пестов М. А., Сысолятин А. В., 2020

390990 млн. долларов в 2016 году. Это самый высокий темп роста с 2011 года, когда онлайн – продажи выросли на 17,5 % по сравнению с 2010 годом. И цифровая реклама, соответственно, также сильно растет: по данным Strategy Analytics , в 2017 году цифровая реклама выросла на 12 %, что составило примерно 38 % от общих расходов на рекламу, или 207,44 млрд. долларов [5].

Поэтому важно понимать, что же такое «интернет-маркетинг». Несмотря на то, что данная дисциплина образовалась не так давно и существует чуть больше 10 лет, в течение которых она видоизменялась, дополнялась новыми инструментами и методиками и продолжает ускоренно развиваться, сложилось достаточно много подходов к определению «интернет-маркетинг». Разные авторы дают свои трактовки данного понятия, рассмотрим некоторые из них.

Соколова И. В. определяет интернет-маркетинг как комбинацию теоретических и прикладных инструментов интернета, применяемого компанией для достижения маркетинговых целей. Специфическими характеристиками интернет-маркетинга являются появление нового инструментария для проведения коммуникационных кампаний – в глобальной информационной сети традиционные маркетинговые инструменты интегрированы с новейшими информационными технологиями.

В. Холмогоров определяет его как набор специальных методов, которые позволяют владельцам корпоративных веб-ресурсов продвигать свой сайт в интернете и, продвигая таким образом торговую марку своей организации, извлекать дополнительную прибыль с помощью сетевых технологий [6].

Успенский В. И. под термином интернет-маркетинг понимает теорию и методологию организации маркетинга в гипермедийной среде интернета [4, с. 35].

Данные определения похожи и дополняют друг друга, однако, формулировка, приведенная в работах В. В. Дика, М. Г. Лужецкого, А. Э. Родионова «Электронная коммерция», кажется наиболее полной, а именно интернет-маркетинг – это необходимый комплекс мер для исследования такого специфического рынка, каким является рынок интернета, по эффективному продвижению и продаже товаров с использованием современных интернет-технологий [7].

По мнению С. Денина интернет-маркетинг – это та часть маркетинга бизнеса, которая реализуется через интернет. То есть очевидно, что это не просто использование SEO оптимизации, контекстной рекламы или SMM, это полноценный элемент в системе общего продвижения бизнеса, который должен решать маркетинговые задачи, но с использованием соответствующих инструментов продвижения и каналов в интернете [1].

Светлана Сирвида-Льорентэ определяет интернет-маркетинг как не одностороннее продвижение в интернете, когда компания запускает контекст или SEO оптимизацию. Компании, которые ставят только на один канал, отстают от конкурентов. Различия между разными инструментами интернет-маркетинга исчезают, раньше была отдельно медийная и контекстная реклама, теперь они взаимосвязаны друг с другом и запускаются из одного интерфейса. Раньше разделяли SEO, контент-маркетинг и PR, теперь они существуют в одном проекте, дополняя друг друга. Сегодня все инструменты маркетинга в сети объединены, чтобы привести рекламодателя к одной цели: найти и заинтересовать пользователей, повысить узнаваемость бренда, увеличить продажи. Нужно подходить к маркетингу в сети комплексно и не фокусироваться на одном инструменте, используя все с учетом специфики бренда [2].

Алексей Петросянц считает, что интернет маркетинг – это целый комплекс мероприятий с использованием инструментов маркетинга в интернете, которые компании используют для коммуникации со своими покупателями и клиентами, чтобы продать им свой продукт или услугу. Команда организации «LPgenerator» обозначает интернет-маркетинг как непрерывный процесс, цель которого – упрочить позиции бренда онлайн, привлечь и удержать клиентов и, главное, повысить продажи.

Алексей Медников в своей статье для журнала «Entrepreneur» повествует, что интернет-маркетинг – это комплекс онлайн-мероприятий, которые направлены на продвижение продукции компании, повышение ее узнаваемости, а также удержание клиентов. При выборе инструментов для работы в интернете необходимо учитывать такие факторы, как специфика деятельности компании,

демографические и социальные характеристики аудитории, а также ее потребности. Стоит отметить необходимость постоянного мониторинга конкурентов и изучения новых инструментов с целью своевременной корректировки стратегии продвижения [3].

Ванги Бил, управляющий редактор Webopedia.com (портал для IT-специалистов), считает, что интернет-маркетинг (онлайн-маркетинг) относится к рекламным и маркетинговым усилиям, которые используют интернет и электронную почту для стимулирования прямых продаж через электронную коммерцию, в дополнение к продажам с веб-сайтов или по электронной почте. Интернет-маркетинг и онлайн-реклама обычно используются в сочетании с традиционными видами рекламы, такими как радио, телевидение, газеты и журналы [9].

Генеральный директор Express Writers, Джулия Маккой, определяет интернет-маркетинг как процесс продвижения бизнеса или бренда и его продуктов или услуг через интернет с помощью инструментов, которые помогают управлять трафиком, лидами и продажами. Интернет-маркетинг – довольно широкий термин, охватывающий ряд маркетинговых тактик и стратегий, включая контент, электронную почту, поиск, платные СМИ и многое другое [10].

По мнению Сьюзен Уорд, соучредитель Cypress Technologies, интернет-маркетинг – это термин «все включено», обозначающий маркетинг продуктов и/или услуг в интернете – и, как и многие другие термины «все включено», интернет-маркетинг означает разные вещи для разных людей. Хотя очевидной целью интернет-маркетинга является продажа товаров или услуг, это не единственная цель бизнеса, которая может быть. Компания также может прибегнуть к маркетингу в Интернете, чтобы сообщить о себе (создание своего бренда) или для проведения исследований. Онлайн-маркетинг может быть очень эффективным способом определения целевого рынка или выявления желаний и потребностей сегмента целевой аудитории.

Jump Factor Digital Marketing, компания, специализирующаяся на различных видах цифровых маркетинговых стратегий, имеет следующее опреде-

ление: интернет-маркетинг – это маркетинг, который осуществляется исключительно в интернете. Специалисты по маркетингу используют различную онлайн-рекламу для привлечения трафика на определенный веб-сайт или веб-страницу. Сообщения электронной почты, рекламные баннеры, PPC (оплата за клик) и маркетинг в социальных сетях – примеры методов, используемых в интернет-маркетинге.

По мнению Казакова М. Ю., интернет-маркетинг – это процесс определения целевой аудитории (определение потребности), создании для нее контента (удовлетворение потребности), продвижения этого контента до аудитории и работа над вовлеченностью данной аудитории на ресурсе. Под вовлеченностью подразумевается важнейший показатель в современном интернет-маркетинге, который показывает заинтересованность наших пользователей в жизнь компании. Это показатель, от которого по большей части и зависит успех проекта [8].

Е. А. Петрик полагает, что интернет-маркетинг – это теория и методология организации маркетинговой деятельности в интернете. В своей статье Ю. В. Ремез дает сразу несколько определений интернет-маркетинга, рассматривая его и как набор мер, направленных на повышение рейтинга интернет-ресурса в сети, и как профессиональный анализ и исследование ситуации на рынке, и как проектирование дизайна и наполнение сайта с учетом потребностей клиентов и состава спроса, и как всевозможную интернет-рекламу. В общей сложности все приведенные выше определения похожи друг на друга, они трактуют интернет-маркетинг как набор методов продвижения в интернет-среде. Однозначно, плюсом данного подхода является то, что интернет-маркетинг действительно имеет определенным набором методов и инструментов для продвижения деятельности кампаний в сети – это и реклама, и поисковая оптимизация, и изучение юзабилити интернет-ресурсов. Но минус подхода заключается в том, что он не охватывает все возможности и области использования интернет-маркетинга, например, разработки комплексной стратегии, анализ целевой аудитории и т. д.

Выводы. Таким образом, взяв во внимание все вышеперечисленные определения, можно сделать вывод, что интернет-маркетинг является отражением классического маркетинга только в интернете. Если маркетинг – это создание и продвижение на рынке ценности для потребителя, то интернет-маркетинг должен определяться как создание и продвижение потребительской ценности на рынке с использованием интернет-инструментов, и результатом которого является рост продаж товаров (или услуг) и узнаваемости бренда как в сети, так и в офлайн-среде.

Традиционные медиа постепенно уходят в прошлое, уступая место новым средствам передачи информации в сети не только в силу их доступности для аудитории, но также за счет возможности более точно отслеживать мельчайшие изменения в процессе, что является большим преимуществом перед обычной формой ведения бизнеса.

Продвижение бизнеса в интернете состоит из множества направлений деятельности и инструментов, каждый из которых важен и может сочетаться друг с другом, создавая тем самым эффект синергии, что обозначает – в сумме данные инструменты приумножают эффективность развития проекта на просторах сети. Эффект проявляется как в экономических показателях, так и поведенческих качествах пользователей – будущих клиентов.

Библиографический список

1. Что такое интернет-маркетинг и как делать его правильно // Блог агенства «Веб-Центр». URL: https://www.obrazstroy.ru/blog/internet-marketing/#nik1 (дата обращения 03.04.2020).
2. Интернет-маркетинг / Светлана Сирвида-Льорентэ // Блог рекламного агентства «Ашманов и партнеры». URL: https://www.ashmanov.com/education/articles/internet-marketing/ (дата обращения 04.04.2020).
3. Основы интернет-маркетинга / Алексей Медников // Entrepreneur – интернет-журнал. URL: https://entrepreneur.su/osnovy-internet-marketinga/ (дата обращения 04.04.2020).
4. Успенский И. В. Интернет-маркетинг. СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003. 197 с.
5. Make Money with Simple & Effective Internet Marketing// LYFE Marketing. URL: https://www.lyfemarketing.com/blog/internet-marketing/ (accessed 05.04.2020).
6. В. Холмогоров. Интернет маркетинг краткий курс. URL: https://issuu.com/baglai/docs/ (дата обращения 03.04.2020).
7. Дик В. В., Лужецкий М. Г., Родионов А. Э. Электронная коммерция. URL: https://biznesbooks.com/components/com_jshopping/files/demo_products/elektronnaya-kommertsiya-dik-v-v-luzhetskij-m-g-rodionov-a-e.pdf (дата обращения 03.04.2020).

8. Казаков М. Ю. Что такое интернет-маркетинг. URL: http://i-marketinga.net/chto-takoe-internet-marketing/ (дата обращения 05.04.2020).

9. Internet marketing / Vangie Beal // Webopedia: Online Tech Dictionary for Students, Educators and IT Professionals. URL: https://www.webopedia.com/TERM/I/internet_marketing.html (accessed 05.04.2020).

10. What is Internet Marketing? Your Guide to Today's Online Marketing / Julia McCoy // Search Engine Journal. URL: https://www.searchenginejournal.com/internet-marketing/230047/ (accessed 05.04.2020).

ТРЕНДЫ МАРКЕТИНГА В 2020 ГОДУ

Рябова А. Р. [a], Алцыбеева И. Г. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud116109@vyatsu.ru [a]; usr10184@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме, связанной с развитием новых технологий, которые можно применять и в маркетинге. С помощью этих инструментов, которые появляются, можно решать задачи, которые требуют нового подхода. Основная цель исследования – определить современные тенденции в области маркетинга и актуальные инструменты, соответствующие им. Для этого выявлены основные изменения в поведении потребителей и определены инструменты, позволяющие учесть их. Актуальность исследования определена глобальными изменениями в современном мире и поэтому маркетинг, как деятельность, направленная на улучшение рыночных позиций предприятия и максимизацию прибыли, должен соответствовать новым требованиям.*

Ключевые слова: *маркетинг, инструменты маркетинга, продвижение, социальные сети, интернет-пространство, чат-бот, оптимизация затрат на рекламу*

Введение. В современном мире происходят глобальные изменения и маркетинг, как деятельность, направленная на улучшение рыночных позиций предприятия и максимизацию прибыли, в свою очередь должен соответствовать новым требованиям. Соответственно, цель исследования – это определение современных тенденций в области маркетинга и актуальные инструменты, соответствующие им.

Результаты исследований, их обсуждение. В наше время наблюдаются изменения в моделях потребительского поведения и развития новых цифровых технологий. Все больше людей отказываются от телевидения и проводят свободное время в интернете. По данным Mediascope в среднем человек в 2019 году потратил времени на просмотр телевизора на 22 минуты меньше, чем, например, в 2017-ом. В 2018 году время просмотра передач составляло 230 минут в день, а в прошлом году – 220 [3]. Согласно опросу, проведенному «Wearesocial» среднестатистический житель планеты проводит онлайн почти 7 часов в сутки [4].

© Рябова А. Р., Алцыбеева И. Г., 2020

Еще одна из тенденций – увеличение времени, которое проводят люди не просто в интернет-пространстве, а онлайн через смартфон. По данным исследования Counterpoint, половина пользователей проводит за смартфонами более 5 часов, а 26 % – более 7 часов в день. Ежегодно на новые устройства потребители тратят более 370 миллиардов долларов в год по всему миру.

Наиболее популярен при использовании смартфона серфинг в Интернете (об этом исследователям сообщили 64 % опрашиваемых пользователей), далее идут мобильные игры (62 %) и лишь затем звонки (56 %) и отправка сообщений (54 %) [1].

Как следствие, телевидение и радио, как способ продвижения, теряют свою значимость и инструменты маркетинга необходимо переориентировать на интернет-маркетинг в интернет-пространстве, т. е. на продвижение товаров, работ и услуг через различные поисковые строки, сайты, социальные сети, мобильные приложения и т. п.

Кроме тенденции перехода клиента в интернет-пространство, отмечается снижение эффективности телевизионной рекламы, что, в первую очередь, обусловлено высокой частотой ее повторения и перегруженностью эфиров данной рекламой. В результате мы постоянно наблюдаем картину, как в начале рекламного блока люди переключаются на другой канал и охват целевой аудитории существенно сокращается. Радиореклама также не лишена недостатков, поскольку имеет только аудиальное сопровождение, которое воспринимается согласно исследованиям лишь на 9 %. Также телевизионная и радио реклама недостаточно четко ориентирована на целевую аудиторию, имеет недостаточно высокую избирательность, т.е. зачастую клиентов «заваливают» рекламой, абсолютно не соответствующей их интересам [2].

В отличие от средств продвижения через телевидение и радио инструменты интернет-маркетинга позволяют выходить на конкретную целевую аудиторию, максимально заинтересованную в той продукции, услуге или работе, которую им предлагают.

Очень точно определять целевую заинтересованную аудиторию с целью обеспечения максимального охвата и эффективности используемых методов маркетинга позволяет такой инструмент как искусственный интеллект. Это способность цифрового компьютера или управляемого компьютером робота выполнять задачи, обычно связанные с разумными существами. Термин часто применяется к проекту развития систем, наделенных интеллектуальными процессами, характерными для человека, такими как способность рассуждать, обобщать или учиться на прошлом опыте. Искусственный интеллект, собирая данные о профиле клиента и его интересах по запросам в интернете, характеристиках самого клиента, его переходах по сайтам, ключевым словам в поиске и т. д. позволяет применить практически индивидуальный подход к формированию предложений каждому клиенту, что позволяет не отправлять клиенту огромное количество не интересных ему предложений. Если настроить искусственный интеллект на внесение поправок в коммерческие предложения, на определение ценовой стратегии с учетом действий пользователей интернета (потенциальных клиентов) и их потребностей, то искусственный интеллект способствует увеличению продаж и прибыли компании.

Использование искусственного интеллекта в качестве маркетингового инструмента предоставляет несколько преимуществ:

– *оптимизация затрат на рекламу*. Использование искусственного интеллекта предоставляет возможность оптимизировать бюджет вследствие более четкого осмысления потребностей аудитории и уменьшению расходов на неэффективную рекламу. Именно поэтому ресурсы на маркетинг будут расходоваться более эффективно и целесообразно;

– *углубленное знание потребностей своей аудитории*. Технологии искусственного интеллекта дают возможность лучше узнать характеристики клиентов, потребности и круг интересов целевой аудитории, дать оценку реакции покупателя на любую рекламную компанию и впоследствии применять эти знания при исследовании маркетинговых мероприятий;

– *анализ и практическое применение информации в реальном времени.* Инновационные системы на основе искусственного интеллекта способны не только накапливать большие объемы данных, но и классифицировать ее, а затем использовать на практике. Они имеют все шансы распознавать большое число различных сценариев и моментально осуществлять решения на основе полученных сведений.

На сегодняшний день технологии искусственного интеллекта стремительно развиваются, возникают новейшие способности, расширяется функционал систем. По этой причине изучение и внедрение искусственного интеллекта становится важной задачей в рамках осуществления маркетинговой стратегии.

Еще более глубокий анализ и понимание клиента позволяет выполнить такой инструмент как анализ эмоций. Возникает новое направление маркетинга – эмоциональный маркетинг – это маркетинг, который использует эмоции, чтобы воздействовать на покупателя. На сегодняшний день эмоциональный маркетинг считается сильным инструментом, который подталкивает людей к покупкам, эмоции активизируют и другие виды активности, помогающие развить бизнес или бренд.

Механизм действия эмоционального маркетинга основывается на том, что любое чувство соотносится с определенными поступками людей, которые его испытывают.

Счастье вызывает желание им поделиться. Это ведет к увеличению узнаваемости бренда. Исследования демонстрируют то, что положительный контент расходится в социальных сетях намного стремительнее, нежели сведения другого типа. Если кто-то счастлив, то мы стараемся отобразить данное впечатление, что вынуждает нас улыбаться и делиться тем, что спровоцировало нашу улыбку.

Печаль вызывает у нас сопереживание и стремление поддерживать контакт. Сопереживание подкрепляет людей действовать в интересах других. Именно по этой причине, благотворительные фонды, просят о пожертвованиях, демонстрируя печальные фото под грустную музыку.

Удивление и страх заставляют нас держаться там, где комфортно. Если продукт гарантирует удобство покупателей, это увеличивает их лояль-

ность к бренду. Именно поэтому нагнетание страха дает возможность вообразить определенный бренд как надежную опору в безжалостном обществе.

По мере развития общества возрастает потребность в комфорте и удобстве, в т. ч. и при покупках, при получении услуг. Сделать сервис максимально простым, удобным и комфортным для пользователей позволяет такой инструмент как чат-бот – это виртуальный собеседник, программа, которая создана для имитации поведения человека при общении людьми.

Человек физически не может отвечать на запросы круглосуточно. Боты же легко программируются и персонализируются, поэтому их можно использовать в различных целях:

− быстрые ответы на типовые вопросы;

− разрешение типовых жалоб;

− предложение дополнительного контента;

− помощь в регистрации или другом типовом запросе.

Чат-бот способен в определенной мере эффективно заменить операторов call-центра, он работает 24 часа в сутки без перерывов на обед. А потому этот инструмент помогает повысить лояльность посетителей, например, интернет-магазина, при этом минимизировав затраты на оплату труда.

Многие инструменты действуют в комплексе, в сочетании друг с другом, так чат-бот – это сервис, виртуальный цифровой помощник, который поддерживается искусственным интеллектом. Он может иметь разный функционал. Например, чат-бот крупного магазина косметики проводит небольшой опрос потенциальных покупательниц, а затем, на основе полученных ответов, предлагает определенные продукты. Или, например, с помощью нехитрых манипуляций чат-бот способен максимально облегчить процесс выбора товара (может, используя данные о посетителе, рассказать рекламные предложения, об акциях, скидках на те продукты, которые важны и нужны для конкретного клиента), что особенно важно для тех посетителей, которые зашли в интернет-магазин впервые: они могут запутаться в навигации, не найти нужный товар и выйти с сайта недовольными. Им в помощь бот-советчик.

Также чат-бот собирает и использует информацию об уже состоявшихся покупателях: данные их местоположения, приобретенные товары, разнообразные характеристики и прочие особенности. Это помогает упростить повторную покупку и в режиме онлайн сделать персональное предложение. Благодаря этому повышается лояльность, покупатель чувствует «особое» отношение к себе, показывает заботу. Клиент ощущает, что для него создаются определенные удобства, а, значит, затраченные на это усилия наверняка будут оценены.

Кроме того, чат-бот дает возможность получить обратную связь от клиентов, что тоже очень важно. Без виртуального помощника, возможно, вы ничего не узнали бы о проблеме.

Выводы. Рассмотрев некоторые проблемы в маркетинге, можно сделать вывод, что к каждой проблеме можно подобрать современное решение. Именно поэтому следует изучать новые инструменты, которые могут привлечь новых потребителей и максимизировать прибыль.

Библиографический список

1. Каждый четвертый пользователь проводит за смартфоном более 7 часов в день // Официальный сайт Pop.mech. – Режим доступа: https://www.popmech.ru/gadgets/news-391692-kazhdyy-chetvyortyy-polzovatel-provodit-za-smartfonom-bolee-7-chasov-v-den/ (дата обращения 03.04.2020).

2. Рекламный рынок России растет только за счет интернета // Официальный сайт Vedomosti.ru. Режим доступа : https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/09/16/811327-reklamnii-rinok (дата обращения 07.04.2020).

3. Сколько времени россияне проводят у телевизора? Исследование зрительской аудитории // Официальный сайт Информационного агентства Kurgan. – Режим доступа: https://kurgan.ru/news/society/22372-skolko-vremeni-rossiyane-provodyat-u-televizora-issledovanie-zritelskoj-auditorii/ (дата обращения 03.04.2020).

4. Чуть меньше сна: сколько времени россияне сидят в интернете? // Официальный сайт Газета.ru. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/tech/2020/02/12/12956929/we_are_social.shtml (дата обращения 06.04.2020).

5. Казаков М. Ю. Что такое интернет-маркетинг. URL: http://i-marketinga.net/chto-takoe-internet-marketing/ (дата обращения 05.04.2020).

6. Internet marketing / Vangie Beal // Webopedia: Online Tech Dictionary for Students, Educators and IT Professionals. URL: https://www.webopedia.com/TERM/I/internet_marketing.html (accessed 05.04.2020).

7. What is Internet Marketing? Your Guide to Today’s Online Marketing/ Julia McCoy// Search Engine Journal. URL: https://www.searchenginejournal.com/internet-marketing/230047/ (accessed 05.04.2020).

8. Susan Ward. What Is Internet Marketing. URL: https://www.thebalancesmb.com/internet-marketing-2948348 (accessed 04.04.2020).

12. What is Internet marketing? Definition and examples // Market Business News. URL: https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/internet-marketing/ (accessed 05.04.2020).

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЫБОРА И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОДУКТОВОЙ ИННОВАЦИИ НА ГОЛОВНОМ ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «БОРИСОВХЛЕБПРОМ»

Савлевич Т. М. [a], Артеменко С. И. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры маркетинга [b]
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,
Минск, Республика Беларусь [a, b]
E-mail: savlevich_tatyana@mail.ru [a, b]

Аннотация: *В статье рассматриваются этапы деятельности предприятия по разработке и внедрению инновационной продукции. Показано, что целью этой деятельности является расширение существующего сегмента рынка сбыта, увеличение количества потребителей и получение гарантированной прибыли на длительный период деятельности предприятий. Для оценки привлекательности выбранных инноваций проводится методика отбора. Предлагаются мероприятия по оценке эффективности внедряемой продуктовой инновации.*

Ключевые слова: *инновации, критерий эффективности, инновационная деятельность, оценка эффективности внедрения продуктовой инновации*

Введение. Актуальность вопросов, рассматриваемых в статье, обусловлена тем, что для повышения эффективности функционирования анализируемого предприятия целесообразно на предприятии внедрить продуктовую инновацию. Инновационная продукция являются важнейшей основой для создания конкурентного преимущества предприятия.

Продуктовая инновация – внедрение товаров или услуг, являющихся новыми или значительно усовершенствованными по части технических, функциональных, потребительских характеристик, либо произведенных с использованием улучшенных материалов, компонентов.

Результаты исследований, их обсуждение. Цель создания инновационной продукции – расширение существующего сегмента рынка сбыта, увеличение количества потребителей и получение гарантированной прибыли на длительный период деятельности предприятий.

Деятельность предприятия по разработке и внедрению инновационной продукции включает несколько этапов.

© Савлевич Т. М., Артеменко С. И., 2020

Первый этап поиск идей нового продукта. Постоянное проведение накопление идей возможных инноваций и их систематизация в процессе текущей маркетинговой, научно-исследовательской и другой деятельности предприятия. На этом этапе необходимо провести сбор информации о технологических изменениях на рынке, нововведениях, сбор информации о потенциальных возможностях предприятия в отношении разработки и освоения продукции.

Проанализировав рынок хлебобулочной продукции, производимой в Республике Беларусь, можно предложить продукты, которые могут быть введены в производство. С учетом специфики производства и производственными мощностями предприятия можно предложить следующие продуктовые инновации (Табл. 1).

Таблица 1

Идеи возможных инноваций для головного предприятия ОАО «Борисовхлебпром»

Ассортиментная группа	Наименование продукции	Описание продукции
Хлеб	Кукурузный хлеб с семенами льна	Изготавливается преимущественно из кукурузной муки. Отличается большим содержанием клетчатки, низким содержанием крахмала. Содержит витамины A, E, D
	Хлеб из гречневой муки с тыквенными семечками	Основу составляет гречневая мука, имеет отличительный серый цвет, вкус и аромат гречневой каши
	Чиабатта	Белый хлеб, изготавливаемый из муки и дрожжей, как правило, с добавлением оливкового масла. Отличительная особенность — твердая хрустящая корочка и мягкая, неравномерно пористая структура внутри.
Мучные изделия	Бейгл	Изделия из предварительно обваренного дрожжевого теста. По форме напоминают бублик, но меньшим отверстием в середине. Содержат начинку: мягкий сыр, ломтики лосося или вареные яйца
	Пита	Плоский круглый пресный хлеб. При выпечке внутри образуется пар, который разделяет слои теста. Это позволяет легко разделять готовую пииту на 2 половинки и наполнять различными начинками – мясом, салатом, хумусом и др.
	Наан	Индийская лепешка, традиционный индийский хлеб. В основе – пресная пшеничная лепешка. Часто готовится со специями, тмином, чесноком. Также добавляют начинки (сыр, овощи, чеснок). Употребляют в прикуску с супами или соусами, в качестве основного блюда.

Окончание Табл.1

Мучные кондитерские изделия	Бельгийские вафли	Мягкие и воздушные, прямоугольной формы, обычно их посыпают сахарной пудрой.
	Донаты	Еропейский и американский вариант русских пончиков. Начиняют азличного рода начинками (фруктовые джемы, масляные и белковые кремы), а поверхность обсыпают сахарной пудрой или отделывают глазурями и обсыпками (орехи, кокосовая стружка, нонпарель).

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что в уже имеющеюся рецептуру продукции можно ввести новый компонент и позиционировать его как новый продукт.

Второй этап. Отбор выявленных идей и выработка идеи нового продукта. На данном этапе необходимо определить возможности практической реализации идей, выяснить степень технологической общности новых и традиционных изделий.

На стадии отбора из представленных продуктов выбираются те несколько, которые обладают необходимым коммерческим потенциалом. Проанализировав потенциал предприятия и ассортимент выпускаемой продукции, из предложенных идей выбираем четыре: кукурузный хлеб с семенами льна (А); баница (Б); донаты (В); бельгийские вафли (Г).

Для оценки привлекательности выбранных инноваций проводится методика отбора: предлагаются факторы, определяющие потенциальный успех идеи; указывается удельный вес каждого из факторов; подсчитывается сумма баллов взвешенной оценки.

Результаты оценки идей с учетом коэффициента значимости представлены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка идей продуктовой инновации

Факторы	Значимость фактора	Частная оценка				Взвешенная оценка			
		А	Б	В	Г	А	Б	В	Г
Совместимость со специализацией предприятия	0,6	5	4	6	5	3	2,4	3,6	3
Сочетаемость с задачами предприятия	0,2	3	2	4	5	0,6	0,4	0,8	1
Потребности потребителя	1,3	1	3	4	4	1,3	3,9	5,2	5,2

Окончание Табл. 2

Темп роста рынка	0,7	4	1	5	5	2,8	0,7	3,5	3,5
Потенциальная доля рынка	1,1	3	4	3	5	3,3	4,4	3,3	5,5
Рентабельность	0,9	5	3	5	4	4,5	2,7	4,5	3,6
Социально-политические риски	0,7	3	1	3	4	2,1	0,7	2,1	2,8
Обеспеченность ресурсами	0,8	3	1	3	3	2,4	0,8	2,4	2,4
Маркетинг	0,9	5	1	2	4	4,5	0,9	1,8	4,5
Состояние конкуренции	0,6	3	1	2	5	1,8	0,6	1,2	3
Объем производства	0,9	3	1	4	4	2,7	0,9	3,6	3,6
Требуемые инвестиции	0,8	3	2	4	5	2,4	1,6	3,2	4
Обеспеченность работниками	0,5	1	4	5	2	0,5	2	2,5	1
Итого	10	42	28	50	56	32	22	38	43

Как видно из таблицы 2 наибольшее количество баллов у идеи Г – Бельгийские вафли.

Третий этап. Оценка возможности внедрения нового продукта.

На данном этапе проводится техническая разработка продукта, когда идея приобретает вид конкретного проекта.

Мероприятия по оценке эффективности продуктовой инновации представлены в таблице 3.

Таблица 3

План мероприятий по внедрению продуктовой инновации

Мероприятия	Сроки исполнения	Ответственный
Разработка рецептуры донатов	Январь 2019 г.	Главный технолог
Оценка качества и потребительских свойств продукта	Февраль 2019 г.	Начальник лаборатории
Оценка потенциального рыночного спроса и объема продаж	Январь-март 2019 г.	Начальник отдела сбыта и маркетинга
Определение затрат на производство новой продукции	Февраль-март 2019 г.	Главный экономист
Анализ и оценка рентабельности производства новой продукции	Март 2019 г.	Главный экономист
Разработка программы маркетинга по продукту	Январь-март 2019 г.	Маркетолог

Как видно из таблицы 3 все мероприятия должны завершиться за 1 квартал 2019 г.

Для начала необходимо разработать рецептуру продукта. Бельгийские вафли – популярное кондитерское изделие, разновидность сухого печенья с фигурным оттиском на поверхности, выпекаются из жидкого теста, состоящего из пшеничной муки, яиц, сахара, молока, сливок или сливочного масла.

Согласно действующему в республике законодательству, субъекты хозяйствования несут ответственность за безопасность и качество продукции, которую они изготавливают и поставляют потребителям.

В случае производства пищевой продукции предприятия могут самостоятельно разработать технологическую инструкцию рецептуры и выпускать по ним продукцию.

Технологическая рецептура является обязательным документом при выпуске практически любого вида продукции. На анализируемом предприятии она составляется главным технологом и утверждается руководителем предприятия.

Предлагается следующая технологическая рецептура нового продукта на 1 шт. готовой продукции: молоко – 22 мл; соль 1 г.; мука пшеничная – 23 г.; яйцо куриное – 0,3 шт.; ванильный сахар - 2 гр.; сахар – 7 г.; маргарин (мягкий или масло сливочное) – 11 г.; вода газированная (минеральная) – 12 мл.; пазрыхлитель теста – 2 г.

Пищевая ценность продукции на 100 г. следующая: белки – 7,02 г., углеводы – 33,16 г., жиры 25,90 г., энергетическая ценность 332,42 Ккал.

Срок годности – 5 дней при условиях хранения от +2 до +6°С, при температуре от +18°С и выше – не более суток.

Проведенные исследования сезонности спроса на хлебобулочную продукцию позволили выяснить, что спрос на бельгийские вафли не будет существенно изменяться, как летом, так и зимой.

Бельгийские вафли не имеют противопоказаний, его можно употреблять, как взрослым, так и детям. Вафли особо популярны у людей всех возрастов.

Для определения потенциального спроса на новый товар было проведено маркетинговое исследование. Исследование проводилось по методу анкетного опроса. Опрос проводился среди жителей г. Борисова с помощью сервиса Web-anketa . Специально разработанная анкета состояла из вводной части и 6 закрытых вопросов. Выбор респондентов осуществлялся с помощью метода случайного отбора. В опросе приняли участие 100 человек.

Результаты ответов на первый и второй вопросы анкеты показали, что в опросе приняло участие 50 женщин (18–35 лет – 21 человек, 35–50 лет – 8 человек, 50 лет и выше – 21 человек) и 50 мужчин (18–35 лет –18 человек, 35–50 лет – 13 человек, 50 лет и выше – 19 человек).

Результаты опроса потребителей на остальные вопросы в зависимости от их пола и возраста представлены в таблице 4.

Таблица 4

Сводная таблица анкетирования потребителей в зависимости от их пола и возраста

Вопросы	Варианты ответов	Женщины			Мужчины			Итого, чел.
		18–35	30–35	50 и выше	18–35	35–50	50 и выше	
1. Любите ли Вы экспериментировать и покупать новую хлебобулочную продукцию?	Да	12	45	1	5	9	0	72
	Нет	0	11	6	1	2	1	21
	Затрудняюсь ответить	1	2	1	2	1	0	7
2. Приобретали ли Вы когда-нибудь бельгийские вафли?	Да	16	5	0	12	3	0	36
	Нет	5	3	21	6	10	19	64
3. Если не приобретали, то по какой причине?	Никогда не встречал в продаже	4	3	6	3	6	9	31
	Хотел купить, но не устроила цена	8	6	3	6	2	8	33
4. Будете ли Вы приобретать бельгийские вафли по более низкой цене?	Да	8	4	16	13	8	23	72
	Нет	1	0	7	3	5	12	28
5. В каком количестве вы будете приобретать бельгийские вафли за месяц?	1–3 шт.	8	5	1	5	3	4	26
	4–6 шт.	3	6	4	2	4	2	21
	7–9 шт.	1	5	8	4	2	2	22
	10 и более шт.	4	2	0	3	4	0	13
	Не буду приобретать	0	2	5	0	3	8	18
6. Как часто Вы будете приобретать бельгийские вафли?	Ежедневно	2	3	0	1	2	0	8
	Несколько раз в неделю	4	2	1	5	0	0	12
	1 раз в неделю	3	4	2	1	5	3	18
	Несколько раз в месяц	4	2	4	4	3	4	21
	1 раз в месяц и реже	3	6	2	7	5	0	23
	Не буду приобретать	3	5	3	2	1	4	18

Анализируя данные таблицы 4 можно сделать вывод, что из 100 человек, принимавших участие в опросе, 72 – любят экспериментировать, 36 % приобретали когда-либо бельгийские вафли. При этом 31 % респондентов никогда не встречали их в продаже, 33 % не устроила цена. 72 % респондентов ответили, что будут приобретать бельгийские вафли при условии, если цена на них будет ниже. Также большинство респондентов ответили, что будут приобретать около 3–5 штук вафель в неделю, однако, частота покупки будет около 2–3 раз в месяц.

Анализируя данные опроса можно сделать вывод, что на данный момент респонденты не достаточно информированы о таком продукте, как бельгийские вафли, 31 % респондентов не покупали вафли из-за недоступности и высокой цены, однако большинство респондентов готовы экспериментировать и покупать новый продукт по доступной цене.

Выводы. Таким образом, продукт бельгийские вафли будет достаточно востребован на рынке. В Республике Беларусь на промышленной основе не производят бельгийские вафли. Их можно найти лишь в кафе, ресторанах в качестве десерта.

Следовательно, головному предприятию ОАО «Борисовхлебпром» целесообразно рассмотреть возможность внедрение такой инновационной продукции как бельгийские вафли.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЕНДИНГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Седлова Е. Д. [a], Фокина О. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: stud114195@vyatsu.ru [a]; fokina@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В данной статье проанализированы основные тенденции и выявлены перспективы развития российского рынка вендингового оборудования. Рассмотрена структура ассортимента вендингового оборудования и динамика объема рынка в количественном выражении. Цель работы – выявить тренды и перспективы развития российского рынка вендингового оборудования. Исследование проведено с помощью ряда методов стратегического анализа.*

Ключевые слова: *рынок, тенденции, вендинговое оборудование, вендинг, торговые автоматы.*

Введение. Вендинговое оборудование, такое как кофе-автоматы, снек-автоматы, для большинства россиян давно стали неотъемлемой частью жизни. Однако, вендинг не стоит на месте, исходя из потребностей людей появляются новые виды торговых автоматов. Например, аппараты с кислородными коктейлями, которые постепенно заменяют ручные бары и позволяют автоматизировать процесс и сэкономить работодателям на фонде оплаты труда; аппараты со спортивным питанием; чайные аппараты, которые оснащены модулем заварки непакетированного, а листового чая.

Результаты исследований, их обсуждение. Структура российского рынка вендингового оборудования такова: прохладительные напитки – 20 %, горячие напитки – 59 %, снеки – 18 % и другие товары – 2 % (см. рисунок 1).

Наибольший удельный вес имеют торговые автоматы с горячими напитками, что неудивительно, данные аппараты размещают повсеместно, так как есть высокий естественный спрос на данную продукцию.

Российский рынок вендингового оборудования имеет положительную динамику – от 22 000 автоматов в 2010 году до 217 000 в 2018 году, об этом свидетельствуют данные Национальной ассоциации автоматической торговли.

© Седлова Е. Д., Фокина О. В., 2020

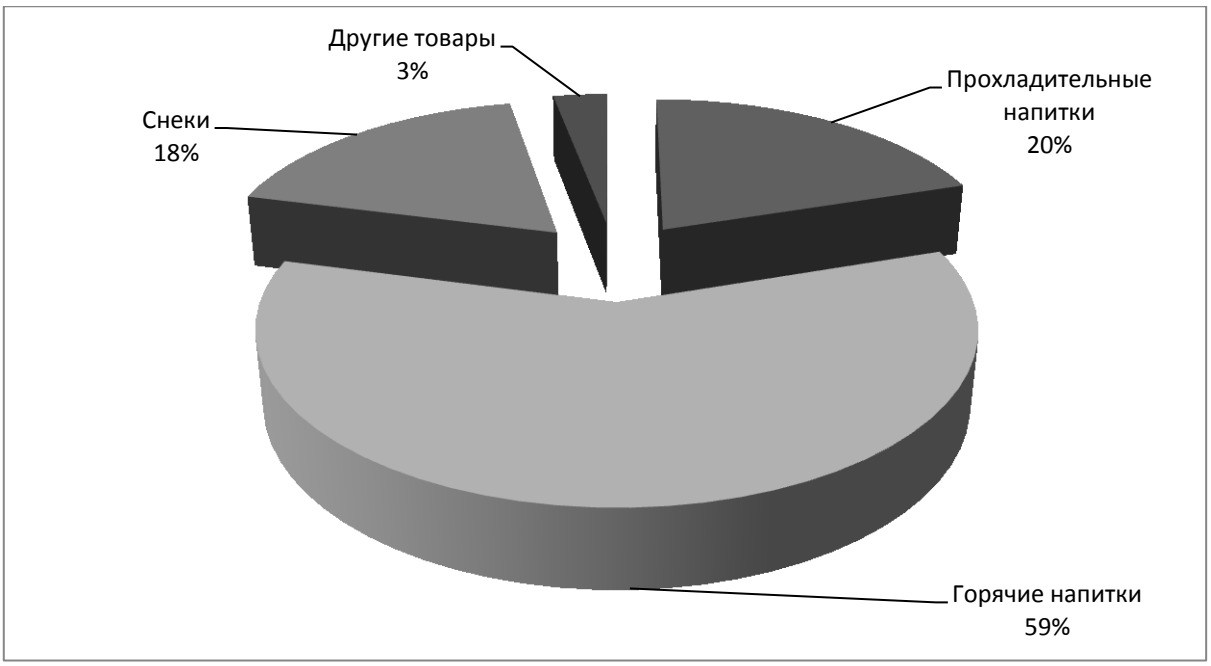


Рис. 1. Структура российского рынка вендингового оборудования в 2019 году [1]

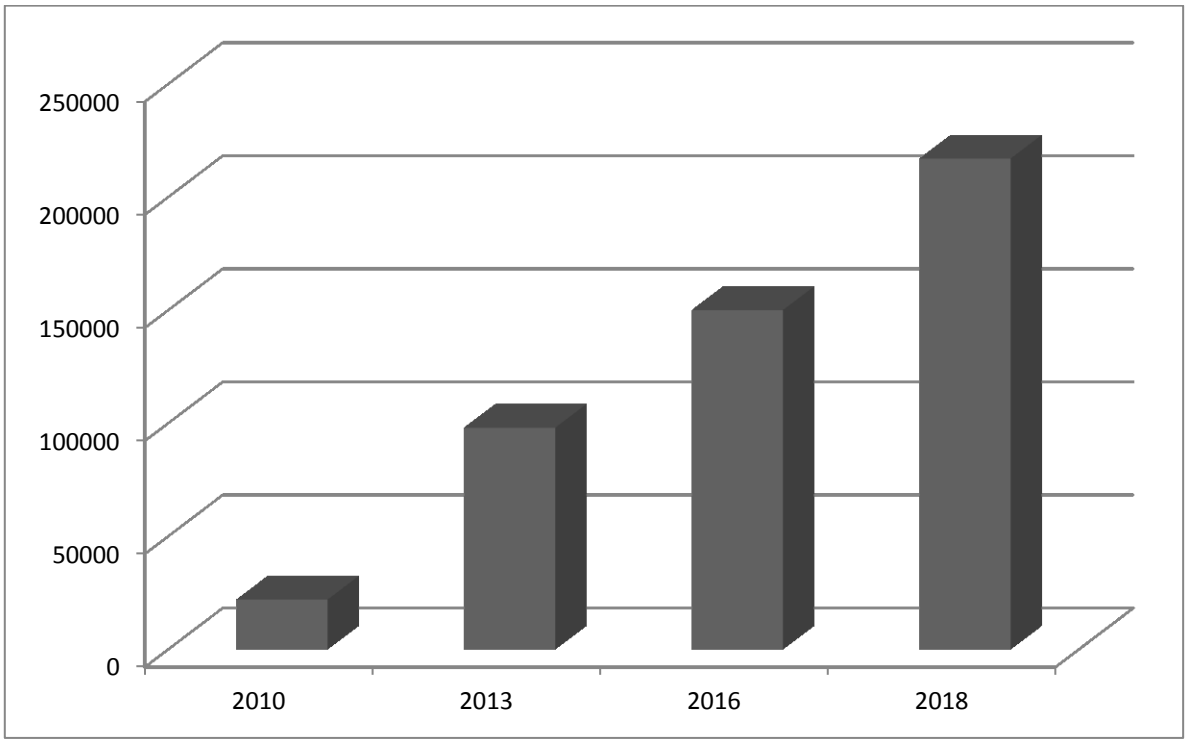


Рис. 2. Количество торговых автоматов в России по годам [2]

В сравнении с другими европейскими странами российский рынок вендинга находится в «зачаточном» состоянии развития: более 75 % рынка сосредоточены в городах-миллионниках, продуктовый ассортимент не отличается разнообразием.

