

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

44 2020
ЧАСТЬ II

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 44 (334) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, кандидат архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Тасуку Хондзё* (родился в 1942 году), японский ученый-иммунолог.

Тасуку Хондзё родился в Киото (Япония). Он окончил медицинский факультет Киотского университета, а позднее получил степень доктора философии. Является членом Японской академии наук, «Леопольдины» и членом Национальной академии наук США.

Хондзё был приглашенным научным сотрудником в отделе эмбриологии Вашингтонского института Карнеги. Затем он переехал в Национальный институт здоровья США в Бетесде, штат Мэриленд, где изучал генетические основы иммунной реакции. В то же время Хондзё был доцентом медицинского факультета в Токийском университете, профессором Осацкого и Киотского университетов. С 2005 года Хондзё был президентом Корпорации государственного университета префектуры Сидзуока. Он является членом Японского общества иммунологии и Американской ассоциации иммунологов.

Совместно с Джеймсом Эллисоном Хондзё стал лауреатом Нобелевской премии по физиологии и медицине в 2018 году за «открытие терапии онкологических заболеваний путем ингибирования негативной иммунной регуляции». Они показали, как различные стратегии подавления «тормозов» иммунной системы могут быть использованы в лечении рака. Благодаря их открытиям пациенты, которые раньше жили не более года, сегодня могут рассчитывать на 6–8 лет жизни, а в некоторых случаях — на полное излечение.

Долгое время оставалось непонятным, почему иммунитет, который хорошо справляется с вирусами и бактериями, никак

не реагирует на разрастание раковой опухоли в организме. Эллисон и Хондзё, работая параллельно, описали различные механизмы маскировки раковых клеток, а также способы борьбы с ними. Ученые выявили особые белки, которые тормозили работу иммунитета. На основе их открытий за последние годы было создано сразу несколько препаратов, способных затормозить болезнь на четвертой стадии развития, когда организм уже поражен метастазами. Конечно, речь идет только об определенных видах опухолей, но это однозначно признано важнейшим открытием в онкологии.

Во время пандемии COVID-19 в Интернете было широко распространено ложное утверждение о том, что профессор Хондзё считает, будто новый коронавирус искусственно изготовлен лабораторией в китайском городе Ухань. Команда BBC сообщила: «В заявлении, опубликованном на веб-сайте Киотского университета, он сказал, что «очень опечален» тем, что его имя использовалось для распространения «ложных обвинений и дезинформации». Ученые говорят, что секвенирование генома показывает, что вирус произошел от животных, а не был создан человеком».

Хондзё за свою жизнь получил несколько наград. В 2016 году он получил Киотскую премию в области фундаментальных наук за «открытие механизма, отвечающего за функциональную диверсификацию антител, иммунорегуляторных молекул и клиническое применение PD-1». Также они с Джеймсом Эллисоном разделили премию Танга в области биофармацевтики.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Абрамова Г. Е.**
Саморазвитие Каргапольского района Курганской области.....71
- Галкина Н. К.**
Применение контрольных карт Шухарта для управления качеством продукции на мясоперерабатывающем предприятии74
- Ефименко Е. А.**
Модели развития персонала76
- Изотов А. Б.**
Повышение точности планирования закупаемого энергосбытовым предприятием объема электроэнергии79
- Кусакина Н. А.**
Стратегия улучшения финансового состояния организации.....87
- Лазарева О. В.**
Собственный капитал и проблемы оптимизации структуры капитала организации89
- Линь Юй**
Анализ международной статистики КНР и РФ в сфере рынка туристических услуг92
- Линь Юй**
Анализ направлений взаимодействия в части международного туризма России и Китая98
- Милорадова В. С.**
Вариативность оценки финансовых результатов деятельности организации 103
- Митянин Е. В.**
Реформа контрольно-надзорной деятельности в сфере пожарной безопасности на примере Свердловской области 106
- Мясникова В. А.**
Профессиональное развитие государственных гражданских служащих 108
- Подскребайлина Е. А.**
Актуальные проблемы учета товарно-материальных ценностей 110
- Поздина А. В.**
Основные направления налоговой политики в Российской Федерации..... 111
- Попова А. Е., Новикова Н. В.**
Экономическая безопасность в сфере оказания клининговых услуг 113
- Прохоренко Е. В.**
Проблемы государственного управления устойчивым развитием Арктики 115
- Пузырева Е. В.**
Особенности кадровой политики банка в условиях пандемии 119
- Пустуева Д. В.**
Нормативно-правовое обеспечение сетевого взаимодействия в деятельности образовательных организаций..... 121
- Рогожкин А. И., Соколов Н. Н.**
Современная модель управления производственными площадками в разрезе государственных корпораций 123
- Рубцова О. Л., Гаврилина А. А.**
Опережающее развитие сферы образования в цифровой экономике 126
- Салимова Г. С.**
Исследование проблемы доступности жилья в Санкт-Петербурге 129
- Селиверстов А. С., Постнов В. В., Лукина В. В.**
Канбан-методология сегодня..... 132
- Селиверстов А. С., Постнов В. В., Лукина В. В.**
Принципы бережливого производства 134
- Селиверстов А. С., Постнов В. В., Лукина В. В.**
Семь шагов к созданию культуры постоянного совершенствования..... 135
- Селиверстов А. С., Постнов В. В., Лукина В. В.**
Шесть инструментов и методов непрерывного улучшения 137
- Середкина В. А.**
Классификация основных факторов, влияющих на эффективность функционирования строительной организации..... 139

Шоханов С. А.

Характеристика условий, нарушающих права
заемщика-потребителя: вопросы теории
и практики 141

Шоханов С. А.

Понятие и правовое регулирование
потребительского кредитования 144

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И РР

Скрипник П. В.

Возможности маркетингового консалтинга
для повышения эффективности деятельности
предприятий рыбохозяйственного комплекса 149

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Саморазвитие Каргапольского района Курганской области

Абрамова Галина Евгеньевна, студент
Челябинский государственный университет

В настоящее время в Российской Федерации (РФ) особое значение для исследования имеет концепция регионального саморазвития, это обусловлено тем, что сегодняшняя российская политика развития в регионах не всегда соответствует реальным потребностям общества. Бюджет многих регионов по большей части состоит из дотаций и субсидий (данные на 2018 г.). В то время, согласно данным агентства «РИА Рейтинг» по качеству жизни того же года такие субъекты занимали одни из последних строк [4, с. 80]. Вышеуказанное — подтверждение того, что политика постоянного «вливания» финансовых ресурсов не дает желаемого эффекта.

В России термин «саморазвитие» в региональном контексте вошел в обращение не так давно. Эта категория впервые была использована в начале 1990-х годов. В указе президента РФ подчеркивается необходимость государственной поддержки проектов, способствующих переходу к новому способу управления и саморазвитию региона [1]. Каргапольский район — один из районов Курганской области, который активно ищет пути ускорения темпов своего социального и экономического развития, широко и всесторонне используя все имеющиеся в округе возможности.

Курганская область расположена на юго-востоке Уральского федерального округа. Каргапольский район — одна из двадцати четырех административных единиц Курганской области на северо-западе. В отношении площади район занимает 9 место в регионе. Областной центр — рабочий поселок Каргаполье. Территорию пересекает участок федеральной трассы, соединяющий Урал с республиками Средней Азии и Казахстан. На территории Каргапольского района расположены два городских поселения, 13 сельских поселений, состоящих из 86 населенных пунктов.

Численность населения Каргапольского района в 2018 году составляла 3,5% населения Курганской области. На начало 2020 года в районе проживало 29278 человек. В последнее время в Каргапольском районе отмечены положительные тенденции в отношении миграционного роста. Для обеспечения устойчивого развития района проводится анализ геодемографической ситуации, помогающий определению приоритетных направлений развития регионов на различных территориальных уровнях.

Основой экономики региона является сельскохозяйственное производство. Сельхозпредприятия: АО имени Калининна, АО «Зауральская Нива», АО «Вяткинское», ПБ «Каргапольская», АО «Агрокомплекс «Курган семена». Промышленные предприятия сосредоточены на переработке древесины и сельскохозяйственной продукции: ОАО «Заураллес», ООО «Деревообрабатывающий завод Кособродск», ООО «Водолей» запустила производство минеральной воды «Каргапольская», предприятие «Агрос» производит стройматериалы из пенобетона. Агропромышленный комплекс — ООО «Колос», СПК «Авангард», ООО «Уральский картофель», ООО «Уралхлебопродукт», ООО «Долговское», ООО «АПК СельхозПродукт», ООО «Агроинвест» и др.

Администрация Каргапольского района уделяет большое внимание развитию промышленности, сельского хозяйства, социальной сферы, реформированию жилищно-коммунального хозяйства, газификации и энергосбережению. В последние годы по всем показателям, характеризующим развитие экономики и социальной сферы региона, сохраняется положительная динамика.

Экономическая структура Каргапольского района представляет собой комплекс разнородных предприятий, включает в себя промышленность, сельское хозяйство, строительство, связь, транспорт, сферу услуг, торговли и т.д. Малые и средние предприятия в Каргапольском районе работают во всех экономических сферах региона.