Ключевые тренды вендинга в России в 2020 году:

1) «облачные онлайн-кассы», как альтернатива физической кассе (федеральный закон №54-ФЗ от 01.07.2019 г. «О применении контрольно-кассовой техники»);

2) «премиумизация» кофе – переход с растворимых ингредиентов на молотый кофе;

3) чистота окружающей среды – замена пластиковых стаканчиков на бумажные;

4) торговый эквайринг – возможность расплачиваться пластиковой картой.

Выводы. В целом российский вендинг обнаруживает соответствие ключевым международным трендам развития автоматизированных продаж, показывает устойчивую динамику роста и развития. Потенциал развития отрасли очень высок, по причине огромных объёмов российского рынка, наличия множества неосвоенных пространств, направлений и ниш.

Библиографический список

1. Вендинг в России – год 2019 [Электронный ресурс] URL: https://veq.ru/catalog/kolonka-redakciy/doc/6375 (дата обращения 06.04.2020).

2. Маракулина И. В., Анфертьева Н. И. Применение методов стратегического анализа при обосновании конкурентной стратегии организации // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. № 8. С. 26–30.

3. Рынок вендинга в России. Итоги года. [Электронный ресурс] URL: http://www.vendoved.ru/rynok-vendinga-v-rossii-itogi-goda/ (дата обращения 06.04.2020).

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Твердов А. В. [a], Кислицына В. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: tverdov.anatoly@yandex.ru [a]; valyaka2008@yandex.ru [b]

Аннотация: *В проектной деятельности, в связи с необходимостью грамотного распоряжения ограниченными ресурсами и обеспечения конкурентного преимущества, инновационные процессы играют весьма важную роль. Целью статьи является анализ особенностей проектного управления с учетом инновационного подхода. Проведено сравнение традиционного и проектного подходов в сфере управления проектами, излагаются взгляды на инновационные процессы в проектном управлении, раскрываются ключевые этапы проектов и представлены основные стандарты управления проектами. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейших научных разработок по данной и смежным темам.*

Ключевые слова: *управление проектами, инновации, инновационные процессы, компетенции, стандарты управления проектами.*

Введение. Объектом исследования является проектная деятельность организаций. Предмет исследования – инновационные механизмы в проектном управлении.

Управление проектами представляется инструментом реализации стратегически важных решений и роста конкурентоспособности компаний в современных условиях, что определило актуальность исследования. Проблема исследования состоит в необходимости реализации инновационных процессов в проектном управлении с целью обеспечения конкурентоспособности организации.

Целью исследования является анализ особенностей проектного управления с учетом инновационного подхода. Задачи исследования:

– проведение сравнительного анализа понятия «компетенция» в проектном управлении;

– сравнение функционального и проектного подхода к управлению;

– анализ проблем в управлении инновационными проектами и вызывающих их причин;

– формирование перечня основных стандартов управления проектами.

© Твердов А. В., Кислицына В. В., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. В современном мире мы часто слышим такие слова как «проект», «инновация», «механизмы управления» и другие и поэтому минимизируем их значение, но, если добраться до сути, данные термины имеют значительную роль в современном мире. Абсолютно любое предприятие, даже самое небольшое, прибегает к инновационной деятельности, чтобы просто иметь возможность существовать и быть конкурентоспособным по сравнению с другими, представленными на рынке. Действительно, практически невозможно найти предприятие, которое десятилетиями работает на одном и том же оборудовании, ничего не меняя в своей деятельности. В проектной деятельности, в связи с необходимостью грамотного распоряжения ограниченными ресурсами и обеспечения конкурентного преимущества, инновационные процессы играют еще более важную роль. Успех любого бизнеса непосредственно связан с инновационной деятельностью. Только внедрение новейших разработок и технологий может обеспечить темпы развития компаний, отвечающие условиям растущего рынка и усиления конкурентной борьбы [5, с. 10].

Под инновацией (нововведением) понимают внедрённое или внедряемое новшество, обеспечивающее повышение эффективности процессов и (или) улучшение качества продукции, востребованное рынком.

Процесс – это устойчивая и целенаправленная совокупность взаимосвязанных действий, которые по определённой технологии преобразуют входы в выходы для получения заранее определённых продуктов, результатов или услуг, представляющих ценность для потребителя. Инновационный процесс – это процесс последовательного превращения идеи в товар. Он представляет собой системный комплексный процесс генерации нового знания, внедрения и распространения его на рыночном пространстве.

Проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата [1]. В свою очередь, управление проектами – это профессиональная деятельность по руководству ресурсами путем применения методов, средств и управления для успешного достижения поставлен-

ных целей в результате выполнения комплекса взаимосвязанных мероприятий при определенных требованиях к срокам, бюджету и характеристикам ожидаемых результатов [2, с. 81].

По мнению Кулаева А. А. под проектным управлением понимается совокупность методов управления процессом создания сложных объектов в сжатые сроки. Автор поясняет, что идея проектного управления зародилась в экономике военной сферы с целью внедрения в нее частно-государственных строительно-инвестиционных задач и реализации других сложных мероприятий, различаемых друг от друга по различным параметрам.

В конце XX века проектное управление получило широкое применение при выводе на рынок новых продуктов, необходимых для проведения корпоративных изменений. Таким образом, инструменты проектного управления стали основными в стратегическом управлении, в особенности в условиях перехода к инновационной экономике [3, с. 130]. На данном этапе в управлении проектами определяются все более новые черты, которые обусловлены довольно высокой динамикой экономической конъюнктуры, и расширением спектра всех сфер использования проектной деятельности.

Концепция управления проектами в настоящее время переживает этап своей эволюции, на котором уже не специфика менеджмента определяет выбор актуального управленческого подхода – функционального или проектно-ориентированного, а наоборот. Последнее связано со спецификой внешней среды, в которой выделяются современные социально-экономические системы, определяемые ею цели и роль управления. Это еще более повышает актуальность использования концепции проектно-ориентированного подхода, где инновационные процессы, являясь движущей силой развития, тем не менее, нуждаются в поддержке, особенно на первых этапах своего развития. Эта поддержка реализуется в форме кооперации с прикладной наукой, венчурными фирмами, держателями технологических мощностей, и, часто, с государством.

Проектная, как и любая другая деятельность в рамках организации, нуждается в управлении. Управлением проектами занимаются проектные менедже-

ры. В связи с тем, что деятельность функционального менеджера организации отличается от проектного менеджера, набор необходимых компетенций руководителя проектов будет отличаться от стандартного набора операционного руководителя.

Общепризнанного набора компетенций проектного менеджера не существует. Однако данный термин тщательно рассматривается в различных источника (Табл. 1.).

Таблица 1

Сравнительный анализ понятия «компетенция» в проектном управлении

Источник	Определения понятия
IPMI ICB	Компетенция – это совокупность знаний, личных установок, навыков и соответствующего опыта, необходимых для успеха в определенной функции
PMCDF	Компетенция – это совокупность связанных знаний, навыков и личных качеств, которые влияют на основную часть работы, коррелируют с её результатами, а также могут быть измерены с учетом общепринятых стандартов и улучшены посредством обучения и развития
Paul O. « The Project Management»	Компетенция – это инструмент для создания продукта, являющийся умственными способностями профессионального специалиста в той или иной области

Из таблицы можно сделать вывод, что во всех перечисленных источниках компетенцию в сфере управления проектами определяют приблизительно одинаково, подразумевая, в первую очередь, знания, навыки и личностные характеристики человека.

Деятельность компаний становится все сложнее, а их задачи – более разнообразными, что обуславливается многогранностью проблем (как внутрифирменных, так и связанных с динамикой внешней среды), высокой степенью ужесточения уровня конкуренции на рынке, а также потребностью в поиске новых резервов роста эффективности. Все это в совокупности может привести компанию к большей востребованности проектного менеджмента не только в управлении проектами в традиционном их понимании, но и в управлении функциональной деятельностью, представленной спектром последовательно решаемых задач. Исходя из сказанного, отметим, что цели и задачи, а также процессы проекта, изначально отнесённые к функциональной деятельности, в целях со-

вершенствования качества управления возможно интерпретировать, как проектные, и представить обособленными объектами управления, имеющими межфункциональный характер.

Указанный подход позволит выделять для решения конкретные задачи, систематизировав ресурсы, требуемые функционалом специализации, формируя команду проекта, учитывающую особенности решения каждой задачи, ориентированной на конкретные сроки. Сказанное позволяет сформировать сравнительную таблицу подходов управления и объектов менеджмента в функциональном и проектном управлении (Табл. 2).

Таблица 2

Сравнение функционального и проектного подхода к управлению [4, с. 157]

Объект менеджмента	Подходы	
	Функциональный	Проектный
Функциональная деятельность	Традиционный менеджмент	Решение задач функционального менеджмента на базе проектного подхода
Проект	Управление проектами внутри функционального масштаба на базе традиционного менеджмента	Управление проектами

Управление проектами представляется инструментом реализации стратегически важных решений и роста конкурентоспособности компаний. С указанной позиции управление проектами, как деятельность в управлении инновационными для предприятия задачами, соответствует стороне коммерческой деятельности, называемой «креативность».

Абсолютно любое предприятие стремится быть конкурентоспособным, так как смысл его хозяйственной деятельности, прежде всего, – это получение прибыли. Чтобы предприятие шло в ногу со временем, ему необходимы инновации практически во всех сферах (рабочей, управленческой, сфере развития и т. д.). Именно поэтому предприятия прибегают к различным инновационным проектам, и при этом неважен период их реализации, так как практика показывает, что проекты, внедренные внутри предприятия, могут быть как краткосрочными, так и долговременными. Также предприятие вправе рассчитывать на окупаемость и эффективность проекта. К сожалению, оценка эффективности

инновационных проектов до сих пор представляет определенную сложность, а само понятие «инновационный проект», возможно, пугает большинство предприятий и они не считают правильным ускорять свой вектор развития в данном направлении.

Еще одной сложностью в управлении инновационными проектами следует назвать эффективное распределение ресурсов. Это объясняется следующими причинами:

1) необходимо, чтобы общая величина ресурсов в сфере НИОКР была относительно стабильной во времени;

2) ресурсы инвестируются либо в оборудование, имеющее фиксированную стоимость вне зависимости от того, используются оно или нет, либо в оплату труда персонала; и то и другое является специфическими и невзаимозаменяемыми ресурсами;

3) каждый проект требует различной комбинации этих ресурсов; причем из-за неопределенности в проектах точное заблаговременное распределение ресурсов невозможно.

В настоящее время процессы управления проектами, в том числе инновационные, регулируются различными стандартами в совокупности с разработанными методологиями, в частности:

– PMBOK Guide (PMI, 1996), являющийся совместимым с ISO 9001 и имеющим международное распространение и поддержку;

– ISO 10006 (Guidelines to Quality in Project Management) (ISO, 1997);

– BS 6079 (British Standards Board, 1996);

– DIN series x-50-100 series (German standards DIN 69 900 to 69 903 and 69 905);

– APM BOK (версия 3.0) (APM Association for Project Managers: Body of Knowledge, пересм. март 1996 г. (версия 3), High Wycombe, 1996);

– ICB IPMA Competence Baseline (IPMA, 1999);

– Australian National Competency Standards for Project Management (AIPM, 1996);

– Prince 2 (Projects in Controlled Environments);

– ANSI/EIA-748-98 – Earned Value Management Systems (EVMS), 1998 г.;

– DSDM (Dynamic Systems Development Method) [5, с. 4–5].

Указанные руководства претерпевают постоянные изменения и, несмотря на долгий срок жизни, являются популярными и актуальными.

Выводы. В результате анализа различных источников, содержащих понятие «компетенция» проектного менеджера, выявлено, что данная категория определена приблизительно одинаково, где в первую очередь учитываются знания, навыки и личностные характеристики индивида.

Сравнение функционального и проектного подходов к управлению позволило сделать вывод, что цели и задачи, а также процессы проекта, изначально отнесённые к функциональной деятельности, в целях совершенствования качества управления возможно интерпретировать как проектные, и представить обособленными объектами управления, имеющими межфункциональный характер.

Основными сложностями в проектном управлении в настоящее время являются эффективное распределение ресурсов и оценка эффективности проектов. Причинами являются необходимость обеспечения стабильности ресурсов в сфере НИОКР, формирование различных комбинаций ресурсов и отсутствие взаимозаменяемости отдельных ресурсов.

В настоящее время процессы управления проектами, в том числе инновационные, регулируются различными стандартами, которые претерпевают постоянные изменения и, несмотря на долгий срок жизни, являются популярными и актуальными.

На наш взгляд, несмотря на высокую степень риска, за реализацией инновационных процессов в проектном управлением складывается будущее, что позволит обеспечить конкурентоспособность и устойчивость предприятий на рынке.

Библиографический список

1. Управление проектами: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова и др. Люберцы: Юрайт. 2016. 383 с.

2. Управление проектами: учебно-методический комплекс / С. П. Бараненко, М. К. Беляев, М. Н. Дудин. М.: АП Наука и образование. 2014. 244 с.

3. Верзух, Эрик. Управление проектами: ускоренный курс по программе MBA / Эрик Верзух. М.: Вильямс. 2015. 480 с.

4. Джалота, П. Управление проектами в области информационных технологий / П. Джалота. М.: Лори. 2014. 224 с.

5. Павлов, А. Н. Управление проектами на основе стандарта PMI PMBOR. Изложение методологии и опыт применения. М.: Бином. Лаборатория знаний. 2012. 208 с.

6. Соколова Ю. И. Проектное управление как инструмент эффективной организации деятельности предприятия // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: сб. ст. 6-й Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Курск. 2016. С. 244−248.

7. Фатова С. А. Роль современных инструментов маркетинговых коммуникаций для развития медиаиндустрии // Петербургский экономический журнал. 2018. С. 68−76.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТРАЕКТОРИЯ РАЗВИТИЯ РЕБЕНКА ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА: ЗНАЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ И МЕТОДЫ ИТОГОВОЙ ДИАГНОСТИКИ

Чиркова Е. В. [a], Фокина О. В. [b]
аспирант [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: elen43@mail.ru [a]; fokina@vyatsu.ru [b]

***Аннотация**: в статье раскрыта сущность индивидуального образовательного маршрута (ИОМ) ребенка дошкольного возраста, необходимого для реализации одного из принципов дошкольного образования – индивидуализации образовательного процесса в дошкольных учреждениях. При проведении исследования использовались методы: наблюдение, описание, обобщение, анализ, синтез, что позволило не только выявить значение ИОМ, но и разработать способы (методы) итоговой диагностики по каждой образовательной области, определенной федеральным государственным образовательным стандартом дошкольного образования (ФГОС ДО) с перспективой их использования на практике. Разработанные методы, представляющие авторскую методику оценки результативности управления дошкольным образованием, в дальнейшем могут быть использованы при проведении теоретических и эмпирических исследований как в области управления образованием, так и в области педагогики.*

***Ключевые слова:** дошкольное образование, результативность управления дошкольным образованием, индивидуальный образовательный маршрут, траектория развития ребенка.*

Введение. С момента вступления в силу федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования (ФГОС ДО) в Российской Федерации установлен курс на индивидуализацию дошкольного образования. Так, например, согласно стандарту, одним из основных принципов дошкольного образования является «построение образовательной деятельности на основе индивидуальных особенностей каждого ребенка, при котором сам ребенок становится активным в выборе содержания своего образования, становится субъектом образования (далее – индивидуализация дошкольного образования)» [1].

Для реализации данного принципа специалистами предлагается строить работу с детьми дошкольного возраста, опираясь на их возрастные и иные особенности, проводя предварительную и итоговую диагностику в рамках построения индивидуальных траекторий развития и внедрения практики разработки индивидуальных образовательных маршрутов [2].

© Чиркова Е. В., Фокина О. В., 2020

Под индивидуальным образовательным маршрутом (ИОМ) понимается особая последовательность освоения компонентов образовательных программ, выбранная для конкретного воспитанника дошкольного образовательного учреждения.

Цель настоящего исследования заключается в определении сущности ИОМ, а также разработке методов итоговой диагностики при их построении.

Для достижения цели предполагается решить ряд задач:

– рассмотреть понятие ИОМ;

– разработать методы итоговой диагностики, являющиеся индикаторами результативности управления дошкольным образованием.

Объектом исследования является дошкольное образование России.

Предметом исследования является процесс обеспечения результативного функционирования дошкольного образования в России.

При проведении исследования авторами использовались методы теоретической и эмпирической группы: наблюдение, описание, обобщение, анализ и синтез. Выбор методов был обусловлен тематикой исследуемой темы, что позволило достигнуть поставленной цели путем решения ряда задач (выявить значение ИОМ, разработать способы (методы) итоговой диагностики по каждой образовательной области).

Результаты исследований, их обсуждение. Определившись с сущностью и значением ИОМ для реализации принципа дошкольного образования (индивидуализации), можно говорить об итоговой диагностике. Универсального правила создания и оценки результатов построения индивидуального образовательного маршрута, гарантирующего положительный результат образовательной деятельности, в настоящий момент не существует.

Итоговая диагностика индивидуального образовательного маршрута может быть осуществлена с помощью оценки сформированности компетентности у воспитанников дошкольных образовательных учреждений за счет разработки мотивационного и поведенческого критериев, что свидетельствует о результативности управления дошкольным образованием в целом (авторская разработка).

Данные разработки были апробированы авторами настоящего исследования путем участия в конференции «Актуальные вопросы развития науки» (г. Екатеринбург, 2017) и в рамках подготовки статьи в журнале «Вестник РУДН. Серия: Экономика» (г. Москва, 2019 г.) [4, 5].

В таблицах 1–5 представлены примеры оценки по следующим образовательным областям:

а) социально-коммуникативное развитие;

б) познавательное развитие,

в) речевое развитие;

г) художественно-эстетическое развитие;

д) физическое развитие.

Данные образовательные области перечислены в федеральном государственном образовательном стандарте дошкольного образования [1].

Таблица 1

Оценка результативности управления дошкольным образованием (по социально-коммуникативному развитию)

Образовательная область	Критерий	Показатели результата	Методы оценки
Социально-коммуникативное развитие	Мотивационный	Создание мотивации у ребенка к усвоению моральных и нравственных ценностей, присущих обществу, в котором он живет	Метод тестов, направленных на выявление мотивации. Метод бесед
Основной целью оценки результативности управления дошкольным образованием по данным областям является воспитание людей, умеющих адаптироваться к жизни в обществе и способных стать полноправными членами общества.		Формирование у детей интереса к труду и творчеству	По результатам проектов модели Reggio Emilia
	Поведенческий	Применение в жизни поведенческих моделей (самостоятельности, принадлежности, сотрудничества с другими членами общества)	Наблюдение за поведением ребенка. Анализ конкретных жизненных ситуаций
		Умение приспособиться к жизни в обществе и усвоить модели, соответствующие нормам и ценностям общества	Практические занятия с солидаристическим участием педагога и ребенка
Оценка результативности	Определение соответствия показателей результата, выявленного за счет используемых методов оценки, поставленной цели.		

Таким образом, социально-коммуникативное развитие ребенка дошкольного возраста как отдельная структурная единица, отраженная в стандарте, может характеризоваться показателями результата образовательной деятельности, которые выявляются с помощью указанных методов оценки.

Таблица 2

Оценка результативности управления дошкольным образованием (по познавательному развитию)

Образовательная область	Критерий	Показатели результата	Методы оценки
Познавательное развитие	Мотивационный	Создание мотивации у ребенка к познанию окружающего мира	Метод тестов, направленных на выявление мотивации.
		Формирование у детей интереса к познавательной активности	В соответствии с классификацией интересов ребенка дошкольного возраста
	Поведенческий	Применение в жизни поведенческих моделей (формирование учебного и научного интереса)	По степени готовности ребенка к школе и усвоению первичных знаний, умений и навыков
		Умение оценить свойства, параметры и иные характеристики окружающего мира в ходе познания	Практические занятия с солидаристическим участием педагога и ребенка
Оценка результативности	Определение соответствия показателей результата, выявленного за счет используемых методов оценки, поставленной цели.		

При работе с такой образовательной областью как познавательное развитие методы оценки могут быть дополнены и расширены с позиции компетентностного подхода.

Принципиально новым в оценке по такой образовательной области как речевое развитие ребенка дошкольного возраста является использование элементов герменевтического метода (Табл. 3).

Под герменевтикой понимается направление в философии XX века, которое связано с искусством толкования (интерпретации) литературных текстов. Метод бесед в образовательной практике воспитанников может дополняться обсуждением определенных текстов, что позволяет, во-первых, познакомить ребенка с литературными произведениями, а во-вторых, сформировать правильную речь и понимание содержания прочитанного самостоятельно, либо воспринятого на слух.

Таблица 3

Оценка результативности управления дошкольным образованием (по речевому развитию)

Цель	Воспитание людей, умеющих адаптироваться к жизни в обществе и способных стать полноправными членами общества.		
Образовательная область	Критерий	Показатели результата	Методы оценки
Речевое развитие	Мотивационный	Создание мотивации у ребенка к владению речью, усвоению грамоты и культуре языка	Метод тестов, направленных на выявление мотивации. Метод бесед
		Формирование у детей интереса к речевому творчеству	По достигнутым результатам в соответствии с классификацией интересов ребенка дошкольного возраста
	Поведенческий	Применение в жизни поведенческих моделей (нормы и правила русского языка, культура речи, понимание текстов)	Метод бесед. Элементы герменевтического метода
Оценка результативности	Определение соответствия показателей результата, выявленного за счет используемых методов оценки, поставленной цели.		

Таблица 4

Оценка результативности управления дошкольным образованием (по художественно-эстетическому развитию)

Цель	Воспитание людей, умеющих адаптироваться к жизни в обществе и способных стать полноправными членами общества.		
Образовательная область	Критерий	Показатели результата	Методы оценки
Художественно-эстетическое развитие	Мотивационный	Создание мотивации у ребенка к пониманию произведений искусства (музыке, кино, литературе)	Метод тестов, направленных на выявление мотивации. Метод бесед
		Формирование у детей интереса к произведениям искусства	По результатам проектов модели Reggio Emilia
	Поведенческий	Применение в жизни поведенческих моделей (реализация творческой составляющей природы ребенка)	По результатам проектов модели Reggio Emilia
		Умение воспринимать ценностную составляющую произведений искусства, формирование «чувства прекрасного»	По результатам проектов модели Reggio Emilia. Метод бесед
Оценка результативности	Определение соответствия показателей результата, выявленного за счет используемых методов оценки, поставленной цели.		

Таблица 5

Оценка результативности управления дошкольным образованием (по физическому развитию)

Цель	Воспитание людей, умеющих адаптироваться к жизни в обществе и способных стать полноправными членами общества.		
Образовательная область	Критерий	Показатели результата	Методы оценки
Физическое развитие	Мотивационный	Создание мотивации у ребенка к здоровому образу жизни и приоритету ЗОЖ в системе ценностей ребенка	Метод тестов, направленных на выявление мотивации. Метод бесед
		Формирование у детей интереса к здоровому образу жизни	По достигнутым результатам в соответствии с классификацией интересов ребенка дошкольного возраста
	Поведенческий	Применение в жизни поведенческих моделей	Наблюдение за поведением ребенка с его корректировкой в случае необходимости
		Приоритет здоровьесберегающих технологий	По результатам проектов модели Reggio Emilia
Оценка результативности	Определение соответствия показателей результата, выявленного за счет используемых методов оценки, поставленной цели.		

Оценка речевого развития принимает первостепенное значение в условиях современного общества с постоянно необходимым установлением связей между людьми и преодолением коммуникационных барьеров.

Продолжением достигнутых результатов и методов их оценки является работа педагога дошкольного образовательного учреждения по такой направленности как художественно-эстетическое развитие, которое во многом способствует катарсису.

В древнегреческой эстетике под данным термином понимали эстетическое воздействие искусства на человека, возвышение человеческого разума, облагораживание его чувств, что имеет воспитательное значение.

Завершающей составляющей оценки является физическое развитие ребенка дошкольного возраста с осознанием приоритета здоровьесбрегающих технологий в современном мире, поскольку здоровье человека и заложенные с детст-

ва привычки и соблюдение здорового образа жизни являются важным условием как развития отдельно взятого человека, так и формирования человеческого капитала в масштабах страны в целом.

Выводы. Таким образом, в настоящее время индивидуализации дошкольного образования способствует создание индивидуальных траекторий развития ребенка. Дать оценку индивидуальным маршрутам, а также оценить результативность управления дошкольным образованием можно с помощью авторской методики, предложенной в рамках настоящего исследования.

Библиографический список

1. Приказ Министерства образования и науки РФ от 17 октября 2013 г. № 1155 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования». URL: https://fgos.ru (дата обращения 17.02.2020).
2. Проектирование индивидуальных образовательных маршрутов детей дошкольного возраста: методика и практический опыт реализации: Сборник методических материалов / сост. О. А. Блохина. Калининград: Изд-во Калининградского областного института развития образования, 2018. 103 с.
3. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 06.02.2020). URL: http://www.consultant.ru (дата обращения 17.02.2020).
4. Фокина О. В., Чиркова Е. В. Разработка трехфазной методологии оценки управления дошкольным образованием в интересах инновационного развития первого уровня образовательного процесса // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2019. Т. 27. № 1. С. 180−189.
5. Фокина О. В., Чиркова Е. В. Результативность управления дошкольным образованием: инструменты оценки // Актуальные вопросы развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (14 апреля 2017 г.). Екатеринбург: Издательство «ИМПРУВ». 2017. С. 29−33.

СЕКЦИЯ «БЕЗОПАСНОСТЬ И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ: НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА, РЕГИОНА, ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА»

ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Абашев А. В. [a], Абашева Н. С. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация, [a, b]
E-mail: dart1801@mail.ru [a, b]

Аннотация: *Статья посвящена проблеме возрастающих рисков энергетической отрасли, вызванных как продолжающимся санкционным давлением на данный сектор экономики, так и объективными процессами, происходящими в настоящее время. Авторами сделана попытка обосновать угрозы, генерируемые изменением экономической ситуации в связи с развертыванием глобального экономического кризиса. Также исследуются проблемы ценообразования отрасли, усугубляющиеся освоением новых месторождений с высокими затратами и большими сроками окупаемости. Также анализу подвергнуты риски для традиционной энергетики, обусловленные развитием альтернативной энергетики.*

Ключевые слова: *энергобезопасность, традиционная энергетика, альтернативная энергетика, риски топливно-энергетического комплекса.*

Введение. Отрасль энергетики относится к одной из важнейших стратегических отраслей тех государств, которые обладают необходимыми запасами традиционного топлива и генерируют большие объемы электроэнергии. Преобладание в Российской Федерации таких источников сырьевых ресурсов, как нефть, природный газ, мазут обусловили развитие традиционной энергетики. Однако, нетрадиционная (альтернативная) энергетика в настоящее время становится все более привлекательным объектом инвестиций, прежде всего, в связи с тем, что для многих государств, не располагающих достаточными объемами ресурсов традиционной энергетики, это становится хорошим подспорьем, не говоря уже об экологической стороне данного вопроса.

Что же касается РФ, то изначально пониженной внимание к альтернативной энергетике было обусловлено богатством ее недр и достаточной дешевиз-

© Абашев А. В. , Абашева Н. С., 2020

ной добычи полезных ископаемых. Однако, при, казалось бы, доступности данных источников энергии, в последнее время топливно-энергетический комплекс страны стал попадать в зону существенных рисков, обусловленных как объективными, так и субъективными причинами. А это, в свою очередь, оказывает влияние на уровень энергобезопасности государства, и как следствие, на национальную безопасность. Цель проведенного автором исследования заключалась в проведении диагностики рисков текущего состояния энергетической отрасли. Конкретные задачи были определены спецификой функциональных подсистем безопасности изучаемого объекта.

Результаты исследований, их обсуждение. Рассмотрим объективные причины возникающих рисков. Связаны они, прежде всего, с самими стратегическими ресурсными источниками для выработки электроэнергии – нефтью и природным газом. По существующим оценкам, в настоящее время на базе нефти вырабатывается в мире приблизительно 39 % всей электроэнергии, на базе угля – 27 %, природного газа – 24 % [1, с. 15]. Таким образом, традиционная энергетика занимает в настоящее время приблизительно 90 % всех энергетических мощностей в мире. Однако, исчерпаемость данных ресурсов в последнее время все более отражается на объемах и доступности их добычи. Если проанализировать динамику добычи нефти в России за период 1991−2019 год, то добыча нефти в 2019 году достигла нового максимума за весь постсоветский период, не смотря на действие соглашения ОПЕК+. По подсчетам агентства Bloomberg, в 2019 году в России ежесуточно добывалось 11,25 млн. баррелей нефти. Согласно данным OPEC Annual Statistical Bulletin 2019, по обьемам добычи нефти Россия занимает 2 место в мире после США [2]. По данным Росстата, себестоимость добычи нефти (без учета налогов) при действующем курсе валютной пары USD RUB во втором квартале 2019 года составила 2508 рублей за баррель или 31,9 долл. по среднему курсу квартала [3]. По данным консалтинговой компании IHS Markit, себестоимость нефти компаний Саудовской Аравии и Кувейта, для сравнения, составляет примерно 17,6 долл. за баррель, что делает ее самой низкой в мире, обеспечивая конкурентные преимущества в

условиях снижения цены барреля на биржевых торгах. Однако, по мнению как отечественных, так и зарубежных специалистов, гигантские по своему потенциалу месторождения ресурсов нефти и газа, открытые еще при советской власти, истощаются, добыча на них сокращается, и требуется все больше вложений финансовых ресурсов в связи с восстановлением геологоразведки, с добычей трудно извлекаемого сырья и использования новых технологий добычи. Это приводит к удорожанию сырья, а при избыточном его предложении (по разным оценкам, на февраль 2020 года избыток предложения на рынке нефти составляет ежедневно от 500 000 до 800 000 баррелей нефти в день) это может привести к серьезным убыткам отрасли. Так, самые «дорогие» новые месторождения нефти находятся в Арктике и на Дальнем Востоке. Даже с учетом налоговых льгот их себестоимость составляет 50–55 долл. за баррель [4]. Это, в свою очередь, влияет на тарифы на электроэнергию, а последние – на конкурентоспособность любой отечественной продукции. По данным Минэнерго, точка безубыточности для нефтяных проектов на суше составляет в среднем 42 долл. за баррель сорта Brent, для проектов добычи на морском шельфе – 44 долл. за баррель. Таким образом, возникает вопрос о потенциальной убыточности данных проектов, которая может нарастать в условиях действующих конъюнктурных факторов на рынке данного сырьевого ресурса. Инвентаризация учтенных запасов данного вида сырья для энергетического комплекса государства выявила убыточность порядка 50–65% из них.

По данным Федеральной налоговой службы РФ, по итогам за 2018 год налоговая нагрузка на добычу полезных ископаемых в топливно-энергетическом комплексе страны составляла 52,5 %. Если посмотреть структуру себестоимости добычи нефти, то на налоги в 2019 году приходится примерно 65 % выручки компаний, в то время как в мировой практике данный показатель находится в диапазоне 18−35 %. В таких условиях правительство России вынуждено предоставлять налоговые льготы нефтедобывающим компаниям. Объем льготирования в 2019 году достиг 1,6 трн. рублей, а при сохранении данного тренда к 2024 году удельный вес льготируемой добычи нефти возрастет до

67,5 %, а к 2036году – 90 %. Поэтому в целях снижения экономических рисков топливно-энергетического комплекса к июню 2020 года Минэнерго РФ должно проанализировать эффективность применяемых льгот для отрасли и разработать оптимальный налоговый режим. В противном случае, сложившиеся объективные условия нефтедобычи и падение цен на сырье как предвестник надвигающегося финансового кризиса, станут угрозой экономической безопасности отрасли, а с учетом ее стратегического характера, и национальной безопасности.

Если рассматривать субъективные источники рисков российской энергетической отрасли, то они, в основном, связаны с продолжающимися и потенциальными санкциями. В качестве примера можно привести недавно принятый пакет санкций против дочерней компании ПАО «Роснефть». Санкции затрагивают также один из самых болезненных вопросов отрасли – значительный удельный вес импортного оборудования и комплектующих в составе ее производственных мощностей.

Выводы. Выявленные в процессе исследования новые риски топливно-энергетического комплекса государства требуют, в рамках разработанной Энергетической стратегии России на период до 2030 года, более пристального внимания к вопросам ценообразования отрасли. В этой связи, прежде всего, актуален вопрос реформирования налогообложения в отрасли, который должен исключить порочную практику применения «ручной настройки» налога на добычу полезных ископаемых в связи с динамикой курса национальной валюты. Также вызывает вопрос практика применения так называемого «обратного акциза», которая не может стимулировать предприятия отрасли на инвестиции. В целях развития собственных технологий, причем высокоэффективных и адаптированных к условиям добычи в стране как на новых месторождениях, так и уже исчерпанных, целесообразно поддержать мнение ряда специалистов отрасли и рассмотреть вопрос о введении налогообложения доходов предприятий отрасли взамен НДПИ. Учитывая стратегический характер энергетической отрасли в обеспечении национальной безопасности, также целесообразно обеспе-

чить активное стимулирование научных исследований в области использования альтернативных источников энергии.

Библиографический список

1. Прогноз развития энергетики мира и России 2019 / под ред. А. А. Макарова, Т. А. Митровой, В. А. Кулагина; ИНЭИ РАН–Московская школа управления СКОЛКОВО. Москва. 2019. 210 с.

2. В 2019 году РФ добыла рекордный объем нефти за постсоветский период. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://global-finances.ru (дата обращения 22.02.2020).

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.rosstat.gov.ru (дата обращения 21.02.2020).

4. Саудовцы оценили российскую нефть. По версии Saudi Aramco, добывать в России дороже, чем на Ближнем Востоке и в Венесуэле. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.rbc.ru/economics (дата обращения 21.02.2020).

АНАЛИЗ ДОКТРИНЫ ПАО «НОРВИК БАНК» ПО СНИЖЕНИЮ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Белорыбкина Е. С. [a], Абашева Н. С. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: katya-kirov11@mail.ru [a]; dart1801@mail.ru [b]

Аннотация: *Кредитование – это главная доходная статья банковской деятельности. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли организации. Следовательно, привести банк к банкротству может отсутствие возврата кредитов не только связанными с ним предприятиями, но и частными лицами. Любой банк, прежде чем предоставить займ или кредит, рассмотрит уровень риска невозврата суммы займа, то есть кредитный риск. От того, насколько грамотно будет оценен данный показатель, будет зависеть финансовое состояние кредитной организации в будущем.*

Ключевые слова: *банковская деятельность, кредитные риски, кредитоспособность.*

Введение. Считается, что для снижения рисков банковской деятельности необходим тщательный анализ кредитного портфеля клиентов. Если клиент не может выплатить кредит, банк терпит убыток. Поэтому, каждому банку необходимо выработать собственную доктрину в рамках управления этим процессом в контексте менеджмента его безопасности.

Результаты исследований, их обсуждение. ПАО «Норвик Банк» (на территории Кировской области работает под брендом «Вятка банк») – средний по размеру активов региональный банк. Основные направления деятельности – кредитование и обслуживание корпоративных клиентов и частных лиц, привлечение средств населения во вклады, проведение валютных операций. Основным источником фондирования выступают средства физических лиц [5].

Деятельность ПАО «Норвик Банк» в сфере потребительского кредитования – достаточно сложный, но отлаженный процесс, опирающийся как на цифровизацию банковских технологий, так и на взаимодействие банков внутри группы ПАО «Норвик Банк». В ходе исследования авторами был выявлен алгоритм работы ПАО «Вятка банк» с заёмщиками – физическими лицами в условиях цифровизации кредитных продуктов:

1) клиент подает заявку через один из онлайн-сервисов;

© Белорыбкина Е. С., Абашева Н. С., 2020

2) заявка рассматривается на цифровой платформе при помощи технологии искусственного интеллекта в течение двух часов;

3) при положительном решении платформы PFM121 запускается процедура выдачи потребительского кредита через офисы ПАО «Норвик Банк». В случае отрицательного решения при соответствии заемщика двум критериям – наличия у заявителя положительной кредитной истории, а также постоянного пользования услугами ПАО «Норвик Банк», заявка перенаправляется в один из дочерних банков группы под более высокий процент в среднем на 5–7 п. п.;

4) реализация процедуры кредитования в одном из банков группы «Норвик Банк», что способствует сохранению клиентской базы группы, диверсификации кредитных рисков внутри неё и сохранению ПАО «Норвик Банк» положительной финансовой отчетности.

Для того, чтобы удерживать лидирующие позиции в банковском секторе, «Норвик Банк» старается максимально точно оценивать своих потенциальных заемщиков.

Группа «Норвик Банк» обладает своей собственной системой оценки кредитоспособности заемщиков, как и любой другой банк. Она зашифрована в анкете на заполнение, которую предоставляют потенциальному клиенту. Этот способ предполагает, что в равных условиях (все клиенты заполняют одну и ту же анкету) люди с приблизительно одинаковыми социальными показателями будут вести себя одинаково. Это позволяет банку разделять всех клиентов на определенные подгруппы со своими коэффициентами.

Кредитование банком физических лиц можно разделить на две группы:

− потребительский кредит (кредит наличными);

− жилищное кредитование.

Кредит предоставляется гражданам РФ по месту их регистрации в отделениях. Клиентам–работникам компаний, аккредитованных банком, кредиты предоставляются, в том числе, по месту аккредитации предприятия-работо-

---

PFM – Personal finance management, что означает современная система по управлению личными финансами и финансовому планированию

дателя в пределах территории обслуживания отделений территориального банка, аккредитовавшего (их) предприятие–работодателя [1, с. 362].

Физическим лицам–работникам предприятий, являющимся участниками «зарплатного» проекта, и физическим лицам, получающим пенсию на счета в банке, кредиты предоставляются в любом кредитующем подразделении, независимо от места постоянной/ временной регистрации на территории РФ.

Рассмотрение заявки по потребительским программам кредитов для физических лиц происходит в течение 1–2 дней. Банк выдает кредит для приобретения квартир на срок от 5 до 25 лет. Валютой кредита могут быть: рубли или доллары США.

Для оценки финансового состояния заемщика – ПАО «Норвик Банк» пользуется следующими оценочными показателями, представленными на рисунке 1.

Рис. 1. Оценочные показатели в кредитном процессе для юридических лиц

Расчет данных показателей производится на основе баланса, отчета о финансовых результатах, либо стандартной бухгалтерской отчетности компании.

Таким образом, после рассмотрения данных методик оценки кредитоспособности заемщиков, реализуемых в банке, можно сделать вывод, что в целом, эти способы позволяют оценить состояние потенциального заемщика и рассчитать возможные риски. Но, совместно с этим, действующие рычаги проверки не всегда позволяют оценить перспективы изменения финансового состояния клиента банка, учитывая влияния внешних и внутренних факторов, воздействующих на заемщика и его финансово-хозяйственную деятельность [2].

Некоторые программы предусматривают особые условия. Например, чтобы получить кредит «Развитие», с банком необходимо заключить договор по одному или нескольким направлением РКО: инкассация, эквайринг, обслуживание корпоративных карт. Для участия в программе «Авто» необходимо быть действующим клиентом организации «Норвик Банк».

Условия кредитования «Овердрафт» предоставляется клиентам банка «Норвик Банк» без залога, остальные кредиты требуют обеспечения в виде:

– застрахованной недвижимости (в том числе земельных участков);

– товаров, находящихся в обороте компании;

– оборудования;

– транспортных средств.

В качестве обеспечения кредита для бизнеса может выступать поручительство Фондов поддержки предпринимательства. Дополнительно поручителем может выступить собственник другого бизнеса с хорошей кредитной историей [4].

Для того чтобы максимально отойти от риска невозврата кредитов частных лиц также рекомендуется провести следующие мероприятия:

− упростить методику определения кредитоспособности заемщика по «малым» кредитам (до 300.000 руб.) посредством сокращения цепочки согласования с централизованным кредитным отделом; более оперативно принимать решение на основании уже существующей кредитной истории клиента и справки о доходах (при этом не следует забывать о проверке достоверности предоставленной справки с помощью звонка работодателю по телефону, указанному в анкете);

− делегировать ряд полномочий работнику кредитного отдела, который на основании скоринг-данных сделает вывод о целесообразности выдачи кредита;

− расширить возможности подтверждения доходов потенциального заемщика с помощью предоставления справок о движении денежных средств на счете клиента, его дебетовой карточке. В зависимости от суммы кредита, кли-

енту можно позволить подтверждать свой доход посредством предоставления данных о значительных расходах (к примеру, дорогостоящие билеты, путевки, предметы личного пользования, недвижимости и так далее), на основании которых можно сделать вывод о состоятельности потенциального заемщика.

На рисунке 2 рассмотрим перечень основных документов, которые необходимо учитывать при проверке заемщика на платежеспособность.