На 01.01.2019 г. в районе было 625 малых и средних предприятия. По секторам доля малого и среднего бизнеса в экономике муниципалитета представлена следующим образом: промышленность, сельское хозяйство, ЖКХ и коммунальные услуги, торговля — 100%, транспорт и связь — 83% [3]. В 2018 году увеличился объем производства в промышленности и сельском хозяйстве. Растет рынок коммуникационных, транспортных и потребительских услуг. Увеличился объем розничной торговли и общественного питания. Рост объема производства на 12 промышленных предприятиях в 2018 году по сравнению с 2017 годом по текущим ценам составил 112,9%. Рост производства обусловлен эффективным использованием сырья, внедрением новых технологий, инвестициями в основные активы и обновлением основных средств.

Деятельность департамента образования администрации Каргапольского района и образовательных учреждений в 2018 году была направлена на реализацию Плана действий («дорожной карты») Каргапольского района «Изменения в секторах социальной сферы для повышения эффективности образования» на 2015–2018 годы. Число обучающихся в учебных заведениях растет: в 2018 году учились 3194 школьника (2017–3164, 2016–3100) [5].

Важным звеном в работе районной администрации является информирование граждан о социально-экономическом саморазвитии региона. С этой целью на территории всех населенных пунктов проводятся ежегодные гражданские собрания с докладами руководителей администраций и муниципальных образований населению о проделанной работе. Подробный отчет об итогах социально-экономического развития года печатается ежегодно.

Поступления налоговых и не налоговых доходов в консолидированный бюджет Каргапольского района составляло в 2018 году 173 235 тысяч рублей (101,2% от скорректированной бюджетных назначений на год), что на 3,1% больше, чем в 2017 году.

Основная доля расходов 78,7% — это социальные расходы (на образование, социальную политику, культуру и спорт).

В результате реализации Указа Президента РФ от 07.05.2012 г. № 597 «О мерах по реализации социальной политики государства» была обеспечена в регионе средняя зарплата учителей и деятелей культуры [5].

Каргапольский район в настоящее время занимает лидирующие позиции среди районов Курганской области по многим направлениям деятельности: экономическому развитию, эффективному использованию финансовых ресурсов, привле-

чению инвестиций, газификации, развитию образования, здравоохранения, культуры, спорта. Автомагистрали являются неотъемлемой частью транспортной инфраструктуры и способствуют экономическому росту и решению социальных проблем. Малые и средние предприятия Каргапольского района работают во всех отраслях экономики района. На начало 2020 года в районе отмечено 610 малых и средних предприятий.

В 2019 году сельскохозяйственное производство увеличило объемы выпускаемой продукции. Развивается рынок услуг связи и потребительских, бытовых услуг. Возрос объем розничного товарооборота. Рост объема производства на 12 промышленных предприятиях в 2019 году по сравнению с уровнем 2018 года при текущих ценах составил 95,9%.

Торговые объекты постоянно обновляются современными торговыми и технологическими установками, холодильным оборудованием и др.

С 2010 года при администрации района работает информационно — консультационный центр, деятельность которого направлена на оказание информационной поддержки малым и средним предприятиям.

В 2019 году состоялось четыре заседания координационного Совета по развитию малого и среднего бизнеса при администрации Каргапольского района, на которых рассматривали вопросы развития малого и среднего бизнеса. Активно развивается и продвигается предпринимательство среди молодежи. Реализуется проект «Автобус стартапов».

Для повышения инвестиционной привлекательности администрация района стремится привлечь инвестиции в экономику региона, создать благоприятный инвестиционный климат (Таблица 1).

Таблица 1

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Объем инвестиций в основной капитал в фактически действующих ценах, млн руб.	543,3	647,4	290,0	331,2	240,4	273,1
Объем инвестиций в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году (индекс физического объема)	115,6	100,5	43,6	114,2	72,5	113,6

Приоритетным направлением этой деятельности является привлечение средств инвесторов в сельскохозяйственное производство.

В 2019 году были отремонтированы в рамках программы «Повышение безопасности дорожного движения в Каргапольском районе на период 2019–2022» автомобильных дорог общего пользования местного значения длиной 8724 м.

В соответствии с программой «Формирование комфортной городской среды» проводилось обустройство внутренних дворов и общественных мест.

Развитию экономики Каргапольского района способствует процветание предприятий. ООО «Каргапольский машиностроительный завод» успешно работает и улучшает качество продукции. Планируется внедрение новых технологий, процесс модернизации, начатый ранее на предприятии, продолжится в этом году. ООО «Завод керамических материалов» — пример

высокотехнологического производства. Для повышения производительности труда и повышения качества добычи сырья используется новейшее высокопроизводительное оборудование. Деревообрабатывающие предприятия также вносят большой вклад в развитие промышленности. Они ежегодно проводят «техническое перевооружение» основных средств, постоянно обновляют оборудование и совершенствуют технологии производства. На эти цели будут направлены значительные капиталовложения.

Агропромышленный комплекс является основной отраслью экономики Каргапольского района, так как более 60% населения проживает в сельской местности. В реализации муниципальной программы «Развитие агропромышленного комплекса в Каргапольском районе на период 2013–2020 годов» приняли участие 16 сельскохозяйственных предприятий, 27 фермерских хозяйств, более 10 тысяч личных подсобных хо-

зайств населения, 10 предприятий, которые перерабатывают сельхозпродукцию.

В сельском хозяйстве ведется систематическая работа по ресурсосберегающим технологиям с семенными материалами. В итоге урожаи стабильные в любых погодных условиях (ПБ «Каргапольская» ООО «Агрокомплекс» Кургансемена).

В рамках реализации регионального проекта Курганской области «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельхоз сотрудничества» на конкурсной основе предоставляется государственная поддержка в виде грантов «Агростартап» на реализацию проекта по созданию и развитию крестьянского (фермерского) хозяйства.

В 2019 году была продолжена реализация инвестиционных программ в сфере образования Каргапольского района. Охват физкультурно — спортивной направленностью в учебных заведениях округа в 2018–2019 учебном году составил 2309 человек (73,2%), вырос по сравнению с предыдущим периодом 2017–2018 гг. (2128 человек. (64,2%)). Культурные учреждения района выстраивали свою работу в соответствии с муниципальной программой «Культура Каргаполю (2017–2019)». Согласно данным социологического опроса, процент удовлетворенности населения деятельностью Каргапольской районной администрации в 2019 г. составил 90,8% от общего числа опрошенных (2018 год — 78,9% от общего числа опрошенных) [5].

По сравнению с 2018 годом доход вырос на 94507 тыс. рублей (112,6%). Безвозмездные поступления от бюджетов других уровней поступил целенаправленно в районный бюджет на исполнение государственных полномочий РФ и Курганской области, переданных на их исполнение органами местного самоуправления.

Одной из важнейших тем при разработке стратегии саморазвития для Каргапольского района Курганской области является развитие агропромышленного комплекса (АПК). Одним из наиболее перспективных в этом случае является инновационный (целевой) вариант. Характеризуется значительным усилением инновационных факторов, которые должны систематически охватывать все сферы агропромышленного комплекса, и в оптимальном сочетании включать нововведения селекционно-генетического, производственно-технологического, организационно-административного и экономико-экологического характера. В итоге планируется повысить конкурентоспособность сельхозпродукции, производимой в Каргапольском районе, за счет улучшения технологий и повышения качества продукции. Инвестиций.

Согласно содержанию инновационного варианта, сельскохозяйственное производство в 2030 году может вырасти на 140,2% по сравнению с уровнем 2016 года.

К приоритетным направлениям развития региональной промышленности относятся производства:

— имеющие необходимый потенциал для реализации социально значимых инновационных проектов для региона и развития научно-интенсивных технологий;

— имеющие сейчас и в перспективе рост платёжеспособного спроса на их продукцию на внутреннем и внешнем рынках и предоставляющие районному бюджету стабильные доходы;

— те, которые позволяют изменить структуру промышленного комплекса региона на основе требований независимости от внешних факторов и устойчивого развития;

— инновационное производство малого и среднего бизнеса.

Стратегия развития социальной сферы на период до 2030 года предполагает значительное улучшение состояния этого региона, которое сможет обеспечить развитие человеческого потенциала и растущую потребность региональной экономики в качественной рабочей силе. Все вышеуказанное является одним из ключевых направлений стратегии Социально-экономического развития Каргапольского района [3]. В настоящее время район уже имеет развитую инфраструктуру в социальной сфере, которая позволяет удовлетворять потребности населения в области образования, здравоохранения, культуры и социальных услуг. Развитие региона должно основываться в первую очередь на эффективном использовании внутренних (региональных) факторов, но не исключает позитивного взаимодействия с федеральным центром, а также с другими регионами. Регион, ориентированный на саморазвитие, должен проводить активную политику снижения долгового бремени, то есть зависимости от федеральной поддержки. Поэтому одной из целей саморазвития региона является переход на режим максимальной самодостаточности.

Вопрос развития муниципалитета должен решаться непосредственно населением и образованными ими органами местного самоуправления. Тем не менее, после реформы местного самоуправления в РФ в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [2], муниципалитеты пока еще не стали полностью самостоятельными в решение многих проблем и вопросов местного значения.

Причины этого — недостаточный объём собственных источников дохода для местных бюджетов и финансовая зависимость от государственных органов; неэффективность муниципально-территориальной структуры. В этой связи особое значение имеют вопросы поиска путей и инструментов обеспечения саморазвития местных территорий, то есть развития в основном за счет внутренних ресурсов. Стратегия повышения конкурентоспособности региона позволяет определить уровни и направления конкуренции в регионе, а также реализовать внешние и, прежде всего, внутренние возможности для их развития.

Следует отметить, что Каргапольский район в настоящий момент характеризуется относительно высоким качеством жизни населения. Многие социальные и экономические показатели на протяжении последних лет показывают положительную динамику.

Также можно наблюдать тенденцию к росту инвестиций, в будущем также существует высокая вероятность выравнивания и увеличения инвестиционных потоков.

Положительная динамика инвестиций в основной капитал свидетельствует о высокой инвестиционной привлекательности Курганской области и Каргапольского района, а также о благоприятном географическом положении, развитой транспортной системе, наличии в регионе крупных промышленных

предприятий и научно-исследовательских центров федерального значения и сильной образовательной базе. Однако эффективность развития района не может быть оценена только по одному вышеуказанному фактору.

В целом руководство Каргапольского района показывает стремление сэкономить выделенные региональные средства и в то же время направить большую часть их в социальный сектор. Еще одним показателем эффективности реализации стратегии саморазвития является активная работа интернет-портала района и доступность соответствующей информации, как для жителей района, так и для потенциальных инвесторов. Часто даже большая географическая единица не имеет качественного рабочего сайта, а в Каргапольском районе посто-

янно работают над административными целями района, чтобы улучшить качество принятых решений. Мы видим конкретный пример, как в малой структурной единице крупного российского подразделения экономика модернизируется. Лица, принимающие решения, знают, насколько важно внести эти изменения. Ресурсный потенциал (лесные угодья, охотничьи угодья, рыбные угодья, сбалансированные минеральные запасы позволяют продолжать эффективную реализацию тактики саморазвития региона.

В дальнейшем одним из приоритетных направлений саморазвития можно назвать развитие сельского хозяйства, аграрного комплекса, промышленности и улучшение инвестиционного климата.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 22.09.1992 N1118 «О мерах по развитию и государственной поддержке экономики Дальнего Востока и Забайкалья» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/ukaz-prezidenta-rf-ot-22091992-n-1118/> (дата обращения 23.08.2020)
2. Федеральный закон от 06.10.2003 N131-ФЗ (ред. от 20.07.2020) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный доступ] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения 23.08.2020)
3. Стратегия социально-экономического развития Каргапольского района до 2030 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economic.kurganobl.ru/assets/files/municipal/strat/2017/08.pdf> (дата обращения 23.08.2020)
4. Варшилов Н.В. Возможности и перспективы саморазвития муниципальных образований / Проблемы развития региона, 2017 — № 3 — с. 79–85
5. Официальный сайт муниципального образования Каргапольского района Курганской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kargapolie-city.ru> (дата обращения 23.08.2020)

Применение контрольных карт Шухарта для управления качеством продукции на мясоперерабатывающем предприятии

Галкина Надежда Константиновна, студент магистратуры
Московский государственный университет пищевых производств

В статье автор рассматривает понятие качества, статистические методы управления качеством.

Ключевые слова: контрольные карты Шухарта, качество процесса, характеристики процесса

В условиях рыночной экономики качество продукции является одним из важнейших показателей конкурентоспособности. Под общим понятием качества пищевых продуктов понимают широкую совокупность свойств, характеризующих пищевую и биологическую ценность, органолептические, санитарно-гигиенические и прочие показатели продукции, а также степень их выраженности [5]. Данные опросов покупателей показывают, что качество занимает 65% «весомости» всех показателей конкурентоспособности продуктов питания при их выборе. По словам основоположника концепции управления качеством Э. Деминга: «Качество создается не в результате проверки, а благодаря улучшению производственного процесса» [4]. Оперативное обнаружение отклонений в технологических процессах производства позволяет не только вы-

являть нарушения, но и поддерживать процесс в стабильном состоянии и, таким образом, обеспечивать повторяемость его результатов. Используя инструменты статистического управления процессами можно своевременно проконтролировать появление значимых вариаций и, таким образом, свести к минимуму вероятность их появления, что в итоге приведет к снижению уровня дефектов и ошибок.

В качестве объекта управления нами выбран технологический процесс производства молочных сосисок. Для того чтобы выявить закономерности и стабильность процесса производства сосисок, был проведен анализ показателей параметров процесса производства — веса единицы изделия. При обработке данных применяли ГОСТ Р 50779.42–99 (ИСО 8258–91) «Статистические методы. Контрольные карты Шухарта» [2].

Одним из основных инструментов в обширном арсенале статистических методов контроля качества являются контрольные карты.

Контрольные карты служат для наглядного отображения протекания процесса и своевременного распознавания случайных отклонений или нарушений процесса. Контрольные карты позволяют обслуживающему персоналу предотвратить дальнейшее появление продукции, не отвечающей заданным показателям качества. Контрольные карты для количественных данных имеют следующие преимущества:

- большинство процессов и их продукция на выходе имеют характеристики, которые могут быть измерены, так что применимость контрольных карт потенциально широка;
- измеренное значение содержит больше информации, чем просто утверждение «да — нет»;
- характеристики процесса могут быть проанализированы безотносительно установленных требований — карты запускаются одновременно с процессом и дают независимую картину того, на что процесс способен;
- хотя получение количественных данных дороже, чем альтернативных, объемы подгрупп для количественных данных почти всегда гораздо меньше и при этом намного эффективнее.

Это позволяет в некоторых случаях снизить общую стоимость контроля и уменьшить временной разрыв между производством продукции и корректирующим воздействием. В ка-

честве контролируемого параметра производства сосисок был выбран вес единицы продукции.

Из множества разнообразных контрольных карт Шухарта были выбраны карты средних (X-карта) и размахов (R-карта), как наиболее информативные и простые в применении.

Согласно ГОСТ 23670–79 менеджер по качеству предъявляет требования к процессу производства молочных сосисок такие, чтобы средний вес штучной сосиски был 50г и предполагаемое стандартное отклонение процесса равно $\pm 5\%$. В течении 2 часов работы оборудования было произведено 50 измерений. Каждые пять измерений объединены в выборку. Таким образом, получено десять выборок.

Данные обработаны с помощью специализированной программы STATISTICA и представлены на рис. 1 и 2.

На X-карте каждая точка — средняя масса сосисок в конкретной выборке. Кроме того нанесены:

- средняя линия 50,0 (номинальный вес сосиски)
- контрольные границы допусков: $USL=52,2$; $LSL =47,5$ ($50,0 \pm 5\%$);
- контрольные границы процесса 52,134; 47,866, указывающие момент разладки процесса, ограничивают диапазон неизбежного разброса значений выборочной характеристики, т.е. разброса, обусловленного неустраняемыми в настоящее время обычными причинами, и позволяют судить, находится ли процесс в статистически управляемом состоянии или он подвергнут влиянию особых причин.

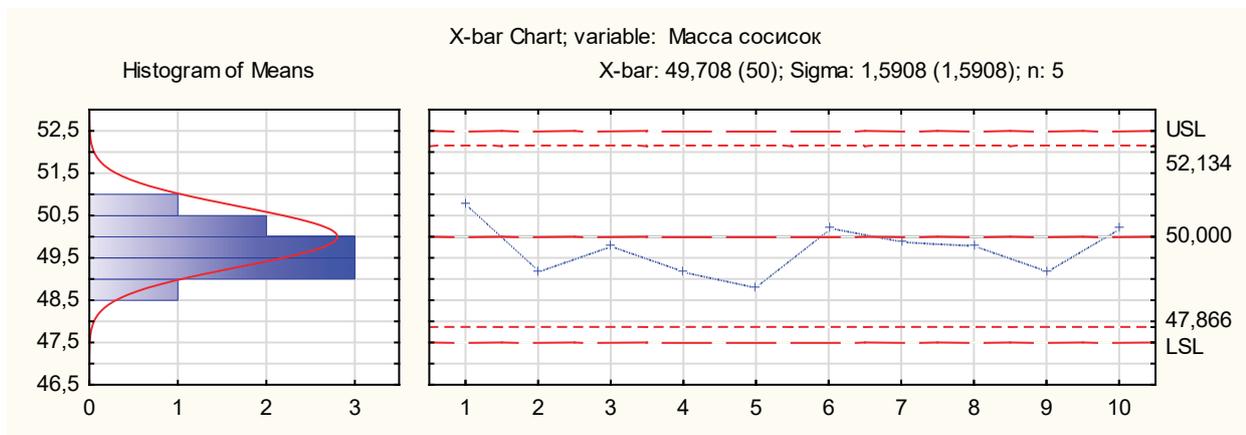


Рис. 1. Карта Шухарта (X-карта)

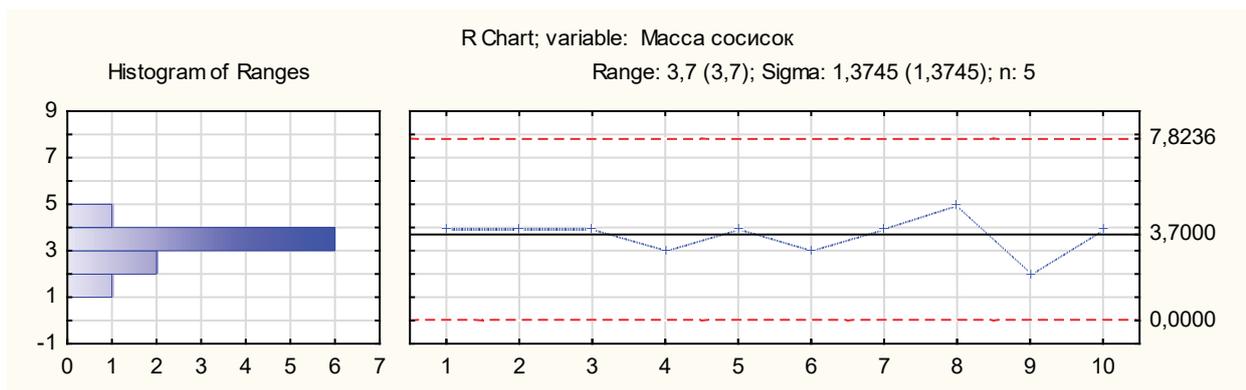


Рис. 2. Карта Шухарта размахов (R-карта)