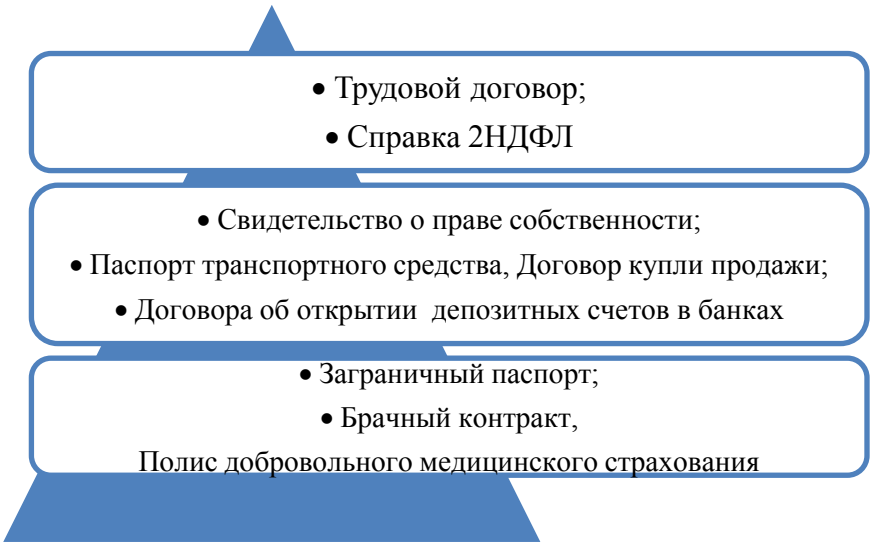


Рис. 2. Перечень документов, необходимых для проверки платежеспособности заемщика

Дополнительно клиент может прикрепить к этому пакету документы, подтверждающие платное образование детей, документы на покупку автомобиля, крупной бытовой техники, активов собственного предприятия, кредитную историю в другом банке.

Так, на основе анализа подтвержденных расходов можно оценить заемщика по способности планирования, рациональным тратам и накоплениям [6].

Последние несколько десятков лет в Америке используется система «freshstart» (новый старт), которая позволяет гасить долги за счет имущества должника. А в европейских странах предпочитают урегулировать вопросы неисполнения платежей путем составления обязательного плана платежей и консультирования по долгу и оптимизации расходов. В России европейские способы борьбы с недобросовестными заемщиками вряд ли увенчаются успехом. Лояльные требования к урегулированию существующих споров могут мотивировать менее ответственное отношение заемщика к погашению долга, так как в

России кредитный риск – это по большей степени рыночная проблема, а в Европе – социальная. А вот система «freshstart» – более близкая к отечественной. Источниками выплат по кредиту в условиях кризиса могут стать и продажа имущества (или его части), и изъятие части доходов от трудовой деятельности заемщика. Именно для этого банки должны тщательно анализировать информацию о собственности заемщиков, их доходах с основного места работы и о дополнительных доходах [7].

Также очень аккуратно и индивидуально следует подходить к оценке платежеспособности заемщика по возрасту. Очень часто банки используют в своей практике шкалу возраста на выдачу кредитов от 23 лет. Это связано с тем, что заемщики до 23 лет не готовы выполнять свои обязательства в полной мере. Возраст от 23 до 30 лет – это категория граждан, которая подвергается кредитованию без каких-либо льгот и повышенных требований, обычно банки не выдают максимально возможные суммы данной подгруппе. Самым оптимальным заемщиком для банка является клиент из возрастной категории от 30 до 45 лет.

Многие из этой подгруппы, возможно, уже имеют свою кредитную историю, социальное положение, собственность, большой опыт работы. Их проще проверить и предоставить максимальную сумму кредита. Люди пенсионного возраста кредитуются на небольшие суммы, по льготным условиям и, чаще всего, с поручителями.

Выводы. Главной целью банка является – сохранение лидирующих позиций в работе над качеством кредитного портфеля. В стратегии развития до 2022 года «Норвик Банк» не делает упор на большое расширение своей клиентской базы, наоборот, в приоритет ставится более качественная работа с уже существующими клиентами банка.

Следовательно, необходимо принять меры по улучшению данных показателей, добиться уменьшения доли просроченной задолженности.

Используемую в банке систему оценки заемщика в настоящее время авторы статьи рекомендуют модернизировать следующим образом.

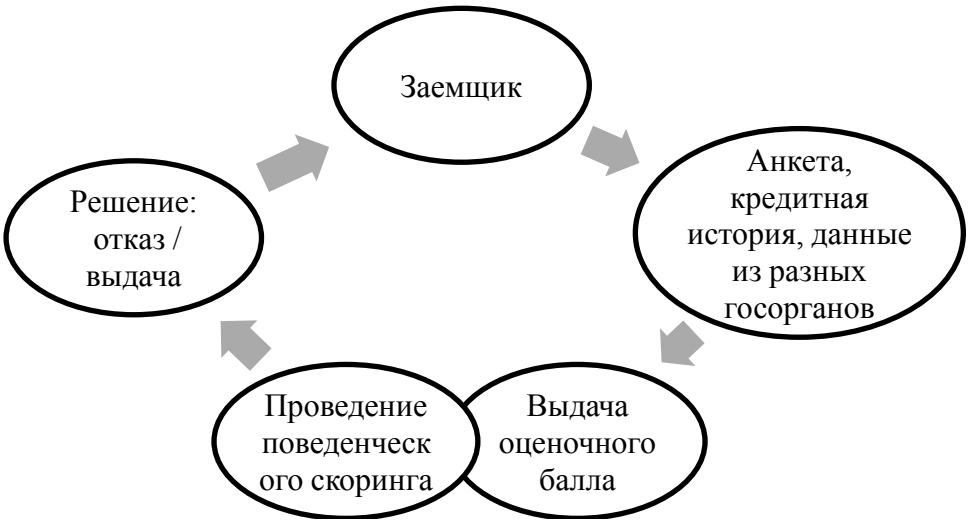


Рис. 3. Модернизированная схема оценки кредитоспособности заемщика

Предложенная схема в основе своей делится на два блока анализа клиента. На первом этапе стоит необходимость в тщательной проверке документов, подтверждающих финансовое состояние заемщика.

Только после того, как сотрудник банка удостоверился в подлинности всех представленных документов потенциального заемщика, заявку клиента необходимо проверить в автоматизированной скоринг-системе [3].

Данная схема оценки заемщика поможет банку выработать индивидуальный подход в работе с каждым клиентом. Минус этой методики состоит в длительности и трудоемкости процесса первоначальной проверки, но это, во многом, объясняется тем, что большинство государственных баз данных обновляется с очень большими интервалами, что создает большие трудности в проверке клиентов.

Целью внедрения данной методики в работу кредитной организации «Норвик Банк» является повышение уровня эффективности кредитного портфеля путем уменьшения сумм невозврата по ссудам. Для совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщика рекомендуется внедрить достаточно новую, отечественную и адаптивную систему скоринга «НорвСкор».

Библиографический список

1. Белоглазова Г. Н. Деньги, кредит, банки. М. : Юрайт. 2015. 620 с.

2. Величко Н. Ю., Калинушкин В. С. Проблемы и основные направления совершенствования деятельности банков России // «Наука и образование: новое время». 2015. № 5. С. 15–26 .

3. Головин А. О., Толкаченко Г. Л. Финансовое регулирование развития экономики в глобальных цепочках стоимости // Финансы и кредит. 2016. № 6. С. 27–29.

4. Горчаков А. А., Половников В. А. Тенденции развития кредитного рынка России // Банковское дело. 2017. № 3. С. 19–24.

5. Попов Г. П. Активизация инвестиционной деятельности – залог экономического роста // Деньги и кредит. 2015. № 4. С. 38–43.

6. Портал «Ассоциация Российских Банков». Банковский сектор в 2017 году. URL: http://www.arb.ru (дата обращения 31.03.2020).

7. Филонова Э. А., Березниченко Е. И. К вопросу о необходимости совершенствования комплексного банковского обслуживания в современных условиях // Управление и экономика в XXI веке. 2015. № 2. С. 36–43.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Бортников М. А. [a], Каранина Е. В. [b]
аспирант [a]
доктор экономических наук, заведующий кафедрой финансов
и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: maksimb10@mail.ru [a]; kafinanc@yandex.ru [b]

Аннотация: *Энергия в современном обществе уже давно занимает одну из главных ролей, а концепция энергетической безопасности является предметом множества фундаментальных и прикладных исследований. Множество подсистем имеют свою цикличность, так например, технология гидропоники, разработанная и активно применяемая ещё в начале прошлого века, получает свое повторное развитие в наше время. Соврменная энергетика в своем цифровом укладе принимает такой же структурный распределенный вид, как и 70 лет назад. Несмотря на актуальность проблемы сохранения энергетической безопасности, никто так и не провел анализ содержательности и изменчивости данной концепции во времени, что важно для того, чтобы спроецировать дальнейшее изменение энергетической отрасли. Исследование научных трудов, посвященных энергетической безопасности, позволяет сделать вывод, что, во-первых, в общем случае безопасность можно понимать как состояние объекта в комплексе всех его связей с точки зрения способности к выживанию, саморегуляции и развитию в условиях угроз – как внешних, так и внутренних, а также действия факторов (особенно трудно прогнозируемых). Во-вторых, понятие безопасности, несмотря на его многогранность, в целом можно свести к состоянию и процессам использования и развития энергоресурсов, которыми обладает определенная социально-экономическая система.*

Ключевые слова: *энергоснабжение, энергетическая безопасность, концепции, модели*

Введение. Вопрос энергоснабжения в планировании стратегической политики государства был впервые поставлен в конце XIX века. С того времени задачи обеспечения энергетической безопасности государства никогда не уходили из поля зрения внешней и внутренней политики. Предметом исследования является изучение эволюции концепции энергетической безопасности.

Цели. Выделение структурных моделей энергетической безопасности с учетом времени и причин, повлиявших на эволюцию концепции энергетической безопасности, а также рассмотрение основных методов современной концепции энергетической безопасности.

Методология. В статье использованы общетеоретические методы научного познания, такие как синтез, дедукция, индукция и анализ.

© Бортников М. А., Каранина Е. В., 2020

Информационная база. Данные международных энергетических организаций (Международного энергетического агентства и до.), исследования отечественных и зарубежных ученых, экономические прогнозы и государственные программы развития в области энергетики.

Под изучением динамики изменения концепции энергетической безопасности подразумевается не только исследование факторов перехода от использования различного вида топлива – биомассы, ископаемого и возобновляемого, но и целого комплекса взаимосвязанных экономических, экологических и социально-политических элементов.

Результаты исследований, их обсуждение. В ходе первой промышленной революции, начавшейся в Англии в XVIII веке, когда уголь потихоньку начал конкурировать с биомассой (древесиной), используемой в качестве основного вида топлива. Основным фактором, способствующим замещению биомассы углем к 1740 году, явилась возросшая реальная цена на древесину [1, с. 470]. К концу XVIII века промышленность практически полностью перешла на уголь, а к началу XIX в. этому же примеру последовали и службы отопления. В этот же период впервые пришло понимание, что владение топливными ресурсами может сыграть решающее значение при ведении войн и поддержании в работоспособном состоянии всех основных отраслей экономики.

Резкий рост потребления угля не только в промышленном секторе вызвал обеспокоенность по поводу возможного топливного дефицита в промышленности. Известный британский экономист Джевонс утверждал, что не стоит основывать рост промышленности Англии на дешевом угле, так как, в конечном счете, его растущая стоимость, связанная с постепенным удорожанием его добычи, приведет к экономическим трудностям. Осторожный взгляд Джевонса относился не к углю, а в целом к экономической обеспеченности экономики страны. «Парадокс Джевонса» гласит, что повышение эффективности использования любого топлива, в частности угля, вызывает только повышенный спрос на этот вид топлива, а не наоборот. Работу Джевонса «The coal question» можно считать началом возникновения концепции энергетической безопасности, не-

смотря на то, что он не рассматривал экологические, социальные и иные факторы.

В первой половине XX века вектор политики энергетической безопасности переместился в сторону обеспечения топливом армии для сохранения её боеспособности. Кроме того, топливный кризис, случившийся в Великобритании в 1916 году, вызвал первые значимые политические реформы в отрасли, такие как топливное нормирование и разработку национальной нефтяной политики [2, с. 908].

Помимо Великобритании с топливным дефицитом в конце Первой мировой войны столкнулись и другие страны. Как итог, в начале 1918 г. США, Италия, Франция и Великобритания провели международную конференцию для контроля всех нефтяных поставок среди союзных стран. Выработанные решения помогли решить вопросы с бесперебойными поставками нефти. Однако к началу Второй мировой войны этот вопрос снова стал актуальным, и в 1938 правительство Великобритании для военного планирования инициировало начало работы по изучению надежности топливных поставок [3, с. 3].

В начале Второй мировой войны начался мировой рост энергоемкого производства и роста количества транспорта, в основном военного, и проблема обеспечения топливом стала гораздо более острой. Благодаря массовой технологизации мировой спрос на нефть между периодами двух Мировых войн вырос более чем в 3 раза.

В 1930-х Германия, которая по сути не имела запасов нефти, при избытке угля, при подготовке ко Второй мировой войне начала активно производить синтетическое топливо. К началу Второй мировой войны синтетическое топливо на основе угля почти на половину закрыло внутренний топливный спрос страны. Однако это не позволило значительно увеличить энергетическую безопасность Германии, так как инфраструктура для производства синтетического топлива была достаточно дорогостоящей и часто подвергалась воздушным атакам.

Во время Суэцкого кризиса в 1956 г. очевидным стал факт зависимости экономик стран Западной Европы от поставок нефти с Ближнего Востока [4,

с. 637]. Именно в этот послевоенный период, когда энергетическая безопасность напрямую была связана со стабильным развитием экономик, зародилась академическая концепция энергетической безопасности со всеми смежными факторами.

Одной из первых работ, посвященной проблеме обеспечения энергетической безопасности, стала статья Лубела «Надежность поставок и энергетическая политика Западной Европы», в которой Лубел определил экономические риски, связанные с перебоями в поставках нефти, доля которой в энергетическом балансе быстро росла.

Одним из главных событий, простимулирующим дальнейшее развитие концепции энергетической безопасности, стал нефтяной кризис 1973 года, когда члены ОПЕК ввели ограничение на поставки нефти в страны, поддерживающие Израиль в войне с Египтом и Сирией. В результате цены на нефть выросли более чем в 4 раза. После этого в 1980-х произошла национализация нефтяных активов практически во всех мировых нефтяных странах, что сопровождалось быстрым ростом цен на нефть и последующими экономическими кризисами.

Научные исследования до 1990-х гг. в области обеспечения энергобезопасных экономик стран в большей степени затрагивали проблемы и эффективности функционирования мировых энергетических рынков. Кроме того, стоит отметить единый посыл в данном периоде относительно понятийного аппарата энергетической безопасности как надежные и бесперебойные поставки нефти, а также стабильные цены на данный вид топлива. Так, Bohi D. R., Toman дают следующее определение энергетической безопасности – энергетическая безопасность связана с возможными экономическими потерями в результате изменения цены энергоресурсов или их наличия [5, с. 152]. Здесь речь идет про все энергоресурсы, как первичные, так и вторичные, но основное значение уделяется все ещё нефти. Примерно такой же позиции придерживается Митрова Т. А. [6], отмечая, что энергетическая безопасность страны определяется ее возможностью бесперебойного получения энергетических ресурсов по умеренным ценам.

Геогиу в начале 1990-х гг. анализирует энергетическую безопасность США, рассматривая нефть как ключевой источник предстоящего XXI в. Однако Zweifel P., Bonomo S. [7, с. 179] определи роль нефти уже не так однозначно, вернее, наравне с ней в концепции обеспечения энергетической безопасности появляется природный газ. Многие ученые для минимизации экономических рисков связанных с топливными поставками предлагают вводить резервы энергоресурсов. В целом это правильное решение, так сейчас Международное энергетическое агентство (МЭА) на случай перебоев в поставках рекомендует странам иметь запасы нефти и газа на 90 дней. Данный срок не случаен, он является оптимальным с точки зрения обеспечения энергетической безопасности и затрат, обусловленных хранением энергоресурсов. Однако этот срок не учитывает одновременные перебои в поставках нефти и газа.

Вплоть до конца 2000-х гг. интерес среди ученых к изучению проблемы энергической безопасности был достаточно низок, в связи со стабилизацией цен на нефть и снижению вероятности нефтяных ограничений в поставках. Новый всплеск интереса в научных и политических кругах к проблеме оценки и обеспечения энергетической безопасности появился в начале 2001-го года, который был обусловлен рядом причин.

1. Снижение политической стабильности и объявление США «войны с терроризмом», «цветные революции» в Югославии в 2000 году, в Грузии в 2003 году, на Украине в 2004 году и др.

2. Отдельным пунктом следует выделить войну в Ираке (2003 г.) и свержение режима С. Хусейна, который поддерживал связи с международным терроризмом. Данный конфликт привел к снижению надежности поставок нефти с Ближнего Востока.

3. Чрезвычайные погодные условия, которые повлекли за собой продолжительные аварийные отключения электроэнергии и разрушения производственных объектов – ураган «Изабель» и «Катрина».

4. Сложные переговоры по вопросам транзита газа через Украину между «Москвой и Киевом» в 2006 году, что вызвало беспокойство стран Западной

Европы в надежности их энергоснабжения, с последующим изменением их энергетической политики.

5. Небывалый ранее десятилетний рост цен на нефть, которая с 1999 года по 2008 увеличилась более чем в 6 раз, после чего цена снова начала падать и затем возрастать, что также негативно сказалось на возможности её дальнейшего прогнозирования.

6. Техногенная катастрофа после аварии на АЭС «Фукусима-1» в Японии, после чего мировое сообщество пересмотрело роль ядерной энергетики.

Однако вплоть до 2005 г. концепция энергетической безопасности четко не транслировалась, а понималась скорее интуитивно, до момента ее теоретического развития. Примером может быть работа Chester L. Conceptualising Energy Security and Making Explicit Its Polysemic Nature [8, с. 887].

Концепция энергетической безопасности стала охватывать такие сферы, как экологическая безопасность, энергетическая бедность и устойчивость экономического развития [9, с. 344], [10, с. 282]. Если до XXI века ключевыми являлись только два аспекта энергетической безопасности – наличие энергетических ресурсов и их стоимость, то теперь их перечень пополнился экологической приемлемостью и надежностью поставок, а сама концепция приобрела вид «4А» (физические запасы энергоресурсов, физическая доступность энергоресурсов, экономическая и экологическая приемлемость).

Впервые данная совокупность факторов концепции энергетической безопасности представлена в Азиатском докладе, подготовленном APERC в 2007 году [11, с. 113]. После этого в рамках структуры 4А были предложены индикаторы энергетической безопасности [10, с. 283], а также проанализирована связь 4А с четырьмя мировыми тенденциями в развитии экономики и энергетики: глобализацией, регионализацией, экологичностью и экономической эффективностью.

Не все ученые, занимающиеся проблемами обеспечения энергетической безопасности, придерживаются подхода 4А, некоторые авторы либо сокращают этот перечень, либо, наоборот, включают дополнительные критерии. Так, например, Хьюз [12, с. 221] рассматривает три аспекта энергетической безопасно-

сти: наличие энергетических ресурсов (availability), ценовой вопрос (affordability) и экологическую приемлемость (acceptability). Б. Совакул [13, с. 202] выделяет пять аспектов энергетической безопасности – наличие энергоресурсов (availability), стоимость энергоресурсов (affordability), технологическое развитие и эффективность (technological development and efficiency), социальную и экологическую приемлемость (environment and social sustainability), энергетическую политику государства (regulation and governance).

Кроме того, некоторые исследователи и вовсе критикуют подход 4А в основном за то, что данный подход не дает ответ на три основных концептуальных вопроса.

1. Каковы стороны рассмотрения концепции энергобезопасности?

2. Какие ценности лежат при рассмотрении того или иного параметра?

3. Почему не принимаются к рассмотрению основные угрозы энергобезопасности?

Джевел предлагает заменить подход 4А подходом, при котором оценивается уровень уязвимости ключевых энергетических систем. Под ключевыми энергетическими системами автор имеет ввиду такие системы, которые обеспечивают функционирование социально значимых объектов. Ученые полагают, что такой подход будет более продуктивным в решении проблем энергетической безопасности, поскольку более глубоко очерчивает предметную область исследования. Тем не менее, подход 4А всё ещё остается достаточно распространенным.

С 2011 года концепция энергетической безопасности начала базироваться на идее устойчивой энергетики, учитывающей следующие принципы:

1) развитие прозрачных и, что важно, гибких потребительских рынков, включая рынок газа;

2) отказ от однотипного вида энергоресурса и проработка стратегии по использованию местных источников энергоснабжения;

3) сокращение выбросов CO2;

4) повышение энергетической эффективности всех энергоемких отраслей экономики;

5) создание конкурентных условий для всех отраслевых игроков, в том числе и малых, вновь появившихся.

В настоящее время развитие концепции энергетической безопасности направлено в меньшей степени на снижение краткосрочных последствий перебоев в поставках энергоресурсов, а скорее на изучение вопросов долгосрочной обеспеченности общества энергией (в том числе и ценового вопроса) за счет развития и внедрения принципов устойчивой энергетики, что отмечают С. М. Сендеров [3, с. 3], Ч. Реш [14], Б. Совакул [13, с. 203].

Выводы. Анализ особенностей развития концепции энергетической безопасности в выделенных временных периодах показал, что за счет экономического развития, социально-политических изменений и технологических переходов она претерпела значительные изменения в сторону своего структурного и содержательного расширения.

Развитие данной концепции в новых экономических условиях позволит более детально подойти к качественной сравнительной оценке текущих методов определения уровней энергетической безопасности региона, страны и мира в целом. Совершенствование методов оценки уровня энергетической безопасности, в свою очередь, приведет к корректировке мероприятий и программ в сфере социально-экономического развития стран, направленных на снижение чувствительности локальных экономик к волатильности энергетических рынков.

Библиографический список

1. Fouquet R. Heat, Power and Light: Revolutions in Energy Services. UK, Cheltenham, Edward Elgar Publishing. 2008. 342 с.

2. Yergin D. The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power. New York, Simon & Schuster, 1991. 543с.

3. Сендеров С. М., Рабчук В. И. Состояние энергетической безопасности России на федеральном уровне: методический подход к оценке и основные результаты // Известия Российской академии наук. Энергия. 2018. № 2. С. 32−35.

4. Bamberg J. British Petroleum and Global Oil 1950–1975: The Challenge of Nationalism. Cambridge, Cambridge University Press, 2000. 211 с.

5. Bohi D. R., Toman M. A. The Economics of Energy Security. Boston, Kluwer Academic Publishers, 1996. URL: https://doi.org/10.1007/978-94-009-1808-5.

6. Митрова Т. А. Проблемы глобальной энергетической безопасности, информационно-аналитический материал [Электронный ресурс] / Т. А. Митрова. // Официальный сайт представительства Российской федерации в «Группе восьми» в 2006 г. – 2006 Режим доступа: http://www.g8russia.ru/agenda/nrgsafety/opinion/1.html.

7. Zweifel P., Bonomo S. Energy Security: Coping with Multiple Supply Risks. Energy Economics, 1995, vol. 17, iss. 3.

8. Chester L. Conceptualising Energy Security and Making Explicit Its Polysemic Nature. Energy Policy, 2010, vol. 38, iss. 2.

9. Perkins J. H. Changing Energy: The Transition to a Sustainable Future. Oakland, University of California Press, 2017.

10. Smil V. Energy Transitions: Global and National Perspectives. Santa Barbara, Praeger, 2017.

11. A Quest for Energy Security in the 21st Century: Resources and Constraints. A Report by the Asia Pacific Energy Research Centre. Tokyo, Institute of Energy Economics, 2007. URL: https://aperc.ieej.or.jp/file/2010/9/26/APERC_2007_A_Quest_for_Energy_Security.pdf.

12. Hughes L. A Generic Framework for the Description and Analysis of Energy Security in an Energy System. Energy Policy, 2012, vol. 42.

13. Sovacool B. K. How Long will It Take? Conceptualizing the Temporal Dynamics of Energy Transitions. Energy Research & Social Science, 2016, no. 13.

14. Rösch Ch., Bräutigam K., Kopfmüller J., Stelzer V., Lichtner P. Indicator System for the Sustainability Assessment of the German Energy System and Its Transition. Energy, Sustainability and Society, 2017, vol. 7, iss. 1.

15. Jan H. Kalicki and David L.Godwyn. Introduction: the Need to Integrate Energy and Foreign Policy// Energy&Security. Toward a new foreign policy strategy. Edited by Jan H.Kalicki and David L.Goldwyn. Woodrow Wilson Center Press Washington, D.C., 2005, p 1–17.

16. Daniel Yergin. Energy Security and Markets// ibid, p 51–64.

17. Edward L. Morse, Amy Myers Jaffe. OPEC in confrontation with globalization //Energy and Security: Toward a new foreign policy strategy, Edited by Jan H. Kalicki and David L. Goldwyn, 2005, p.65–96. 16.

18. Daniel Yergin. Energy under stress // The Global Politics of Energy, Edited by Kurt M. Campbell and Jonathon Price, the Aspen Institute, 2008, p. 29.

19. Zittel, Werner; Schindler, Jorg. Crude Oil: The Supply Outlook// Energy Watch Group. EWG-Series No 3/2007 URL: http://www. energywatchgroup.org/fileadmin/global/pdf/EWG_ Oilreport_10–2007.pdf.

20. Интернет-сайт Международного энергетического форума URL: http://www2.iefs. org.sa/Pages/index.aspx.

БЮДЖЕТНО–НАЛОГОВЫЕ РИСКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Валова И. С. [a], Абашева Н. С. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: irina.valova.96@mail.ru [a]; dart1801@mail.ru [b]

Аннотация: *Проблемам экономической безопасности, обеспечивающим необходимые условия устойчивого развития, посвящено немало исследований отечественных авторов, в том числе работающих в научных коллективах исследовательских институтов и развивающих новые научные направления в этой сфере. Чрезмерное налоговое бремя на экономику страны способствует возникновению угроз экономической безопасности в связи с извлечением у экономических субъектов финансовых ресурсов с целью финансирования текущих потребностей государства. Содержание понятия экономической безопасности как состояния защищенности экономики от внешних и внутренних угроз распространяется на все уровни управления государством, включая региональный. Поэтому рассматриваемые в Стратегии экономической безопасности понятия «угрозы», «вызовы», «национальные интересы», «риски в области экономической безопасности», «обеспечение экономической безопасности» являются одинаково актуальными и применимыми в определениях экономической безопасности для всех уровней управления государством (на макро-, мезоуровне), а также на микроуровне применительно к хозяйствующим субъектам. На фоне этого налогово-бюджетная политика является серьезным инструментом, который может обеспечить систему экономической безопасности конкретного региона.*

Ключевые слова: *экономическая безопасность, налоговая политика, бюджетно-налоговый сегмент, налоговые риски, налоговые поступления, контроль*

Введение. На сегодняшний день, нестабильные отношения между странами напрямую влияют на национальную безопасность региона. Уровень экономической и финансовой безопасности играет большую роль в состоянии национальной безопасности.

Результаты исследований, их обсуждение. В мае 2017 года Указом Президента Российской Федерации утверждена новая редакция стратегии экономической безопасности, разработанной до 2030.

Экономическая безопасность в данном документе трактуется как «состояние защищённости национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство

© Валова И. С., Абашева Н. С., 2020

ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов» [1].

Кузнецова Е.И. приводит несколько определений термина «экономическая безопасность». «Экономическая безопасность – это не только защищенность национальных интересов, но и готовность, и способность институтов власти создавать институты защиты национальных интересов развития экономики» [2].

Чтобы анализировать условия обеспечения экономической безопасности в регионе, следует рассмотреть понятие налоговых отношений, на что мы обратили внимание в своей публикации. Во многих исследованиях и научных публикациях налоговая политика рассматривается как составная часть социально-экономической политики и поэтому «представляет собой комплекс правовых норм и организационно-экономических действий, определяющих целенаправленное применение налогового законодательства» [3].

Но, одновременно с этим можно сказать, что налоговая сфера является важной составляющей финансовой безопасности, которая в свою очередь является звеном в экономической безопасности и оказывает на нее большое влияние.

Налоговая система – совокупность взаимосвязанных налогов, сборов, пошлин, взимаемых в государстве, и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов и риски сопряжённые с этим.. Так писал А.Б.Борисов в большом экономическом словаре. Это понятие наиболее отражает данный термин, так как это не только сами налоги и методы налогообложения, а так же использование и формирование консолидированного государственного и регионального бюджетов [4].

М. Р. Пинская говорит, что налоговый риск, с точки зрения нашего государства – вероятность недополучения налогов в бюджет и в государственные внебюджетные фонды за счет использования налогоплательщиками методов минимизации налогообложения из-за тех или иных недостатков в налоговом законодательстве [5]. Но, не нужно забывать, что это – не только недостатки в законодательстве, но и, возможно, неэффективная работа контролирующих органов.

Этот же риск связан с возможностью недобора налоговых фактических поступлений по сравнению с планом, как в целом по доходам бюджета, так и по отдельным видам налогов и сборов.

На такой риск обратила внимание М. И. Мигунова в своей работе [6]. Несмотря на то, что разные авторы говорят о налоговом риске по – своему, каждый из них считает, что налоговый риск – это угроза недопоступления налоговых доходов. Поэтому при анализе состояния бюджетно-налогового сегмента финансовой безопасности целесообразно уделить наибольшее внимание анализу именно налоговой части бюджета.

Чтобы снизить последствия рисков, указанных выше, необходима эффективная система управления.

Под управлением понимается процесс, направленный на определение, оценку и снижению или нейтрализацию налоговых рисков. При этом необходимо руководствоваться основными принципами, например: соблюдение норм действующего законодательства, адаптация механизма управления под изменения и условия внешних и внутренних факторов.

Для региональных бюджетов большое значение имеют стимулирующие налоговые и финансовые меры, предусмотренные бюджетно-налоговой политикой, к которым следует отнести:

− отмену налога на движимое имущество, который тормозит ускоренное внедрение и развитие технологий отечественной промышленности;

− ускорение возмещения НДС экспортерам в результате снижения пороговых значений сумм налогов, уплаченных налогоплательщиком за три предшествующих года, с 7 до 2 млрд рублей;

− совершенствование регулирования инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций [7].

Наиболее значимыми для формирования стратегических направлений развития и обеспечения экономической безопасности страны и ее регионов являются направления и требования федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации», в котором первостепенной задачей стра-

тегического планирования определена «координация государственного и муниципального стратегического управления и мер бюджетной политики» [8].

Поскольку полномочия Федеральной налоговой службы России реализуются в рамках ее статуса «главный администратор доходов консолидированного бюджета Российской Федерации», то сформированные ФНС прогнозы налоговых доходов бюджетов являются основой для принятия всех последующих решений по утверждению закона о бюджете.

Уже сейчас в деятельности налоговых органов используется риск-ориентированный подход. Риск-ориентированный подход к контрольной работе налоговых органов используется федеральной налоговой службой и ее территориальными органами с 2007 года. Отличается данный подход ориентированностью:

− на достижение необходимой мотивации налогоплательщиков, которые должны быть готовы к отказу от инструментов минимизации налогообложения в связи с разработкой грамотной внутренней налоговой политики и эффективностью ее применения для регулирования налоговой нагрузки на бизнес;

− концентрацию проведения контрольных мероприятий в зонах повышенного риска.

Риск-ориентированный подход обеспечивает более высокое качество контрольных мероприятий и возможность отказа от выездных налоговых проверок в пользу камеральных налоговых проверок по ряду налогоплательщиков [9].

Применение риск-ориентированного подхода налоговыми органами стимулирует условия для более точного планирования и прогнозирования деятельности налогоплательщика с учетом налоговой нагрузки при соблюдении всех законных прав и исполнении обязательств. Налоговые риски у налогоплательщиков имеют свои основания. Зачастую эти основания противоположны методам управления налоговыми рисками в налоговых органах. Например, отказ в применении налоговых вычетов по тому или иному налогу для налогового органа означает сохранение полного объема налоговых доходов, перечисляемых в бюджет, а для налогоплательщика отказ в применении вычета может иметь нега-

тивные последствия, поскольку налоговая нагрузка при этом растет, а финансовые возможности по исполнению обязательств перед бюджетом снижаются [10].

В тоже же время, на основе налоговой информации можно формировать систему показателей, позволяющую обеспечить необходимыми данными управление экономической безопасностью в субъектах РФ. Известно, что для экономической безопасности система показателей (индикаторов) должна быть достоверно установленной с обозначенными уровнями их пороговых значений.

Использование налогового показателя (поступление налогов в региональный бюджет) в качестве одного из индикаторов экономической безопасности региона целесообразно, так как отражает успешность развития реального сектора экономики региона и определяет налоговый потенциал региона.

Г. Д. Абуселидзе продемонстрировал, что на высокое налоговое бремя оказывают влияние государственные налоговые доходы, которые могут быть использованы для стимулирования экономической активности. Увеличение бремени чаще всего приводит не к росту доходов бюджета, а к сворачиванию деятельности предпринимателей, снижение стимула к труду, а так же к сокращению формирования сбережений [11].

Слишком низкое налоговое бремя не дает государству полноценно функционировать, а именно – удовлетворять население необходимыми благами для жизни. Так утверждает Е. В. Сенченко в своих работах [12].

Выводы. Для дальнейшего положительного развития экономики и удовлетворительного уровня финансовой безопасности необходимо определить нормальный уровень налогового бремени, одновременно учитывающий интересы всех субъектов бюджетно-налогового сегмента, чтобы предотвратить налоговые риски.

Это в какой-то степени повлияет на положение легализации бизнеса не только в стране, но и конкретных регионах. Ведь уплата налогов это и есть экономическая безопасность региона и государства в целом.

Создание механизма, позволяющего оценивать, выявлять и управлять налоговыми рисками, является важной задачей для государства.

Сегодня мониторинг рисков на макро-уровне рассматривается как контроль за налоговыми поступлениями. Данный метод разработки эффективного мониторинга рисков предлагает в своих работах Савина О. Н. По ее мнению, это позволит оптимизировать практическое управление налоговыми рисками, предвидеть негативные последствия функционирования механизма налогообложения в государстве и регионах, а также послужит основой для последующих исследований проблем оптимизации рисков [13] .

Но, предлагаемые авторами методы оптимизации налоговых рисков не нашли своего применения на практике, что, возможно, обусловлено сложностью их введения на практике.

Для дальнейшего развития экономики страны и обеспечения достаточного уровня экономической безопасности в бюджетно-налоговом сегменте необходимо исключить налоговые риски или сделать их минимальными, при этом одновременно учитывать интересы всех субъектов бюджетно-налоговых отношений. Таким образом, минимизация налоговых рисков является одним из индикаторов экономической безопасности, что позволит принимать управленческие и инвестиционные решения в экономике, улучшить региональное социально-экономическое положение, уровень развития отдельных отраслей.

Библиографический список

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208. – Режим доступа: http://kremlin.ru/acts/bank/41921/page/1(дата обращения 31.03.2020).

2. Кузнецова, Е. И. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов / Е. И. Кузнецова. М. : Издательство Юрайт. 2018. 294 с.

3. Экономическое развитие регионов: факторы, стратегии, безопасность: научная монография / Р. М. Нижегородцев, Н. П. Горидько, И. Ю. Швец, Н. А. Рослякова. Москва: Восход-А. 2018. 336 с.

4. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – Издание 2-е переработанное и дополненное. М.: Книжный мир. 2007. 543 с.

5. Пинская М. Р. Налоговый риск : сущность и проявление // Финансы. 2009. 326 с.

6. Мигунова М. И. Основы налогового планирования и прогнозирования: учеб. пособие. Красноярск. 2009. 271 с.

7. Гончаренко, Л. И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения/ Л. И. Гончаренко // Налоги и налогообложение. 2017. № 1. С.17−19.

8. Информация из докладов руководителя и отчетности ФНС России за 2019 год. – Режим доступа: http://www.nalog.ru. (дата обращения 31.03.2020).

9. Каранина, Е. В. Экономическая безопасность государства, региона и предприятия: формирование и обеспечение с учетом факторов рисков: монография / Е. В. Каранина, В. В. Загарских. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ». 2016. 387 с.

10. Вихров, А. В. Налоговый механизм и его роль в обеспечении экономической безопасности региона / А. В. Вихров. // Инновационное развитие экономики. 2018. № 6 (48), ч. II. С. 209−213.

11. Абуселидзе Г. Д. Направления совершенствования налоговой политики в процессе реализации оптимального налогового бремени//European social science journal, № 4. с. 7–17.

12. Сенченко Е. В. Налоговое бремя: роль и место в социально-экономическом развитии общества // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2019. № 34. С. 1−8.

13. Савина О. Н. Мониторинг налоговых рисков государства как механизм повышения эффективности управления налоговой системой // Международный бухгалтерский учет. 2014. 128с.

БЕЗОПАСНОСТЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Волик А. А. [a], Кочетков М. Н. [b]
аспирант [a]
кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a]
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва, Российская Федерация [b]
E-mail: artem.volik2016@yandex.ru [a]; kassina.2012@mail.ru [b]

Аннотация: *Экономическая безопасность на сегодняшний день должна быть одним из самых важных направлений, которое нуждается в контроле и в том числе в контроле всех ее составляющих элементов. Безопасность налоговой системы является частью экономики и составляющей экономической безопасности. Исследование данного направления актуально, особенно в наше кризисное время, в котором внутренних и внешних угроз в налоговой сфере становится все больше и больше, а рациональных решений недостаточно.В данной статье применяется сравнительный анализ как метод теоретического исследования, а результаты являются формой как практического мысленного эксперимента, так и теоретического исследования.*

Цель работы исследовать и выяснить, насколько прогрессивное налогообложение безопаснее пропорционального. Задачей исследования является проведение сравнительного анализа налоговых систем США и России на различных уровнях, а также обоснование результатов на его основе. Проведенный сравнительный анализ позволил подробно исследовать и обосновать преимущества и недостатки двух противоположных систем налогообложения, определить сильные и слабые стороны в области безопасности.

Основные выводы заключаются в том, что система с прогрессивным налогообложением, самая лучшая альтернатива на сегодняшний день из уже созданных. Налогообложение, как составляющая часть экономики, должно обеспечиваться налоговой безопасностью, от деятельности которой зависит успех любой страны и организации. Результаты данного исследования можно применить к любой стране или хозяйствующему субъекту с альтернативными системами налогообложения.

Ключевые слова: *налоговая безопасность, налогообложение, система, налоги, государство, организация, экономическая безопасность.*

Введение. Обеспечение экономической безопасности на сегодняшний день должно быть одним из самых важных направлений, которое нуждается в контроле и в том числе в контроле всех ее составляющих элементов.

Безопасность экономической системы государства, а также организаций, обеспечивается за счет скоординированных действий, таких как планирование, мониторинг, контроль в области налоговой, бюджетной, правовой и научной систем. Каждая страна и организация на своем уровне создает условия для управления, минимизации экономических рисков от влияния внешних и внутренних угроз, возникающих в процессе их деятельности.

© Волик А. А., Кочетков М. Н., 2020

В статье речь пойдет о такой системе, которая также затрагивает и финансовую безопасность, так как связана с большими денежными потоками, это безопасность налоговой системы.

Суть налоговой безопасности всех уровней состоит в минимизации налоговых рисков, в том числе в обеспечении полноты уплаты налоговых обязательств при условии максимальной защищенности финансового состояния различных субъектов на законодательном уровне. Главная цель прогрессивного налогообложения – достижение социальной справедливости. Чтобы достичь необходимого результата в обеспечении налоговой безопасности, нужен современный аппарат налогообложения. Таким аппаратом является прогрессивная форма налогообложения. Большинство развитых, а также развивающихся стран, имеют такую форму так как у нее есть ряд преимуществ перед использующейся другими странами пропорциональной формы.

Безопасность налоговой системы актуальна на сегодняшний день, так как является одной из главных проблем в экономике России и мира в целом.

Цель исследования – понять и объяснить, насколько прогрессивное налогообложение безопаснее пропорционального.

Задачей исследования является проведение сравнительного анализа налоговых систем США и России на различных уровнях, а также обоснование результатов на его основе.

Чтобы лучше понять, что из себя представляет прогрессивное налогообложение, необходимо сравнить систему налогообложения США, в которой применяется прогрессивный налог и России, в системе которой пропорциональное налогообложение.

Результаты исследований, их обсуждение. К сожалению большинство россиян знают только про 13 % налога на доход физических лиц. Есть сумма в их трудовом договоре и с нее они платят 13 %, этот налог они платят по привычке даже не задумываясь. Данный налог в доле 85 % остается в регионах, 15 % по доле или 1,95 % от суммы данного налога распределяются между муниципальными образованиями [6].

Рассмотрим особенности налогообложения такой страны как США. Рассмотрим реальную ситуацию на примере среднестатистического жителя штата Кентукки, так как этот штат находится посередине по количеству проживаемых. Предположим, что он работает офис-менеджером, за такую должность в штате Кентукки готовы платить $ 41 000 в год. Во всех отчетах и аналитических сводках зарплата в США указывается за год, а не как мы привыкли за месяц, то есть их горизонт финансового планирования в 12 раз дальше чем у нас. В конечном итоге мы имеем диаметрально противоположные типы мышления [7]. Налоговая система США по своей структуре гибкая и взаимозависимая. С начала идет обязательный уровень для всех государственный – он же Federal Tax (Федеральный налог). Каждый работник обязан заплатить в бюджет государства 10 %, похоже на НДФЛ, но есть масса различных условий. Во-первых, налог является прогрессивным, грубо говоря, чем больше ты зарабатываешь, тем больше платишь денег. Такой налог как показывает таблица 1 может доходить до 37 %, но, чтобы платить такой налог нужно зарабатывать от пол миллиона и выше. И даже в этом случае житель не будет платить 37 %, потому что налог относится к конкретным частям твоего дохода, то есть весь доход дробится на части в соответствии с таблицей, а затем к каждой части накидывается свой процент налога. При данной сумме в 41 000 долларов житель США заплатит 4 879 долларов в год или 11,9 %, а НДФЛ у россиянина 13 % [4].