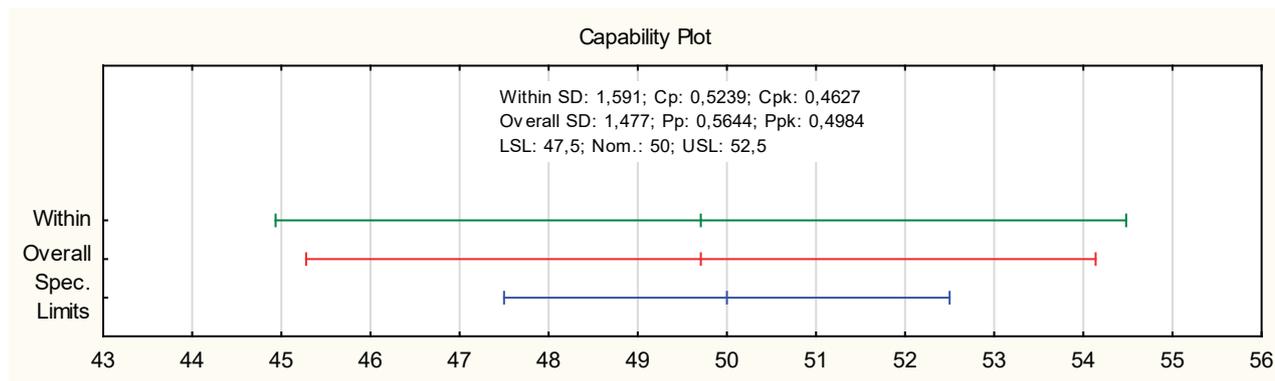


Рис. 3. График возможностей

На R-карте (рис. 2) показаны размахи (разницы между минимальным и максимальным значениями) в каждой выборке. Размахи служат для оценки изменчивости характеристик.

На X-карте скользящих средних и на R-карте размахов все точки находятся внутри контрольных границ.

Поэтому можно сказать, что процесс поддержания заданной массы сосисок при производстве подчиняется требованиям статистического контроля по уровню средних и изменчивости (ГОСТ Р 50779.44–2001).

Определив, в каком состоянии находится анализируемый процесс, можно оценить показатель возможностей процесса — индексы воспроизводимости процесса C_p и C_{pk} (рис. 3).

C_p — индекс возможности в статистически управляемом состоянии (без учета положения среднего значения) — $C_p: 0,5239$

C_{pk} — оценка индекса возможности процесса в статистически управляемом состоянии с учетом положения среднего — $C_{pk}: 0,4627$

Согласно ГОСТ Р 50779.44–2001 можно сделать вывод, что ожидаемый уровень несоответствий составит 9,9%.

Основная задача применения подобных статистических методов — как можно быстрее выявить негативные тенденции, характеризующих процесс производства, как можно быстрее скорректировать исследуемый процесс и не допустить появление бракованной продукции.

Литература:

1. ГОСТ 23670–79 Колбасы вареные, сосиски и сардельки, хлеба мясные. Технические условия (с Изменениями N1–6)
2. ГОСТ Р 5779.42–99. Статистические методы. Контрольные карты Шухарта.
3. ГОСТ Р 50779.44–2001 Статистические методы. Показатели возможностей процессов. Основные методы расчета
4. Деминг, Эдвард У. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Эдвардс Деминг; [пер. с англ. Ю. Адлер, В. Шпер]. — 3-е изд. — Москва: Альпина Паблишерз, 2009. — 418 с.
5. Рогов И. А. Изготовление колбас и мясных консервов [Текст]: пособие для предпринимателей, фермеров, домохозяек / И. Рогов, А. Жаринов. — Москва: Профиздат, 1994.
6. <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-kontrolnyh-kart-shuharta-dlya-opredeleniya-stabilnosti-pischevyh-proizvodstv> (дата обращения: 30.10.2020).

Модели развития персонала

Ефименко Екатерина Алексеевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Кучина Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Санкт-Петербург)

Целью статьи является выявление современных альтернативных моделей развития персонала, которые могут стать новыми действенными способами максимального использования ресурсов знаний, навыков и социальных компетенций сотрудников и реализации долгосрочных стратегий. Сформулированы ключевые различия между «традиционной» моделью развития персонала и моделью, основанной на компетенциях.

Ключевые слова: управление персоналом, человеческие ресурсы, компетенции, компетентностный потенциал персонала

Personnel development models

Efimenko Ekaterina Alekseevna, student master's degree programs

Scientific adviser: Kuchina Ol'ga Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor

North-West Institute of Management — a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (St. Petersburg)

The purpose of the article is to identify modern alternative models of personnel development, which can become new effective ways to maximize the use of knowledge resources, skills and social competencies of employees and implement long-term strategies. Key differences between the «traditional» personnel development model and the competency-based model have been formulated.

Keywords: *personnel management, human resources, competencies, competence potential of personnel*

Представление о персонале как о важнейшем активе организации сейчас очень широко распространено как в литературе, так и в практике управления. Это связано как с общим развитием науки управления, так и с реальной новой ролью человеческого капитала в результате преобразования экономики в экономику, основанную на знаниях. В новой экономике наиболее важным источником экономического развития и ценности бизнеса являются знания и их использование. С этой точки зрения компетенции персонала особенно важны как потенциальный источник ценности [2, с. 22–35].

Для долгосрочного роста стоимости компании требуется качественный компетентный потенциал персонала. Положение предприятия, работающего в условиях экономики, основанной на знаниях, все больше зависит от качества его нематериальных ресурсов, то есть человеческого капитала. Он играет стратегическую роль в организации и считается потенциальным источником конкурентного преимущества предприятия. Поэтому современные организации вынуждены искать инструменты, которые позволят им правильно диагностировать, оценивать и развивать компетенции персонала, поскольку именно знания сотрудников во многом определяют успех компании. Признание знаний как потенциала, обеспечивающего конкурентное преимущество, проявляется как на макроэкономическом уровне (национальные экономики), так и на микроэкономическом уровне (предприятия). Рассматриваемое преимущество все больше и больше зависит от модели развития персонала в организации, а именно формирования знаний людей, работающих в организации [6, с. 333–336]. Таким образом, положение лидера рынка будет достигнуто не за счет физических или финансовых ресурсов, а за счет потенциала человеческого капитала.

Полагаем, модель развития персонала может быть четко связана с преобладающей тенденцией продвигать ценность и важность компетенций, основываясь на предположении, что эффективное управление компетенциями сотрудников создает ценность организации.

Поэтому модель развития персонала, основанная на компетенциях, кажется особенно важной на современном этапе развития, особенно для организаций, которые предоставляют наукоемкие услуги. Можно утверждать, что [1, 4]:

— современные предприятия отличаются исключительной важностью, придаваемой качеству и мотивации своих сотрудников;

— вопросы компетенций воспринимаются как наиболее важный аспект современных организаций;

— конкурентное преимущество в современных предприятиях основано на эффективном использовании человеческих ресурсов.

Поэтому сильная база знаний и упор на развитие компетенций являются ключевыми характеристиками современных организаций. Можно согласиться с мнением исследователей, считающих, что современная модель развития персонала отличается рядом факторов, связанных с характером работы и способами организации и управления [3, 5]:

1) высококвалифицированные сотрудники, выполняющие работу, основанную на знаниях, с использованием интеллектуальных и символических навыков;

2) достаточно высокая степень автономии и важность организационной иерархии (с преобладанием самоорганизации и рассредоточенных полномочий);

3) использование адаптивных, специальных организационных форм (сокращение бюрократии);

4) потребность в обширном общении для координации и решения проблем (в результате высокого уровня неопределенности и осведомленности о проблемах совместной работы);

5) идиосинкратические услуги / продукты для клиента (услуги, ориентированные на клиента и ситуативно скорректированные);

6) асимметрия информации и власти (часто в пользу сотрудника, а не клиента — в результате позиции эксперта, такого как сотрудник);

7) субъективная и неопределенная оценка качества (сложные проблемы, решения, включающие нематериальные элементы, требуют субъективной и неопределенной оценки качества).

Таким образом, для всех современных компаний привлечение, удержание и развитие компетентных сотрудников является серьезной проблемой, поскольку их успех напрямую зависит от их способности управлять человеческими ресурсами, особенно с точки зрения компетенций.

Меняются процессы развития и управления человеческими ресурсами, основой которых все чаще становится создание отношений с сотрудниками, основанных на доверии, взаимности и формирование возможностей для развития внутри организации. Такой подход привел к интересу к альтернативным подходам к развитию персонала, включая перспективу компетентности (таблица 1).