Также есть еще одно преимущество, супружеские пары в США подают на федеральный налог вместе. Если один зарабатывает больше другого, то вместе они заплатят меньше чем по отдельности. В случае смерти одного из супругов такая льгота сохраняется. В конечном счете житель Америки может заплатить от такого налога меньше 4532 долларов за год или 11 % [5].

Таблица 1

Соотношения процента к доходу (на примере системы подоходного налогообложения США)

Original tax rate (Первоначальная налоговая ставка)	Single taxable income (Единый налогооблагаемый доход)	Married or Widow (er) (Супруги или вдова (вдовец))
10 %	$ 0–9700	$ 0–19400
12 %	$ 9701–39475	$ 9401–78950
22 %	$ 39476–84200	$ 78951–168400
24 %	$ 84201–160725	$ 168401–321450
32 %	$ 160726–204100	$ 321451–408220
35 %	$ 204101–51300	$ 408221–612350
37 %	$ 510301+	$ 612351+

Все штаты Америки находится в относительно сильной автономии от государства, потому что законы одного штата могут сильно отличаться от законов другого. После того как в Америке гражданин оплатил федеральный налог, который обязателен и одинаков для всех, следующий – это State Tax (Налог штата). В каждом штате установлены свои значения, в штате Кентуки − 5 % стабильно, но есть штат Калифорния, где тоже установлена прогрессивная система, а там от 1−12 % в зависимости от дохода [6]. В Неваде вовсе такого налога нет. После добавляется еще Local Tax (Местный налог) в городе проживания, в городах штата Кентукки – 1 %. Дальше американец должен оплатить, как и в России пенсионный налог и медицинскую страховку. Первое мало чем отличается от нас – Social security (Социальная защита) – 6,2 % уходят на выплату текущих пособий по возрасту, инвалидности и прочее [1]. Но американцы платят деньги за медицинское обслуживание, но не получают его. Каждый работник со своей зарплаты платит – 1,45 % в государственную программу медицинского страхования – «Medicare», пользоваться он ей сможет только по достижению 65 лет, или если есть инвалидность, или срочно нужно пересадить почку и если ты не попадаешь под эти категории, то за твои деньги лечатся те, кто попадает. Но как же тогда лечиться? [7].

Каждый американец по закону должен купить медицинскую страховку самостоятельно примерно за 150 долларов в месяц. И уже можно определить сколько американец должен заплатить налогов. При зарплате 41 000 долларов в

год, они же 3 417 долларов в месяц, он должен отдавать около 1 030 долларов в месяц, что составляет 1/3 от всех доходов. Но тут открываются своего рода льготы системы. У них есть такая штука как «Standard Deduction» – это сумма, на которую, можно уменьшить свой налогооблагаемый доход. Если говорить конкретнее, то для федерального налога это 12 000 долларов, а для штата Кентукки это 2 530 долларов, т.е. когда рассчитывается федеральный налог на доход, то считается что человек заработал не 41 000 долларов, а 29 000 долларов тем самым снижается размер налога, и поэтому он уже должен не 12 %, а 8 %, и также с налогом штата уже не 5, а 4,69 %. Плюс существует еще скрытая часть, которую работодатель платит за работника 7,65 % − 262 доллара. В конечно счете американец заплатит всего 33,4 % [3].

Чтобы сравнить с Россией, возьмем в качестве примера среднюю по численности Брянскую область и среднею з/п за месяц офис-менеджера в 17000 рублей или 204 000 рублей в год. И вспомним все налоги: НДФЛ – 13 % − 26520 рублей в год − 2210 рублей в месяц; пенсионный фонд 22 % − 44 880 рублей в год – 3740 рублей в месяц; медицинская страховка – 5,1 % − 10404 рублей в год – 867 рублей в месяц; социальная страховка – 2,9 % − 5196 рублей в год – 493 рублей в месяц. В общей сложности получается 43 % − 81804 рублей в год – 6817 рублей в месяц [5].

Таблица 2

Соотношение систем налогообложения США и России

США				России			
Налоги	%	Долл. в год	Долл. в мес.	Налоги	%	Руб. в год	Руб. в мес.
Федеральный налог	8,01	3286	274	НДФЛ	13	26520	2210
Налог штата	4,69	1924	160	СКРЫТАЯ ЧАСТЬ			
Местный налог	1	410	34	ПФР	22	44880	3740
Пенсионный фонд	6,29	2542	212				
Медицина	1,45	595	50	Медицина	5,1	10404	867
Мед.страховка	4	1800	150				
СКРЫТАЯ ЧАСТЬ				Соц.страховка	2,9	5196	493
Пенсионный фонд	6,2	2542	212				
Медицина	1,45	595	50	Сумма:	43	81804	6817
Сумма:	33,4	13693	1141				

Исходя из данных таблицы 2, складывается ощущение, что прогрессивное налогообложение намного прозрачней пропорционального. В системе налогообложения США информация об ответственности за налоги заложена в самом названии в отличие от нашей пропорциональной [7].

Рассмотрим налог на добавленную стоимость, составляющий 20 %. Люди настолько привыкли к этому налогу, что попросту не замечают его, но им облагаются все товары, все услуги, которые приобретаются, продуты, одежда, ЖКХ и т. д. И более того, на самом деле мы платим не 20 %, а гораздо больше, так как НДС применяется на каждом этапе производства какого-либо продукта, и чем сложнее и длиннее цепочка производства, тем больше процент. Треть федерального бюджета России формируется из НДС. Теперь сравним с США, там тоже существует налог с продаж – Sales Tax [2]. Во-первых, его определяет каждый штат отдельно, а в некоторых штатах его вообще нет. Во-вторых, его размер до 7%. В-третьих, он появляется только в случае продажи конечному потребителю, то есть там нет отчислений на каждом этапе производства, как при нашем НДС. В-четвертых, НДС не применяется к услугам ЖКХ в отличие от России. В-пятых, этот Sales Tax (Налог с продаж), остается в регионе, он не уходит в столицу, ты уже заплатил Federal Tax (Федеральный налог), все остальное зависит от решений штата. Оказывается, чтобы поддерживать нормальную жизнь во всей стране нужно, чтобы все территории (регионы) получали справедливое распределение бюджетных средств и налогов, чтобы не было больших разниц в доходах между регионами. В Москве в среднем офис-менеджер получает 45000 рублей, а в Брянске за такую же должность 17000 рублей. В Нью-Йорке тоже зарплата выше, чем в Кентукки – 58765 долларов, против 46000 долларов, но не в несколько раз [8].

Сегодня в России бюджетная система построена на распределительных принципах, что может быть не вполне эффективно. Область определяет, сколько от объема НДФЛ отправить городским округам, поселениям и районам, а федеральный центр – сколько отправить регионам. При том НДФЛ – хоть и хороший способ самостоятельно пополнить бюджет области, но при всем в Брян-

ской области по данным на 2018 год собрали 9,5 млрд. руб., в города и села ушло меньше раз в 10. Такая схема по своей природе подталкивает к необъективному распределению бюджетных средств, что может привести к угрозам экономической безопасности внутри страны, а также к снижению безопасности самой налоговой системы. В Америке тоже есть очень дорогой штат Калифорния, но это объясняется тем, что там расположились одни из самых богатых корпораций мира: «Гугл», «Эппл», «Фейсбук», «Амазон», «Майкрософт», продукцию которых потребляют по всему миру. Налоговая система США – это рабочая база, которая с одной стороны распространяется на всю страну, но все же докручивается штатами и округами в виде установки налогов на доход или продаж, плюс вводятся дополнительные льготы. Многие слышали, что американцы сами откладывают себе на пенсию, это так, но это не значит, что они не получают пенсии вообще, они получают какие-то выплаты, ведь они платили Social security. Поэтому у них придуманы разные планы сбережений тапа 401k или IRA, чтобы увеличить свою пенсию, еще есть возможность откладывать по специальным программам, при которых будет снижаться федеральный налог и налог штата. То есть все движения средств понятны, взаимозависимы и прозрачны [9].

Рассмотрим принципы обеспечения налоговой безопасности предпринимательского сектора в США. Для бизнеса главным направлением обеспечения безопасности в сфере налогообложения является снижение числа претензий от контролирующих органов до минимума. Для государства главной задачей становится получение гарантий в стабильных налоговых поступлениях и успешное развитие хозяйствующих субъектов.

Ставка федерального налога одинакова в каждом штате и равна между большими и малыми предприятиями 21 %. А региональные и местные налоги отличаются по размеру в зависимости от штата, района или города. Поэтому многие предприниматели открывают свой бизнес в тех штатах, где ставка самая «выгодная». Например, самая высокая ставка в штатах Айова 12 %, Пенсильвания 9,99 % и Миннесота 9,8 %. Самая низкая – в Северной Каролине 3 %, Северной Дакоте 4,3 % и Колорадо 4,63 %[10].

Корпорации типа Си (С), например, «Кока-кола» облагаются налогом иначе, чем другие бизнес-структуры. Это единственный вид бизнеса, который оплачивает собственные подоходные налоги с прибыли на федеральном и региональном уровнях.

Си (С)-компании выплачивают налоги на всю прибыль. Как правило, налог взимается с денег, которые предприятие использует на покрытие расходов или убытки, а также с прибыли, которая распределяется между владельцами в качестве дивидендов. Но это происходит до выплаты налога, так как дивидендный доход каждого акционера отдельно облагается по личной ставке подоходного налога.

Партнерства «Убер» и «Спотифай», «Эппл» и «Мастеркард», «Амазон» и «Американ Экспресс», и др., индивидуальные предприниматели, С (S)-корпорации и компании с ограниченной ответственностью «Амазон», «Эппл», «Фейсбук», такого типа компании не платят налогов на прибыль от бизнеса. Вместо этого организация «передает» прибыль владельцам, которые в свою очередь сообщают о доходах или убытках бизнеса в своих личных налоговых декларациях. Это объясняется тем, что они не считаются отдельными объектами налогообложения. В ООО (LLC) и С (S)-компаниях налог на прибыль платят сами акционеры предприятия. После принятия закона о сокращении налогов и рабочих мест был установлен новый вычет по подоходному налогу для таких организаций. Теперь до 2025 года владельцы партнерств, компаний с ограниченной ответственностью и корпораций С (S) имеют возможность вычитать для подоходного налога до 20 % чистой прибыли предприятия [10].

В 2018 был проведен анализ, в результате которого выяснилось, что 60 прибыльных американских компаний из списка «Фортун» 500 не выплатили налогов на общую сумму $79 млрд, полученной за прошлый год. К этим компаниям относятся «Фейсбук», «Амазон», «Гугл», «Эппл», «Убер» и другие. Их осуждает общество, многие называют их ворами и мошенниками, но дело в том, что ни одна из этих компаний не нарушает законов, а просто находит лазейки в законодательстве, чтобы платить меньше или не платить вообще.

В 2019 году «Амазон» не заплатила ни цента по федеральному подоходному налогу, хоть их прибыль и выросла до 11,2 млрд. доларов в 2018 году, что почти вдвое больше, чем было заработано в предыдущем году. На деле «Амазон» потребовала возврата федерального подоходного налога в размере 129 млн. долларов. И это будет уже второй год подряд, когда компания не платит федеральный налог, пользуясь эффективной налоговой ставкой в -1 %. Представитель «Амазон» заявил: «Корпоративный анализ основан на прибыли, а не на доходах. Наша прибыль остается скромной, ведь розничная торговля является высококонкурентным и малоприбыльным бизнесом. К тому же мы постоянно осуществляем большие инвестиции». «Амазон» пользуется специальными налоговыми льготами, которые предоставляются компании в связи с некоторыми привилегиями, среди которых – льготы при финансировании научных исследований. Компания инвестирует в научные исследования и разработки. В 2017 году «Амазон» возглавила список американских организаций по расходам на научные исследования.

Инвестиции «Амазон» в недвижимость, сооружения и оборудования также дают право на налоговые льготы. Инвестиции помогают городам в развитии недвижимости и создании рабочих мест. Только в конце прошлого года расходы в данную сферу составили 60 млрд. долларов. Причиной налоговых льгот также является дополнительное вознаграждение сотрудников к основной заработной плате. Ведь чем больше компания хранит у себя деньги, тем больше становится налоговый вычет. В России же такой практики нет, организации платят общую ставку 20 %. Они могут конечно снизить норму по ЕНФД и УСН, получить другие налоговые льготы, но от полной уплаты налога их ничто не освобождает. Несмотря на то, что в 2018 году налоги в США были признаны самыми высокими, определенные лазейки в законодательстве и благоприятная среда позволяют компаниям на законных основаниях выстраивать эффективные и прибыльные модели, которые помогают обезопасить прибыль компаний от нецелевого использования. В то же время такая практика позволяет повысить уровень экономической безопасности государства благодаря финансированию различных сфер деятельности компаний [10].

Выводы. Подводя итоги, необходимо отметить, что система с прогрессивным налогообложением – самая лучшая альтернатива на сегодняшний день из уже созданных. Она борется с социальным неравенством. Размеры налоговой ставки не увеличиваются в случае уменьшения доходов населения. И состоятельные, и менее состоятельные граждане вносят свою лепту в развитие страны. Создается возможность сбалансировать региональные бюджеты.

При этом не стоит списывать со счетов отрицательные стороны такого налогообложения.

1. Зависимость налоговой ставки от размера дохода в определенной степени ущемляет права состоятельных лиц. Не все компании способны реинвестировать и поэтому незаконный уход от налогов имеет место быть.

2. Физические лица самостоятельно отчитываются за полученные средства перед государством вместе с имеющимися административными издержками.

3. Высокая налоговая ставка отбивает желание у некоторых состоятельных бизнесменов двигаться вперед и дальше взбираться по карьерной лестнице.

Еще одна проблема кроется в обилии декларативных программ развития и защиты бизнеса при отсутствии проработанных пошаговых руководств по реализации положений таких документов. Нехватка информации о специфике работы в разных субъектах государства и невозможность учесть все нюансы в полной мере при законодательном регулировании сферы налогового законодательства способны повысить риски налоговой безопасности.

Продемонстрированные примеры показывают, насколько безопасность экономической среды связана с безопасностью других ее составляющих, они как детали часового механизма, обеспечивают его нормальное функционирование. В общем, налогообложение, как составляющая часть экономики, должно обеспечиваться налоговой безопасностью, от которой зависит успех развития и государства, и предприятий. Российская же налоговая система нуждается, прежде всего, в оздоровлении системы налогообложения, либо путем внедрения прогрессивного налога на доходы с формированием необлагаемого минимума и с сохранением некоторых существующих пропорций и законодательных норм,

либо введения новых норм. На основе эффективных преобразовании можно попытаться сформировать свою новую смешанную систему налогообложения.

Библиографический список

1. Налог на социальное обеспечение URL: https://www.fool.com/retirement/2018/05/06/social-security-tax-in-2018-heres-how-much-youll-p.aspx/ (published 06.05.2018).
2. Штаты с самыми высокими и самыми низкими налогами с продаж URL: https://www.usatoday.com/story/money/taxes/2018/03/27/states-highest-and-lowest-sales-taxes/45251 2002/ (published 27.03.2018).
3. Почему в США нет НДС? URL: https://brokbridge.com/tax-in-usa.html/ (published: 06.11.2018).
4. Ставки государственного подоходного налога URL: https://www.thebalance.com/state-income-tax-rates-3193320 (updated: 24/03/2020).
5. Государственный индивидуальный подоходный налог URL: https://www.taxadmin.org/assets/docs/Research/Rates/ind_inc.pdf/ (published: 01.01.2020).
6. Налоги в США URL:https://en.wikipedia.org/wiki/Property_tax_in_the_United_States#/media/File: Median_household_income_and_taxes.png/ (updated 27.02.2020).
7. Кентукки подоходный налог URL:https://smartasset.com/taxes/kentucky-property-tax-calculator (Sources: US Census Bureau 2018 American Community Survey). 2018.
8. Ставки налога с продаж URL: https://www.taxadmin.org/assets/docs/Research/Rates/sales.pd/ (published 16.11.2017).
9. НДФЛ налог федеральный или региональный? URL: https://raszp.ru/nalogi/ndfl-nalog-federalnyiy.html/ (published 14.03.2019).
10. Как платят налоги компании в США (published 09.08.2019).

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА РЕГИОНА КАК УСЛОВИЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Крючкова А. В. [a], Крючкова Л. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления [b]
Кировский государственный медицинский университет, Киров, Российская Федерация [a]
Кировский филиал РАНХиГС при Президенте РФ, Киров, Российская Федерация [b]
E-mail: L_V_Kruchkova@mail.ru [a, b]

Аннотация: *Одним из принципов построения современной бюджетной системы выступает принцип сбалансированности бюджета.*

Актуальностью исследований в области достижения равновесного бюджета региональных бюджетов выступает тот факт, что данные проблемы в основном связаны с проблемами формирования доходной части бюджета, в которой наибольший удельный вес занимают налоговые доходы. Величина налоговых доходов бюджета зависит от налогового потенциала и сложившейся системы межбюджетных отношений в государстве.

В рамках проведенного анализа статистических показателей с применением методов сравнения и анализа было выявлено, что система межбюджетных отношений реализуется через систему финансовой поддержки регионов в форме межбюджетных трансфертов и за счет передачи части собственных доходов в нижестоящие бюджеты сверх закрепленных доходов. Выравнивание уровня социально-экономического развития осуществляется по линии доходов, когда вышестоящий бюджет часть собственных налоговых доходов направляет в нижестоящие бюджеты в форме регулирующих доходов.

В настоящей статье рассматриваются проблемы формирования налоговых доходов в региональном аспекте и на основе проведенного анализа предлагаются мероприятия по совершенствованию системы межбюджетных отношений и укреплению доходной части региональных бюджетов.

Областью проведенного исследования выступает бюджет субъекта РФ Кировская область.

Ключевые слова: *Кировская область, налоговые доходы, собственные налоговые доходы.*

Введение. Актуальность статьи связана с необходимостью решения проблем сбалансированности бюджета через систему совершенствования межбюджетных отношений.

Цель исследования заключается в том, что укрепление доходной части региональных бюджетов должно достигаться не только через систему финансовой помощи, направляемой нжестоящим бюджетам вышестоящим в форме межбюджетных трансфертов и наличии регулирующих налоговых доходов, но и в части обеспечения роста налогового потенциала каждого субъекта РФ.

Для написания статьи использовались методы экономического анализа, сравнения и выборки.

© Крючкова А. В., Крючкова Л. В., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. Обозначенный круг вопросов рассматривается на примере Кировской области. Зачастую проблемы сбалансированности региональных бюджетов связаны с проблемами формирования доходной базы, на которую влияют и налоговый потенциал и сложившаяся система межбюджетных отношений. Вопросы формирования доходной части бюджета региона рассмотрим на примере Кировской области. Состав и структура доходов бюджета представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1

Динамика состава и структуры доходов бюджета Кировской области за 2017–2019 гг., млн. руб.

Доходы бюджета	2017 г. (факт)		2018 г. (факт)		2019 г. (ожид.)	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
Доходы бюджета, всего	46 576,1	100,0	51 511,3	100,0	55 706,1	100,0
В том числе:						
- налоговые доходы	27 237,8	58,5	29 155,2	56,6	29 724,1	53,3
- неналоговые доходы	1 504,1	3,2	1 355,3	2,6	1 645,1	2,9
- межбюджетные трансферты	17 834,2	38,3	21 000,8	40,8	24 336,9	43,8

Согласно данных таблицы 1 очевидно, что большая часть доходов бюджета региона (более чем на 50 % формируется за счет налоговых доходов, и это вполне закономерно, и не является особенностью Кировской области. Однако, наблюдается тревожный сигнал, что второе место в доходах занимают межбюджетные трансферты и величина их в структуре доходов с каждым годом растет, что свидетельствует о росте бюджетной зависимости от вышестоящего бюджета. И это обуславливается тем, что на сегодняшний день сформированная система межбюджетных взаимоотношений привязана в основном к системе выделения межбюджетных трансфертов и результатом является то, что внимание росту суммы собственных налоговых доходов уходит на второй план. Собственные доходы занимают не столь большой удельный вес в структуре налоговых доходов, что обеспечивало бы их необходимый уровень.

Согласно представленной в экономической литературе классификации налоговых доходов, их разделяют на собственные и регулирующие, и это связывается с существующими проблемами бюджетного федерализма. Если срав-

нить размер собственных доходов региона с размером перечислений от регулирующих доходов в общем размере этих 2-х элементов доходной части бюджетов регионов, то соотношение будет невыгодным для региональных бюджетов. И на примере Кировской области это выглядит следующим образом [1].

Таблица 2

Динамика и состав доходов бюджета Кировской области за 2017–2019 гг., млн. руб.

Доходы бюджета	2017 г. (факт)	2018 г. (факт)	2019 г. (ожид.)
Налоговые доходы бюджета, всего	27 237,8	29 155,2	29 724,1
В том числе:			
- налог на доходы физических лиц	10 492,8	11 690,5	12 299,7
- налог на прибыль организаций	5 063,6	6 972,5	7 075,0
- налоги на имущество	3 080,2	3 780,7	3 210,9
- акцизы	5 123,2	4 131,6	4 377,8
- налоги на совокупный доход	1 794,8	2 223,7	2 475,4
- государственная пошлина	239,9	255,6	243,2
- налоги за пользование природными ресурсами	40,7	41,4	42,0
Общая сумма собственных налоговых доходов	4 875,0	6 004,4	5 686,3
Удельный вес собственных налоговых доходов в общей сумме налоговых доходов региона, %	17,9	20,6	19,1

Из таблицы 2 видно, что собственные налоговые доходов в доходах Кировской области составляют в пределах 20 %, а значит на долю регулирующих доходов приходится большая часть доходов.

Кроме того, размеры большинства перечислений от регулирующих налогов в бюджеты Кировской области практически не сокращались. Часть налога на прибыль организаций, зачисляемая в бюджет Кировской области, может восприниматься как постоянный закрепленный доходный источник.

Согласно законодательства, зачисление налога на прибыль организаций в бюджет региона означает закрепление данного регулирующего дохода на постоянной основе, в отношении других доходов – зачисление осуществляется по меняющимся нормативам, закрепленным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и последующий двухлетний плановый период. Возможно, что если все регулирующие доходы, поступающие в региональные бюджеты закрепить на постоянной основе, то уровень собст-

венных доходов Кировской области повысился без ущерба для федерального бюджета.

Еще другой проблемой является – большие встречные потоки внутри бюджетной системы, причиной этого являются постоянные одинаковые для всех регионов, в том числе для Кировской области, размеры перечислений от регулирующих налогов по соответствующим их видам, что расценивается как передача своих регулирующих полномочий и зачастую это не учитывает особенности регионов. Как результат вся нагрузка по бюджетному регулированию переносится на прямые перечисления из федерального бюджета, в различных формах.

Передача части налогов из одного уровня бюджетной системы другому в части регулирующих доходов предполагает перенос на региональный уровень повышение эффективности налогообложения в части тех налогов, которые зачисляются в региональные бюджеты, а значит основная задача региональных органов власти будет состоять в повышении налогового потенциала. Рост налоговой базы по налогу, являющемуся регулирующим, будет сопровождать и рост налоговых доходов региона, а значит и возникновение обязанности органов государственной власти усиливать эффективную составляющую налоговых поступлений через рост налоговых баз и, как следствие, налоговой нагрузки.

Распад СССР и переход на новую финансовую политику привели к изменению финансового механизма, одним из проявлений такого изменения стало предоставление самостоятельности региональным и местным бюджетам. За ними было закреплено имущество, налоги и расходные обязательства. Однако полная самостоятельность бюджетов отсутствует и проявляется это в том, что главные налоговые доходы поступают в федеральный бюджет, а затем происходит их перераспределение, о чем свидетельствует тот факт, что более 80% налоговых доходов в консолидированном бюджете субъектов России занимают перечисления от федеральных налогов. Поскольку налоговая база федерального бюджета формируется в регионах и муниципальных образованиях, то целесообразно было бы установить размер перечислений от федеральных налогов, направляемых в

региональные и местные бюджеты. Такого не наблюдается и поэтому в региональные и местные бюджеты поступают только законодательно установленные региональные и местные налоги и сборы, то и можно отметить, что наблюдается сокращение собственной финансовой базы региональных и местных бюджетов.

Если доходы местных и региональных бюджетов более чем на половину формируются за счет регулирующих доходов, то сохраняется зависимость по линии доходов регионов и муниципалитетов от перечислений от федеральных налогов и сборов. Начавшиеся реформы, вызванные реализацией ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в России», привели к возникновению еще больших ножниц в части сумм доходов и расходов местных бюджетов, что выразилось в их не сбалансированности. Согласно положений закона появились новые расходы муниципальных бюджетов, связанные с содержанием переданного им в распоряжение и закрепления на постоянной основе государственного имущества, которые не в полной мере подкреплены источниками доходов. Расходы местных бюджетов на осуществление переданных им государственных функций в этом году возрастают примерно на треть [2, с. 15]. Тогда и о самостоятельности и речи быть не может, т. к. самостоятельность бюджета любого уровня бюджетной системы звена может быть обеспечена при условии, если на это имеются достаточные источники доходов и есть право свободно распоряжаться ими в соответствии с полномочиями, что создает некий конфликт во взаимоотношениях между бюджетами.

В результате проведенного анализа доходной части регионального бюджета Кировская область получены следующие основные результаты.

1. Налоговые доходы в большей части влияют на сбалансированность бюджета и это не является особенностью какого-либо конкретного бюджета. Однако подчас значительную часть доходов составляют межбюджетные трансферты, которые показывают степень фин6ансовой независимости конкретного субъекта РФ от вышестоящего бюджета. Чем ниже удельный вес финансовой помощи, направляемой из вышестоящего бюджета в нижестоящие, тем независимей регион и более степень его финансовой независимости.

2. Налоговые доходы бюджета региона складываются из собственных налоговых доходов и регулирующих. На текущий момент большая часть налоговых доходов представлена регулирующими доходами, перечисляемыми процентными отчислениями от собственных доходов вышестоящим бюджетом. Это факт далеко не является выгодным для региона, поскольку во-первых, процентные отчисления собственных доходов вышестоящего бюджета носят не постоянный, а плавающий характер, а во-вторых, наличие их далеко не является стимулом для повышения налогового потенциала регионов.

Выводы. Таким образом, по данным Кировского областного комитета государственной статистики, тенденции в части экономической и финансовой ситуации в регионе нестабильны. Нестабильная ситуация приводит к тому, что органы власти и управления Кировской области не могут осуществлять финансирование расходов, опираясь только на собранную сумму собственных доходов. В расходах бюджета региона наблюдается увеличение расходов федерального бюджета и этот факт показывает, что эти расходы растут более высокими темпами роста, по отношению к увеличению доходов. В области отсутствует устойчивая положительная динамика функционировании ведущих отраслей промышленности, ухудшается финансовое состояние предприятий, а значит и ухудшается состояние в части исполнения федеральных налогов [3]. Поэтому следует делать акцент на развитие производственной составляющей регионов, рост налоговых баз снизит степень их финансовой зависимости от федерального бюджета и создаст возможности для роста налоговых поступлений в бюджет страны.

Исследования и выводы в области исследования проблем сбалансированности региональных бюджетов проведены на примере Кировской области.

Библиографический список

1. Закон Кировской области от 18.12.2018 № 210-ЗО «Об областном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» Министерство финансов Кировской области [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://minfin.kirov.ru. (дата обращения 20.01.2020).

2. Князев В. Г. Актуальные налоговые проблемы // Финансы. 2018. № 8. С.14−17.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации по Кировской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.kirovstat.ru (дата обращения 20.02.2020).

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Куропаткина М. П. [a], Гороховицкая Ю. О. [b]
студент [a]
старший преподаватель кафедры экономики и управления [b]
Сызранский государственный экономический университет, Сызрань, Российская Федерации [a, b]
E-mail: m-kuropatkina@list.ru [a]; gorohovickaya@bk.ru [b]

Аннотация: *В связи с экономической политикой государства, государственное регулирование играет важную роль в формировании и развитии бюджетной структуры любого современного общества. Понятие бюджет, бюджетный процесс, бюджетная система тесно взаимосвязаны между собой, отсюда следует, что определение проблем в этих явлениях и их решение сказывается на экономической стабильности в стране. В статье рассматривается понятие бюджетного процесса, как формы управления бюджетной системой, его значение в финансовой системе. Так же статья посвящена анализу эффективности осуществления бюджетного процесса в России, приведен пример исполнения и формирования бюджета территории Самарской области.Главное в данном виде экономической политики – это совмещение интересов различных регионов страны с общими интересами государства, приведение в действие ресурсы.*

Ключевые слова: *бюджетный процесс, исполнение бюджетного процесса, принципы, бюджетная политика, бюджет субъектов РФ*

Введение. Для правильного функционирования экономической структуры любого современного государства необходимо государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Самым значимым механизмом в социальном и экономическом регулировании политики государства является финансовый механизм – финансовая система общества, под которой понимают совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и исполняются различные денежные фонды.

Актуальность данной темы можно определить тем, что формированию бюджета принадлежит ведущее положение в финансовой системе страны. Изучение бюджетного процесса в целом, его теоретические и практические аспекты, является актуальным на сегодняшний день, ведь именно от тщательного исследования эффективности осуществления бюджетного процесса зависит социальное и экономическое развитие любой страны.

© Куропаткина М. П., Гороховицкая Ю. О., 2020

Главное в данном виде экономической политики – это совмещение интересов различных регионов страны с общими интересами государства, приведение в действие ресурсы [2].

Целью данной работы является изучение теоретических основ бюджетного процесса на территории РФ, а так же анализ исполнения бюджета Самарской области.

Для достижения поставленной цели в ходе выполнения работы необходимо решить следующие задачи:

− изучить бюджетный процесс, как форму управления бюджетной системы;

− рассмотреть теоретические основы бюджетного процесса в целом;

− анализировать доходную и расходную части регионального бюджета.

Такая политика позволяет соединять цели и интересы государства с интересами регионов, приводить в действие запасы их экономического роста, находить оптимальные варианты их слияния в экономику страны и мировое хозяйство. Самое важное – это предотвращать возникновение депрессивных территорий и сглаживать различия в условиях жизни людей в различных регионах [5].

Для того, что бы анализировать исполнение бюджета, нужно обратиться к понятию и значению бюджетного процесса в общем, так как это поможет для дальнейшего исследования.

Бюджет государства представляет собой важнейший финансовый документ страны, так как в нем определены смета доходов и расходов государства на определенный срок. Осуществление бюджетного процесса является составляющей частью всего государственного бюджета, так как это рассмотрение, утверждение и исполнение всех его видов [10].

Так же государственный бюджет имеет несколько трактовок со стороны ученых-финансистов, таких как: М. И. Пискотин, Е. А. Ровинский, А. С. Колесов, О. В. Соколова и др.

Отечественный ученый-правовед профессор М. И. Пискотин подчеркивал: «Бюджетный процесс – это стадии составления, утверждения и исполнению бюджета, которые завершаются составлением и утверждением отчета об исполнении бюджета» [8].

Кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового права и бухгалтерского учета МГЮА, Е. А. Ровинский рассматривал бюджетный процесс, «как регламентированную государством деятельность его органов по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджета, а также составлению и утверждению отчетов об исполнении бюджета». Данными учеными считается, что основной задачей бюджетной политики государства является поддержание сбалансированности бюджетной системы и обеспечение эффективных результатов, которые будут учитывать интересы общества, что в дальнейшем приведет к увеличению финансовых возможностей государства [1].

Что бы определить значимость государственного бюджета в социально-экономическом развитии общества, О. В. Соколовой была разработана схема роли государственного бюджета в развитии общества [11] (Рис. 1.)

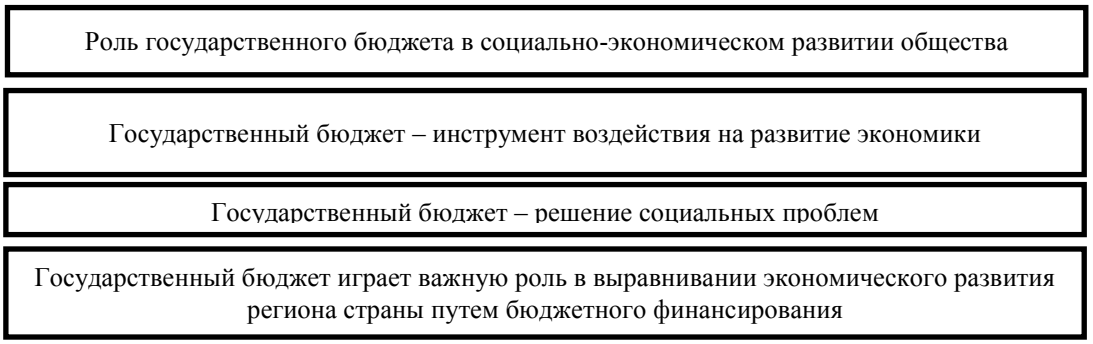


Рис. 1. Государственный бюджет в социально-экономическом развитии общества

Результаты исследований, их обсуждение. Доходы бюджета как федерального, так регионального и местного формируются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а так же безвозмездных перечислений.

В период с 2017 по 2019 годы Минфином РФ была выявлена следующая информация по росту доходов и расходов федерального бюджета [7].

За 2017 год доходы РФ составили 15088,9 трлн. руб., в 2018 – 18747,7 трлн. руб., а в 2019–19 969,3 трлн. руб., хотя в предыдущие годы доход значительно отличался и был ниже предоставленных цифр (см. Рис. 2).

Основная доля доходов составляют налоги и неналоговые доходы, налоги и сборы за использование природных ресурсов и т. д. Невысокое повышение доходов свидетельствует о несовершенстве налоговой политики страны, кото-

рая не обеспечивает вовлечение в доходы федерального и региональных бюджетов реально имеющегося потенциала доходов.

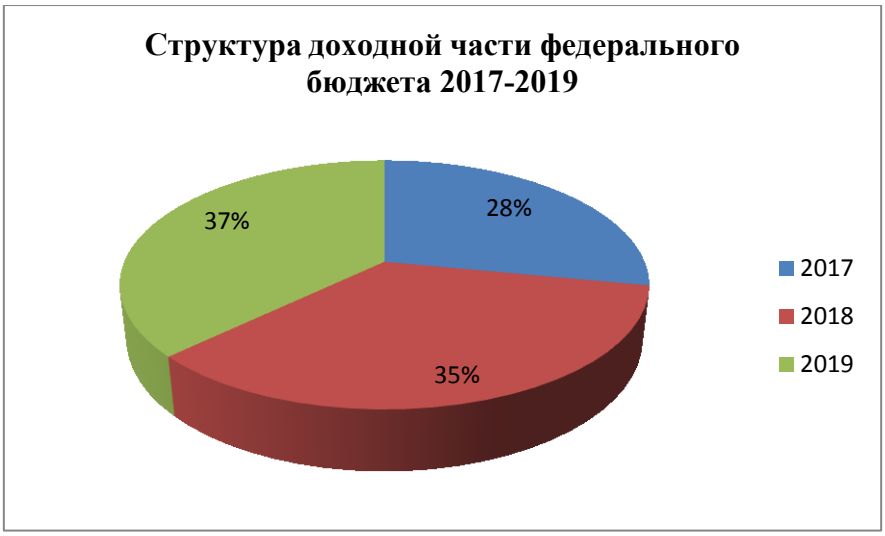


Рис. 2. Структура доходной части федерального бюджета 2017–2019

Основные расходы федерального бюджета приходятся на социальную политику и национальную оборону страны (Рис. 3) [6]. Повышение расходов объясняется нестабильной ситуацией в стране, а именно снижение ключевых показателей связано с внешнеполитической нестабильностью с учетом новых пакетов санкций в сторону России.

Рис. 3. Структура расходной части федерального бюджета РФ 2017–2019 г.

Говоря о региональном бюджете, то он является основой финансовой системы территории страны, в которой он рассматривается и исполняется. Прежде всего, значение регионального бюджета отражается в решениях орга-

нов власти по поводу экономических, организационных, социальных и др. аспектов [4]. Отсюда следует, что бюджетный процесс в регионе должен быть подчинен определенным принципам, которые были затронуты ранее, а так же которые содержат фундаментальные требования к мероприятиям по образованию и использованию бюджета как централизованного фонда денежных средств. Эффективность выполнения региональными органами власти своих функций зависит от финансового состояния соответствующего бюджета. При этом важнейшей характеристикой бюджетной независимости и самостоятельности регионов является обеспеченность расходов собственными доходными поступлениями.

При формировании региональных бюджетов важно учитывать воздействие двух основных факторов бюджета. Во-первых, формирование этих бюджетов неразрывно связано с взаимодействием основных элементов экономического потенциала региона и эффективностью его использования. Во-вторых, формирование региональных бюджетов определяется существующей системой межбюджетных отношений.

Депутаты обсудили исполнение бюджета Самары за 2018 год, а также внесение изменений в городской бюджет 2019 года [3].

Оксана Данилова, руководитель Департамента финансов Администрации г. о. Самара, рассказала, что в 2018 году изменения в бюджет Самары вносились 11 раз. Доходы поступили на сумму 25 858 130 тыс. рублей. Расходы сложились в сумме 25 641 039,3 тыс. рублей. В 2018 году появился профицит бюджета 217 090,7 тыс. рублей [12].

В структуре поступивших доходов 57,4 % занимают налоговые и неналоговые доходы, 42,6 % − безвозмездные поступления.

По сравнению с 2017 годом налоговые и неналоговые доходы увеличились на 867 030,7 тыс. рублей (6,2 %); безвозмездные поступления уменьшились на 1 362 443,7 тыс. рублей, что во многом связано с завершением подготовки к ЧМ-2018.

По словам Даниловой О., по налогу на доходы физических лиц план выполнен на 101,5 % от годового плана, поступило 9 245 345 тыс. рублей. Увеличение поступлений по сравнению с 2017 годом составило 801 008,3 тыс. рублей (9,5 %), что обусловлено ростом среднемесячной заработной платы на 9,3 %.

Что касается расходов, 80 % (или 20,6 млрд. рублей) пришлись на долю таких сфер деятельности, как образование, национальная экономика и ЖКХ.

За 2018 год Администрацией городского округа Самара погашено кредитов на сумму 14 342 537,9 тыс. рублей. Общий объем кредиторской задолженности бюджета городского округа Самара по состоянию на 1 января 2019 года составил 329 949,8 тыс. рублей, что на 34,4 % меньше, чем по состоянию на 1 января 2018 года.

Необходимость внесения изменений в бюджет Самары на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» обусловлена учетом в бюджете на 2019 год средств вышестоящих бюджетов в объеме 381 608,0 тыс. рублей, в том числе за счет предоставляемых субсидий на решение вопросов местного значения − 211 651,1 тыс. рублей, субвенций на реализацию переданных государственных полномочий − 60 478,3 тыс. рублей, дотаций на стимулирование предоставления государственных услуг через многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» − 200 тыс. рублей.

По данным Администрации, основные параметры бюджета городского округа Самара (доходы и расходы) на 2020 год увеличатся на 105 738,1 тыс. рублей и составят соответственно по 17 536 981,4 тыс. рублей.

Таким образом, анализ доходов и расходов бюджета Самарской области позволил выявить следующие положительные тенденции: высокий рост доходов бюджета; 100% исполнение бюджета по доходам и 95 % – по расходам; сокращение объема дефицита бюджета и исполнение бюджета с профицитом.

Однако были выявлены и некоторые проблемы в структуре доходов регионального бюджета, а именно: низкий уровень неналоговых доходов бюджета по данным статистики предыдущих лет; рост доли безвозмездных поступлений в общем объеме доходов регионального бюджета, что свидетельствует о

снижении его устойчивости и увеличении зависимости от межбюджетных трансфертов; высокая чувствительность доходной части регионального бюджета к состоянию крупных промышленных предприятий [13].

Выводы. Итак, из всего вышеперечисленного можно подвести итоги нашей работы. Мы изучили определенную литературу по исполнению бюджетного процесса, выяснили, что бюджетный процесс определяет всю деятельность органов власти, как на государственном, так и на местном уровне, которые подготавливают проект по утверждению и исполнению бюджетов, контролируют их исполнение, после чего утверждают бюджетную отчетность по доходам и расходам бюджета.

В своей работе мы изучили бюджетный процесс с разных трактовок известных ученых-экономистов, у которых был свой взгляд на определенной данной экономической категории.

Для того, что бы нормализовать показатели, что бы они удовлетворяли государство, следует принимать меры по улучшению бюджетной политики страны. Следует увеличивать эффективность организации государственных покупок, предоставления государственных услуг, повышать распределение внебюджетных зачислений, а так же развивать систему «электронный бюджет», которая повысит уровень информационности среди органов государственной власти в сфере управления государственными и муниципальными финансами.

После анализа исполнения бюджетных средств на территории Самарской области, можно предложить некоторые мероприятия по увеличению налоговых поступлений и доход местного бюджета:

− следует взаимодействовать с крупными и средними предприятиями города, которые могли бы помочь в решении вопроса о поддержании заработной платы на уровне не ниже средней;

− делать все возможное для расширения налоговой базы, то есть создания благоприятный условий для развития бизнеса, тем самым увеличивая количество рабочих мест;

− проводить полный мониторинг земельных участков и других объектов недвижимости;

− проводить мероприятия по погашению недоимки и сокращению задолженности по уплате налогов.

После осуществления всех предложенных мероприятий, можно смело спрогнозировать, что будет заметно повышение налоговых доходов региона, что позволит органами власти осуществлять задуманные проекты по развитию и благоустройству города.

Таким образом, бюджет является ведущим звеном финансовой системы любого государства, как было сказано ранее, так как он объединяет в себе все финансовые категории и играет важную роль в развитии любого современного общества.

Библиографический список

1. Болтинова О. В. Бюджет – основополагающая категория бюджетного права. Актуальные проблемы российского права. 2017. (10):51-57. https://doi.org/10.17803/1994-1471.2017.83.10.051-057.
2. Волков И. И. Бюджетное маневрирование как инструмент бюджетной политики России // Бух.учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. № 10 (442). С. 33−42.
3. Газизова Р. А. Проблемы сбалансированности бюджета Самарской области // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 3. Т. 1. С. 64.
4. Гербутова М. В., Андреева О. В. Проблемы формирования расходов бюджета субъекта РФ в условиях экономической нестабильности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 11. С. 1811−1815.
5. Дементьев Д. В. Бюджетная система Российской Федерации: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика». М.: КНОРУС. 2016. 332 с.
6. Министерство Финансов РФ / Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, Москва, 2019 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/04/main/02_Ispolnenie_federalnogo_budzheta_za_2018_god.pdf.
7. Официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://duma.gov.ru/news/46682/.
8. Пискотин М. И. Бюджетные права местных Советов депутатов трудящихся. М., 1961. С. 239.
9. Поварова, А. И. Реформирование налога на доходы физических лиц – важнейший фактор стабилизации бюджетной системы / А. И. Поварова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 6 (48). С. 193−213.
10. Придачук М. П. Бюджетный процесс в России: тенденции и перспективы // Финансы и кредит. 2015 № 26. С. 230.
11. Соколова, О. В. Финансы, деньги, кредит [Текст]: учебное пособие / О. В. Соколова.. М.: Юрист. 2015. 310 с.
12. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.samregion.ru/upload/iblock/0ca/1_proekt-strategii-so_2030.pdf (Дата обращения 10.12.2019).
13. Шмиголь Н. С. О подходах к обеспечению сбалансированности и устойчивости федерального бюджета: теоретический аспект // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 8. С. 141−145.

ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Кызьюров М. С.
аспирант
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация
E-mail: mkyzyurov@yandex.ru

Аннотация: *Наблюдающаяся в последние десятилетия в ряде регионов деиндустриализация представляет серьезную угрозу промышленной безопасности регионов, которая в свою очередь напрямую связана с финансово-бюджетной безопасностью региона. Промышленность является важнейшей отраслью хозяйства, которая обеспечивает общество и государство необходимым количеством товаров, работ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей как отдельных индивидов, так и всего государства. От уровня развития промышленности зависит количество финансов, поступающих в бюджетную систему Российской Федерации и затем перераспределяемых в соответствии с потребностями общества. Низкий уровень развития промышленности ведет к возникновению дефицита на национальном и региональном рынках, что ведет к увеличению импорта необходимых товаров из других стран. Целью данной статьи является оценка угрозы индустриализации для регионов Северо-Западного федерального округа с помощью ряда индикаторов, характеризующих состояние промышленности этих регионов. В статье приведены и проанализированы статистические данные регионов за период с 2011 по 2019 годы.*

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что в целом регионы Северо-западного федерального округа находятся в зоне умеренного риска угрозы индустриализации. Наиболее стабильное положение наблюдается в г. Санкт-Петербурге, находящегося в зоне стабильности по данной угрозе. Наиболее уязвимым с точки зрения риска реализации угрозы является Ненецкий автономный округ, что обусловлено деформацией структуры его производства. Своевременный анализ угрозы деиндустриализации является необходимым элементом мониторинга финансово-бюджетной безопасности.

Результаты данной статьи могут быть использованы федеральными органами государственной власти и органами власти субъектов Российской Федерации при осуществлении ими диагностики финансово-бюджетной безопасности регионов.

Ключевые слова: *промышленность, финансово-бюджетная безопасность, индикаторы, показатели финансово-бюджетной безопасности.*

Введение. В стратегии экономической безопасности Российской Федерации среди угроз экономической безопасности не упоминается угроза деиндустриализации и сокращения производства [1]. Между тем эта угроза, на наш взгляд, является одной из наиболее опасных для отечественной экономики как всего государства, так и отдельно взятых регионов.

Деиндустриализация оказывает негативное воздействие практически на все отрасли народного хозяйства, включая финансово-бюджетную сферу.

© Кызьюров М. С., 2020

Целью данного исследования является оценка угрозы деиндустриализации как угрозы финансово-бюджетной безопасности регионов Северо-Западного федерального округа на основе ряда индикаторов.

Среди задач данного исследования следует назвать следующие:

1) определение индикаторов оценки угрозы деиндустриализации;

2) оценка угрозы деиндустриализации в регионах Северо-Западного федерального округа;

3) ранжирование регионов Северо-Западного федерального округа по уровню угрозы деиндустриализации.

Результаты исследований, их обсуждение. Для оценки финансово-бюджетной безопасности региона используется ряд методов, среди которых наиболее точным и информативным является метод индикативного анализа. Для оценки угрозы деиндустриализации в регионе предлагается использовать следующие индикаторы:

1) степень износа основных фондов промышленности;

2) объем промышленного производства на душу населения;

3) доля обрабатывающих производств в объеме отгруженных товаров собственного производства и услуг %.

Степень износа основных фондов промышленности – это расчетный показатель, показывающий отношение накопленного к определенной дате износа имеющихся основных фондов (разницы их полной учетной и остаточной балансовой стоимости) к полной учетной стоимости этих основных фондов на ту же дату. Значительный износ основных фондов оказывает негативное воздействие на функционирование промышленных предприятий региона, препятствует развитию экономики, увеличивает возможность наступления чрезвычайных ситуаций в виде аварий и техногенных катастроф, создает опасность для жизни и здоровья работников предприятий региона.

Особенностью данного индикатора является то, что он имеет ограниченные пределы изменения (от 0 до 100 %), данный показатель выражается в процентах и имеет пороговое значение 37 %.

В таблице 1представлены данные Росстата о степени износа основных фондов в регионах Северо-Западного федерального округа [2].

Таблица 1

Степень износа основных фондов на конец года по полному кругу организаций (процент, значение показателя за год) по регионам Северо-Западного федерального округа

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Россия	47,9	47,7	48,2	49,4	47,7	48,1	47,3	46,6
СЗФО	45,4	44,1	43,9	45,5	45,1	44,5	43,7	44,4
Санкт-Петербург	41,8	41,6	41	40,3	40,7	39	38,5	38,9
Ленинградская область	37,3	36,2	36	38,7	41,4	42,1	42,4	41,0
Республика Коми	60,8	52,4	51,9	49,8	49,6	48,4	48,8	50,6
Республика Карелия	48,5	48,7	48,8	45,5	46,1	48	48,1	49,6
Вологодская область	44	40,4	40,9	45,7	49,8	51,8	48,8	50,1
Калининградская область	41	45,2	47,3	46,1	37,7	36,8	37,1	40,5
Архангельская область	42,8	42,7	43,3	45,1	46,8	45,3	44,9	47,6
Ненецкий автономный округ	30,6	34,1	38,2	45,3	45,9	44,7	42,7	50,4
Мурманская область	50,7	52,1	50,8	64,5	51,3	52,2	49,6	49,9
Новгородская область	48,1	49	51	46,2	50,2	51	46,3	45,6
Псковская область	48,3	48,4	49	50,3	52,1	54,1	53,0	51,3

Исходя из данных, представленных в таблице, можно заключить, что в целом по Северо-Западному федеральному округу на всем протяжении рассматриваемого периода с 2011 года по 2018 год степень износа основных фондов промышленности была меньше, чем в целом по России. Этот показатель в Северо-Западном федеральном округе варьировался от 43,9 % в 2013 году до 45,5 % в 2014 году. В большинстве регионов исследуемый показатель не выходил из зоны стабильности и зоны умеренного риска на протяжении всего анализируемого периода. Исключениями являются Республика Коми и Мурманская область, где в 2011 и 2014 году соответственно степень износа основных фондов была зафиксирована на уровне 60,8 % (Республика Коми, 2011 год), 64,5 % (Мурманская область, 2014 год). Таким образом, уровень риска угрозы в этих субъектах в отдельные годы поднимался до уровня значительного. Наилучшая

ситуация, исходя из данных таблицы наблюдалась в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Калининградской области. Уровень риска износа основных фондов промышленности в Санкт-Петербурге с 2016 по 2018 годы находился в зоне стабильности. Подобная ситуация наблюдалась в Ленинградской области в 2011−2014 годах, в Калининградской области в период с 2015 по 2018 годы, в Ненецком автономном округе в 2011−2013 годах. Таким образом, лишь в Санкт-Петербурге на 2018 год исследуемый индикатор находился в зоне стабильности. Также анализ представленных данных показывает, что в 6 из 11 регионов Северо-Западного федерального округа наблюдается отрицательная динамика изменения рассматриваемого показателя и лишь в 5 положительная. Больше всего степень износа основных фондов промышленности с 2011 по 2018 год возросла в Ненецком автономном округе (на 19,6 %), наибольшее снижение в рассматриваемый период наблюдалось в Республике Коми (10,2 %).

Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно заключить, что угроза износа основных фондов промышленности в настоящее время в регионах Северо-Западного федерального округа оценивается как незначительная, однако в ряде регионов наблюдается негативная тенденция развития данной угрозы.

Показатель «Объем промышленного производства» рассчитывается путем сложения объема отгруженных товаров собственного производства, а также выполненных работ, оказанных услуг. Для его исчисления индивидуальные объемы по конкретным видам продукции поэтапно агрегируются по видам деятельности, группам, классам, разделам ОКВЭД. Затем для сравнения разных регионов объем промышленного производства нормируется на душу населения. Пороговое значение этого индикатора определяется исходя из среднероссийского показателя объема промышленного производства на душу населения за отчетный год.

В таблице 2 представлены данные об общем объеме промышленного производства в регионах, рассчитанным путем суммирования объемов производства по видам деятельности [2], также об объеме промышленного производства на душу населения, рассчитанным путем деления объема промышленного

производства на численность населения региона, и доле обрабатывающих производств в объеме отгруженных товаров собственного производства и услуг.

Таблица 2

Объем промышленного производства на душу населения по регионам Северо-Западного федерального округа, руб; доля обрабатывающих производств в объеме товаров собственного производства и услуг

	Объем промышленного производства, млн руб.		Объем промышленного производства на душу населения, руб.		Доля обрабатывающих производств в объеме отгруженных товаров собственного производства и услуг, %	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Россия	69620889	69735351	473977,03	475098,85	64,1	63,5
СЗФО	7801978	7824310	559201,28	559996,48	77,3	76,0
Республика Карелия	234867	242602	377306,08	392524,30	51,8	50,9
Республика Коми	645618	666927	767794,90	803299,07	30,1	30,6
Архангельская область	673814	619602	583374,60	541553,81	36,7	32,8
Ненецкий авт. округ	370578	358342	8422801,55	8175910,93	4	3,6
Вологодская область	741042	742760	629768,78	636080,95	93,5	93,4
Калининградская область	639270	660460	642741,45	659018,73	90,2	88,8
Ленинградская область	1255394	1284787	692128,64	695281,10	87,3	84,6
Мурманская область	348939	526277	463055,88	703526,21	53,1	60,6
Новгородская область	227287	222944	374766,68	371390,11	88,5	88,8
Псковская область	122876	128753	193035,54	204483,12	84,3	85,9
г. Санкт-Петербург	2912870	2729198	544264,83	506919,35	89,8	88,7

Исходя из анализа данных, представленных в таблице 2, можно заключить, что в целом объем промышленного производства на душу населения в Северо-Западном федеральном округе значительно превышал пороговые значения данного индикатора в 2018 и 2019 годах. Наибольшие значения индикатора в 2019 году зарегистрированы в Ненецком автономном округе, Республике Коми, Мурманской области, Ленинградской области, наименьшие – в Псковской области. Объем промышленного производства на душу населения в Ненецком автономном округе превышает пороговые значения на 1 621 %, в Республике Коми на 69 %, в Мурманской области на 48 %, в Ленинградской области на 46 %. В то же время в Псковской области данный показатель составляет лишь

43 % от порогового значения, 78 % в Новгородской области и 83 % в Республике Карелия.

Положительная динамика, свидетельствующая об увеличении объема промышленного производства на душу населения за 2019 год по сравнению с 2018 годом зарегистрирована в 7 из 11 регионов Северо-Западного федерального округа. Отрицательная динамика была отмечена в Архангельской области, Ненецком автономном округе, Новгородской области и Санкт-Петербурге.

Таким образом, в зоне стабильности по данному показателю находятся 8 из 11 регионов Северо-Западного федерального округа (Ненецкий автономный округ, Республика Коми, Мурманская область, Ленинградская область, Калининградская область, Вологодская область, Архангельская область, Санкт-Петербург), в зоне умеренного риска Республика Карелия и Новгородская область, в зоне значительного риска Псковская область. В целом индикатор объема промышленного производства на душу населения в Северо-Западном федеральном округе соответствует стабильному уровню риска.

Данные, представленные в таблицах 2 показывают, что все регионы Северо-Западного федерального округа можно подразделить на 2 группы:

1) регионы с преобладающей долей добывающих производств в общем объеме промышленного производства;

2) регионы с преобладающей долей обрабатывающих производств в общем объеме промышленного производства.

К первой группе относятся Республика Коми, Архангельскую область и Ненецкий автономный округ, а ко второй все остальные регионы Северо-Западного федерального округа.

Значения индикатора «доля обрабатывающих производств в объеме отгруженных товаров собственного производства и услуг» в целом по Северо-Западному федеральному округу соответствуют пороговому значению, определенному как 70 %. Однако существует значительная дифференциация регионов по данному показателю. Так, в ряде регионов доля обрабатывающих производств в объёме промышленного производства превышает 80−90 %. В 2019 го-

ду данный показатель в Вологодской области составил 93,4 %, в Калининградской и Новгородской областях 88,8 %, в Санкт-Петербурге 88,7 %, в Псковской области 85,9 %, в Ленинградской области 84,6 %. В данных регионах индикатор «доля обрабатывающих производств в объеме отгруженных товаров собственного производства и услуг» в 2018 и 2019 года соответствовал зоне стабильности. В остальных регионах наблюдается деформация структуры промышленного производства. В зоне умеренного риска по данному показателю находятся Мурманская область и Республика Карелия, доля обрабатывающих производств в промышленности которых превышает 50 %. В зоне значительного риска находятся Архангельская область и Республика Коми, в зоне катастрофического риска – Ненецкий автономный округ, доля обрабатывающих производств в котором не достигает и 4 %.

Таким образом, следует заключить, что структура промышленности в регионах Северо-Западного федерального округа не является однородной в ряде регионов отмечается преобладание отраслей добывающей промышленности и наблюдается общая деформация структуры промышленного производства. Подобная ситуация свойственна и для России в целом, в нашей стране реализуется экспортно-сырьевая модель промышленного развития. Подобная ситуация, на наш взгляд, несет в себе существенные угрозы для экономической безопасности страны и финансово-бюджетной безопасности, в частности, так как создается существенная зависимость финансово-бюджетной системы страны и финансового положения ее регионов от цен на энергоресурсы, составляющие основу экспорта России. Особенно актуальной эта проблема видится в нынешнем 2020 году, когда цены на нефть марки Brent достигли своего минимума за 18 лет, опустившись 27 марта 2019 года до уровня 24,92 доллара за баррель.

На основании данных по трем индикаторам была сформирована комплексная балльная оценка угрозы деиндустриализации для регионов Северо-Западного федерального округа. В таблице 3 приведены пороговые значение индикаторов оценки угрозы деиндустриализации, а также их цифровые обозначения.

Таблица 3

Пороговые значения индикаторов угрозы деиндустриализации региона

Наименование индикатора	Пороговое значение
И1 – Степень износа основных фондов на конец года по полному кругу организаций, %	Не более 40
И2 – Объем промышленного производства на душу населения, руб.	Не менее 475098,85
И3 – Доля обрабатывающих производств в объеме отгруженных товаров собственного производства и услуг, %	Не менее 70

Для ранжирования регионов используется балльная шкала, исходя из нормировки показателей по уровню риска, предложенной В. К. Сенчаговым [3]. Балльная шкала представлена в таблице 4.

Таблица 4

Балльная шкала оценки угрозы деиндустриализации

Зона риска	Балл
зона катастрофического риска	1
зона критического риска	2
зона значительного риска	3
зона умеренного риска	4
зона стабильности	5

Сводная таблица оценки угрозы деиндустриализации представлена в таблице 5.

Таблица 5

Сводная таблица показателей оценки угрозы деиндустриализации в регионах Северо-Западного федерального округа

Регион		Индикаторы			
		И1	И2	И3	Итоговый балл
Пороговое значение		40	475098,85	70	5
Россия	Значение	46,6	475098,85	63,5	4,33
	Балл	4	5	4	
СЗФО	Значение	44,4	559996,48	76	4,67
	Балл	4	5	5	
Санкт-Петербург	Значение	38,9	506919,35	88,7	5
	Балл	5	5	5	
Ленинградская область	Значение	41,0	695281,10	84,6	4,67
	Балл	4	5	5	
Республика Коми	Значение	50,6	803299,07	30,6	4
	Балл	4	5	3	

Окончание Табл. 5

Республика Карелия	Значение	49,6	377306,08	50,9	4
	Балл	4	4	4	
Вологодская область	Значение	50,1	636080,95	93,4	4,67
	Балл	4	5	5	
Калининградская область	Значение	40,5	659018,73	88,8	4,67
	Балл	4	5	5	
Архангельская область	Значение	47,6	541553,81	32,8	4
	Балл	4	5	3	
Ненецкий автономный округ	Значение	50,4	8175910,93	3,6	3,33
	Балл	4	5	1	
Мурманская область	Значение	49,9	703526,21	60,6	4,33
	Балл	4	5	4	
Новгородская область	Значение	45,6	371390,11	88,8	4,33
	Балл	4	4	5	
Псковская область	Значение	51,3	204483,12	85,9	4
	Балл	4	3	5	

Выводы. Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно констатировать, что в большинстве регионов Северо-Западного федерального округа уровень угрозы индустриализации находится в зоне умеренного риска. Единственным регионом, находящимся в зоне стабильности по данному индикатору, является Санкт-Петербург. Близко к стабильному уровню угрозы находятся Ленинградская область, Вологодская область и Калининградская область. В этих регионах индикаторы «объем промышленного производства на душу населения» и «Доля обрабатывающих производств в объеме отгруженных товаров собственного производства и услуг» находятся в зоне стабильности, а индикатор «степень износа основных фондов на конец года по полному кругу организаций» в зоне умеренного риска. Единственным регионом, находящимся в зоне значительного риска, является Ненецкий автономный округ, что обусловлено деформацией структуры его промышленности и значительным преобладанием добывающих производств над обрабатывающими. Остальные регионы находятся в зоне умеренного риска.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2017. № 20. Ст. 2902.

2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Регионы России. Социально-экономические показатели. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 29.03.2020).

3. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность регионов России: монография. Н. Новгород. 2014. 298 с.

4. Громова, А. С., Воробьева И. П. Источники опасностей и основные угрозы экономической безопасности бюджетной политики [Электронный ресурс] : журнал «Известия Томского политехнического университета» 2010 г. № 6 / том 317. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/istochniki-opasnostey-i-osnovnye-ugrozy-ekonomicheskoy bezopasnosti-byudzhetnoy-politiki (Дата обращения 10.12.2020).

5. Никулина, Е. В. Использование методов экономического моделирования и экстраполяции для исследования бюджетно-налоговой безопасности региона [Электронный ресурс] / Е. В. Никулина // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2014. № 1−1 (172) // Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-metodov-ekonomicheskogo-modelirovaniya-iekstrapolyatsii-dlya-issledovaniya-byudzhetno-nalogovoy-bezopasnosti-regiona.

6. Национальная экономическая безопасность России в условиях обострения объективных и инициированных рисков и угроз. М. – СПб.: Нестор-История, 2018 752 с.

7. Ильин В. А., Ускова Т. В., Гулин К. А. Экономическая безопасность регионов и механизмы ее повышения // Модернизация и экономическая безопасность России. Т. 2 / под ред. Н. Я. Петракова. М. – СПб: Нестор-История. 2011 С. 122–162.

8. Ускова Т. В., Кондаков И. А. Угрозы экономической безопасности региона и пути их преодоления // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. № 2 (14). С. 37–50.

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ляпустина А. О. [a], Рязанова О. А. [b]
студент[a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: mailto:usr22331@vyatsu.rua nast14_97@bk.ru [a]; olesya_ryazanova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Актуальность данной темы заключается в том, что достижение и поддержание необходимого уровня финансовой устойчивости напрямую зависят от применяемых методик и инструментов проведения финансового анализа. В результате проведенного исследования определены теоретико-методологические основы применения инструментов финансового анализа предприятия. Исследование показало, что обеспечение финансовой безопасности организации напрямую зависит от способности своевременного и грамотного использования приведенных инструментов анализа, без которых невозможно обнаружить изменения внутренней и внешней среды и возникающие в связи с этим отклонения. Анализа финансового состояния с использованием соответствующих методов и инструментов позволяет определить проблемные сферы деятельности и уровень финансовой безопасности предприятия.*

Ключевые слова: *финансовый анализ, метод, инструменты, предприятие, безопасность, экономическая безопасность*

Введение. Объектом исследования выступают методы и инструменты финансового анализа предприятия. Предмет исследования – теоретические положения по вопросу анализа инструментов и методов финансового анализа. Анализ финансового состояния предприятия является в настоящее время актуальной, что нашло свое отражение в многочисленных публикациях и зарубежных и, что особо радует, отечественных авторов – таких как Бланк И. А., Ковалев В. В., Аксерова П. Ф., Шеремет А. Д., Ивасенко А. Г.

При организации и управлении своей деятельностью предприятию следует выбрать приемлемую для его условий функционирования методику и использовать результаты анализа в работе, так как теория без практики неэффективна.

Целью данной статьи является исследование инструментов и методов финансового анализа предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо изучить литературу, связанную с вопросами финансового анализа и методов

© Ляпустина А. О., Рязанова О. А., 2020

его проведения, систематизировать и провести анализ основных методов и инструментов финансового анализа предприятия.

Результаты исследований, их обсуждение. Одним из основополагающим элементом при обеспечении финансовой безопасности является проведение анализа финансового состояниянредприятия. Результаты финансового анализа являются базой дляотображения истинного положения предприятия. Источниками информационного обеспечения при этом служат формы финансовой отчетности.

В финансовой практике в зависимости от используемых методов различают следующие системы финансового анализа, проводимого на предприятии [3, с. 13]:

1) горизонтальный (или трендовый) анализ;

2) вертикальный (или структурный) анализ;

3) сравнительный анализ;

4) анализ финансовых коэффициентов (R-анализ);

5) интегральный анализ.

Горизонтальный (трендовый) финансовый анализ основан на исследовании динамики отдельных финансовых показателей во времени. Данный анализ включает в себя расчеты темпов роста (прироста) отдельных показателей, определение общих тенденций их изменения (или тренд) [3, с. 32].

Вертикальный (структурный) финансовый анализ связансо структурным разложением отдельных показателей финансовой отчетности субъекта хозяйствования. При осуществлениидданного анализа производится расчет удельных весов отдельных структурных элементов агрегированных финансовых показателей.

Сравнительный финансовый анализ представляет собой сопоставлениемежду собойзначений отдельных групп аналогичных финансовых показателей. Процессосуществления анализа с использованием данной системы основан на расчете размеров абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей [1, с. 34].

Наиболее распространенные формы горизонтального, вертикального и сравнительного финансового анализапредставленыв таблице 1.

Таблица 1

Формы финансового анализа

Система финансового анализа	Форма финансового анализа
1. Горизонтальный (трендовый) анализ	1) исследование динамики показателей отчетного периода в сравнении с аналогичными показателями предшествующего периода (например, с показателями предшествующей декады, месяца, года)
	2) определение динамики показателей отчетного периода в сравнении с показателями аналогичного периода прошлого года (например, сопоставление показателей за первый квартал отчетного периода с теми же показателями первого квартала предшествующего года)
	3) исследование динамики финансовых показателей за ряд предшествующих периодов, с целью выявления тенденции изменения отдельных показателей, характеризующих результаты финансовой деятельности предприятия (определение линии тренда в динамике)
2. Вертикальный (структурный) анализ	1)структурный анализ активов – определяются соотношение (удельные веса) используемых оборотных и внеоборотных активов, их элементный состав, состав активов предприятия по степени их ликвидности, видовой состав инвестиционного портфеля и так далее
	2) структурный анализ капитала – определяются удельный вес используемого предприятием собственного и заемного капиталов, состав используемого собственного капитала, видовой состав используемых заемных средств и так далее
	3) структурный анализ денежных потоков – в составе общего денежного потока выделяются денежные потоки по оперативной (производственной), финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, далее в составе каждого из этих видов более детально анализируется поступление и расходование денежных средств, состав остатка денежных активов по отдельным его элементам
3. Сравнительный анализ	1) сравнительный анализ финансовых показателей данного предприятия и среднеотраслевых показателей – выявляется степень отклонения основных результатов финансовой деятельности данного предприятия от среднеотраслевых в целях оценки своей конкурентоспособности по финансовым результатам хозяйствования и определения резервов дальнейшего повышения эффективности финансовой деятельности
	2) сравнительный анализ финансовых показателей данного предприятия и предприятий-конкурентов – выявляются слабые стороны финансовой деятельности предприятия с целью разработки мероприятий по повышению его конкурентной позиции
	3) сравнительный анализ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного предприятия – проводится в разрезе сформированных на предприятии центров экономической ответственности с целью сравнительной оценки и поиска резервов повышения эффективности финансовой деятельности внутренних подразделений организации

Окончание Табл. 1

	4) сравнительный анализ отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей – составляет основу организуемого на предприятии мониторинга текущей финансовой деятельности, при котором выявляется степень отклонения отчетных показателей от плановых (нормативных), определяются причины этих отклонений и вносятся соответствующие коррективы в отдельные направления при последующей финансовой деятельности

Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ) представляет собойопределение соотношения различных абсолютных показателей финансовой деятельности между собой. Процесс использования данной системы финансового анализа основан расчетеразличных относительных показателей, характеризующихопределенные аспектыфинансовой деятельности и уровень финансовой безопасности субъекта [7, с. 27].

Определение уровня финансовой безопасности предприятия осуществляется с помощью сравнения фактических значений показателей (индикаторов) с нормативными (пороговыми) значениями. Отклонения имеющихся данных от норматива позволяют оценить состояние финансовой безопасности предприятия [6, с. 90].

Индикаторы финансовой безопасности – это система показателей, с помощью которых производится оценка текущего финансового состояния организации, выявляются проблемы и болевые точки и формируются основные направления и наиболее эффективные мероприятия по снижению внешних и внутренних угроз, укреплению финансовой безопасности предприятия.

По своей сути индикаторы не определяют уровень финансовой безопасности без сравнения и сопоставления, прежде всего, с их нормативными значениями. Пороговые значения индикаторов финансовой безопасности представляют собой их предельные величины, игнорирование которых препятствует нормальному финансовому состоянию предприятия, его перспективному развитию и решению управленческих вопросов [9, с. 203].

Наибольшее распространение получили следующие группы аналитических финансовых коэффициентов.

1) Коэффициенты финансовой устойчивости позволяют определить уровень финансового риска, который связансо структурой источников формирования капитала предприятия, а соответственно и степень финансовой стабильности предстоящего развития организации.

Финансовые коэффициенты, используемые в качестве финансовых индикаторов, характеризующих финансовую устойчивость организации, и их пороговые значения представлены в таблице 2.

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Формула расчета	Порог	Характеристика
1. Коэффициент автономии	Кавт = Ес/В	0,7–0,8	показывает, насколько организация независима от кредиторов и в какой степени объем используемых на предприятии активов сформирован за счет собственного капитала
2. Соотношение заемных и собственных средств	Кзс = (Kd+Pt)/Ес	≤1	позволяет определить, сколько единиц заемных финансовых ресурсов приходится на единицу источников собственных средств, является финансовым рычагом, который влияет на уровень прибыли, изменяя соотношение собственных и заемных средств
3. Соотношение текущих активов и иммобилизованных средств	Кти = At/F	≥ Кзс	характеризует структуру активов предприятия и показывает, сколько оборотного капитала предприятия приходится на внеоборотные активы
4. Коэффициент маневренности СК	Кмс = Ас/Ес	0,3–0,5	показывает, какую долю занимает собственный капитал, направленный в оборотные активы, в общей сумме собственного капитала
5. Коэффициент иммобилизации активов	Кис = F/B		показывает долю внеоборотных, «постоянных» активов в валюте баланса
6. Коэффициент беспеченности обственными оборотными средствами	Косс = с/At	≥0,1	показывает достаточность у предприятия собственных средств для финансирования текущей деятельности, используется как признак несостоятельности (банкротства) организации
7. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат	Козс = Ас/Z	0,5–0,6	определяет состояние оборотного капитала и отражает долю запасов и затрат покрытых собственными средствами

2) Коэффициенты оценки платежеспособности (ликвидности) позволяют выявить возможности предприятия своевременно расплачиваться по своим те-

кущим финансовым обязательствам за счет текущих активов в зависимости от уровня их ликвидности.

Проведение данного анализа возможно после предварительнойгруппировки активов предприятия по уровню ликвидности, а его обязательств – по срочности погашения (Табл. 3).

Таблица 3

Соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы		Пассивы	
Название	Характеристика	Название	Характеристика
А1 Наиболее ликвидные	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	П1 Наиболее рочные	Краткосрочная кредиторская задолженность, прочие краткосрочные обязательства
А2 Быстро реализуемые	Краткосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы	П2 Краткосрочные	Краткосрочные заемные средства
А3Медленно реализуемые	Запасы, НДС по приобретенным ценностям	П3 Долгосрочные	Долгосрочные обязательства
А4 Трудно реализуемые	Внеоборотные активы	П4 Постоянные	Собственный капитал, доходы будущих периодов

Основными индикаторами ликвидности и платежеспособности являются коэффициенты абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности (платежеспособности), а также коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей (Табл. 4).

Таблица 4

Коэффициенты ликвидности (платежеспособности) предприятия

Показатель	Формула расчета	Норматив	Характеристика
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	Кабс = S/Pt	0,2	показывает, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений
2. Коэффициент промежуточной ликвидности	Кпл = (S+Ra)/Pt	0,8–1,1	показывает, в какой мере все текущие обязательства могут быть удовлетворены за счет активов в ликвидной форме и быстрореализуемых активов
3. Коэффициент текущей ликвидности	Ктл = (S+Ra+Z)/ Pt	1,7–2,0	показывает, в какой мере все текущие обязательства предприятия могут быть удовлетворены за счет всех текущих активов, характеризует платежеспособность не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств

Окончание Табл. 4

4. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	Кдк = а/Rр	0,9–1,0	характеризует общее соотношение расчетов по данным видам задолженности предприятия и позволяет наглядно оценить эффективность деятельности в целях обеспечения последующего финансового результата, позволяет судить об оптимальности использования заемных средств для дальнейшего развития

Нормативное значение показателя соотношения дебиторской и кредиторской задолженности не определено в количественном выражении. Принято считать, что дебиторская задолженность должна превышать кредиторскую, ввиду того, что дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам организации, а кредиторская – к финансовым обязательствам. Основываясь на том, что активы должны превышать обязательства, пороговое значение коэффициента принимают как больше 1.

Однако при анализе данного коэффициента следует акцентировать внимание не на пороговых значениях, а на качественной структуре задолженности. Необходимо проводить структурный анализ как дебиторской, так и кредиторскойзадолженности, выявлять их оправданные и неоправданныеэлементы в соответствии со сроками погашения и дальнейшие выводы строить с учетом выявленных соотношений [5, с. 106].

3) Коэффициенты анализа оборачиваемости активов – отражают скорость оборотасредств, вложенных в активы, в процессе деятельности предприятия. Коэффициенты данной системы финансового анализа являются индикаторами деловой активности предприятия.

Финансовые показатели, которые входят в систему индикаторов оборачиваемости активов, представлены в таблице 5.

Коэффициенты оборачиваемости и продолжительности оборота могут быть рассчитаны при необходимости и по отдельным видам оборотных и внеоборотных активов.

4) Коэффициенты оценки оборачиваемости капитала – показывают скорость оборачиваемости используемого предприятием капитала в целом и от-

дельных его элементов в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Основные коэффициенты, применяемые для анализа оборачиваемости капитала предприятия, отражены в таблице 6.

Таблица 5

Коэффициенты оборачиваемости активов предприятия

Показатель	Формула расчета	Характеристика
1. Коэффициент оборачиваемости активов, раз	Коса = В/$\overline{\text{Ва}}$	показывает скорость оборота всех средств предприятия
2. Период оборачиваемости активов, дней	П = Д/Коса	показывает количество дней необходимых для окупаемости активов
3. Коэффициент оборачиваемости оборотный средств, раз	Кота = В/$\overline{\text{At}}$	характеризует эффективность управления текущими активами предприятия и отражает активность их использования
4. Период оборачиваемости текущих активов, дней	П = Д/Кота	показатель, отражающий срок, в течение которого вложения предприятия в оборотные средства вернутся к нему обратно

Таблица 6

Коэффициенты оборачиваемости капитала предприятия

Показатель	Формула расчета	Характеристика
1. Коэффициент оборачиваемости пассивов, раз	Косп = В/$\overline{\text{Вр}}$	отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период)
2. Период оборачиваемости пассивов, дн	П = Д/Косп	показывает количество дней оборота всего используемого капитала предприятия
3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, раз	Коск = В/$\overline{\text{Ес}}$	показатель, характеризующий скорость использования собственного капитала и отражающий эффективность управления ресурсами предприятия
4. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала, раз	Козк = В/($\overline{\text{Pt}} + \overline{\text{Kd}}$)	отражает количество оборотов заемного капитала предприятия за отчетный период

При необходимости коэффициенты оборачиваемости и периоды оборота могут быть рассчитаны покаждым отдельным статьям пассива баланса.

5) Коэффициенты рентабельности (прибыльности) – определяют способность предприятия извлекать необходимую прибыль в процессе своей деятельности. Показатели рентабельности показывают общую эффективность использования активов и вложенного капитала (см. Табл. 7).

Таблица 7

Коэффициенты рентабельности (прибыльности) предприятия

Показатель	Формула расчета	Характеристика
1. Коэффициент рентабельности активов (финансовой рентабельности)	ROA = ЧП/$\overline{Ba}$	наиболее общий показатель в системе характеристик рентабельности, отражающий уровень прибыльности на единицу стоимости капитала
2. Коэффициент рентабельности собственного капитала	ROE = ЧП/$\overline{Ec}$	показывает, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал и характеризует эффективность использования той частикапитла, которая принадлежит собственникам организации
3. Коэффициент рентабельности продаж	ROS = ПП/В	показывает, какая часть прибыли содержится в каждом заработанном рубле, помогает предприятию оптимизировать ценовую политику, а также затраты, связанные с коммерческой деятельностью
4. Коэффициент рентабельности затрат	Rз = ПН/СБ	характеризует уровень прибыли, полученной на единицу затрат на осуществление деятельности предприятия

Кроме относительных показателей финансовых результатов, финансовую безопасность характеризуют также и абсолютные значения, такие как, прибыль выручка, себестоимость, совокупные доходы, совокупные затраты и другие.

Так как прибыль не имеет пороговых ограничителей (кроме нижней границы – точки безубыточности), то основным индикатором является темп роста прибыли в динамике, а также в сравнении с темпами изменения доходов и расходов.

Коэффициент рентабельности может быть рассчитан также и по отдельным видам активов (оборотным, внеоборотным).

Интегральный финансовый анализ позволяет получить углубленную (многофакторную) оценку условий формирования отдельных агрегированных финансовых показателей. Наиболее распространенныесистемы интегрального финансового анализа представлены в таблице 8 [4, с. 53].

Наряду с перечисленными методами финансового анализа широкое распространение имеет такой инструмент финансового анализа, как CVP-анализ, то есть анализ поведения затрат, в основе которого лежит взаимосвязь затрат, выручки (дохода), объема производства и прибыли.

Таблица 8

Системы интегрального финансового анализа

Наименование системы	Характеристика
1) Система интегрального анализа эффективности использования активов предприятия	разработана фирмой «Дюпон» (США), коэффициент рентабельности активов рассматривается как произведение коэффициента рентабельности продаж на коэффициент оборачиваемости совокупных активов
2) Система SWOT-анализа финансовой деятельности	главным содержанием является исследование характера сильных и слабых сторон финансовой деятельности, предприятия, а также позитивного или негативного влияния отдельных внешних (экзогенных) факторов на условия ее осуществления в предстоящем периоде, результаты представляются графически в виде матрицы по комплексному исследованию влияния отдельных факторов на финансовую деятельность предприятий
3) Объектно-ориентированная система интегрального анализа формирования чистой прибыли предприятия	концепция базируется на использовании компьютерной технологии и специальных прикладных программ, где модели формирования чистой прибыли предприятия представлены в виде совокупности взаимодействующих первичных финансовых блоков, моделирующих группы элементов, непосредственно формирующих сумму чистой прибыли
4) Система портфельного анализа	анализ, основанный на использовании «портфельной теории», согласно которой уровень прибыльности портфеля фондовых инструментов рассматривается в одной связке с уровнем риска портфеля

С помощью проведения CVP-анализа предприятие сможет определить какое воздействие на прибыль оказывают такие факторы, как цена, объем продаж, переменные расходы на единицу продукции, постоянные затраты, структура реализуемой продукции.

На CVP-анализе основаны такие понятия, как точка безубыточности, финансовый рычаг и финансовая прочность компании. Эти показатели позволяют оценить инвестиционные и другие финансовые возможности компании.

Эффект операционного рычага заключается в том, что из-за деления затрат на постоянные (независимые от оборота) и переменные (зависимые от оборота), любое увеличение выручки сопровождается более высокими темпами роста прибыли. Данная зависимость является финансовым инструментом оптимизации структуры затрат и значимым фактором влияния на формирование прибыли [5, с. 53].

Данный инструмент является одним из основных и эффективных инструментов анализа в системе управления экономической и финансовой безопасностью предприятия.

Кроме того, сегодня для совершенствования процесса финансового анализа в российской и зарубежной практике все чаще стали использовать информационные технологии. Поэтому наиболее эффективныминструментом анализа финансового состояния предприятияявляется создание действенной системы на основе использования информационных технологий.

В настоящее время имеющееся на рынке финансово-экономическое прикладное программное обеспечение отличается разнообразностью и неоднородностью. Специализированное ПО не требует глубоких познаний в области финансового анализа, наоборот, продукты ПО являются источником необходимых сведений при принятии управленческих решений.

На основе исходной информации автоматически рассчитываются необходимые финансовые показатели. Анализируя данные показатели, финансовые службы предприятия могут определить слабые места, а руководство − принять необходимые управленческие решения в целях обеспечения экономической безопасности организации. При этомисследование производится не только по собственным показателям, но и сравниваются показатели предприятия с аналогичными показателями конкурентов [8, с. 179].

Среди широко известных разработчиков программных продуктов для финансового анализа — компании «Альт», «ИНЭК» и «Про-Инвест-ИТ».

Как отмечено ранее, спектр программного обеспечения для проведения финансового анализа предприятия в современном мире велик, в таблице 9представлены некоторые системы программного обеспечения, которые основаны на различных методиках проведения анализа.

Таблица 9

Комплекс программ финансового анализа

Наименование ПО	Характеристика
1. Audit Expert	инструмент комплексного анализа финансового состояния и результатов деятельности предприятия, система позволяет работать не только с российской отчетностью, но и с отчетными формами других стран СНГ
2. Project Expert Lite	позволяет разработать инвестиционный план развития бизнеса, учесть начальное финансовое состояние предприятия, определить доходы и эффективность инвестиций для каждого участника проекта, подготовить качественное описание инвестиционного проекта
3. «Альт-Эксперт»	аналитическая база содержит набор среднеотраслевых финансовых показателей, характеризующих состояние и динамику развития российских предприятий, состояние предприятий описывается набором из 20 показателей, характеризующих структуру имущества, ликвидность, финансовую устойчивость, прибыльность, рентабельность, оборачиваемость
4. «ИНЭК-АФСП»	имеется возможность не только проводить финансовый анализ на основе рассчитанных аналитических таблиц и графиков, но и получать автоматически подготовленное в текстовом виде подробное заключение по финансовому состоянию предприятия
5. «БЭСТ-Финансы»	аналитические данные, заключения и рекомендации, получаемые пользователем, дают возможность в полном объеме оценить общее состояние дел на предприятии и оперативно воздействовать на процессы, влияющие на хозяйственную ситуацию

Выводы. Таким образом, проведение анализа финансового состояния с использованием соответствующих методов и инструментов позволяет определить проблемные сферы деятельности и уровень финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Предприятие считается экономически безопасным только тогда, когда достигает финансовой устойчивости. Из этого следует, что обеспечение экономической безопасности организации напрямую зависит от способности своевременно выявлять и реагировать на изменения внутренней и внешней среды и возникающие в связи с этим отклонения, которые без использования приведенных инструментов анализа обнаружить невозможно.

Библиографический список

1. Аскерова П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб.пособие / М.: ИНФРА. М. 2015. 176 с.

2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т.2. 2-е изд. / И. А. Бланк. Киев: Эльга. Ника-Центр. 2004. 512 с.

3. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – Москва: Огни. 2015. 698 с.

4. Ивасенко, А. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учеб. пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС. 2019. – 208 с.

5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. М.: НИЦ ИНФРА-М. 2018. 358 с.

6. Морозова А. К. Критерии и методы оценки финансовой безопасности организации // Кооперативная наука и образование в инновационных исследованиях. № 10 (82). 2014. С. 45−49.

7. Торхова А. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. Москва / Берлин: Директ-Медиа 2017. 104 с.