Таблица 1. Ключевые различия между «традиционной» моделью развития персонала и моделью, основанной на компетенциях

Традиционная модель развития персонала	Модель развития персонала на основе компетенций
Основы	
Анализ должностей и описание должностных обязанностей составляют основу традиционной модели развития персонала. Анализ задачи определяет характер процесса найма и отбора, адаптации, обучения, вознаграждения, оценки сотрудников. Должностная инструкция определяет объем выполняемой деятельности. Она не включает описание ожидаемых результатов, сформулированных с использованием измеримых и наблюдаемых критериев.	Компетенции — это особенности, которые позволяют человеку успешно выполнять свою деятельность. Выявление, формирование и оценка компетенций составляют основу функционирования модели развития персонала на основе компетенций. Цель — выявить в сотруднике те качества, которые позволяют ему успешно и качественно выполнять свои задачи, и сформировать принципы развития персонала с особым акцентом на компетенции сотрудника.
Основные аргументы в пользу такого подхода	
Суть этого подхода не вызывает сомнений; такая модель позволяет легко адаптироваться к принятым рекомендациям. Люди группируются в соответствии с организационной схемой, благодаря которой каждому сотруднику может быть четко поставлена задача и реализована с его стороны.	Такой подход позволяет стимулировать эффективность деятельности и использовать человеческие таланты для достижения максимально возможных конкурентных преимуществ. Такая модель развития персонала учитывает различия в индивидуальных предрасположенностях к достижению конкретных результатов в работе. Талантливые сотрудники работают намного эффективнее, чем люди на аналогичных должностях, достигая вполне удовлетворительных результатов. Организация, способная воспринимать и поддерживать развитие образцового сотрудника, может быть намного более эффективной без увеличения количества персонала.

Согласно теоретическим предположениям, развитие персонала на основе компетенций — это новая тенденция в управлении человеческими ресурсами, которая подчеркивает определенные компетенции, используемые на рабочем месте, что позволяет более индивидуализированное управление и развитие компетенций в рамках индивидуальных карьерных путей. Таким образом, если предположить, что компетенции персонала являются одним из наиболее ценных ресурсов, имеющих в распоряжении компании, задача кадровых процессов сегодня заключается не только в приобретении, оценке и планировании развития сотрудников, но, прежде всего, в адаптации их компетенций к потребностям компании и использованию их в соответствии с этими потребностями.

Преимущество использования на практике модели развития персонала на основе управления компетенциями — это возможность интегрировать все области управления человеческими ресурсами на основе компетентного подхода. Внедрение модели развития персонала на основе управления компетенциями позволяет сочетать действия в областях отбора, мотивации, оценки сотрудников, обучения и карьерного роста за счет использования подхода компетенций. Среди различных моделей компетентный подход особенно близок к концепции непрерывного обучения, которая ставит человека в центр своего внимания. При подходе, основанном на компетенциях, ориентиром является сотрудник, занимающий должность, а не сама должность.

В литературе по данной теме и в практике предприятий можно найти целый ряд предпосылок или целей для внедрения системы управления человеческими ресурсами на основе ком-

петенций в организации []. Причины перехода от систем на основе рабочих мест к системам, основанным на компетенциях, являются следствием изменений, происходящих на предприятиях, чаще всего вызванных изменением рыночной ситуации. Вообще говоря, применение этих решений является ответом на вопросы, возникающие при управлении человеческими ресурсами.

Ниже перечислены наиболее важные универсальные цели внедрения модели развития персонала на основе управления компетенциями:

- о обеспечение необходимых компетенций — отдельных людей, организаций и, наконец, всего общества — гарантия высокого качества работы и жизни;
- о достижение высокого уровня эффективности и конкурентоспособности;
- о обеспечение и развитие способности людей выполнять профессиональную работу, и, таким образом, позволяя им самореализоваться, поддерживать себя и свои семьи и жить достойно во всех измерениях жизни;
- о адаптация компетенций к меняющимся потребностям, что требует дополнительных квалификаций, а иногда и переподготовки, смены работы и содержания организационных ролей, а также необходимой гибкости.

Таким образом, задачи, стоящие перед современным управлением человеческими ресурсами, чрезвычайно сложны и многообразны. Интерес к развитию персонала на основе управления компетенциями также растет в связи с желанием, а зачастую и с необходимостью сделать человеческие ресурсы компании более гибкими за счет расширения объема и уровня

компетенций сотрудников (мультискиллинг). Поэтому модель развития персонала на основе управления компетенциями человеческими ресурсами является важной альтернативой «традиционной» модели развития персонала в результате изменений, происходящих на рынке.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что в современном мире все более важным фактором развития становится качество человеческого капитала и использование этого капитала на рынке труда. Это связано с рядом проблем, связанных с демографическими процессами и процессами глобализации, а также с развитием новых, инновационных областей экономики. В результате человеческий капитал становится главным активом компании и часто определяет конкурентное

преимущество на рынке. Однако это возможно при условии, что сформированы возможности для его качества и постоянного развития. В данном случае можно предложить обучение на протяжении всей жизни с учетом различных форм, мест и путей: формального, неформального, а также информального.

Работодатели все чаще признают важность компетенций сотрудников на текущих высококонкурентных рынках: национальном, евразийском и глобальном. Развитие компетенций и управление становятся одним из ключевых инструментов развития персонала на предприятиях. Организации ищут новые методы и способы максимального использования ресурсов знаний, навыков и социальных компетенций сотрудников в их текущих операциях и для реализации долгосрочных стратегий.

Литература:

1. Арнаут М. Н., Митрофанова Т. В. Кадровый менеджмент: сущность, подходы к трактовке, модели // АНИ: экономика и управление. 2018. № 1 (22). С. 22–25.
2. Гилева Т. А. Компетенции и навыки цифровой экономики: разработка программы развития персонала // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2019. № 2 (28). С. 22–35.
3. Долятовский В. А., Гречко М. В. Методы выбора и оптимизации стратегии мотивации персонала // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. № 2 (371). С. 225–239.
4. Лильберг Р. Э. Перспективные модели мотивации персонала в условиях современного инновационного бизнеса: организационно-управленческие и индивидуально-психологические аспекты // АНИ: педагогика и психология. 2018. № 3 (24). С. 327–332.
5. Молоткова Н. В., Хазанова Д. Л. Диджитализированное управление персоналом: понятие, перспективы развития // КЭ. 2018. № 11. С. 1865–1876.
6. Ходова Е. А., Гончарова Н. А. Компетентностный подход в развитии персонала организации // Проблемы современного педагогического образования. 2019. № 63–3. С. 333–336.

Повышение точности планирования закупаемого энергосбытовым предприятием объема электроэнергии

Изотов Алексей Борисович, студент магистратуры
Калининградский государственный технический университет

В статье проводится сравнение используемых в настоящее время методов прогнозирования, применяемых энергосбытовыми предприятиями для планирования закупаемого на оптовом рынке электроэнергии и мощности объема электроэнергии. Оценивается экономическая эффективность при использовании методов прогнозирования на основе нейронных сетей.

Ключевые слова: методы прогнозирования, временной ряд, нейронная сеть, стоимость отклонений, ошибка прогноза

Актуальность совершенствования методов прогнозирования, используемых энергосбытовыми предприятиями при планировании почасового электропотребления на сутки вперед, объясняется тем обстоятельством, что точность прогнозов, выполняемых специалистами энергосбытов, оказывает значимое влияние как на устойчивый режим работы всей электроэнергетической системы, так и на экономическую устойчивость самого энергосбытового предприятия.

От точности прогнозов почасового электропотребления зависят важные параметры энергосистемы, в конечном итоге себестоимость производства тепловой и электрической энергии, степень загрузки генерирующих мощностей, их коэффициент полезного действия [1].

На микроуровне для энергосбытового предприятия точность прогнозирования почасовых объемов электропотребления на сутки вперед напрямую влияет на стоимость объема закупаемой электроэнергии на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ).

Правилами ОРЭМ предусмотрены штрафные санкции как за превышение фактического электропотребления гарантирующим поставщиком над плановым, так и за превышение планового электропотребления над фактическим.

Принимая во внимание сложную экономическую ситуацию сегодня, можно предположить, что объем выручки, собираемой энергосбытами, существенно уменьшится. Поэтому минимизация прочих расходов, связанных с операционной деятельностью, является в настоящее время актуальной задачей для энергосбытовых предприятий.

В статье исследуется возможность повышения эффективности работы по созданию краткосрочных прогнозов специалистами энергосбытов и оценивается экономический эффект от предложенных мероприятий. Предлагается рекомендации по совершенствованию методов прогнозирования.

Дата	Час	Зона суток (день включает в себя пик и полулик)	Стоимость электрической энергии при отклонении ГП (ЭСО, ЭСК) по внешней инициативе	Стоимость отклонений фактического объема потребления от планового, уменьшенная на отрицательную разницу обязательств и предварительно рассчитанных требований по оплате отклонений по электрической энергии	Объем электрической энергии, включенный ГП (ЭСК, ЭСО) в объеме планового почасового потребления	Объем электрической энергии, покупаемый ГП (ЭСО, ЭСК) у генераторов розничного рынка	Фактический объем потребления электрической энергии
			руб. S ИВ,ГП	руб. dSO ГП	кВт*ч VC ППП	кВт*ч VG розн	кВт*ч VC факт

31.05.2016	13	Пиковая зона	0,00	34 039,95	418 258	7 258	439 181
31.05.2016	14	Пиковая зона	0,00	34 606,91	410 258	7 258	431 661
31.05.2016	15	Пиковая зона	0,00	37 855,06	414 258	7 258	438 339
31.05.2016	16	Пиковая зона	0,00	35 095,31	416 258	7 258	438 052
31.05.2016	17	Пиковая зона	0,00	35 180,56	414 258	7 258	436 125
31.05.2016	18	Полупиковая зона	0,00	34 716,06	409 258	7 258	430 747
31.05.2016	19	Полупиковая зона	0,00	28 604,03	403 258	7 258	419 691
31.05.2016	20	Полупиковая зона	0,00	18 806,21	398 258	7 258	410 299
31.05.2016	21	Полупиковая зона	0,00	15 278,15	392 258	7 258	400 784
31.05.2016	22	Полупиковая зона	0,00	14 230,14	395 258	7 258	402 713

Рис. 1. Фрагмент файла исходных данных для исследования [3]

В качестве информационной базы для исследования с официального сайта АО «Администратор торговой системы» были взяты данные с почасовыми фактическими и плановыми объемами электропотребления одного из гарантирующих поставщиков Северо-Западного федерального округа за май 2016 года, а также данные о стоимости отклонений фактического потребления электроэнергии от планового. Фрагмент файла исходных данных показан на рисунке 1.