8. Филиппова О. А., Горелик О. М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: учебное пособие / О. М. Горелик, О. А. Филиппова. М.: КНОРУС. 2007. 272 с.

9. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. М.: ИНФРА-М. 2015. 366 с.

10. Bezrukova T. L., Borisov A. N., Shanin I. I. Upravlenie innovatsionnoy deyatel'nost'yu mebel'nykh predpriyatiy // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2012. № 32. P. 41–47.

11. Shanin I. I. Razvitie promyshlennogo proizvodstva i vnedrenie innovatsiy v vosstanovitel'niy poslekrizisniy period // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2011. Vol. 7. № 10. P. 155–158.

12. Shanin I. I. Metodicheskie osnovy otsenki effektivnosti deyatel'nosti mebel'nogo predpriyatiya // Sovremennie issledovaniya sotsial'nykh problem (elektronniy zhurnal). 2012. № 4. P. 23–23.

13. Shanin I. I., Bezrukova T. L., Borisov A. N. Osnovnie pokazateli sistemy upravleniya innovatsionnoy deyatel'nosti mebel'nykh predpriyatiy // Voprosy innovatsionnoy ekonomiki. 2012. № 3 (13). P. 13–26.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Маточкина Е. С. [a], Каранина Е. В. [b]
студент [a]
доктор экономических наук, заведующая кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: katja.matochkina@rambler.ru [a]; karanina@vyatsu.ru [b]

Аннотация. *В данной статье раскрываются особенности отечественных и зарубежных методик анализа финансового состояния организаций.*

Актуальность работы заключается в том, что в постоянно меняющихся условиях рыночной экономики российские методики анализа финансового состояния организации имеют некоторые проблемы, которые можно решить, основываясь на зарубежный опыт. Однако, слепо ориентироваться на зарубежные методики нельзя, поскольку они не учитывают российскую специфику ведения бизнеса, налоговую нагрузку, политическую и экономическую ситуацию страны. Именно поэтому важно оценить и сравнить между собой наиболее популярные методики российских и зарубежных авторов.

Целью данной работы является сравнение отечественных и зарубежных методик анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов, определение их преимуществ и недостатков.

В работе использовались следующие методы исследования: анализ, синтез, описание, сравнение, обобщение.

Итогом работы являются выявленные преимущества и недостатки наиболее популярных методик анализа финансового состояния отечественных и зарубежных ученых-экономистов.

Результаты исследования применимы при разработке методики анализа финансового состояния отечественных хозяйствующих субъектов, учитывающих особенности российского бизнеса и зарубежный опыт.

Ключевые слова: *финансовое состояние, хозяйствующий субъект, методика анализа, отечественный и зарубежный опыт, финансовый анализ*

Введение. В условиях рыночной экономики финансовое состояние является важнейшей характеристикой деятельности хозяйствующих субъектов [4, 191].

Финансовое состояние отражает способность организации финансировать текущую деятельность за счет собственных денежных средств, а также рационально использовать их при взаимодействии с контрагентами.

От степени финансового состояния зависит конкурентоспособность фирмы, ее привлекательность для инвесторов. Именно поэтому главной целью каждого предприятия является обеспечение стабильного финансового состояния [5, с. 91].

© Маточкина Е. С., Каранина Е. В., 2020

В настоящее время каждое предприятие проводит анализ финансового состояния с целью определения его текущего уровня и выявления перспектив развития [7, с. 18].

Кроме того, анализ финансового состояния способствует определению «слабых» мест организации и помогает разработать мероприятия по устранению выявленных недостатков.

Оценка текущего уровня финансового состояния организации проводится с помощью определенных методик [3, с. 285].

Актуальность работы заключается в том, что в постоянно меняющихся условиях рыночной экономики российские методики анализа финансового состояния организации имеют ряд недостатков, которые можно решить, основываясь на зарубежный опыт. Однако, слепо ориентироваться на зарубежные методики нельзя, поскольку они не учитывают российскую специфику ведения бизнеса, налоговую нагрузку, политическую и экономическую ситуацию страны.

Целью работы является сравнение отечественных и зарубежных методик анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов, определение их преимуществ и недостатков.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

1) изучить теоретико-методические исследования отечественных и зарубежных авторов по вопросам оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов;

2) сравнить наиболее популярные методики оценки финансового состояния организаций российских и зарубежных ученых-экономистов;

3) определить преимущества и недостатки рассмотренных методик оценки финансового состояния организаций.

На сегодняшний день существует большое количество отечественных и зарубежных методик оценки финансового состояния организаций.

В Российской Федерации наибольшей популярностью пользуются методики Шеремета А. Д. и Сайфулина Р. С., Ковалева В. В., Подольского В. И.

Методика Шермета А. Д. и Сайфулина Р. С. включает в себя оценку финансового состояния, а также анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности организации.

Главным преимуществом данной методики является то, что на основании проведенного анализа можно получить детализированную информацию о финансовом состоянии организации.

Кроме того, на основании третьего этапа – анализа ликвидности и платежеспособности, потенциальные инвесторы могут принять решение о целесообразности вложения своих средств в деятельность компании [9, с. 211].

Недостатком методики Шермета А. Д. и Сайфулина Р. С. является то, что в качестве информационной базы используются лишь данные бухгалтерской отчетности, следовательно, оценка деятельности организации проводится поверхностно.

Следующая методика, разработанная Ковалевым В.В., включает в себя два вида анализа: экспресс-анализ и углубленный анализ.

Экспресс анализ направлен на ознакомление с финансовым здоровьем организации. Он включает в себя три этапа: подготовительный этап, обзор финансовой отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности. По завершении экспресс-анализа принимается решение о целесообразности углубленного анализа.

Углубленный анализ включает в себя оценку экономического потенциала и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Преимущественным отличием данной методики является детализированный анализ, позволяющий дать оперативную оценку деятельности компании еще на предварительном этапе.

Стоит отметить, что в отличие от методики Шермета А. Д. и Сайфулина Р. С, методика Ковалева В. В. в качестве информационной базы предполагает использование не только данные бухгалтерской отчетности, а еще и данные аудиторского заключения.

Еще одним плюсом данной методики является наличие подготовительного этапа, позволяющего сэкономить время на проведении неподкрепленного информационно анализа.

Несмотря на преимущества, данная методика не позволяет в полной мере раскрыть причины роста или спада экономической деятельности предприятия в определенной области.

Не менее популярной в России является методика, предложенная Подольским В. И.

Основными этапами данной методики являются: предварительный этап, общая оценка финансового состояния предприятия, анализ ликвидности и платежеспособности организации, анализ оборачиваемости оборотных активов, оценка потенциального банкротства.

Главным преимуществом данной методики, как и методики Ковалева В. В., является наличие предварительного этапа, сокращающего время проведения анализа [8, с. 11].

Кроме того, большим плюсом является и то, что методика Подольского В.И. предполагает расчет влияния факторов на величину прибыли [4, с. 118].

Основным недостатком этой методики, как и методики Шермета А. Д. и Сайфулина Р. С, является то, что в качестве информационной базы используются лишь данные бухгалтерской отчетности, что не позволяет в полной мере оценить деятельность организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными направлениями анализа финансового состояния для российских ученых являются оценка ликвидности и платежеспособности организаций.

Рассмотренные отечественные методики оценки финансового состояния имеют отличительную особенность – при проведении анализа в качестве информационной базы используется лишь бухгалтерская отчетность и данные некоторых других отчетов, что сказывается на качестве и детализации проведенного анализа.

По мимо этого, стоит отметить, что данные методики не являются универсальными – нет единой методики, учитывающей сферу деятельности предприятий [11, с. 44].

Кроме того, ряд коэффициентов, рассчитываемых при проведении анализа финансового состояния организации, нуждается в пересмотре, поскольку в настоящее время активно меняется стратегия управления финансами организации.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что методики оценки финансового состояния организации, предложенные российскими экономистами недостаточно эффективны и нуждаются в совершенствовании.

Далее рассмотрим методики, предложенные зарубежными учеными-экономистами. Наиболее популярными из них являются методики Бернстайна Л. А., Дж. К. Ван Хорна, Стоуна Д. и Хитчинга К.

Основной целью финансового анализа, по мнению американского экономиста Бернстайна Л. А., является прогноз деятельности организации в будущем периоде.

Методика оценки финансового состояния организации, предложенная Бернстайном Л. А основана на коэффициентах и включает в себя следующие составляющие: анализ ликвидности в краткосрочном периоде и платежеспособности в долгосрочном, оценка использования активов, исследование структуры капитала [1, с. 318].

Преимущество методики Бернстайна Л. А. – прогнозирование результатов деятельности, что создает возможность корректировать решения руководства для достижения основной цели организации [8, с. 13].

Недостатком данной методики является то, что ее основу составляет стандартный набор коэффициентов горизонтального и вертикального анализа. Следовательно, методика Бернстайна Л.А. не является универсальной, поскольку не учитывает особенности хозяйственно-экономической деятельности компаний.

Дж. К. Ван Хорн разделил коэффициенты анализа финансового состояния организации на следующие группы: коэффициенты анализа ликвидности, коэффициенты соотношение собственного и заемного капитала, коэффициенты обеспеченности кредитных процентов, коэффициенты рентабельности [2, с. 410].

Другой американский ученый Дж. К. Ван Хорн, считал, что недостатком коэффициента текущей ликвидности, часто используемым в своих трудах ря-

дом ученых-экономистов, является неоднозначность оценки финансового состояния компании, вызванная отсутствием учета ликвидности отдельных элементов текущих активов. Решение данной проблемы Дж. К. Ван Хорн видит в расчете коэффициента соотношения собственного и заемного капитала, а также в оценке состава и структуры имущества организации [7, с. 112].

Преимуществом данной методики также является то, что предложенные Дж. К. Ван Хорном коэффициенты позволяют получить более полное представление о результатах хозяйственной деятельности компании.

Методика, предложенная Стоуном Д. и Хитчингом К., предполагает выделение следующих направлений анализа финансового состояния организации: анализ платежеспособности, оценка деловой активности, оценка эффективности использования капитала и инвестиций [6, с. 118].

Преимущественной особенностью данной методики является то, что кроме расчета традиционных коэффициентов ликвидности, Стоун Д. и Хитчинг К. предлагают также производить расчет интервальной оценки. Данный показатель показывает количество дней, в течение которых организация будет способна работать, в случае отсутствия всех поступлений денежных средств.

На основании вышерассмотренных зарубежных методик можно сделать вывод о том, что приоритетными направлениями анализа финансового состояния организаций у иностранных ученых являются: анализ ликвидности, финансовой зависимости, оценка состава и структуры капитала. Реже оцениваются такие показатели как деловая активность, рентабельность [10, с. 373].

Несмотря на существующие отличия между отечественными и зарубежными методиками оценки финансового состояния организации, говорить о существенной разнице между ними нельзя. Однако, иностранные ученые в своих трудах учитывают специфику финансово-хозяйственной деятельности конкретной страны. Наиболее верным решением является комбинирование отечественного и зарубежного опыта в проведении анализа финансового состояния российских организаций.

Результаты исследований и их обсуждение. В результате исследования было выявлено, что отечественные и зарубежные методики оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов имеют свои особенности.

Для российских методик оценки финансового состояния организаций характерна следующая особенность – при проведении анализа в качестве информационной базы используется лишь бухгалтерская отчетность и данные некоторых других отчетов, что сказывается на качестве и детализации проведенного анализа.

Приоритетными направлениями анализа финансового состояния организаций у иностранных ученых являются: анализ ликвидности, финансовой зависимости, оценка состава и структуры капитала. Реже оцениваются такие показатели как деловая активность, рентабельность.

Выводы. В процессе исследования нами были изучены наиболее популярные методики анализа финансового состояния организаций отечественных авторов, таких как Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Подольский В. И., Ковалев В. В. и зарубежных авторов, таких как Бернстайн Л. А., Дж. К. Ван Хорн, Стоун Д. и Хитчинг К.

Изучение методик и сравнение их между собой позволило выделить ряд их преимуществ и недостатков.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что рассмотренные методики не обладают универсальностью применения. Именно поэтому, как российская, так и зарубежная экономическая теория нуждается в совершенствовании.

Библиографический список

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансового состояния: теория, практика и интерпретация. М.: Книга по требованию. 2017. 622 с.

2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. М., 2016. 800 с.

3. Жилкина А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата. М.: Юрайт. 2018. 285 с.

4. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: методика. М.: ИНФРА-М. 2012. 560 с.

5. Петрова Л. А. Анализ финансового состояния коммерческой организации: учебно-методическое пособие. Пенза: изд-во ПГУ. 2017. 100 с.

6. Стоун Д, Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: учебник. – М.: Бизнес информ. 2007. 289 с.

7. Файдушенко В. А. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие. Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. тех. ун-та. 2016. 190 с.

8. Чернова В. Э., Шмулевич Т. В. Анализ финансового состояния: учебное пособие. СПб. 2011. 95 с.

9. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа коммерческих организаций: практическое пособие. М.: ИНФРА-М. 2020. 208 с.

10. Бердникова Л. Ф. Финансовый анализ предприятия: сущность и необходимость проведения // Молодой ученый. 2017. № 17. С. 372−374.

11. Курлеев В. А. Отечественные и зарубежные методики анализа финансового состояния: сравнительная характеристика // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 4. С. 43−47.

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧАСТИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Норов Х. Б. [a], Гринь С. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: khurshed-051995@mail.ru [a]; grin@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *В статье рассматриваются развитие взаимоотношений России с международными финансовыми институтами, такими как: МВФ, МБРР и ЕБРР и др. Актуальность темы настоящего исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день Российская Федерация занимает определенную нишу в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях. Целью настоящего исследования является комплексный анализ механизма и проблем взаимоотношений России и международных экономических организаций. В современных условиях важно обозначить необходимость и возможности участия страны в данных международных институтах. В долгосрочной перспективе возможно дальнейшее сближение российского и международного финансовых рынков. Это возможно в случае существенного увеличения емкости внутреннего финансового рынка, а также масштабов использования национальной валюты в международных операциях. Значимость исследования заключается в том, что, результаты исследования, позволяют расширить и уточнить существующие представления о механизме и проблемах, а также причин необходимости взаимоотношений России и МФО.*

Ключевые слова: *Международный валютный фонд, международные финансовые институты, Россия, партнерство.*

Введение. Актуальность темы настоящего исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день Российская Федерация занимает определенную нишу в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях, это связано не только с реформами, но и с активной либерализацией внешнеэкономической деятельности, а также открытием внутреннего валютного рынка. Важной точкой опоры развития российской экономики стало ее непосредственное участие в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях, посредством вступления в МВФ и МБРР.

Объектом исследования является общественные отношения, возникающие в процессе взаимодействия России с международными финансовыми организациями.

Объектом исследования является общественные отношения, возникающие в процессе взаимодействия России с международными финансовыми организациями.

© Норов Х. Б., Гринь С. В., 2020

Предметом исследования является необходимость повышения эффективности сотрудничества России с международными финансовыми организациями.

Целью настоящего исследования является комплексный анализ механизма и проблем взаимоотношений России и международных экономических организаций.

Основываясь на поставленной цели настоящего исследования, необходимо определить перечень задач:

– проанализировать механизм взаимодействия России с МФО;

– выявить причины необходимости сотрудничества России с МФО.

Результаты исследований, их обсуждение. Важным аспектом является то, что банковская система России сделала определенные шаги в привлечении иностранных банков, при этом и российские банки совершают попытки проникновения на зарубежные рынки банковских услуг. Логично допустить, что глобальные ресурсы помогли привлечь иностранные инвестиции, тем самым найти дополнительные источники капитала, тем самым экспортировать российские капиталы за рубеж.

По официальным данным МИД РФ, на сегодняшний день, Россия сотрудничает со следующими международными финансовыми организациями: Международный валютный фонд (МВФ), Международный инвестиционный банк (МИБ), Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиции (МАГИ), Банк международных расчетов (БМР) и в других международных финансовых институтах [4].

Однако, сотрудничество России с Европейским инвестиционным банком (ЕИБ), который является одним из самых крупных банков развития в мире, слабо развито. Это касается и кредитования в Азиатском банке развития (АБР) и Исламском банке развития (ИБР).

Большинство международных финансовых организаций делают огромный упор на цели проекта, условия предоставления ресурсов и т.д., иными сло-

вами руководствуются своими правилами, опытом и ограничениями по отношению к России. А МВФ и МБРР рассматривают экономику России более детально, сопоставляя экономическую политику и предоставление своих финансовых ресурсов.

Россия у международных финансовых институтов привлекает ресурсы по цене, как правило, ниже рыночной, во всяком случае, они предоставляются на более выгодных условиях, нежели чем заимствовала бы у альтернативных источников, согласовать с которым не представляется возможным.

Членство и участие в международных финансовых организациях не является бесплатным, а предполагает необходимость внесения взносов в уставные капиталы и своевременного выполнения рекомендации. Если говорить о взносах России, то обязательства по ним достаточно большие. Так крупными можно считать обязательства перед МВФ, МБРР и ЕБРР.

Доли Российской Федерации в уставных капиталах ЕБРР, МБРР и МВФ, составляют: 4,1 %, 2,99 % и 2,79 % соответственно [3]. Данный аспект говорит о том, что Россия может и оказывает влияние на политику международных финансовых организаций

Большинство международных финансовых организаций, в особенности такие как ЕБРР и БМР продолжают предоставлять и содействовать России в технических аспектах. На первом этапе постсоветской России эта помощь была особенно существенна, потому что именно тогда ее экономика требовала максимум усилий для восстановления. В связи с чем, ЕБРР использовал для данной цели не только собственные средства, но и пожертвования стран – доноров.

В эпоху современной действительности, Российская Федерация сама является международным донором, это проявляется в различных аспектах. Одним из примеров может служить предоставление Россией более 130 млн. долларов, при вступлении в организацию МАР.

Важную роль Россия играет в реализации Инициативы по облегчению долгового бремени бедных стран (Инициатива HIPC). Россия занимает первое место в мире по показателю вклада России в качестве донора к национальному

ВВП и имеет самый крупнейший вклад среди всех доноров. А также занимает третье место после Японии и Франции в абсолютном выражении величины по списанию долгов слаборазвитым странам.

Важно отметить и тот факт, что сегодня Россия выступает в МВФ в качестве кредитора. Данную способность страна приобрела после быстрой и своевременной оплаты своих кредитных обязательств перед МВФ. В результате чего, в 2005 году, советом директоров МВФ было принято решение о включение ее в План финансовых операций (ПФО) МВФ.

Данный план представляет собой определенный механизм использования средств его участников, а именно осуществление кредитования его членов в случае ухудшения их платежных балансов. Обязательство по предоставлению финансовых средств в рамках ПФО регламентируется разделом 3 статьи V Устава МВФ [1].

Также соглашение МВФ предусматривает участие России в различных операциях, например, таких как: покупку и продажу СДР, участие в «Новых соглашениях о заимствованиях», финансирование программ помощи развитию, списание задолженности беднейших, стран покупку облигаций МВФ и др. [2].

МВФ продолжает оказывать России активную консультационную поддержку и техническое содействие, включая проведение семинаров, конференций, учебных мероприятий и пр.

Выделим несколько причин необходимости сотрудничества России с МФО:

– возможность реализации крупных инфраструктурных проектов, которые обеспечат условия для долгосрочного экономического роста;

– содействие в институциональных преобразованиях, возникающих в сфере государственного управления;

– поддержка социальной инфраструктуры;

– поддержка дальнейшей интеграции России в мировую экономику и использование членства в МФО в целях продвижения геополитических интересов страны;

– применение международного опыта.

Выводы. Потребности к устойчивому экономическому росту и повышению потенциала внешней экономики, обуславливают дальнейшее усиление позиций России в мировой финансовой системе. В долгосрочной перспективе возможно дальнейшее сближение российского и международного финансовых рынков. Это возможно в случае существенного увеличения емкости внутреннего финансового рынка, а также масштабов использования национальной валюты в международных операциях. Кроме того, расширение потоков иностранного капитала в национальную экономику и применение норм, стандартов и принципов мировой законодательной и налоговой систем ускорят такого рода сближение.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в том, что, результаты исследования, позволяют расширить и уточнить существующие представления о механизме и проблемах взаимоотношений России и международных экономических организаций, а также выработке методических рекомендаций по совершенствованию взаимодействия и функционирование организаций, которых непосредственно связано с денежно-кредитной сферой: Банка России, Министерства финансов, Министерства экономического развития и др., участвующих в таких общественных отношениях.

Библиографический список

1. Устав МВФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/rus/index.pdf.
2. Международный валютный фонд. Справка Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/mwf.htm. Загл.с экрана.
3. Всемирный банк без пополнения капитала к 2022 г. будет вынужден снижать объем кредитования. Сторчак [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://minfin.ru/ru/press-center/?id_4=34435. Загл.с экрана.
4. Официальный сайт Министерства иностранных дел РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://www.mid.ru/rossia-v-gruppe-20-rossia-i-specializirovannye-mezdunarodnye-ekonomiceskie-organizacii-mvf-vto-oesr-fseg-opek-i-dr-/-asset_publisher/uFvfWVmCb4Rl/content/id/2149294. Загл.с экрана.
5. Концепция внешней политики Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 30 ноября 2016 г.) – Режим доступа : [Консультант Плюс]. Загл.с экрана.
6. Официальный сайт Банка России – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ext-debt/. Загл.с экрана.
7. Jonas J. International Monetary Fund after the financial crises of the 1990s // Prague economic papers. Prague, 2001. – Vol. 10, N 1. – P. 51–65.

8. Jordan A. Le modele de reforme preconise par le FMI en Russie:entre inertie et changement I I Rev. d'etudes comparatives Est-Ouest. P. 2001. Vol. 32, N 2. P. 197−223.

9. Lane T.; Phillips S. Does IMF financing result in moral hazard?. – Wash.: IMF, 2000. 38 p., fig. – (IMF working paper/ Intern, monetary fund; WP/00/168).

10. Minton-Beddoes Z. Why the IMF needs reform // Foreign affairs. N. Y., 1995. Vol. 74, N 3. – P. 123–133.

11. Oshiba R. The World Bank under R. McNamara and A.W. Clausen (4): Sectoral allocation in the World Bank // Hitotsubashi journal of law and politics. Tokyo, 1990. Vol. 18, N 1. P. 15−63.

12. Sapir J. Le FMI et la Russie: conditionnalite sous influences // Critique international. 2000. N 6. P. 12−19.

13. Sorel J.−M. Le FMI et la Russie : La continuite dans l'incertitude // J. du droit intern. 1995. A. 122, N 4. P. 917−930.

14. Srinivasan K. IMF consults widely as it refines proposed sovereign debt plan // IMF Survey. Washington, 2003. Vol. 32. № 3. P. 33.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Норов Х. Б. [a], Гринь С. В. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: khurshed-051995@mail.ru [a]; grin@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Статья посвящена вопросам необходимости продвижения новых модернизационных процессов как внутренней так и внешней экономики России на современном этапе. Актуальность темы настоящего исследования обусловлена тем, что российская экономика находится в периоде глобальной модификации, что говорит о необходимости выбора новых и уже существующих технологий использования наработок инновационного развития. Целью настоящего исследования является комплексный анализ механизма и проблем взаимоотношений России и международных финансовых организаций. Оценивая сложившуюся ситуацию и разрабатывая стратегию модернизации экономической политики России как внутри государства, так и на международном уровне, важно исходить из соотношения сложившихся кризисов и обстоятельств, которые заложены внутри самой российской модели роста. В результате были предложены варианты совершенствования механизма взаимоотношений России с международными финансовыми организациями, через призму внутренней экономической политики.*

Ключевые слова: *модернизация экономики, международные финансовые институты, Россия, партнерство.*

Введение. Актуальность темы настоящего исследования обусловлена тем, что российская экономика находится в периоде глобальной модификации, что говорит о необходимости выбора новых и уже существующих технологий использования наработок инновационного развития. В свою очередь такая необходимость позволит определить соответствующие приоритеты международного сотрудничества. Важно понимать, что нынешняя ситуация требует наличия четкого проектапродвижения модернизационных процессов в экономике.

Объектом исследования является общественные отношения, возникающие в процессе взаимодействия России с международными финансовыми организациями.

Предметом исследования является совершенствование механизма эффективности сотрудничества России с международными финансовыми организациями.

© Норов Х. Б., Гринь С. В., 2020

Целью настоящего исследования является комплексный анализ механизма и проблем взаимоотношений России и международных финансовых организаций.

Основываясь на поставленной цели настоящего исследования, необходимо определить перечень задач:

– проанализировать механизм взаимодействия России с МФО;

– предложить мероприятия по совершенствованию механизма взаимодействия России с МФО.

Результаты исследований, их обсуждение. Особая роль в процессе международного обеспечения модернизации экономикиотведена федеральным органам исполнительной власти, представляющие Россию в тех или иных международных организациях. Это обусловлено тем, что модернизация не должна нарушать принципы суверенитета страны. К таким органам следует отнести федеральные министерства, службы и агентства, осуществляющие распоряжение бюджетными средствами страны по целевой статье «Взносы в международные организации». Они осуществляют участие России в структурах ООН, международных комиссиях, рабочих группах, отраслевых советах и объединениях.

Немаловажным аспектом является отсутствие единой стратегии участия России в международных институтах. Так, ни Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, ни действующая Концепция внешней политики Российской Федерации не содержатинтегрирующих приоритетов [1, 2].

Стратегия внешнеполитического и внешнеэкономического обеспечения модернизации и технологического развития экономики России должна базироваться как на конкретных целях и задачах, которые дадут ожидаемые результаты, однако не стоит забывать и ключевых показателях результативности.

Органы исполнительной власти, вовлеченных в этот процесс, должны осуществлять непрерывный мониторинг таких показателей, который позволитпроследить эффективность усилий по международному обеспечению стратегического развития России, а также дать объективную оценку экономической целесообразности участия Российской Федерации в различных международных структурах.

Актуальность такого участия обусловлена не только экономическими факторами, но и аудитом результативности представительства России в международных институтах. Помимо плана решения уже существующих стратегических задач, стоящих перед страной, важно разработать и новые механизмы их реализации.

Оценивая современное состояние в условиях долговременной дестабилизации мирового экономического порядка, важно сформулировать и осуществить единую линию государственного поведения в международных финансовых организациях, с целью правильной реализации национальной стратегии модернизации экономики России, как внутри страны, так и на мировой арене.

Существующая система международных финансовых и экономических институтов состоит изобширной сети организаций и форумов, которые учрежденных в разное время в ответ на конкретные вызовы и проблемы глобального развития. К таким следует отнести следующие институты: МВФ, Всемирный банк, ВТО, ОЭСР, структуры ООН, «G-8», Всемирный экономический форум и др. Каждый институт, имеет свое предназначение и осуществляет свою деятельность в рамках своего мандата, но при этом имеет тесную связь с большинством других сетей кооперации. Такая связь существует благодаря информационной и экспертной поддержке при принятии решений.

Смело можно предположить, что Россия уже имеет попытки к созданию новых организационных механизмов, взамен уже существующих и доказавших свою результативность инструментов. Так, большинство международных организаций, которые занимаются вопросами развития во всех сферах жизнедеятельности, проявляют интерес к России, при этом она не стоит в стороне. К примеру, Российская Федерация ежегодно платит миллиарды долларовза возможность нахожденияв международных организациях, но при этом целенаправленной работы по использованию потенциала этих структур не осуществляет. При этом страна имеет огромный кадровый потенциал, который сформировался за десятилетия работы в этих организациях.

По данным МИД в настоящее время отсутствует практическое взаимодействие со структурами Группы Всемирного банка. Вместе с тем имеется позитивный опыт оказания Банком технического содействия России в сферах энергоэффективности, развития государственно-частного партнерства, в области занятости, в вопросах антикризисной политики и др. [5].

На сегодняшний день, экономическая ситуация в мире довольна не простая, это связано как с затратами на борьбу с пандемией, так и с потерями которые она привнесла в торгово – экономические отношения многих стран. Россия не является исключением, так, к примеру, цены на нефть остаются низкими и официальные органы продолжают необходимую бюджетную консолидацию. По прогнозам, темпы роста экономики в текущем году будут отрицательными на уровне примерно 1,2 % в этом году, но можно предположить восстановление темпов роста на уровне примерно 1 % в 2021 году. Так же ожидается продолжение снижения инфляции примерно до 5 % к 2022 году [4].

Таким образом, модернизация в экономическом секторе просто необходима. Россия должна заложить основы более высоких долгосрочных темпов роста, с помощью использования в своих интересах обменного курса, который позволит обеспечить более высокую конкурентоспособность. Для этого необходимо осуществить целый ряд реформ, который будет интересен международным финансовым организациям.

Так, согласно позиции МВФ,он придаёт значение реформам, которые относятся к институциональной основе, включая обеспечение исполнения контрактов и урегулирование диспутов между частным и государственным секторами [3].

Немаловажным аспектом, является необходимость интеграции торговли. Российские компании должны обеспечить себе доступ к значительно большему набору рынков, чем внутренние рынки или доступные в рамках Евразийского экономического союза. Такие меры позволят повысить эффективность рынка товаров и оживления конкуренции, которая в настоящий момент подавляется.

Выводы. Для осуществления модернизации в экономическом секторе следует осуществить следующие мероприятия:

– скорректировать государственные финансы (корректировка должна стремиться к сохранению сфер расходов, которые способствуют экономическому росту, таких как образование, здравоохранение и т. п.);

– нормализации денежно-кредитной политики (таргетирование инфляции);

– налаживание конкурентности в банковской системе.

Оценивая сложившуюся ситуацию и разрабатывая стратегию модернизации экономической политики России как внутри государства, так и на международном уровне, важно исходить из соотношения сложившихся кризисов и обстоятельств, которые заложены внутри самой российской модели роста.

Благоприятные условия для внутреннего развития страны – главная миссия внешней политики России. Реализация этой миссии напрямую зависит от качественной деятельности российских дипломатов в международных организациях, направленной на решение как внутренних задач по реализации программы модернизации, так и внешних инновационныхзадач развития экономики России.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в том, что, результаты исследования, позволяют расширить и уточнить существующие представления о механизме и проблемах взаимоотношений России и международных экономических организаций.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). Режим доступа : [Консультант Плюс]. Загл.с экрана.

2. Концепция внешней политики Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации В. В.Путиным 30 ноября 2016 г.). Режим доступа : [Консультант Плюс]. Загл.с экрана.

3. Международный валютный фонд. Справка Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:http://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/mwf.htm. Загл.с экрана.

4. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ext-debt/ Загл.с экрана.

5. Официальный сайт Министерства иностранных дел РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа:https://www.mid.ru/ Загл.с экрана.

6. Oshiba R. The World Bank under R. McNamara and A.W. Clausen (4): Sectoral allocation in the World Bank // Hitotsubashi journal of law and politics. Tokyo, 1990. Vol. 18. N 1. P. 15−63.

7. Sapir J. Le FMI et la Russie: conditionnalite sous influences // Critique international. 2000. N 6. P. 12−19.

8. Sorel J.-M. Le FMI et la Russie : La continuite dans l'incertitude // J. du droit intern. 1995. A. 122. N 4. P. 917−930.

14. Srinivasan K. IMF consults widely as it refines proposed sovereign debt plan // IMF Survey. Washington. 2003. Vol. 32. № 3. P. 33.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пархоменко Н. В. [a], Слепнева Л. Д. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Донецкий государственный технический университет, Донецк, ДНР [a, b]
E-mail: kolyaizdonezka@mail.ru [a]; ldslepneva@gmail.com [b]

Аннотация: *Актуальность исследования определяется необходимостью обеспечения финансовой безопасности предприятий для достижения цели его функционирования. Цель статьи –использование нечеткой логики дляпостроения обобщенной оценки финансового состояния предприятия ООО «Лаконд» как инструмента управления его финансовой безопасностью. Основные методы исследования – нечеткие множества, экспертное оценивание.Основные результаты: проанализированыиспользуемые для принятия решений в области финансового анализа и оценкифинансового состояния предприятия экономико-математические методы и обосновано применение методов теории нечетких множеств и нечеткой логики, с помощью которых выполнена оценка финансового состояния действующего предприятия на протяжении трех лет. Выводы: применение предлагаемого подхода позволило выявить основные проблемы предприятия и составить представление о будущем состоянии рассматриваемой системы. Результаты исследования могут быть применены при построении систем управления финансовой безопасностью предприятий.*

Ключевые слова: *финансовая безопасность, оценка, экономико-математическое моделирование, нечеткая логика, интегральный показатель*

Введение. Финансовая безопасность это одна из важнейших составляющих экономической безопасности предприятия, которая определяет степень защиты интересов от внутренних и внешних угроз и способствует реализации цели функционирования предприятия.

Условия функционирования предприятий,сложившиесяк настоящему времени, отличаются высокой динамичностью, нестабильностью, наличием множества угроз внутреннего и внешнего характера.вследствие чего многие предприятия переживают глубокий спад производства и находятся в критическом состоянии или в состоянии банкротства. Повышение уровня финансовой безопасности предприятия может сыграть исключительную роль в результативности его дальнейшей деятельности, в обеспечении устойчивого экономического развития при сохранении ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости предприятия. Поэтому актуальность исследования проблем финансовой безопасности не вызывает сомнения.

© Пархоменко Н. В., Слепнева Л. Д., 2020

Среди этих проблем ведущее место занимает разработка действенных методов оценки финансового состояния с целью раннего диагностирования кризисных явлений и признаков банкротства. Количественные и качественные параметры финансового состояния, отражающие уровень защиты предприятия от негативного воздействия экономической среды являются характеристиками его финансовой безопасности.

Исследованию проблем финансовой безопасности с применением методов экономико-математического моделирования посвящены труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов: А. Недосекина, Н. Павловой, В. Титова, И. Черняковой, Т. Клебановой, Л. Задеи др. Отдавая должное научной и практической значимостиэтих работ, следует отметить, что некоторые вопросы нуждаются в дальнейшей разработке, в частности, касающиеся формирования системы оценки финансовой безопасности предприятия.

Достоверная оценка финансовой безопасности, основанная на мониторинге финансового состояния, во многом определяет правильность и полноту выводов относительно текущего положения и перспектив развития и очень важна для принятия адекватных решений в планировании и осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Эта задача достаточно сложна из-за необходимости учета множества факторов. Поэтому решение такой задачи требует использование аппарата экономико-математического моделирования. Возможность и необходимость его применения доказана множеством выполненных в данном направлении работ. Экономико-математический аппарат включает множество различных методов и моделей.

Целью настоящей работы является использование нечеткой логики дляпостроения обобщенной оценки финансового состояния предприятия ООО «Лаконд» как инструмента управления его финансовой безопасностью.

Для достижения цели в работе решены следующие задачи:

– рассмотрены основные методы экономико-математического моделирования, позволяющие выполнить оценку финансовой безопасности на основе мониторинга финансового состояния;

– выполнена оценка финансового состояния предприятия ООО «Лаконд» с помощью нечетко-множественного подхода.

Результаты исследований, их обсуждение. Принятие финансовых решений часто сопряжено с неопределенностью внешней и внутренней среды, сопровождающей деятельность любого предприятия, поскольку, во-первых, текущее состояние финансовой системы не может быть распознано с необходимой точностью; во-вторых, будущие показатели финансовой системы и ее внешнего окружения достоверно неизвестны. В условиях неопределенности и порождаемого этими условиями риска на помощь специалистам приходят следующие методы экономико-математического моделирования.

1) Методы оптимизации, направленные на выбор лучшего (с точки зрения поставленной цели) варианта решения из многих возможных (допустимых). Поскольку состояние системыфинансовой безопасности предприятия характеризуется большим количеством показателей, то в качестве целевой функцией выбирают, например величину прибыли как один из показателей эффективности деятельности предприятия. Применение методов оптимизации к управлению финансовой безопасностью предприятия позволяет выбрать такой режим его функционирования, который обеспечит достижение максимального значения целевой функции. Использование оптимизационного аппарата представлено в работах, где на основе «сочетание оптимизационных методов и финансового анализа предприятия» предложена методика использования оптимизационных методов для анализа финансового состояния предприятия. Получены оптимальные и предельные значения финансовых показателей [1, 2].

Следует отметить, чтообластьприменения оптимизационных моделей для решения проблемы оценивания финансовой безопасности ограниченав силу того, что экономическая система, представителем которой является предприятие, содержит подсистемы с разными, зачастую противоречивыми целями, что существенно осложняет процедуру принятия решений.

2) Многочисленные методы эконометрического моделирования позволяют количественно оценить влияние различных факторов на изменение уровня

финансовой безопасности, исследовать структуру и силу взаимосвязи экономических показателей, в частности, индикаторов финансовой безопасности, осуществить прогнозирование развития системы финансовой безопасности.

Так, в работе Слепневой Л. Д. предлагается эконометрическая модель, представленная системой одновременных уравнений, которая позволяет описать структуру взаимосвязей между экономическими показателями, характеризующими уровень финансовой безопасности предприятия и основными индикаторами, тем самым, обеспечивая системный подход к исследованию проблемы безопасности. Но прогнозирование развития системы финансовой безопасности на основе рассматриваемой эконометрической модели, возможно только в том случае, если динамика исследуемого процессав будущем не будет подвержена кардинальным изменениям [3].

3) Адекватная оценка финансового состояния предприятия может быть проведена с помощью имитационного моделирования, которые позволяют генерировать различные варианты принятия решений, проводить их сравнительный анализ, выявлять важнейшие тенденции и зависимостей, что является предпосылкой для построения модели прогноза финансовойбезопасности предприятия. В настоящее время выполнено большое количество работ по применению методов имитационного моделирования к решению конкретных задач, в частности, задач оценивания уровня финансовой безопасности предприятия [4, 5].

Чернякова И. С.

При построении и использовании имитационных моделей исследователи сталкиваются с определенными трудностями, связанными с корректной формулировкой проблемы и постановкой задачи, состоящей в выявлении причины и внутренней природы неопределенности. Без этого невозможно составить представление о том, какими способами выбранная модель будет учитывать эту неопределенность.

4) Математическая теория нечетких множеств и нечеткая логика (включая модели анализа иерархий) успешно используется для моделирования и оценки уровня финансовой безопасности предприятия при отсутствии возмож-

ности у экспертов делать количественно определенные выводы, поскольку эта теория предоставляет исследователям высокоразвитый формальный аппарат для адекватного переноса качественных высказываний эксперта в некоторое количественное выражение [6, 7, 8].

В условиях неопределенности условий функционирования предприятия и непредсказуемых изменений на рынке все больше появляется работ, использующих теорию нечетких множеств для построения действенной системы диагностики финансового состояния и финансовой безопасности предприятия [9]. Когда эксперт высказывает свое суждение относительно некоторой ситуации, (например, положения дел на предприятии), то он склонен прибегать к качественным (нечетким) описаниям, используятакие выражения как «хорошо», «не очень хорошо», «плохо» (и в этом проявляется его неуверенность в применении количественного оценивания). И чтобы качественные характеристики легли в основу моделирования для выработки и принятия решений, теория нечетких множеств предлагает формальный аппарат, позволяющий адекватно перевести качественные высказывания эксперта в количественные представления.

Применение метод теории нечетких множеств и нечеткой логики в экономическом анализедает возможность качественно оценить финансовое состояние предприятия, при помощи построения интегрального финансового показателя.

Для построения интегрального показателя оценки финансового состояния одного из предприятий пищевой промышленности ООО «Лаконд» применен метод нечеткой логики, основанный на методике определения комплексного показателя финансового состояния V&M, предложенной специалистами консультационной группы«Воронов и Максимов» [7].

С привлечением экспертов выбрали финансовые показатели $X = \{X_i\}$, ($i = 1,2,\ldots 15$) (см. Табл. 1), которые в условиях анализируемого предприятия наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деловой и финансовой жизни предприятия и влияют на изменение комплексного показателя (V&M).

Таблица 1

Финансовые показатели, используемые для оценки уровня финансового состояния предприятия ООО «Лаконд»

Показатель		2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность активов, %	X_1	-0,013	-0,001	0,000
Рентабельность собственного капитала, %	X_2	-0,024	-0,003	0,001
Рентабельность работы (по чистой прибыли), %	X_3	-0,014	-0,001	0,000
Рентабельность работы (по операционной прибыли), %	X_4	0,012	0,002	0,002
Коэффициент общей ликвидности	X_5	1,045	1,010	1,008
Коэффициент быстрой ликвидности	X_6	1,032	0,989	0,982
Коэффициент абсолютной ликвидности	X_7	0,024	0,026	0,032
Коэффициент финансовой автономии	X_8	0,545	0,424	0,357
Коэффициент финансирования	X_9	1,199	0,735	0,555
Коэффициент маневренности собственного капитала	X_{10}	0,826	1,330	1,779
Коэффициент оборачиваемости активов	X_{11}	1,088	1,129	1,731
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	X_{12}	0,513	0,606	0,651
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	X_{13}	0,007	0,013	0,018
Коэффициент фондоотдачи	X_{14}	1,686	2,297	4,353
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	X_{15}	1,698	2,365	4,457

Чтобы определить место показателя в обобщенной оценке, надо сопоставить каждому показателю (X_i) уровень его значимости для анализа (r_i), который (при условии, что все показатели проранжированы в порядке уменьшения их значимости) определяется по известной формуле Фишберна. Если считать, что все показатели равнозначны, то r_i= 1/N, где N – количество рассматриваемых показателей.

Величина комплексного финансового показателя для оценки уровня финансовой безопасности предприятия определяется по формуле [7]:

$$V \& M = \sum_{j=1}^{5} g_j \sum_{i=1}^{N} r_i \lambda_{ij}, \qquad (1)$$

где $g_j = 0{,}1 \cdot j$ – весовые характеристики для всех значений показателей: «очень низкий», «низкий», «средний», «нормальный», «высокий»;

$$r_i = 1/N = 1/15 = 0{,}067.$$

В формуле (1) присутствуют две системы весовых коэффициентов – значимости показателей (r_i) и опорные веса (g_j) для сведения нескольких отдельных показателей в один (обобщенный).