После обработки исходных данных были получены средние значения стоимости отклонений за 1 кВт*ч (таблица 1).

Таблица 1. Средние значения стоимости отклонений, руб./кВт*ч

Зона суток	Часовой диапазон	Среднее значение стоимости отклонений при превышении планового потребления над фактическим	Среднее значение стоимости отклонений при превышении фактического потребления над плановым
Ночная	1–8	0,42	2,17
Полупиковая	9–10	0,48	2,38
Пиковая	11–17	0,58	2,91
Полупиковая	18–22	0,48	2,38
Пиковая	23	0,58	2,91
Полупиковая	24	0,48	2,38

Результаты вычисления ошибок прогноза и средняя стоимость отклонений за полные сутки 31.05.2016 г. показаны в таблице 2. Из таблицы 2 видно, что средняя абсолютная процентная ошибка прогноза, выполненного специалистами энергосбытового предприятия за сутки составила 2,33%.

Общая стоимость отклонений за сутки составила 541058 руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что такая точность прогноза на сутки вперед недостаточна, так как стоимость отклонений значительна.

Оценим точность прогноза при использовании следующих методов:

- модели ARIMA;
- нейронной сети.

Прежде чем перейти к использованию для прогнозирования вышеназванных методов, охарактеризуем исследуемый временной ряд.

На данном этапе важно определить, каким процессом можно представить временной ряд, имеется ли в нем тренд, сезонность, период. Введение данных параметров в модель способствует составлению более адекватной модели прогноза.

Кроме того, для составления возможно более точного прогноза необходимо учитывать достаточное количество предшествующих наблюдений.

Для создания краткосрочного почасового прогноза на сутки 31.05.2016 г. используются 720 фактических почасовых значений электропотребления с 01.05.2016 г. по 30.05.2016 г. включительно. Временной ряд показан на рисунке 2.

Таблица 2. Расчет стоимости отклонений и ошибок прогноза энергосбытового предприятия

Час	Зона суток	Плановое потребление, кВт*ч	Фактическое потребление, кВт*ч	Абсолютное отклонение, кВт*ч	Средняя цена отклонений, руб./кВт*ч	Стоимость отклонений, руб.	Абсолютная процентная ошибка, %
1	Ночная зона	362258	354975	-7283	0,42	3059	2,05
2	Ночная зона	317258	312342	-4916	0,42	2065	1,57
3	Ночная зона	291258	290292	-966	0,42	406	0,33
4	Ночная зона	279258	277084	-2174	0,42	913	0,78
5	Ночная зона	271258	269260	-1998	0,42	839	0,74
6	Ночная зона	258258	258760	502	2,17	1089	0,19
7	Ночная зона	269258	266986	-2272	0,42	954	0,85
8	Ночная зона	311258	305544	-5714	0,42	2400	1,87
9	Полупиковая зона	358258	350653	-7605	0,48	3650	2,17
10	Полупиковая зона	398258	396475	-1783	0,48	856	0,45
11	Пиковая зона	423258	425334	2076	2,91	6041	0,49
12	Пиковая зона	425258	436175	10917	2,91	31768	2,50
13	Пиковая зона	418258	439181	20923	2,91	60886	4,76
14	Пиковая зона	410258	431661	21403	2,91	62283	4,96
15	Пиковая зона	414258	438339	24081	2,91	70076	5,49
16	Пиковая зона	416258	438052	21794	2,91	63421	4,98
17	Пиковая зона	414258	436125	21867	2,91	63633	5,01
18	Полупиковая зона	409258	430747	21489	2,38	51144	4,99
19	Полупиковая зона	403258	419691	16433	2,38	39111	3,92
20	Полупиковая зона	398258	410299	12041	2,38	28658	2,93
21	Полупиковая зона	392258	400784	8526	2,38	20292	2,13
22	Полупиковая зона	395258	402713	7455	2,38	17743	1,85
23	Пиковая зона	425258	427490	2232	2,91	6495	0,52
24	Полупиковая зона	412258	413635	1377	2,38	3277	0,33
Средняя абсолютная процентная ошибка							2,33
Итого						541058	-

Из рисунка 2 видно, что данный временной ряд имеет сезонность, тренд не выявляется. Для более детального анализа временного ряда и выявления значения сезонной компоненты воспользуемся спектральным анализом Фурье (рисунок 3).

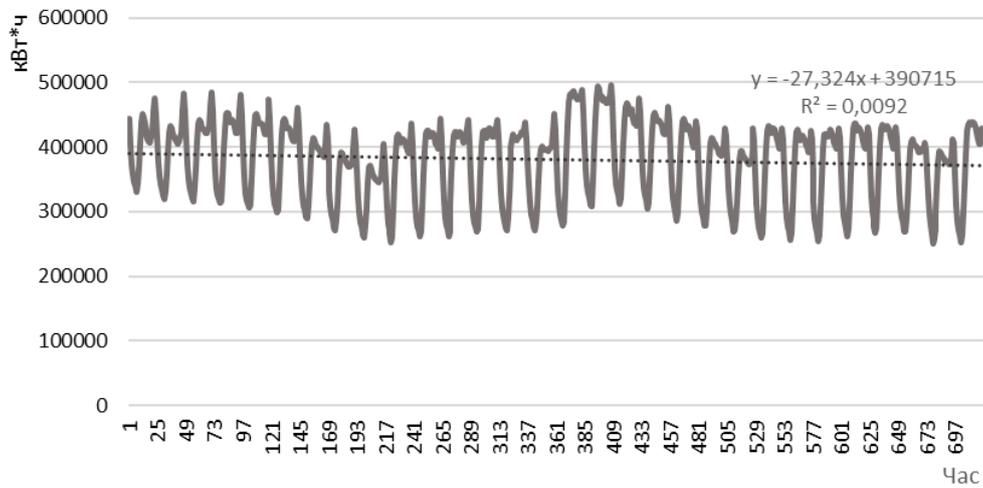


Рис. 2. Временной ряд почасового электропотребления

Из рисунка 3 видно, что основной пик периодограммы равняется 24 часам.

Составим почасовой прогноз на 31.05.2016 г. с помощью модели ARIMA в программе Statistica. Для отыскания неизвестных параметров модели сначала нужно привести данный временной ряд к стационарному виду. Для этого временной ряд был сначала прологарифмирован, затем были последовательно взяты одна разность с лагом 1 и две разности с лагом 24.

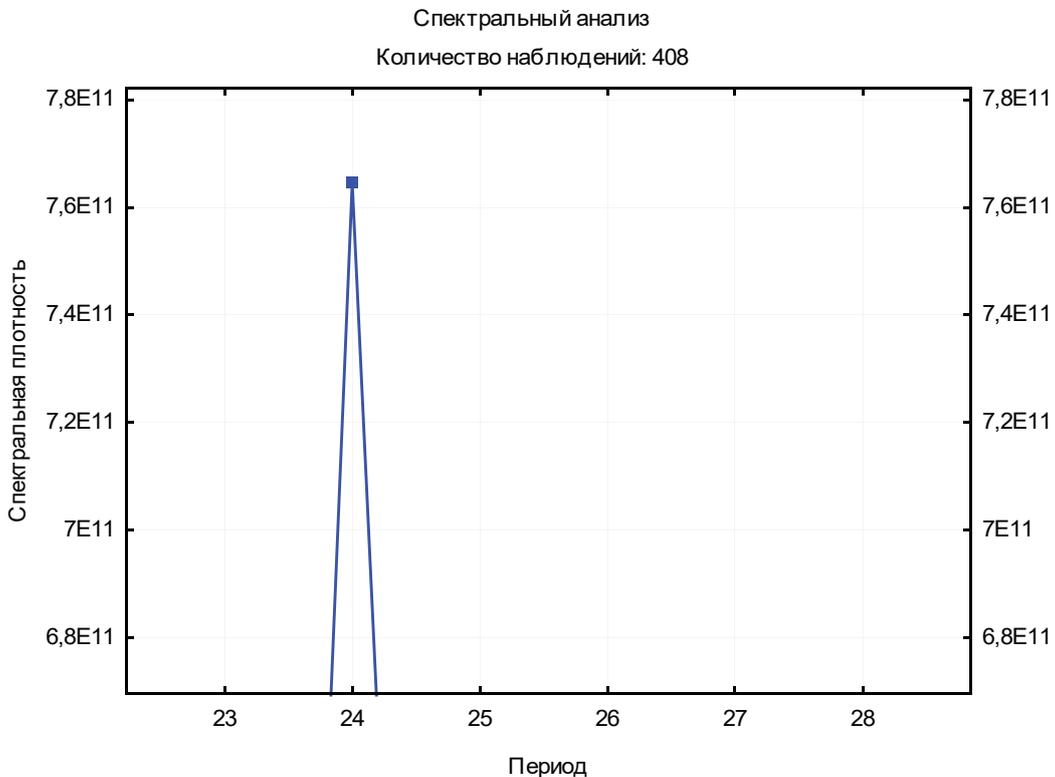


Рис. 3. Периодограмма временного ряда

Выборочные автокорреляционная и частная автокорреляционная функции позволили интерпретировать модель данного временного ряда как ARIMA (2,1,0) (2,2,1). При этом, как видно из рисунка 4, все параметры модели значимы.

Input: VAR1 (Исходные данные 720)						
Transformations: $\ln(x), x^2, 000, D(1), 2 * D(24)$						
Model: (2, 1, 0)(2, 2, 1) Seasonal lag: 24 MS Residual= ,13188						
Paramet.	Param.	Asympt. Std.Err.	Asympt. t	p	Lower 95% Conf	Upper 95% Conf
p(1)	0,571475	0,038009	15,03520	0,000000	0,496842	0,646107
p(2)	-0,269732	0,037653	-7,16371	0,000000	-0,343664	-0,195800
Ps(1)	-0,257375	0,043102	-5,97127	0,000000	-0,342008	-0,172742
Ps(2)	-0,211948	0,043358	-4,88829	0,000001	-0,297083	-0,126813
Qs(1)	0,871560	0,017828	48,88700	0,000000	0,836554	0,906566

Рис. 4. Оценка параметров модели

Для оценки адекватности полученной модели для составления прогноза исследуем автокорреляции остатков (рисунок 5).

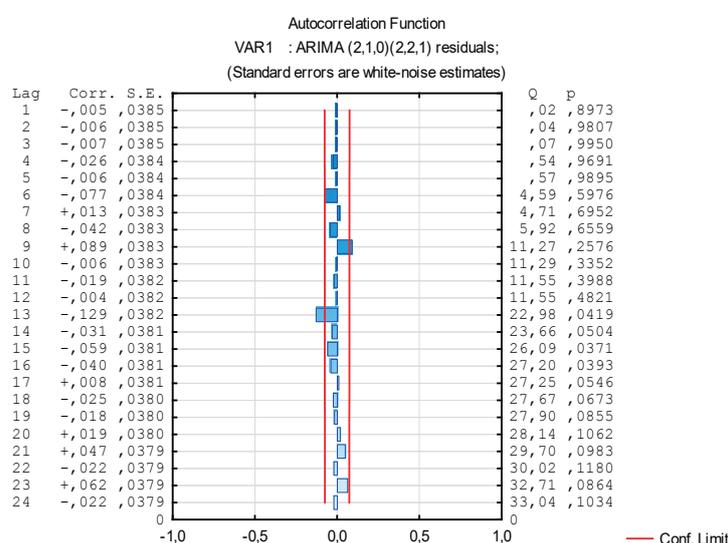


Рис. 5. Автокорреляции остатков

Из рисунка 5 видно, что между остатками практически нет корреляции, поэтому можно предположить, что полученная модель может быть использована для составления прогноза. Результаты почасового прогноза на 31.05.2016 г. представлены в таблице 3.

Таблица 3. Результаты прогнозирования с помощью модели ARIMA (2,1,0) (2,2,1)

Час	Зона суток	Прогноз электропотребления, кВт*ч	Фактическое потребление, кВт*ч	Абсолютное отклонение, кВт*ч	Средняя цена отклонений, руб./кВт*ч	Стоимость отклонений, руб.	Абсолютная процентная ошибка, %
1	Ночная зона	354937	354975	38	2,17	83	0,01
2	Ночная зона	309991	312342	2351	2,17	5102	0,75
3	Ночная зона	285488	290292	4805	2,17	10426	1,66
4	Ночная зона	272485	277084	4599	2,17	9981	1,66
5	Ночная зона	264586	269260	4674	2,17	10143	1,74
6	Ночная зона	251772	258760	6988	2,17	15163	2,70
7	Ночная зона	260942	266986	6045	2,17	13117	2,26

Таблица 3 (продолжение)

Час	Зона суток	Прогноз электропотребления, кВт*ч	Фактическое потребление, кВт*ч	Абсолютное отклонение, кВт*ч	Средняя цена отклонений, руб./кВт*ч	Стоимость отклонений, руб.	Абсолютная процентная ошибка, %
8	Ночная зона	293946	305544	11598	2,17	25167	3,80
9	Полупиковая зона	335279	350653	15374	2,38	36591	4,38
10	Полупиковая зона	379715	396475	16760	2,38	39889	4,23
11	Пиковая зона	414876	425334	10459	2,91	30434	2,46
12	Пиковая зона	426683	436175	9492	2,91	27621	2,18
13	Пиковая зона	430407	439181	8774	2,91	25533	2,00
14	Пиковая зона	425924	431661	5737	2,91	16695	1,33
15	Пиковая зона	428554	438339	9785	2,91	28473	2,23
16	Пиковая зона	428535	438052	9517	2,91	27694	2,17
17	Пиковая зона	425837	436125	10288	2,91	29938	2,36
18	Полупиковая зона	421067	430747	9680	2,38	23039	2,25
19	Полупиковая зона	413317	419691	6374	2,38	15169	1,52
20	Полупиковая зона	407844	410299	2455	2,38	5843	0,60
21	Полупиковая зона	400004	400784	780	2,38	1856	0,19
22	Полупиковая зона	399453	402713	3260	2,38	7758	0,81
23	Пиковая зона	421875	427490	5615	2,91	16338	1,31
24	Полупиковая зона	403247	413635	10388	2,38	24724	2,51
Средняя абсолютная процентная ошибка							1,96
Итого						446777	-

Как видно из таблицы 3, прогноз, выполненный с помощью модели ARIMA, оказался точнее, чем прогноз, сделанный энергосбытовым предприятием, однако общая стоимость отклонений за сутки все еще велика — 446777 руб.

Выполним почасовой прогноз электропотребления на сутки вперед с помощью нейронных сетей. В программе Statistica с помощью модуля «Автоматические нейронные сети» для составления прогноза была создана архитектура нейронной сети, показанная на рисунке 6. Типом сети является многослойный перцептрон. Архитектура сети включает 24 нейрона входного слоя, 1 нейрон скрытого слоя и 1 нейрон выходного слоя.

Результаты прогнозирования, выполненного с помощью нейронной сети, представлены в таблице 4.

Из таблицы 4 видно, что общая стоимость отклонений за сутки при использовании для прогноза нейронных сетей составила 140357 руб.

Средняя абсолютная процентная ошибка прогноза составила 1,62%.

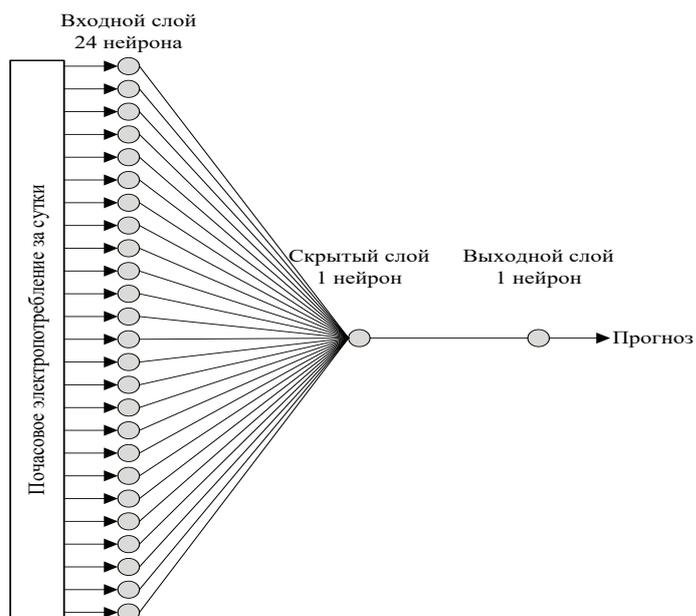


Рис. 6. Многослойный персептрон MLP 24–1–1

Таблица 4. Результаты прогнозирования с помощью нейронной сети

Час	Зона суток	Прогноз электропотребления, кВт*ч	Фактическое потребление, кВт*ч	Абсолютное отклонение, кВт*ч	Средняя цена отклонений, руб./кВт*ч	Стоимость отклонений, руб.	Абсолютная процентная ошибка, %
1	Ночная зона	372327	354975	-17352	0,42	7288	4,89
2	Ночная зона	326989	312342	-14647	0,42	6152	4,69
3	Ночная зона	298681	290292	-8389	0,42	3523	2,89
4	Ночная зона	285956	277084	-8872	0,42	3726	3,20
5	Ночная зона	277458	269260	-8198	0,42	3443	3,04
6	Ночная зона	266124	258760	-7364	0,42	3093	2,85
7	Ночная зона	274628	266986	-7642	0,42	3210	2,86
8	Ночная зона	305486	305544	58	2,17	125	0,02
9	Полупиковая зона	346906	350653	3747	2,38	8919	1,07
10	Полупиковая зона	390770	396475	5705	2,38	13577	1,44
11	Пиковая зона	422546	425334	2788	2,91	8114	0,66
12	Пиковая зона	437358	436175	-1183	0,58	686	0,27
13	Пиковая зона	439997	439181	-816	0,58	473	0,19
14	Пиковая зона	436623	431661	-4962	0,58	2878	1,15
15	Пиковая зона	435299	438339	3040	2,91	8847	0,69
16	Пиковая зона	430946	438052	7106	2,91	20677	1,62
17	Пиковая зона	428845	436125	7280	2,91	21185	1,67