Для определения λ_{ij} построена таблица 2, позволяющая провести классификацию уровней финансовых показателей.

Таблица 2

Классификатор уровней финансовых показателей

Показатель (X_i)	Критерии распределения по уровням				
	очень низкий (B_{i1})	низкий (B_{i2})	средний (B_{i3})	высокий (B_{i4})	очень высокий (B_{i5})
X_1	X< 0	0<X< 3	3<X< 6	6<X< 10	X>10
X_2	X< 0	0<X< 4	4<X<7	7<X< 9	X> 9
X_3	0<X<2	2<X<5	5<X<20	20<X<30	X> 30
X_4	0<X<2	2<X<5	5<X<20	20<X<30	X> 30
X_5	X<1,5	1,5<X<1,9	1,9<X<2,1	2,1<X<2,3	2,3<X<2,5
X_6	1<X<1,2	1,2<X<1,4	1,4<X<1,6	1,6<X<1,8	1,8<X<2
X_7	X<0,025	0,025<X<0,09	0,09< X<0,3	0,3<X<0,55	X> 0.55
X_8	X<0,15	0,15< X<0,25	0,25< X<0,45	0,45< X<0,65	X> 0.65
X_9	X<0,65	0,65< X<0,9	0,9< X<1,25	1,25< X<1,65	X> 2
X_{10}	0< X<0,2	0,2< X<0,4	0,4< X<0,6	0,6< X<0,8	0,8< X<1
X_{11}	0<X<0,4	0,4<X<0,8	0,8<X<1,2	1,2<X<1,6	X> 1.6
X_{12}	0<X<0,7	0,7<X<1,4	1,4<X<2,8	2,8<X<3,5	X> 3.5
X_{13}	0<X<2,5	2,5<X<5	5<X<7,5	7,5<X<10	X> 10
X_{14}	0<X<2,5	2,5<X<5	5<X<7,5	7,5<X<10	X> 10
X_{15}	0<X<2,5	2,5<X<5	5<X<7,5	7,5<X<10	X> 10

Источник: разработка авторов

В таблице 3 представлены функции принадлежности λ_{ji}, которые получены следующим образом:приравниваем λ_{ij} единице, если значение X_i попадает в *j*-й интервал табл.2, и нулю – в противном случае.

Используя данные табл. 3, определяем величину комплексного финансового показателя (1) с учетом разбиения весовых показателей на 5 интервалов в границах [0,1] с шагом 0,2 для предприятия ООО «Лаконд» за 2016 г.:

$V\&M_{2016} = 0{,}2 \cdot 0{,}167 \cdot 11 + 0{,}4 \cdot 0{,}167 \cdot 0 + 0{,}6 \cdot 0{,}167 \cdot 2 + 0{,}8 \cdot 0{,}167 \cdot 1 + 1 \cdot 0{,}167 \cdot 1 = 0{,}347$

Аналогичные расчеты для 2017 и 2018 г.г. привели к результату:

$V\&M_{2017} = 0{,}333$; $V\&M_{2018} = 0{,}4$.

Таблица 3

Распознавание текущего уровня показателей финансового состояния ООО «Лаконд» по данным за 2016–218 г.г.

Показатель	Величина показателя в 2016 г.	Уровень показателя(λ_{ji}) (2016/2017/2018)				
		очень низкий	низкий	средний	нормальный	высокий
X_1	-0,013	1/1/0	0/0/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_2	-0,024	1/1/0	0/0/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_3	-0,014	1/1/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_4	0,012	1/1/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_5	1,045	1/1/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_6	1,032	1/1/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_7	0,024	1/0/0	0/1/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_8	0,545	0/0/0	0/0/0	0/1/1	1/0/0	0/0/0
X_9	1,199	0/0/1	0/1/0	1/0/0	0/0/0	0/0/0
X_{10}	0,826	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0	1/1/1
X_{11}	1,088	0/0/0	0/0/0	1/1/0	0/0/0	0/0/1
X_{12}	0,513	1/1/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_{13}	0,007	1/1/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_{14}	1,686	1/1/0	0/0/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0
X_{15}	1,698	1/1/0	0/0/1	0/0/0	0/0/0	0/0/0
$\sum_{i=1}^{15}\lambda_{ij}$		11/10/7	0/2/5	2/2/1	1/0/0	1/1/2

Теперь свяжем каждый интервал разбиения показателей с риском банкротства, воспользовавшись данными таблицы 4 [9, с.648], содержащейклассификатор уровня комплексного показателя V&M

Таблица4

Определение финансового состояния предприятия

Интервал значенийV&M	Вывод
0–0,2	Граничный риск банкротства
0,2–0,4	Степень риска банкротства высока
0,4–0,6	Степень риска банкротства средняя
0,6–0,8	Низкаястепень риска банкротства
0,8–1	Риск банкротства незначительный

Из таблицы 4 видно, что чем выше уровень показателя, тем благоприятнее условия деятельности предприятия с точки зрения финансовой безопасности.

Полученные результаты;

$V\&M_{2016} = 0,347$, $V\&M_{2017} = 0,333$, $V\&M_{2018} = 0,400$

свидетельствуют о том, что риск банкротства ООО «Лаконд» в 2016 и 2017 гг. был высок, причем 2017 году произошло некоторое ухудшение состояния предприятия по сравнению с предшествующим годом, но уже в 2018 году состояние улучшилось, а значит, и уровень риска банкротства понизился (степень риска банкротства средняя).

Причина такого положения кроется в недостаточном уровне ликвидности и рентабельности (Табл. 3). Из показателей деловой активности только коэффициент маневренности собственного капитала соответствует требованиям.

Выводы. Анализ основных методов экономико-математического моделирования, позволяющих выполнить оценку финансовой безопасности на основе мониторинга финансового состояния, показалнеоспоримые преимущества методовнечетких множеств и нечеткой логики, которые дают возможность совмещать в оценке финансового состояния предприятия учет количественных и качественных признаков.

Оценка финансового состояния предприятия ООО «Лаконд» за три года с помощью нечетко-множественного подхода позволила выявить имеющиеся на предприятии проблемы и, тем самым, определить направления повышения уровня финансовой безопасности предприятия.

Библиографический список

1. Н. В. Павлова. Оптимизационный анализ финансового состояния предприятия // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2008. Том 8, выпуск 1. Новосибирск, 2008. С. 144−149.

2. Титов В. В. Моделирование финансово-экономической деятельности корпорации. Новосибирск, 2001. 54 с.

3. Слепнева Л. Д., Рыбникова Г. И. Эконометрическое моделирование как инструмент обеспечения финансовой безопасности предприятия // Электронный научно-практический журнал «СИНЕРГИЯ» 2018, № 4 (18). 79 с.

4. Имитационное моделирование и интегральная оценка уровня финансовой безопасности предприятия / Р. А. Руденский, В. В. Храпкина, А. Н. Годовась // Труды ОПУ. Вып. 3(37). Одесса, 2011. С. 148−152.

5. Чернякова И. С. Применение методов имитационного моделирования в рамках управления финансовой устойчивостью предприятий мясоперерабатывающей отрасли // Экономика, предпринимательство и право. 2019. Том 9. № 2. С.81–92.

6. Недосекин, А. О. Применение теории нечетких множеств к финансовому анализу предприятий [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин, О. Б. Максимов. 1999. URL: http://www.vmgroup.sp.ru (дата обращения 5.04.2020).

7. Zadeh L. A. FuzzySets. InformationandControl. 1965. Vol. 8. P. 338–353.

8. Зырянова Н. В., Павлов А. В. Нечеткое ранжирование качественных экономических показателей // Исследование тенденций социально-экономического развития России. Новосибирск, 2003. С. 108–115.

9. Слепнева Л. Д., Рыбникова Г. И. Оценка финансового состояния и прогнозирование риска банкротства предприятия в условиях неопределенности // Инженерная экономика и управление в современных условиях.[Электронный ресурс]. Донецк: ДОННТУ,2019. 730 с. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42326944 (дата обращения 5.04.2020).

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

Петухова М. А. [a], Рязанова О. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук , доцент кафедры финансов и. экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: Petukhovamariaaleksa_57@mail.ru [a]; Olesya_pihota@mail.ru [b]

Аннотация: *Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что разработка стратегии развития предприятия в современных условиях является неотъемлемой частью его функционирования, а также условием для обеспечения достаточного уровня экономической безопасности. В настоящее время ни одно управленческое решение не может приниматься и реализовываться без качественно разработанной стратегии. Целью статьи является исследование роли стратегического мышления в управлении экономической безопасностью предприятия. Статья состоит из нескольких частей. В первой части статьи определена роль стратегии в деятельности хозяйствующего субъекта. Далее рассматривается понятие экономической безопасности с разных точек зрения и ее основные элементы. В заключении раскрывается роль стратегии в управлении экономической безопасностью предприятия. В результате проведенного исследования определены теоретико-методологические основы роли стратегического мышления в управлении экономической безопасностью.*

Ключевые слова: *стратегия,экономическая безопасность, стратегия обеспечения экономической безопасности, угрозы*

Введение. Объектом исследования выступают методы и инструменты стратегического анализа предприятия. Предмет исследования – теоретические положения по вопросу роли стратегии в управлении экономической безопасностью. Стратегический анализ предприятия как основа экономической безопасности является в настоящее время актуальной проблемой, что нашло свое отражение в многочисленных публикациях зарубежных иотечественных авторов, среди которых Чандлер А., Сенчагов В. К., Иванов С. А., Харенков С. А.

В процессе хозяйственной деятельности субъекту необходимо разрабатывать стратегию и управлять ею для обеспечения такого важного направления, как экономическая безопасность. Целью данной статьи является исследование роли стратегического мышления в управлении экономической безопасностью.

Для достижения поставленной цели необходимо изучить литературу в рамках заявленной темы, систематизировать и провести анализ роли стратегии в экономической безопасности предприятия.

© Петухова М. А., Рязанова О. А., 2020

Результаты исследований, их обсуждение. В 50-е годы прошлого столетия проблема реакции на неожиданные изменения окружающей среды дала толчок к рассмотрению в новом аспекте такого понятия как стратегия. Термин стал рассматриваться не как военная категория, а как экономическая, где важную роль играют управленческие решения.

Классическое определение А. Чандлера: «Стратегия — это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, утверждение курса действия и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [9].

Актуальность темы исследования связана с уроками кризисов 20-го столетия, которые потребовали необходимости качественных изменений, решения долговременных задач развития в экономике, следовательно, совершенствования системы антикризисного управления, разработки направлений повышения экономической безопасности.

Сегодня ни одно управленческое решение не может приниматься и реализовываться без разработанной стратегии. Любой хозяйствующий субъект в условиях неопределенности, так или иначе, связывает свою деятельность с экономической безопасностью.

В современном мире возрастает уровень ответственности менеджеров и собственников предприятия за самостоятельно принятые решения, то есть за конечные итоги хозяйственной работы. Проблемы оценки и анализа состояния экономической безопасности на разных экономических уровнях за последнее время стали особенно актуальными, что говорит о необходимости разработки стратегии.

В российском лексиконе экономической науки понятие «экономическая безопасность»появилось относительно недавно. В отношении конкретного предприятия данное понятие следует оценивать как ресурсные возможности данной компании и защищенность ее интересов от негативного воздействия внешних факторов.

Проведем анализ существующих трактовок, обобщим и сформулируем на их основе собственный взгляд на понятие экономической безопасности (см. Табл.1).

Таблица 1

Различные подходы к определению «экономическая безопасность»

Авторы	Определение термина «экономическая безопасность»
В. К. Сенчагов	«… такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [7]
Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазаренко	«… уровень развития экономики, который в условиях отрицательного влияния факторов позволяет иметь такую стабильность, как социально-политическая, военная и экономическая» [1]
В. Ф. Гапоненко	«… состояние, свойство или характеристика, в первую очередь, самого предприятия, а не какой-либо угрозы его экономической безопасности. Эта характеристика не может являться величиной, сильно зависящей от времени при условии, что внешние условия изменяются в небольших пределах» [2]
С. А. Иванов, Н. И. Уткин	«… состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности, его капитала и иных корпоративных ресурсов на различных стадиях их функционирования от внешних и внутренних угроз, которые могут иметь негативные последствия» [3]
С. Ю. Казанцева, А. А. Назаров	«… защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз» [4]
В. К. Крутиков	«… состояние экономической системы, при котором она способна адекватно реагировать и эффективно противостоять всем угрозам критического характера как внешним, так внутренним» [5]
А. Д. Саркисян	«…конкретное функционирование предприятия, при котором наиболее эффективно используются ресурсы для предотвращения угроз и обеспечения её бесперебойного функционирования» [6]

Делая вывод из рассмотренных определений в таблице 1, экономическая безопасность – это состояние защищенности экономической системы, при котором она способна противостоять воздействию внешних и внутренних угроз, своевременно выявляя и нейтрализуя их как на уровне государства, так и хозяйствующего субъекта.

Экономическая безопасность предприятия состоит из нескольких составляющих – элементов:

1) защита коммерческой тайны и информации;

2) компьютерная безопасность;

3) финансовая безопасность;

4) внутренняя безопасность;

5) безопасность перевозок;

6) конкурентная разведка и т. д.

Все элементы экономической системы взаимосвязаны и, в свою очередь, становятся факторами, представляющими опасность или угрозу для экономических объектов и структур, а также влияющими на состояние безопасности.

Некоторые специалисты в области предпринимательской деятельности предлагают оценивать уровень экономической безопасности на основании анализа стратегии.

Основа стратегического планирования формируется при оценке уровня безопасности экономики и является одним из основополагающих показателей инвестиционной привлекательности и надежности предприятия. Отсюда следует, что уровень безопасности предприятия – это характеристика его жизнеспособности.

Обеспечение экономической безопасности зависит от стабильного состояния субъекта бизнеса в текущем и будущем периоде (см. рис. 1). Данное состояние выступает объектом защиты и от него во многом зависят основные характеристики системы обеспечения экономической безопасности. Так как объект является сложным и многоаспектным, эффективное обеспечение безопасности должно быть основано на комплексном подходе к управлению данным процессом, где все элементы системы рассматриваются в совокупности, как единое целое.

Так, главной целью стратегии экономической безопасности, как на уровне страны, так и предприятия является обеспечение устойчивого и эффективного функционирования и обеспечение высокого потенциала развития и роста в будущем. Данная цель достигается путем предотвращения угроз, негативно влияющих на экономическую безопасность деятельности субъекта.

Исходя из основной цели стратегии экономической защищенности, выделяют следующие задачи:

1) анализ ситуации и прогнозирование появления возможных угроз;

2) разработка мер по предупреждению и минимизации угроз;

3) анализ и оценка положения возникновения угроз и наступления возможных потерь;

4) реагирование на возникающие угрозы и анализ эффективности принимаемых мер;

5) дальнейшее совершенствование системы экономической безопасности на основе полученного опыта;

6) защита прав и интересов субъектов безопасности.

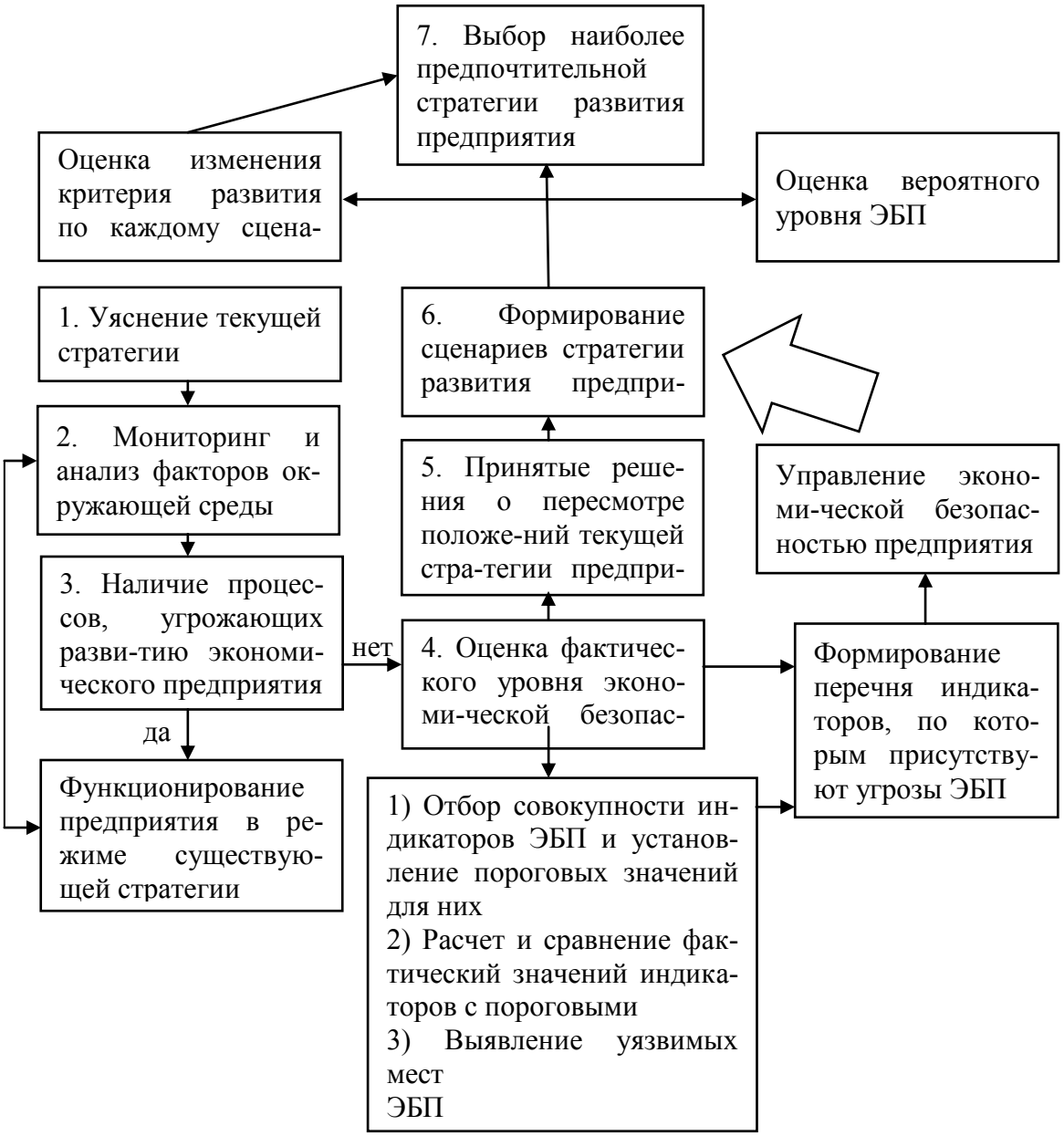


Рис. 1. Роль и место экономической безопасности в процессе формирования стратегии развития предприятия [8]

Выводы. Таким образом, для эффективного функционирования и развития предприятие должно сформировать такую стратегию развития, которая позволила бы максимально использовать возможности ресурсного потенциала организации с учетом факторов внутренних и внешних воздействий окружающей среды. Разработка стратегии развития должна обеспечивать надежный уровень

защищенности от существующих и возникающих угроз, который характеризуется состоянием экономической безопасности.

Библиографический список

1. Бухвальд Е. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели / Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазаренко // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 25−44.

2. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. М.: Издательство «Ось−89». 2017. 208 с.

3. Иванов С. А. Малый бизнес как стратегический ресурс развития экономической безопасности / С. А. Иванов, Н. И. Уткин // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. 2009. № 1. 114−129 с.

4. Казанцева, С. Ю. Роль правоохранительных органов в обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта / С. Ю. Казанцева, А. А. Назаров // Экономическая безопасность, учет и право. ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет». Ростов-на-Дону. 2018. 256 с.

5. Крутиков В.К. Экономическая безопасность / В. К. Крутиков, Т. В. Дорожкина, О. И. Костина, М. В. Якунина // Учебно-методическое пособие. Калуга: Изд-во «Эйдос», 2017. 196 с.

6. Саркисян А. Д. Экономическая безопасность малого бизнеса как показатель устойчивости экономической системы государства и региона / А. Д. Саркисян // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2017. № 10 (89). С. 96−99.

7. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России. Общий курс / В. К. Сенчагов // Издательство «БИНОМ». 2015. 218 с.

8. Харенков С. А. Роль и место экономической безопасности при формировании стратегии развития предприятия // Экономические науки. 2010. № 8. С. 94−96.

9. Chandler, A. D. Strategy and Structure: A Chapter in the History off Industrial Enterprises. Cambridge; Mass: MIT Press, 1962.

10. Елизарова А. С., Поздеева О. Г. Особенности обеспечения экономической безопасности предприятий малого бизнеса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 7. С. 1.

11. Кизим А. А., Солахов П. А., Лукьянцева К. А. Экономическая безопасность малого бизнеса в условиях кластеризации // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2016. № 3. С. 137−145.

12. Азарская М. А., Поздеев В. Л. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение. Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет. 2015. 216 с.

13. Симонов С. Г., Дурцева А. Г. Алгоритм оценки экономической безопасности субъектов среднего и малого бизнеса // Вестник кибернетики. 2014. № 3. С. 47−56.

14. Национальный проект малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/ualhTsGOc72APotuEQUjhoENhq1qYz4H.pdf (Дата обращения: 11.01.2020).

15. Тарасова Н. В., Прохорова Л. А. Угрозы экономической безопасности малого бизнеса // В сборнике: Современная наука: Актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей Международной научно-практической конференции. В 2 частях. 2018. С. 54−58.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ – КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Позднякова А. А. [a], Каранина Е. В. [b]
студент [a]
доктор экономических наук, зав. кафедрой финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: p0zdnyakova@yandex.ru [a]; kafinanc@yandex.ru [b]

Аннотация: *Оценка кредитоспособности потенциальных заёмщиков является одной из наиболее сложных и ответственных задач в деятельности коммерческого банка. Эффективная организация процесса оценки кредитоспособности позволяет снизить уровень кредитных рисков банка, а также создать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов банка, предъявляющих спрос на кредитные продукты. Для качественного изучения оценки кредитоспособности юридических лиц – клиентов коммерческих банков был рассмотрен основной подход для проведения такой оценки со стороны банка. Актуальность данного исследования заключается в том, что кредитование организаций развивается быстрыми темпами в Российской Федерации, поэтому коммерческие банки вынуждены оценивать деятельность организаций с целью предотвращения возможных отрицательных последствий для банков. Цель исследования заключается в изучении основного метода и индикаторов оценки кредитоспособности юридических лиц, как клиентов коммерческих банков. В ходе исследования проанализирован алгоритм проведения оценки кредитоспособности заемщика. На основании такого алгоритма банки проводят анализ финансово-хозяйственной деятельности, определяют возможность и тип предоставления потенциальному заемщику кредита без отрицательных последствий для банка.*

Ключевые слова: *коммерческие банки, финансово-хозяйственная деятельность юридические лица, оценка кредитоспособности.*

Введение. В сложившейся экономической ситуации коммерческие банки вынуждены тщательно отбирать потенциальных заемщиков с целью безопасного ведения своей деятельности. Для того чтобы определить, каким организациям предоставлять кредиты, банки проводят оценку кредитоспособности юридических лиц.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – это способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Данное исследование сейчас актуально, потому что из-за экономической ситуации в стране некоторые организации нуждаются в денежных средствах, но не способны выплачивать кредиты.

Такая ситуация отрицательно влияет на деятельность коммерческих банков. Цель исследования заключается в изучении основного метода и индикато-

© Позднякова А.А., Каранина Е.В., 2020

ров оценки кредитоспособности юридических лиц, как клиентов коммерческих банков. К основным задачам исследования можно отнести:

1) изучение теоретических аспектов оценки кредитоспособности юридического лица со стороны коммерческого банка;

2) рассмотрение основного метода и индикаторов оценки кредитоспособности юридического лица.

Результаты исследования, их обсуждение. В современном мире коммерческие банки вынуждены применять различные способы и методы для анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков. Под оценкой кредитоспособности принято понимать возможность своевременного и полного погашения кредита клиентом. Основная цель оценки кредитоспособности юридических лиц заключается в определении уровня риска банкротства заемщика. Такая необходимость основана на ряде причин:

1) различная степень доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности;

2) использование определенного набора инструментов минимизации кредитного риска;

3) разнообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, которое приводит к тому, что банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга [1, с. 550].

В завершении оценки кредитоспособности заемщика банки могут остановиться на расчете и анализе финансовых показателей организаций или сформировать собственный кредитный рейтинг.

Банк принимает решение о предоставлении кредита на основе кредитоспособности клиента, характера его деятельности, состояния рынка, юридической правоспособности и т. д. Оценка кредитоспособности проводится на основе методов анализа бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств [2, с. 667].

Для качественной оценки кредитоспособности юридического лица необходимо проанализировать четыре группы показателей:

1) ликвидности;

2) финансовой устойчивости;

3) рентабельности;

4) деловой активности.

Под ликвидностью принято понимать способность активов быть быстро проданными по цене близкой к рыночной. Эта группа показателей состоит из трех коэффициентов, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели ликвидности

Коэффициент	Расчет	Значение
Абсолютной ликвидности	$\text{Кал} = \frac{\text{Ден. средства} + \text{Краткоср. фин. вложения}}{\text{Текущие обязательства}}$	Какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов
Текущей ликвидности	$\text{Ктл} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	Способность компании погашать текущие обязательства только за счет оборотных активов
Быстрой ликвидности	$\text{Кбл} = \frac{\text{Ден. ср} + \text{Кр. ср. фин. вл} + \text{Кр. ср. деб. задолж.}}{\text{Текущие обязательсства}}$	Насколько возможно погасить текущие обязательства, если положение будет критическим, при этом ТМЗ не имеют ликвидной стоимости

К следующей группе показателей относятся показатели финансовой устойчивости, которые показывают способность компании оставаться платежеспособной в долгосрочной перспективе. Основные коэффициенты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости

Коэффициент	Расчет	Значение
Соотношения собственных и заемных средств	$\text{Кссзс} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}}$	Сколько приходится заемных средств на 1 руб. собственных средств
Маневренности собственных оборотных средств	$\text{Кмсок} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Собственные средства}}$	Сколько приходится оборотных средств на 1 руб. собственных средств
Автономии	$\text{Ка} = \frac{\text{Собствнный капитал} + \text{Резервы}}{\text{Сумма активов}}$	Насколько организация независима от кредиторов

К группе основных показателей для оценки кредитоспособности юридических лиц также относятся показатели рентабельности, которые показывают эффективность использования денежных, трудовых, материальных и других ресурсов. К таким показателям относят рентабельность активов и собственного капитала, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели рентабельности

Коэффициент	Расчет	Значение
Рентабельность активов	$\text{Кра} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма активов}}$	Эффективность использования имущества организации
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	$\text{Крск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$	Эффективность использования капитала инвестирования собственником

Коэффициенты деловой активности также входят в состав основных показателей для оценки кредитоспособности потенциального заемщика. Под деловой активностью понимают эффективность и рациональность использования собственных ресурсов предприятия (Табл. 4).

Таблица 4

Показатели деловой активности

Коэффициент	Расчет	Значение
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$\text{Кооа} = \frac{\text{Выручка за анализ. период}}{\text{Сред. стоимость оборот. активов}}$	Характеризует рациональность и интенсивность использования средств в организации
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$\text{Коск} = \frac{\text{Выручка за анализ. период}}{\text{Ср. год. стоимость соб. капитала}}$	Отражает излишки (недостаток) продаж

После того как банк проанализирует все представленные показатели, необходимо выставить оценки, основываясь на нормативных значениях каждого показателя [3, с. 450]. В таблице 5 представлена градация оценок по каждому коэффициенту.

Таблица 5

Шкала оценок по показателям

Коэффициент	«5»	«4»	«3»	«2»
Ктл	>2	1,5–2	1–1,5	<1
Кбл	>1	0,7–1	0,5–0,7	<0,5
Кал	>0,3	0,2–0,3	0,1–0,2	<0,1
Кссзс	<0,7	0,7–0,9	0,9–1	>1
Кмсок	>0,5	0,3–0,5	0,2–0,3	<0,2
Ка	>0,7	0,6–0,07	0,5–0,6	<0,5
Ра	>0,06	0,03–0,06	0–0,03	<0
Ррск	>0,09	0,05–0,09	0–0,05	<0
Кооа	>4,6	3,7–4,6	2,8–3,7	<2,8
Коск	>1,8	1,5–1,8	1,3–1,5	<1,3

После выставления оценок каждому коэффициенту банк определяет среднеарифметическое значение по группам показателей. Далее им необходимо определить итоговую оценку с помощью формулы:

$$К = \sum \text{удел. вес значений} * \text{сред. бал}$$

Полученное значение нужно сравнить с нормативными значениями и сделать соответствующий вывод о кредитоспособности юридического лица (Табл. 6).

Таблица 6

Нормативные значения итоговой оценки

Значение	Пояснение
К>4	Выдаются кредиты типа овердрафт, без залогов и поручителей
3<К<4	Кредитование возможно с залогом, гарантиями и поручительством
К<3	Кредитование нецелесообразно

Для полноценной оценки кредитоспособности юридического лица банк может использовать дополнительную информацию. Например, к таким источникам можно отнести наличие сайта у фирмы, раскрытие информации, кредитную историю и деловую репутацию [4, с. 18–20].

Выводы. В условиях современной экономики некоторые организации сталкиваются финансовыми трудностями и вынуждены обращаться за помощью в коммерческие банки. В процессе выдачи кредитов банки должны быть уверены в потенциальном заемщике, т. е. должны определить, какова вероятность того, что клиент сможет вернуть заемные средства в срок. Поэтому банки оценивают кредитоспособность заемщика. С помощью такой оценки банки могут получить достоверную информацию о финансовом состоянии предприятия, определить эффективность использования имеющихся ресурсов и тип кредита, который может предоставить банк. Оценка кредитоспособности помогает банкам обезопасить себя от недобросовестных плательщиков, а также стимулирует организации повышать эффективность своей финансово-хозяйственной деятельности.

Библиографический список

1. Русанов Ю. Ю. Банковский менеджмент. Уч. Пособие. М.: 2015. 550 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: 2016. 667 с.
3. Севрук В. Банковские риски. М.: 2015. 450 с.
4. Тавасиев А. М., Филиппов А. О видах кредитной деятельности банка // «Банковское дело». № 3. 2016 г. С.16−20.
5. Dietsch M., Petey J. The credit-risk implications of home ownership promotion: The effects of public subsidies and adjustable-rate loans // Journal of Housing Economics. 2015. Volume 28. P.103–120.
6. Kabir N., Worthington A., Gupta R. Comparative credit risk in Islamic and conventional bank // Pacific-Basin Finance Journal. 2015. Volume 34. P. 327–353.
7. Bekkour L., Jin X., Lehnert T., Rasmouki F., Wolff C. Euro at risk: The impact of member countries' credit risk on the stability of the common currency // Journal of Empirical Finance. 2015. Volume 33. P. 67–83.

ОБЗОР МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Хасанов А. Е. [a], Рязанова О. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: alexey_khsnv@yahoo.com [a]; olesya_ryazanova@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 N 135-ФЗ [1] и Федеральные стандарты оценки требуют от оценщика применения по возможности всех подходов при оценке любого типа объектов или разумного профессионального отказа от использования каких-либо из подходов. Проблема выбора того или иного подхода и метода актуальна, так как на разных стадиях жизненного цикла предприятие может как располагать активами, так и нет, может иметь предприятия-аналоги, а возможно и не иметь таковых. Целью данной работы изучение методологических подходов к оценке стоимости предприятия на разных стадиях жизненного цикла.Ведущим подходом при написании статьи является монографический метод, основанный на теоретическом и эмпирическом исследовании подходов и методов оценки стоимости организации. Результатом работы является оценка возможности применения подходов и методов на каждом этапе жизненного цикла предприятия.*

Ключевые слова: *стоимостной подход, жизненные циклы организации, оценка стоимости бизнеса, рыночная стоимость предприятия.*

Введение. До недавнего времени оценка стоимости предприятия рассматривалась отдельно от целей и задач стратегического управления и финансового менеджмента компании. Знание и понимание в рыночных условиях необходимы и важны для его акционеров и инвесторов, так как её положительная динамика является критерием эффективности деятельности предприятия и предопределяет его долгосрочное устойчивое функционирование. Вследствие этого в экономической науке сложился стоимостной подход к оценке эффективности деятельности предприятия и управлению её ростом, основой которого является система факторов стоимости.

Управление стоимостью компании является комплексным процессом, в основе которого лежат принцип экономической прибыли и специальная финансовая модель, позволяющая принимать грамотные оперативные и стратегические управленческие решения.

© Хасанов А. Е., Рязанова О. А., 2020

В основе стоимостного подхода к управлению эффективностью работы предприятия лежит менеджмент на основе такого интегрированного финансового показателя, как стоимость предприятия [8].

Существует три подхода к определению стоимости предприятия: доходный, сравнительный и затратный. В рамках этих подходов разработаны множество методов. Каждый метод обладает своей спецификой, плюсами, минусами и определенными допущениями. Их применение зависит от целей оценки. На каждой стадии жизненного цикла предприятия свои цели оценки стоимости.

Целью исследования является изучение методологических подходов к оценке стоимости предприятия на разных стадиях жизненного цикла. В соответствии с целью выделим следующие задачи:

– анализ научных работ, связанных с изучением жизненных циклов организации и методов оценки стоимости бизнеса;

– рассмотрение возможности применения методов оценки на каждой стадии жизненного цикла организации.

Результаты исследований, их обсуждение. В менеджменте выделяют пять стадий жизни организации:

– рождение;

– детство (юность, рост);

– зрелость;

– старение (спад);

– возрождение или исчезновение.

На каждом этапе организация обладает различным финансовым состоянием и, соответственно, может иметь различные цели оценки. Так на стадии рождения организация поглощает инвестиционные ресурсы, вследствие чего показатели платёжеспособности не соответствуют рекомендуемым значениям, а показатели риска высоки, что не соответствует понятию устойчивости. Затем убыточность, как правило, снижается и организация в своём развитии достигает первой точки безубыточности. На данной стадии наиболее эффективно себя покажут:

1) метод дисконтирования денежных потоков доходного подхода достаточно универсален для применения, при условии дальнейшего функционирова-

ния предприятия и, если денежные потоки по перспективному проекту показали нарастающий тренд в пределах области положительных денежных потоков [5];

2) методы затратного подхода могут быть использованы на данной стадии, если организация успела обзавестись активами и, в случае продажи или ликвидации организации, требуется определить их рыночную или ликвидационную стоимость. Также затратный подход используется, когда невозможно достоверно определить денежный поток [3].

На этапе роста снижаются издержки напроизводство, так как оно становится отлаженным, организация получает признание у контрагентов, продажи резко возрастают в связи с чем прибыль рассматривается как стабильно растущая, происходит стабилизация финансовых показателей. На данном этапе доля заёмных средств в активах организации заметно сокращается. На стадии роста эффективно покажут себя следующие методы:

1) метод дисконтирования денежных потоков, т. к. предприятие уже обладает стабильными денежными потоками, что позволяет провести ретроспективный анализ для объективной оценки будущих денежных потоков.

2) методы сравнительного подхода могут применяться как для оценки всего бизнеса, так и его доли, в случае нахождения как достаточного количества организаций-аналогов, так и достоверных данных по их прибылям или денежным потокам [7].

На этапе зрелости организация выходит на предельную мощность, показатели стабильны, однако в связи с ужесточением конкуренции и изношенностью основных средств может перейти в этап старости. Для этого этапа подходят методы доходного (как метод капитализации, так и дисконтирования денежных потоков) и сравнительного подходов. Метод капитализации подходит, так как к этой стадии предприятие уже сформировало активы и стабильно действует на рынке. Обосновано применение методов сравнительного подхода, как и на предыдущей стадии, если оценщик обладает полной достоверной информацией о компании-аналоге [4].

Этап старости наступает за счёт агрессивной политики организаций-конкурентов, а также за счёт усиливающегося экстенсивного использования его ресурсов. На стадии старости организация теряет конкурентное преимущество, падает доля рынка. Снижение темпов наращивания прибыли не позволяет заменять технологические системы, что приводит к стагнации процесса производства и кризисному состоянию. В зависимости от предполагаемого исхода могут использоваться различные методы оценки стоимости. При вероятном благоприятном исходе и переходе в стадию возрождения обоснованно применять такие же методы, что и на предыдущем этапе. В случае, когда организация не подлежит возрождению и всё идет к частичному прекращению деятельности или ликвидации разумно применение методов затратного подхода.

Целью, присущей организациям на всех стадиях жизненного цикла, является оценка стоимости для залога и ипотечного кредитования, а также исполнительного производства. При реализации оценочной деятельности в соответствии с данной целью используются методы затратного подхода, так как конечных получателей информации о стоимости интересует цена активов организации для их реализации в случае неблагоприятного исхода.

Для определения окончательной стоимости бизнеса не может быть использована простая средняя арифметическая, так как это не гарантирует правильного заключения об оценке. Наиболее предпочтительным является использование средневзвешенное усреднение, которое представлено двумя методами: математическим и субъективным.

При математическом взвешивании используется процентное взвешивание. В методе субъективного взвешивания оценочное заключение базируется на анализе преимуществ и недостатков каждого подхода, а также на анализе количества и качества данных, используемых в расчетах [6].

Выводы. На каждой стадии жизненного цикла у предприятия различная финансовая ситуация, в зависимости от которой формируются определённые цели оценки. В соответствии с целью оценки и наличием информации выбирается методы оценки, при этом желательно использование всех трёх подходов.

Основным же мотивом для отказа от применения того или иного подхода или метода оценки может служить нарушение какого-либо из условий применимости, которые для каждого подхода и метода свои.В момент процедуры согласования выбирается наиболее подходящий метод, которому достается наибольший вес. Далее необходима разработка эффективного механизма управления стоимостью предприятия, который будет способствовать реализации его стратегических целей.

Библиографический список

1. Об оценочной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]:федер. Закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ : ред. От 18.03.2020 // Российская газета. 1998. № 148–149. Режим доступа: справ.-поисков. Система «КонсультантПлюс».

2. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки,подходы и требования к проведению оценки (ФСО N 1)» [Электронный ресурс]:приказ Минэкономразвития РФ от 20.05.2015 № 297 // Режим доступа: справ.-поисков. Система «КонсультантПлюс».3. Гараева Д. Р., Глисин А. Ф Затратный подход к оценке бизнеса: методы, условия и сферы применения, положительные и отрицательные стороны // Хроноэкономика. 2017. № 6 (8). С. 38–41.

4. Корниенко Б. И. Оценка стоимости предприятия с использованием затратного и сравнительного подходов // Концепт. 2015. № 8. С. 13–19.

5. Колесникова И. И. Подходы к оценке стоимости предприятия // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого. 2015. № 1. С. 91–100.

6. Касьяненко Т. Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса: монография. Москва: Проспект, 2016. 301 с.

7. Камысовская С. В., Захарова Т. В. Сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости предприятия как имущественного комплекса // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2009. № 1. С.178–188.

8. Яшин С. Н., Солдатова Ю. С. Стоимостной подход к управлению инновационной деятельностью предприятия // Финансы и кредит. 2014. № 41. С.9–16.

9. Каранина Е. В. Экономическая безопасность на уровне государства, региона, предприятия. Киров: Старая Вятка, 2016. 400 с.

10. Признаки малого и среднего предпринимательства. URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/predprinimatelstvo_vidy_predprinimatelskoy_deyatelnosti/priznaki_malogo_i_srednego_predprinimatelstva (дата обращения 06.04.2020).

11. Елизарова А. С., Поздеева О. Г. Особенности обеспечения экономической безопасности предприятий малого бизнеса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 7. С. 1−7.

12. Симонов С. Г., Дурцева А. Г. Алгоритм оценки экономической безопасности субъектов среднего и малого бизнеса // Вестник кибернетики. 2014. №3. С. 47−56.

13. Национальный проект малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/ualhTsGOc72APotuEQUjhoENhq1qYz4H.pdf (Дата обращения: 11.01.2020).

14. Тарасова Н. В., Прохорова Л. А. Угрозы экономической безопасности малого бизнеса // В сборнике: Современная наука: Актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей Международной научно-практической конференции. В 2 частях. 2018. С. 54−58.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Хохлова С. В. [a], Прокопенко Л. К. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский Государственный Университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: sveta.khokhlova.1998@yandex.ru [a]; prokopenko@vyatsu.ru [b]

Аннотация: *Целью данной статьи является рассмотрение сущности и метода оценки экономической безопасности России по методике Глазьева С.Ю. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач: выяснение сущности экономической безопасности и рассмотрение критериев экономической безопасности по методике Глазьева С.Ю. Результаты проведенного анализа позволили сделать вывод о том, что у России имеются проблемы с обеспечением экономической безопасности. Именно это обусловило актуальность рассматриваемых в статье проблем.*

Ключевые слова: *экономическая безопасность, показатели экономической безопасности страны, динамика объема ВВП*

Введение. Объектом исследования в данной статье является экономическая система России.

Предметом исследования являются социально-экономические процессы воспроизводства в национальной экономике государства.

Современное социально-экономическое положение в мире таково, что какое бы исследование не проводили экономисты, они не могут не учитывать экономическую безопасность. Исходя из мирового опыта, обеспечение экономической безопасности гарантирует независимость государства и является условием стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения им успехов. Невозможно рассматривать национальную безопасность, не учитывая жизнеспособности экономики, её целостности при возможных внутренних и внешних угрозах. Не стоит забывать и о том, что экономика – одна из важных сторон жизнедеятельности общества, государства и отдельной личности. Именно поэтому обеспечение экономической безопасности является важным национальным приоритетом.

Экономическая безопасность является важной качественной характеристикой экономической системы. Она определяет её способность поддерживать

© Хохлова С. В., Прокопенко Л. К., 2020

нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение экономическими ресурсами и последовательную реализацию национально-государственных интересов.

Экономическая безопасность – это состояние экономической системы, характеризующееся её стабильностью и устойчивостью к внешним и внутренним угрозам, способностью самостоятельно определять пути и формы своего развития, постоянно находиться на уровне готовности для создания различных систем и механизмов для защиты её национальных интересов, и развития [4, с. 121].

Её цель – достижение такого состояния хозяйственного комплекса страны, которое характеризуется благосостоянием общества, позволяет удовлетворить всю совокупность экономических потребностей населения, обеспечивает его экономическую независимость, прогрессивное развитие, устойчивое положение в мировом хозяйстве, надежную защищенность от внутренних и внешних угроз.

Сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Критерий экономической безопасности – оценка состояния экономики с точки зрения обеспечения экономической безопасности [3, с. 61]. Для экономической безопасности важны не сами показатели, а их пороговые значения – предельные величины, несоблюдение значений которых препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности. Приближение к предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании угроз социально-экономической нестабильности в обществе, а превышение пороговых значений – о вступлении общества в зону нестабильности и социальных конфликтов – о реальном подрыве экономической безопасности.

Существует несколько методик для определения критериев, одной из которых является устоявшаяся методика Глазьева С. Ю. К основным критериям по этой методике относятся: объём валового внутреннего продукта, инвестиции

в процентах к валовому внутреннему продукту, уровень преступности, уровень инфляции, дефицит бюджета в процентах к валовому внутреннему продукту, объём внутреннего и внешнего долга в процентах к валовому внутреннему продукту, уровень безработицы, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в процентах к валовому внутреннему продукту и продолжительность жизни (Рис. 1) [2, с. 181].

Рис. 1. Главные показатели экономической безопасности страны по методике Глазьева С. Ю.

Проанализируем динамику этих показателей в период с 2007 по 2017 годы.

Одним из основных макроэкономических параметров, оценивающих результаты экономической деятельности, является валовой внутренний продукт (см. Табл. 1) [5, с. 185, 7].

Таблица 1

Динамика объёма валового внутреннего продукта (в %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
В целом от среднего по «семёрке»	33,4	33,6	32,5	32,7	32,4	33	33,5	34,6	33,9	22,6	24,5	22,3
На душу населения от среднего по «семёрке»	21,6	26,4	21,2	25,4	29,6	31,8	33	29	20,1	19,1	20,6	18,7
На душу населения от среднемирового	105,6	124,7	97,8	112,9	128,8	135,3	137,1	117,8	84	79,3	63,5	62,1

В исследуемый период наблюдаются два резких падения объёма ВВП. В 2009 году это было обусловлено несколькими факторами. Во-первых, произошло резкое кредитное сжатие, то есть значительно изменились объёмы кредитования. Результатом стало падение совокупного спроса, который является основным фактором, влияющим на рост ВВП. Во-вторых, произошло падение цен на нефть, приведшее к тому, что поступление экспортной выручки резко уменьшилось. После 2009 года начинается прирост валового внутреннего продукта. В 2014–2015 гг. показатель резко уменьшается. Причины являются аналогичными: низкие нефтяные цены, отсутствие внешних заимствований и уменьшение резервов. К 2017 году происходит незначительное увеличение показателей в сравнении с «семёркой», но относительно среднемирового ВВП – уменьшение. Пороговое значение объёма ВВП в целом от среднего по «семёрке» – 75 %. В России этот показатель не достигается, что негативно влияет на экономику. Пороговое значение объёма ВВП на душу населения от среднего по «семёрке» составляет 50 %. Российские показатели и в этом случае ниже этого значения. Пороговое значение объёма ВВП на душу населения от среднемирового – 100 %. В рассматриваемом периоде значение показателя падает ниже порогового только четыре раза, что связано с причинами, названными выше.

В оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства серьёзную роль играют показатели инфляции и её социально-экономические последствия (см. Табл. 2) [9].

Таблица 2

Динамика уровня инфляции в России (в %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень инфляции	11,87	13,28	8,80	8,78	6,10	6,58	6,45	11,36	12,90	5,4	2,5	4,2

В 2008 и 2015 годах наблюдалось резкое повышение уровня инфляции. Причинами увеличения уровня инфляции в 2008 году является бум мировых цен на сырьё и продовольствие, а также увеличение темпов роста тарифов в России. В 2015 году это объясняется рядом факторов, а именно девальвацией рубля, санкциями и контрсанкциями. В 2017 году инфляция достигла рекордно низкого уровня – 2,5 %. Большую роль в этом сыграли: жесткая политика Центрального банка, стабилизация и снижение курса доллара, высокие урожаи последних двух лет. В результате по этому показателю страна вплотную приблизилась к государствам Центральной Европы. Пороговое значение уровня инфляции по Глазьеву – 20 %. В рассматриваемом периоде фактические показатели не превышали эту отметку.

Важным инструментом обеспечения экономической безопасности выступает показатель уровня безработицы, который отражает уровень использования трудовых ресурсов (Табл. 3) [5, с. 106, 7].

Таблица 3

Динамика уровня безработицы (в %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень безработицы	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,4	5,1	4,9

Безработица в России, начиная с 2009 года, имеет тенденцию к снижению. На начало 2009 года она составляла 8,3 %, в настоящее время – около 5,1 %. С начала осени 2014 года и до начала 2015 года наблюдался рост безработицы ввиду сокращения персонала. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы на конец 2015 года составлял 5,6 %, на конец 2016 года – 5,4 %, а на конец 2017 года – 5,1 %. Пороговое значение уровня безработицы – 8 %. В рассматриваемом периоде фактические российские показатели не превышали этого значения.

К числу основных показателей, характеризующих уровень экономической безопасности, относится и продолжительность жизни (Табл. 4) [8].

Таблица 4

Динамика продолжительности жизни (лет)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Для всего населения	67,6	67,9	68,7	68,9	69,8	70,2	70,8	70,9	71,4	72,1	72,5	72,9

В период с 2007 по 2017 год существует устойчивая тенденция к увеличению продолжительности жизни, но несмотря на это Россия все еще отстаёт от развитых стран. Величина продолжительности жизни во многом обуславливается высоким уровнем смертности. Также оказывает влияние уровень экономического развития, образование, реальные доходы населения, индекс социального развития. Пороговое значение продолжительности жизни – 70 лет. В 2012 году Россия впервые достигла этого значения.

Сложившуюся экономическую ситуацию в деятельности государства характеризуют дефицит и профицит бюджета (Табл. 5) [6, с. 335].

Таблица 5

Динамика профицита (дефицита) бюджета (в %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Профицит (дефицит) бюджета	6,0	4,9	-6,3	-3,5	1,4	0,4	–1,2	–1,1	–3,5	–3,56	–1,4	–1,6

Из анализа статистических данных следует, что в рассматриваемом периоде российский бюджет дважды (в 2009 и 2015 годах) понёс серьёзный ущерб от падения цен на нефть. С 2007 по 2008 год цена нефти стремительно росла. В это время наблюдался стабильный профицит федерального бюджета. В результате резкого падения цен на нефть в 2009 году бюджетный дефицит подскочил до 6,3 % от ВВП. Дефицит в 2015 году вышел на уровень 3,5 % от ВВП. К 2017 году значение показателя значительно снижается. Это было достигнуто благодаря более высокому, чем ожидалось, экономическому росту, улучшению налогового администрирования и существенному росту внешней

торговли. Пороговое значение дефицита бюджета в процентах к ВВП – до 5 %. В рассматриваемом периоде этот показатель нарушался один раз, а именно в 2009 году он составил 6,3 % от ВВП.

В числе основных факторов экономической безопасности можно выделить и объём внутреннего и внешнего долга (Табл. 6) [9, 10].

Таблица 6

Динамика объёма внутреннего и внешнего долга (в %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Объем внутреннего долга	3,9	3,6	5,4	6,3	7,0	7,4	8,1	9,1	8,8	9,3	9,9	18,43
Объем внешнего долга	30,8	30,4	32	32,1	33,9	38,7	43,7	35,7	32,1	45,3	40	36

Исходя из статистических данных видим, что в рассматриваемый период внутренний долг в процентах к ВВП постепенно увеличивался. Так он увеличился по сравнению с базисным уровнем на 6 % от ВВП. В 2017 году он составил 9,9 % от ВВП. Пороговое значение внутреннего долга – 30 % к ВВП. С 2007 по 2017 год это значение не превышалось.

В период с 2007 по 2013 год внешний долг имел тенденцию к росту. Далее начинается снижение показателя, исключением является 2016 год. В результате значение показателя в 2017 году увеличилось по сравнению с 2007 годом на 9,2 %. Пороговое значение внешнего долга – 25 % к ВВП. В России же данный показатель выше этого значения, что говорит о том, что внешний долг больше, чем рекомендуемая норма.

Увеличение и внутреннего, и внешнего долга можно объяснить несколькими причинами. Во-первых, социальные конфликты способствуют увеличению социальных расходов. Во-вторых, на государственный долг влияют циклические спады экономики. В-третьих, повышение долгосрочной напряженности в бюджетно-налоговой сфере.

В концепции экономической безопасности инвестиции характеризуются как источник развития воспроизводственной базы страны. Особое значение имеют инвестиции в основной капитал (см. Табл. 7) [6, с. 283, 9].

Таблица 7

Динамика инвестиций в основной капитал (в %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доля инвестиций в основной капитал	20,8	21,4	20,9	20,6	19,2	19,5	19,5	20,5	19,6	20,4	17,3	20,6

Доля инвестиций в основной капитал в процентах к валовому внутреннему продукту практически не изменяется, а варьируется в пределах 1,4. Исключением является 2017 год, когда инвестиции резко уменьшились на 3,1 %. Это связано с тем, что темп роста инвестиций оказался меньше темпа роста ВВП. Пороговое значение этого показателя – 25 % ВВП. Из динамики видно, что российские фактические показатели заметно ниже этого значения.

При рассмотрении уровня экономической безопасности страны необходимо учитывать расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (Табл. 8) [5, с. 366].

Таблица 8

Расходы на НИОКР (в %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Расходы на НИОКР	1,12	1,04	1,25	1,13	1,02	1,05	1,06	1,07	1,10	1,00	1,10	1,00

В рассматриваемом периоде расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в процентах к валовому внутреннему продукту не имеют ярко выраженных подъемов и спадов. Этот показатель варьируются в пределах 0,2 %. Начиная с 2011 года, он увеличивается. Пороговое значение расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – 2 % ВВП. В рассматриваемом периоде фактические показатели ниже пороговых, что негативно влияет на развитие страны.

Важное значение при рассмотрении экономической безопасности имеет уровень преступности (Табл. 9) [5, с.176].

Таблица 9

Число зарегистрированных преступлений (на 100 тысяч населения)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Число преступлений	2500	2300	2100	1800	1700	1600	1500	1500	1600	1474	1348	1992

Из анализа статистических данных следует, что в России с 2007 года наблюдается снижение уровня преступности с возрастанием в 2015 году. В 2007 году был зафиксирован пик роста преступности: было зарегистрировано 2500 преступлений на сто тысяч населения. Пороговое значение уровня преступности 5000 преступлений на 100 тысяч населения. На всём рассматриваемом периоде это значение не превышается.

Выводы: Таким образом, на протяжении всего рассматриваемого периода Россия не нарушила только четыре пороговых значения: уровень безработицы, уровень инфляции, внутренний долг в процентах к ВВП и уровень преступности. Это свидетельствует о неудовлетворительной ситуации в области экономической безопасности. Поэтому для стабильной и эффективной жизнедеятельности общества необходимо привести показатели к значениям, не превышающим пороговые.

Библиографический список

1. Абхаликова К. А. Анализ внутреннего долга РФ за 2012–2016 годы // NOVAINFO.RU. 2016. № 54. С. 128−131.
2. Гетманова А. В., Козырь Н. С. Анализ показателей экономической безопасности региона // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 10. С. 180−183.
3. Кузнецов Д. А, Руденко М. Н. Система индикаторов оценки экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 23. С. 59−66.
4. Фадеева О. Ю. Теоретические положения экономической безопасности государства // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 12. С. 121−122.
5. Россия в цифрах. 2018: Крат.стат.сб. / Росстат. – М. – 2018. –543 с.
6. Финансы России. 2018: Стат.сб. / Росстат. М. 2018. 343 с.
7. Россия в цифрах 2010: Крат.стат.сб. URL: http://www.gks.ru (дата обращения 15.02.2018).
8. РУКСПЕРТ/ Статистика: продолжительность жизни в России URL: http://ruxpert.ru (дата обращения 20.02.2018).
9. Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru (дата обращения 29.02.2018).
10. Госдолг стран мира в 2018 году /URL: http://fincan.ru/articles/15_gosdolg-stran-mira-2018/ (дата обращения 10.02.20).

ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПРИ ПОМОЩИ МЕТОДОВ СТАТИСТИКИ

Хохлова С. В. [a], Лаптева И. П. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: sveta.khokhlova.1998@yandex.ru [a]; irinalapteva2607@mail.ru [b]

Аннотация: *На современном этапе развития общества все большую актуальность приобретает обеспечение продовольственной безопасности территории. Улучшение обеспечения населения продовольствием является важной социально-экономической задачей, решение которой имеет огромное значение для развития как конкретного региона, так и государства в целом.*

Большая роль в оценке уровня продовольственной безопасности отводится такой науке, как статистика, так как именно статистические методы – аналитическая группировка, расчет обобщающих показателей, анализ рядов динамики, корреляционно-регрессионный анализ и другие – позволяют количественно и качественно измерить статистические показатели и сделать вывод о том, к какому уровню безопасности относится исследуемый объект.

Целью статистического наблюдения является оценка уровня продовольственной безопасности Приволжского федерального округа.

В результате было выявлено, что динамика производства продукции сельского хозяйства в Приволжском федеральном округе имеет отрицательную тенденцию, становится существеннее проблема самообеспечения продовольственными продуктами, сокращение импортной зависимости, недостаточное потребление продуктов. То есть уровень продовольственной безопасности Приволжского федерального округа находится на низком уровне.

Ключевые слова: *Продовольственная безопасность, статистические методы, импорт, экспорт, потребление, производство, рациональные нормы*

Введение. В современном мире главным ориентиром социально-экономической политики является обеспечение населения продовольствием. Целью нашего статистического наблюдения является оценка уровня продовольственной безопасности Приволжского федерального округа. Исходя из этого можно выделить следующие задачи:

1) выявить тенденции динамики продукции сельского хозяйства в Приволжском федеральном округе;

2) рассчитать коэффициент продовольственной самообеспеченности по Приволжскому федеральному округу;

3) рассмотреть показатели, характеризующие продовольственную зависимость в Приволжском федеральном округе;

© Хохлова С. В., Лаптева И. П., 2020

4) сравнить потребление основных продуктов питания с рациональными нормами в Приволжском федеральном округе.

Объектом наблюдения является Приволжский федеральный округ. Предмет – уровень продовольственной безопасность Приволжского федерального округа.

Согласно указу Президента РФ от 21.01.2020 № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» можно дать следующее определение: «Продовольственная безопасность – состояние социально-экономического развития страны, региона и другой территориальной единицы, при котором обеспечивается продовольственная независимость, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевой продукции, соответствующей обязательным требованиям, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевой продукции, необходимой для активного и здорового образа жизни» [1].

Результаты исследования, их обсуждение. Одним из наиболее важных показателей продовольственной независимости является производство продукции сельского хозяйства [3, с. 22].

Регионы, входящие в состав Приволжского федерального округа, по объему производства продукции сельского хозяйства относятся к различным группам. Поэтому дальнейшее исследование статистических показателей было проведено на примере ПФО в разрезе его субъектов.

Нами была проанализирована динамика продукции сельского хозяйства в ПФО. Для этого статистические данные были переведены в сопоставимый вид в ценах 2018 г. (Табл.1) [5].

Динамика производства продукции сельского хозяйства в Приволжском федеральном округе имеет отрицательную тенденцию. По сравнению с 2009 годом производство уменьшилось на 40,2 %. Среднегодовое сокращение продукции сельского хозяйства за последние 10 лет составило 85,0 млрд. руб., или 5,5 %. Наиболее сильное падение производства сельхозпродукции (− 23,4%) наблюдается в 2010 году, что связано с природными аномальными

явлениями. Но в 2011 году благоприятные природно-климатические условия, а также меры государственной поддержки сельского хозяйства позволили полностью восстановиться от падения объемов производства. Осуществим прогнозирование данного показателя на 2019 и 2020 годы (Рис. 1).

Таблица 1

Динамика продукции сельского хозяйства в Приволжском федеральном округе (в сопоставимых ценах)

Год	Продукция с/х, млрд. руб.	Абсолютный прирост, млрд. руб.		Темпы роста, %		Темпы прироста, %		Абсолютное значение 1 % прироста, млн. руб.
		Цеп.	Баз.	Цеп.	Баз.	Цеп.	Баз.	
2009	1903,1	–	–	–	–	–	–	–
2010	1458,7	–444,4	–444,4	76,6	76,6	–23,4	–23,4	19,0
2011	1770,0	311,3	–133,0	121,3	93,0	21,3	–7,0	14,6
2012	1573,6	–196,4	–329,4	88,9	82,7	–11,1	–17,3	17,7
2013	1533,6	–40,1	–369,5	97,5	80,6	–2,5	–19,4	15,7
2014	1431,0	–102,6	–472,1	93,3	75,2	–6,7	–24,8	15,3
2015	1264,7	–166,3	–638,4	88,4	66,5	–11,6	–33,5	14,3
2016	1250,5	–14,2	–652,6	98,9	65,7	–1,1	–34,3	12,6
2017	1192,7	–57,8	–710,4	95,4	62,7	–4,6	–37,3	12,5
2018	1138,4	–54,3	–764,7	95,4	59,8	–4,6	–40,2	11,9
Среднее значение	1451,6	–85,0		94,5		–5,5		–

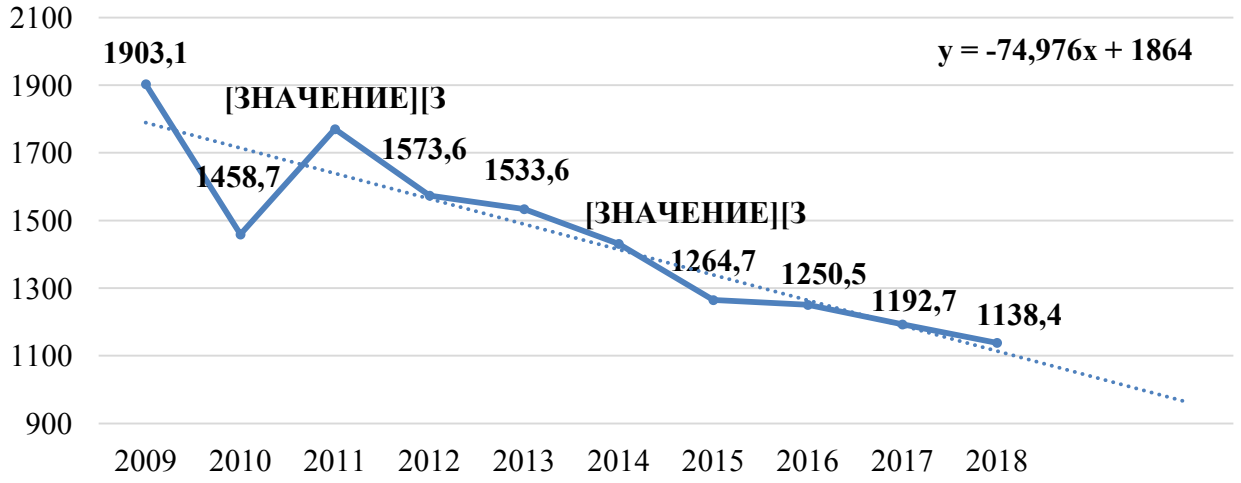


Рис. 1. Динамика продукции сельского хозяйства в Приволжском федеральном округе, млрд. руб.

Для определения тренда и прогнозирования дальнейшего развития сельского хозяйства в ПФО было использована линейная модель, так как она наилучшим образом отражает черты фактической динамики: у неё наивысший ко-

эффициент детерминации (81,7 %) и наименьшая ошибка аппроксимации (4,8 %).Таким образом, мы получили, что в 2019 году показатель уменьшится на 9,0 %, в 2020 г. – на 9,3 %. Ежегодно интенсивность производства снижается.

Сокращение продукции сельского хозяйства способствует снижению одного из критериев продовольственной безопасности, а именно физической доступности продовольствия [4, с. 159].

В каждом из регионов был рассмотрен уровень самообеспеченности основными продуктами питания, который оценивается коэффициентом самообеспеченности, характеризующим, насколько регион удовлетворяет потребности населения в различных видах продовольствия за счет собственного производства. Рассмотрим динамику коэффициента самообеспеченности за 2018 год по субъектам Приволжского Федерального округа (Табл.2) [5].

Таблица 2

Коэффициент продовольственной самообеспеченности по ПФО за 2018 год

Субъект	Картофель	Овощи и продовольственные бахчевые культуры	Фрукты и ягоды	Мясо и мясопродукты	Молоко и молокопродукты	Яйца и яйцепродукты
Республика Башкортостан	1,77	0,53	0,13	0,90	1,22	1,01
Республика Марий Эл	2,10	1,10	0,09	4,04	0,78	2,07
Республика Мордовия	4,33	0,80	0,23	3,64	1,61	6,63
Республика Татарстан	3,32	0,63	0,21	1,15	1,44	1,17
Удмуртская Республика	2,20	0,64	0,08	1,05	1,55	2,63
Чувашская Республика	3,74	0,71	0,14	0,95	1,04	0,85
Пермский край	0,86	0,38	0,14	0,37	0,57	1,83
Кировская область	1,06	0,43	0,10	0,58	1,54	1,48
Нижегородская область	2,54	0,44	0,16	0,45	0,57	1,66
Оренбургская область	0,76	2,94	0,24	0,99	1,10	2,08
Пензенская область	4,09	0,87	0,20	2,24	0,79	0,85
Самарская область	1,05	0,66	0,16	0,48	0,44	0,14
Саратовская область	0,67	1,39	0,26	0,68	0,89	1,50
Ульяновская область	1,75	0,85	0,18	0,46	0,49	0,79

(Низкий уровень: менее 0,75; Допустимый уровень: 0,75–1; Оптимальный уровень: более 1)

В 2017 году проблема самообеспеченности существенна. Об этом свидетельствует возникновение недостатка картофеля в Саратовской, Оренбургской областях и Пермском крае. Первое и последнее место по самообеспеченности

на протяжении 2009–2018 годов сохраняется за Республикой Мордовия и Самарской областью соответственно. Стоит отметить, что если сравнивать ситуацию с предыдущими годами, то для достаточно обеспеченных продовольствием регионов можно отметить рост анализируемого показателя, а по низко обеспеченным, напротив, на протяжении всего рассматриваемого периода обеспеченность снижается. Так, к 2018 году значительно ухудшилась ситуация в Самарской области (только один вид продовольствия – картофель – обеспечивается на высоком уровне). Одной из причин снижения коэффициента самообеспеченности основными продуктами питания является повышение рациональных норм потребления, устанавливаемых Министерством здравоохранения РФ.

Для изучения влияния факторов на производство продукции сельского хозяйства был проведен корреляционно-регрессионный анализ. В качестве факторных признаков выбраны импорт сельскохозяйственной продукции, индекс потребительских цен, среднедушевые денежные доходы населения и инвестиции в основной капитал [5]. После устранения мультиколлинеарности были оставлены только два фактора: импорт сельскохозяйственной продукции (X_1) и инвестиции в основной капитал (X_2) (Табл.3).

Таблица 3

Коэффициенты парной корреляции

	Продукция с/х, млн. руб.	Импорт, млн. дол. США	Инвестиции в основные фонда с/х, млн. руб.
Продукция с/х, млн. руб.	1		
Импорт, млн. дол. США	–0,549	1	
Инвестиции в основные фонда с/х , млн. руб.	0,913	-0,402	1

Коэффициент множественной корреляции, равный 0,9342, свидетельствует о тесной взаимосвязи признаков, включенных в модель. На 87,3% вариация продукции сельского хозяйства обусловлена изменением выбранных факторов.

Связь описывается следующим уравнением регрессии: $y= -118079,46 -312,78x_1+20,23x_2$

Полученные коэффициенты регрессии свидетельствуют о том, что при увеличении инвестиций в сельское хозяйство объемы продукции возрастают, а при увеличении импорта сельскохозяйственных товаров, наоборот, снижаются.

Уровень отечественного производства не в полной мере обеспечивает население необходимыми продуктами питания, в результате чего недостающую продукцию регионы импортируют из-за рубежа. В последнее время объем импорта снижается в связи с взаимными санкциями России и стран Европы. Для оценки продовольственной независимости ПФО был рассчитан коэффициент покрытия импорта, который также характеризует уровень физической доступности продовольствия (Табл.4) [5].

Таблица 4

Показатели, характеризующие продовольственную зависимость в ПФО

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, млн. дол. США	424	288	443	1063	837	1063	914	1025	1186	1210
Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, млн. дол. США	756	972	1108	952	978	982	639	653	710	748
Коэффициент покрытия	0,56	0,30	0,40	1,12	0,86	1,08	1,43	1,57	1,67	1,81

(Низкий уровень: менее 0,75; Допустимый уровень: 0,75–1; Оптимальный уровень: более 1)

Введение санкций способствовало снижению объема импорта продовольственных товаров. Соотношение экспорта и импорта имеет положительную тенденцию. В целом по ПФО в последние годы показатель находится на оптимальном уровне. Если в 2009 году низкий уровень продовольственной независимости был в 10 субъектах ПФО, то к 2018 году ситуация изменилась, и зависимость от импорта осталась в Удмуртской республике и Пермском крае.

Производство сельхозпродукции и импорт продовольствия определяют уровень потребления[4, с. 160]. На основании данных о потреблении основных продуктов питания на душу населения и рациональных норм, утвержденных приказом Министерства здравоохранения РФ, были проведены расчеты откло-

нений фактического потребления основных продуктов питания от нормативных значений. Рассмотрим потребление продуктов сельского хозяйства населением до введения санкций против РФ и после них (Табл.5) [2, 5].

Таблица 5

Потребление основных продуктов питания и рациональные нормы в Приволжском федеральном округе

Наименование продуктов питания	2010 г.	2012 г.	2014 г.	2016 г.	2018 г.	Рациональные нормы	Отклонение (+,-) 2018 г. от рациональных норм
Картофель	133	119	123	125	101	90	11
Рыба и рыбопродукты	11	12,4	–	–	20,9	22	–1,1
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	100	99	105	108	103	140	-37
Фрукты и ягоды	50	54	60	57	55	100	-45
Мясо и мясопродукты	63	67	71	69	72	73	-1
Молоко и молокопродукты	288	284	281	272	266	325	-59
Яйца и яйцепродукты, шт.	272	280	277	276	285	260	25
Хлебные продукты	115	115	114	115	115	96	19
Сахар	36	37	38	36	36	24	12
Масло растительное	13,3	14,2	14,7	14,5	14,9	12	2,9

Таким образом, потребление молочных продуктов, овощей и фруктов в 2018 году значительно ниже рациональных норм. За исследуемый период положительная динамика наблюдается в потреблении мяса, рыбопродуктов, и к концу периода их потребление близко нормативному. Потребление молочных продуктов и картофеля имеет тенденцию к снижению, во втором случае это имеет положительный эффект. Следует отметить, что отклонения от рациональных норм в части недополучения отдельных продуктов питания со временем могут негативно сказаться на здоровье человека.

Исходя из данных о потреблении основных продуктов питания на душу населения в год, были рассчитаны индексы структурных сдвигов Гатева и Салаи, которые показали, что в структуре потребления 2018 года по сравнению с 2009 годом произошли незначительные изменения.

Выводы. По результатам исследования можно сделать вывод о том, что продовольственная безопасность Приволжского федерального округа находится на низком уровне. Население недостаточно обеспечено основными продуктами питания. Помимо снижения объемов производства продукции сельского хозяйства проблема усугубляется введенными санкциями – если ранее недостающее продовольствие ввозилось, то теперь эта возможность стала ограничена.Также возникает проблема самообеспеченности, то есть появляется недостаток в продуктах сельского хозяйства. Существует отрицательная тенденция и в потреблении – по многим продуктам оно не соответствует рациональным нормам: рыба и рыбопродукты, овощи и продовольственные бахчевые культуры, фрукты и ягоды, мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты. Таким образом, органы власти при планировании и разработке мер социально-экономической политики должны обратить особое внимание разрешению выявленных проблем, препятствующих достижению оптимального уровня продовольственной безопасности.

Библиографический список

1. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 21.01.2020 № 20. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания [Электронный ресурс]: Приказ Министерства здравоохранения от 19.08.2016 № 614. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
3. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность регионов России: монография. Нижний Новгород, 2014. 299 с.
4. Филатова С. Н., Лаптева И. П. Продовольственная безопасность России в условиях действия санкций // Современные проблемы социально-гуманитарных наук. 2016. № 6 (8). С. 159−163.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/ (дата обращения 12.04.2020).

ОБЗОР МЕТОДИК ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ

Шалагинова А. А. [a], Рязанова О. А. [b]
студент [a]
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности [b]
Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация [a, b]
E-mail: shalaginowa.nastya@yandex.ru [a]; olesya_pihota@mail.ru [b]

Аннотация: *Главной проблемой для руководства микропредприятий сегодня является организация защищенности ведения хозяйственной деятельности, особенно ярко это проявляется в кризисные периоды. Система экономической безопасности данных предприятий должна быть построена на понимании стратегии ведения и развития деятельности. Особенностью ведения хозяйственной деятельности микропредприятий на современном этапе является недостаточность обеспечения их экономической безопасности, а также недостаток методик оценки уровня их экономической безопасности. Именно поэтому в современных условиях актуален дальнейший поиск и разработка методик к оценке уровня экономической безопасности микропредприятий. Цель статьи состоит в том, чтобы раскрыть одну из методик оценки уровня экономической безопасности микропредприятия. В статье рассматриваются методики оценки уровня экономической безопасности, поэтапно описан алгоритм оценки уровня экономической безопасности микропредприятия. Показаны основные критерии и показатели оценки уровня экономической безопасности.*

Ключевые слова: *экономическая безопасность, методика оценки, микропредприятие, критерии экономической безопасности, субъект малого бизнеса*

Введение. Объектом исследования в статье являются методики оценки экономической безопасности микропредприятий. Предметом исследования – эффективность методик уровня оценки экономической безопасности микропредприятий. Методики оценки уровня экономической безопасности являются в настоящее время актуальными, так как на современном этапе существует недостаток этих методик и необходим их поиск и разработка.

Целью статьи является раскрытие одной из методик оценки уровня экономической безопасности микропредприятия. Для достижения цели необходимо провести анализ методик оценки уровня экономической безопасности микропредприятий, изучить литературу, которая связана с оценкой уровня экономической безопасности микропредприятий.

Результаты исследований, их обсуждение. Малый бизнес является важнейшей частью экономики любого государства, которая обладает социально-экономической эффективностью, гибкостью и обеспечивает значительную часть ра-

© Шалагинова А. А., Рязанова О. А., 2020

бочих мест [1, с. 405]. Именно малый бизнес − основа рыночной инфраструктуры, так как он обеспечивает конкурентную среду [2, с. 14]. Хозяйствующий субъект является микропредприятием, если численность работников не превышает 15 человек и выручка составляет не более 120 млн. руб. [3].

Главной проблемой для руководства микропредприятий является организация защищенности ведения хозяйственной деятельности. Система экономической безопасности данных предприятий должна быть построена на понимании стратегии ведения и развития деятельности. На этих основах необходимо построение полноценной и сбалансированной методики развития и ведения бизнеса. Все это должно обеспечивать рост и гибкость предприятия, что позволит вовремя избегать воздействия отрицательных последствий, а также подстраиваться под происходящие изменения [1, с. 406].

Необходимо отметить, что экономическая безопасность хозяйствующего субъекта представляет собой комплексное понятие, которое затрагивает все сферы его деятельности. Экономическая безопасность – составная часть в области стратегического управления предприятием [5, с. 138].

Таким образом, экономической безопасностью предприятия является состояние защищенности предпринимательской деятельности от отрицательного воздействия внутренних и внешних угроз, деструктивных факторов, способных нанести ущерб стабильной экономической деятельности. При состоянии полной экономической безопасности предприятию обеспечивается реализация основных его коммерческих целей и интересов [4, с.1].

Далеко не на всех микропредприятиях ведется оценка собственного уровня экономической безопасности, а на некоторых субъектах данная система экономической безопасности вовсе отсутствует. Именно для оценки уровня экономической безопасности микропредприятий можно применить различные методики.

Для оценки экономической безопасности микропредприятий С. Г. Симонов и А. Г. Дурцева предлагают методику пошаговой оценки экономической безопасности среднего и малого бизнеса. В данной методике используется ряд критериев, в соответствии с которыми впоследствии определяется уровень экономической безопасности хозяйствующего субъекта [7, с. 48].

Азарская М. А. и Поздеев В. Л. предлагают свою методику оценки уровня экономической безопасности. Они считают, что финансовая безопасность является основным и главным структурным элементом экономической безопасности предприятия, и по финансовой составляющей можно оценить экономическую безопасность. Данная система оценки и анализа финансового компонента включает в себя комплекс методов, методик, моделей, которые позволяют найти и оценить риск и довести его воздействие до приемлемой границы. В данном случае оценка финансового состояния микропредприятия осуществляется с помощью анализа системы индикаторов, которые характеризуют его деятельность. К финансовым индикаторам, имеющим пороговые уровни относят:

1) коэффициенты ликвидности;

2) коэффициенты финансовой устойчивости. Они позволят определить зависимость хозяйствующего субъекта от заемного капитала;

3) показатели рентабельности.

При анализе данных индикаторов существует возможность своевременного определения и нейтрализации угроз, способных вызвать отрицательные финансовые последствия, и в итоге снизить уровень экономической безопасности предприятия [6, с. 132–134].

Также, Кизим А. А., Солахов П. А. и Лукьянцева К. А. считают, что при оценке уровня экономической безопасности микропредприятия, необходимо провести анализ и оценить следующие основные элементы экономической безопасности:

1) обеспечение защиты конфиденциальной информации и коммерческой тайны;

2) уровень внутренней безопасности;

3) уровень компьютерной безопасности;

4) уровень финансовой безопасности;

5) оценка безопасности рекламных мероприятий;

6) конкурентная разведка;

7) оценка безопасности перевозок грузов и лиц;

8) оценка безопасности хозяйственно-договорной деятельности.

Объект системы обеспечения экономической безопасности в данном случае – стабильное экономическое состояние микропредприятия в настоящий момент времени и в перспективе. Так как объект защиты сложен и многоаспектен, то эффективное обеспечение экономической безопасности базируется на комплексном подходе к управлению этим процессом. Комплексный подход учитывает все основные аспекты деятельности объекта, и все элементы системы должны рассматриваться только в целостности, единстве и совокупности [5, с. 139].

Рассмотрим подробнее методику оценки уровня экономической безопасности С. Г. Симонова и А. Г. Дурцевой. В соответствии с данной методикой выделяются группы показателей.

Первая группа – финансовая устойчивость предприятия. Для оценки финансовой устойчивости как критерия экономической безопасности предприятия используется методология углубленной оценки финансовой устойчивости. Впоследствии, в соответствии с выявленным типом финансовой устойчивости, при итоговой оценке уровня экономической безопасности, данному типу финансовой устойчивости присвоятся баллы.

Вторая группа показателей – балансовая прибыль, объем реализации продукции и величина активов. Данные показатели сопоставляются в целях оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности компании. Следует воспользоваться именно этой взаимосвязью динамики показателей для оценки уровня экономической безопасности по критерию рентабельности [7, с. 50].

Рассчитав показатели темпа роста балансовой прибыли, темпа роста выручки, темпа роста валюты баланса и рентабельность продаж, выделяются классы рентабельности, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Классы рентабельности микропредприятия

Класс рентабельности	Взаимосвязь показателей
«Золотой»	ТРП≥ТРВ≥ТРБ≥1 или ТРВ≥ТРП≥ТРБ≥1, Рп ≥0
Средний	ТРВ≥ТРП≥1 и ТРБ≥ТРП≥1,Рп≥0
Удовлетворительный	ТРП<1, Рп ≥ 0
Критический	ТРП<1, Рп<0

где ТРП – темп роста балансовой прибыли;

ТРВ – темп роста выручки;

ТРБ – темп роста валюты баланса;

Рп – рентабельность продаж.

Третья группа показателей – показатели движения и использования основных фондов предприятия [7, с. 51]. В соответствии с данной методикой, в таблице 2,определяется класс состояния основных средств.

Таблица 2

Классы состояния основных средств микропредприятия

Класс состояния ОС	Степень износа ОС
Оживление	0–25 % – Незначительный износ
Подъем	25–50 % – Средний износ
Депрессия	50–75 % – Сильный износ
Кризис	75–100 % – Критический

Следующей, четвертой группой показателей для оценки уровня экономической безопасности микропредприятия является его персонал. Источниками информации для оценки экономической безопасности по критерию персонала служат показатели движения трудовых ресурсов, а именно:

1) коэффициент оборота по выбытию. Показатель в динамике не должен превышать коэффициент оборота по приему;

2) коэффициент оборота по приему;

3) коэффициент стабильности кадров в идеале должен составлять единицу, что говорит о стабильности кадров компании;

4) коэффициент текучести кадров;

5) рентабельность персонала [7, с. 51].

Класс персонала предприятия можно определить как высокий, средний, удовлетворительный или кризисный. Таким образом, класс персонала предприятия определяется на базе данных коэффициентов, экспертным методом оценки. То есть, если все показатели движения трудовых ресурсов идеальны, то персоналу предприятия можно присвоить высокий класс, а если же данные показатели при расчете оказались слишком «плохими», то класс определяется как кризисный.

На основании показателей, установленных классов и весовых коэффициентов каждой категории в таблице 3 рассчитывается интегральная балльная оценка.

Таблица 3

Порядок расчета интегральной балльной оценки уровня экономической безопасности микропредприятия

Показатели категорий	Весовой коэффициент	Количество баллов			
		8–10	5–8	2–5	0–2
Финансовая устойчивость	Кфу	Абсолютн.	Норм.	Неуст.	Кризисн.
Рентабельность	Кр	Высок.	Средн.	Удовлет.	Кризисн.
Основные средства	Кос	Ожив.	Подъем	Депресс.	Кризисн.
Персонал	Кп	Высок.	Средн.	Удовлет.	Кризисн.
Всего	10	–	–	–	–

Используя полученные параметры, определяется общая сумма баллов. Расчет производится по следующей формуле:

$$Z = \sum Zi \times Ki,$$

где Zi – количество баллов i-того показателя;

Ki – весовой коэффициент i-того показателя.

В зависимости от набранных баллов, в таблице 4, определяем, к какому уровню экономической безопасности относится микропредприятие.

Таблица 4

Уровни экономической безопасности микропредприятия

Уровень	Баллы	Описание
Высший	80–100	Предприятие имеет высокий уровень экономической безопасности, оно устойчиво к возможным кризисам
Средний	50–79	Предприятие имеет средний уровень экономической безопасности. Последствия внешних угроз существенны, но устранимы
Низкий	20−49	Предприятие имеет низкий уровень экономической безопасности. Последствия могут быть катастрофичны для существования
Критический	0−19	Предприятие имеет критический уровень экономической безопасности. Компания является практически несостоятельнойуже в настоящеевремя

В рамках данной методики целесообразнее рассматривать динамику уровня экономической безопасности субъекта бизнеса [7, с. 55].

Выводы. Количество методик оценки уровня экономической безопасности микропредприятий недостаточно. Но наиболее точной и простой в применении является методика оценки уровня экономической безопасности Симонова С. Г. и Дурцевой А. Г. Тем не менее, несмотря на точность данной методики,

до сих пор особенно актуальны разработка и поиск новых методологических подходов к оценке уровня экономической безопасности именно микропредприятий.

Таким образом, задача методик оценки уровня экономической безопасности микропредприятия должна состоять собственно в оценке этого уровня, в соответствии с этим выявлять риски экономической безопасности предприятия, и в итоге проводить мероприятия, направленные на улучшение и усовершенствование экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Пилюкова Д. А. Обеспечение экономической безопасности малых предприятий // Молодежный научный вестник. 2018. № 4. С. 404−408.
2. Каранина Е. В. Экономическая безопасность на уровне государства, региона, предприятия. Киров: Старая Вятка. 2016. 400 с.
3. Признаки малого и среднего предпринимательства. URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/predprinimatelstvo_vidy_predprinimatelskoy_deyatelnosti/priznaki_malogo_i_srednego_predprinimatelstva (дата обращения 06.04.2020).
4. Елизарова А. С., Поздеева О. Г. Особенности обеспечения экономической безопасности предприятий малого бизнеса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 7. С. 1
5. Кизим А. А., Солахов П. А., Лукьянцева К. А. Экономическая безопасность малого бизнеса в условиях кластеризации // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2016. № 3. С. 137−145.
6. Азарская М. А., Поздеев В. Л. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение. Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет. 2015. 216 с.
7. Симонов С. Г., Дурцева А. Г. Алгоритм оценки экономической безопасности субъектов среднего и малого бизнеса // Вестник кибернетики. 2014. № 3. С. 47−56.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ: МИКРО- И МАКРОУРОВНИ

Сборник материалов
XIII всероссийской научно-практической конференции
с международным участием
20 мая 2020 г.

Представленные материалы в авторской редакции

Технический редактор *Л. А. Кислицына*

Электронное издание сетевого распространения

Объем издания:12,7 Мб.

Дата подписания к использованию: 30.10.2020

Вятский государственный университет
610000, г. Киров, ул. Московская, 36
www.vestnik43.ru, www.vyatsu.ru
Тел. (8332) 20-89-64 (Научное издательство ВятГУ)