Таблица 3 (продолжение)

Час	Зона суток	Прогноз электропотребления, кВт*ч	Фактическое потребление, кВт*ч	Абсолютное отклонение, кВт*ч	Средняя цена отклонений, руб./кВт*ч	Стоимость отклонений, руб.	Абсолютная процентная ошибка, %
18	Полупиковая зона	426330	430747	4417	2,38	10512	1,03
19	Полупиковая зона	418550	419691	1141	2,38	2716	0,27
20	Полупиковая зона	412733	410299	-2434	0,48	1168	0,59
21	Полупиковая зона	403617	400784	-2833	0,48	1360	0,71
22	Полупиковая зона	412769	402713	-10056	0,48	4827	2,50
23	Пиковая зона	428554	427490	-1064	0,58	617	0,25
24	Полупиковая зона	412273	413635	1362	2,38	3241	0,33
Средняя абсолютная процентная ошибка							1,62
Итого						140357	-

Таким образом, экономия денежных средств при составлении прогноза почасового электропотребления на сутки вперед с использованием нейронных сетей составила в среднем 400701 руб. Сохранение такой суммы в бюджете предприятия только за один день в годовом выражении может составить десятки миллионов рублей.

Можно сделать вывод, что при составлении прогноза желательно использовать несколько методов прогнозирования — это позволит найти наиболее приемлемый вариант.

Также необходимо отметить, что нейронные сети позволяют создавать весьма сложные прогнозы. Этот метод дает лучшую точность прогноза, однако в практическом применении необходимо учитывать возможно большее число входящих параметров, что не всегда достижимо.

В частности, для составления почасового прогноза электропотребления на следующие сутки в идеале нужно учитывать, является ли день недели выходным или рабочим, температуру наружного воздуха, скорость ветра, влажность, световую продолжительность дня и так далее. Кроме того, влияние различных социально-экономических процессов всегда вносит в прогноз некоторую неопределенность [2].

Например, если предположить, что некоторое предприятие, желая уменьшить в структуре себестоимости продукции долю платежей за электроэнергию, переносит часть своих энергоемких технологических процессов на ночное время, когда стоимость электроэнергии ниже, чем в пиковые часы, то, если данное предприятие не оснащено автоматизированной системой коммерческого учета электроэнергии, энергосбытовое предприятие не сможет иметь оперативную информацию о почасовом электропотреблении и, соответственно, составить точный прогноз.

Таким образом, как было показано выше, низкая точность прогноза влечет за собой значительные издержки для предприятия, и необходимость инвестиций в измерительно-информационную подсистему очевидна. Данные инвестиции носят долговременный характер и отдачу от них следует ожидать в будущем.

Представляется, что энергосбытовое предприятие должно направить свои силы на формирование актуальной информационной базы электропотребления в разрезе различных категорий потребителей. Эта информационная база, кроме того, должна включать данные метеостанций о погодных условиях, различные характеристики и особенности потребителей.

Учет возможно большего числа входных параметров нейронной сети существенно повышает точность прогноза.

Также полезно иметь перспективный план ввода в эксплуатацию различных объектов бизнеса и социальной сферы с данными о пусковых комплексах и этапах ввода данных объектов.

Целесообразно включить нефинансовый ключевой показатель эффективности «Точность прогноза электропотребления» в сбалансированную систему показателей предприятия и привязать данный показатель к системе премирования менеджеров.

В ходе обработки исходной информации о фактическом и плановом электропотреблении были получены результаты, позволяющие сделать вывод, что в настоящее время многие энергосбытовые компании при планировании закупаемого объема электроэнергии, опираются на фактические данные электропотребления за аналогичные дни недели, что не всегда позволяет составить точный прогноз, так как не учитываются различные особенности как самих потребителей, так и внешних условий среды (погодных условий).

Собрать фактическую достоверную информационную базу по данным параметрам за каждый час суток представляет собой достаточно сложную задачу для энергосбытового предприятия, однако, учитывая сложную экономическую ситуацию сегодня, связанную с низкой собираемостью платежей за потребленную электроэнергию, уменьшение операционных издержек, связанное с минимизацией стоимости закупаемого на оптовом рынке электроэнергии и мощности объема электроэнергии, будет способствовать повышению экономической устойчивости предприятия.

Литература:

1. Потапов, В. И. Использование нейронной сети для построения краткосрочного прогноза электропотребления ООО «Омская энергосбытовая компания» / В. И. Потапов, А. С. Грицай, Д. А. Тюньков, Г. Б. Синицин // Известия Томского политехнического университета. Инжиниринг георесурсов. — 2016. — Т. 327. — № 8. — С. 44–51.
2. Торопов, А. С. Прогнозирование почасового электропотребления региональной энергосистемы с использованием искусственных нейронных сетей / А. С. Торопов, А. Н. Туликов // Вестник Иркутского государственного технического университета. — 2017. — Т. 21. — № 5. — С. 143–151.
3. Официальный сайт АО «Администратор торговой системы». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// www. atsen- ergo.ru](http://www.atsenergo.ru). Дата обращения 14.10.2020.

Стратегия улучшения финансового состояния организации

Кусакина Надежда Андреевна, студент магистратуры

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье автор рассматривает значение анализа и прогнозирования финансового состояния организации, систему факторов, оказывающих на него непосредственное влияние, а также предлагает пути повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, финансово-хозяйственная деятельность организации.

В условиях рыночной экономики для достижения наиболее эффективных результатов хозяйственной деятельности и укрепления своего положения на рынке современные организации все активнее прибегают к применению различного рода инновационных продуктов и технологий. Вместе с тем возрастает роль и значение экономического анализа, являющегося основой построения всех управленческих процессов в организации и позволяющего комплексно рассмотреть ее деятельность с учетом оказываемого воздействия внешних и внутренних факторов для формирования наиболее объективной оценки достигнутых результатов и последующего выявления возможностей повышения устойчивости финансового состояния организации. На сегодняшний день нет единого подхода к определению как самого понятия финансового состояния организации, так и к методикам его анализа и оценки [3, с. 312].

Об устойчивости финансового состояния позволяет говорить успешное осуществление организацией своей финансово-хозяйственной деятельности, сохранение оптимального соотношения между ее активами и пассивами в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды, а также поддержание показателей платежеспособности и инвестиционной привлекательности в пределах нормативных значений [3, с. 391].

Финансовое состояние организации зависит от целого ряда факторов, которые можно классифицировать на внешние и внутренние (рис. 1).

К факторам внешней среды относятся те, на которые сама компания оказывать влияния не может или же степень этого влияния будет незначительной. Внутренние факторы, напротив, напрямую зависят от специфики деятельности самой организации.

Финансовое состояние организации может характеризоваться как устойчивое, неустойчивое (предкризисное) и кризисное. Для компаний с достаточным уровнем финансовой устойчивости характерна ситуация, когда собственный капитал превышает сумму внеоборотных активов и товарных запасов, полностью их покрывая, что позволяет судить о гарантированной платежеспособности организации. Характерной чертой неустойчивого или предкризисного финансового состояния является наличие допустимой кредиторской задолженности, объем которой позволяет покрывать в числе прочего и товарные запасы. И, наконец, кризисное финансовое состояние характеризуется недопустимым значением кредиторской задолженности организации. Это влечет за собой такие негативные последствия как задержка оплаты труда сотрудников, задержка поставки товаров и сроков оказания услуг заказчикам, возникновение задолженности по оплате обязательных налогов и сборов, невыплата дивидендов акционерам



Рисунок 1. Факторы, оказывающие влияние на степень финансовой устойчивости организации

и др. В этом случае можно говорить, что компания находится в абсолютной зависимости от заемных источников финансирования, а собственных средств недостаточно для покрытия материальных оборотных активов [4].

Улучшение качества финансового состояния организации может иметь несколько основных направлений [1, с. 106].

1. Достижение наиболее оптимального соотношения в структуре капитала организации собственных и заемных средств.

2. Регулярный контроль за соблюдением сроков и объемов поступлений (расходования денежных средств в соответствии со сметой доходов и расходов).

3. Оперативное выявление факторов, оказывающих негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации и их устранение.

4. Выявление дополнительных резервов для поступления финансовых ресурсов.

5. Регулярное проведение анализа текущей финансово-хозяйственной деятельности организации и прогнозирования ее результатов.

6. Разработка плана мероприятий, направленных на повышение эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов организации.

7. Анализ текущей ситуации с точки зрения вероятности банкротства компании.

8. Анализ расходов организации и выявление возможностей их уменьшения.

9. Проведение регулярной инвентаризации товарных запасов (их стоимость не должна превышать сумму долгосрочных кредитных обязательств организации. По результатам прове-

денной инвентаризации руководством может быть принято решение в целях оптимизации уменьшить резервы (в объеме не критичном для деятельности компании), а также усовершенствовать систему складского хранения.

10. В случае нежелательного роста дебиторской задолженности разработать ряд мер, которые позволят стимулировать должников к погашению своих обязательств (скидки, специальные акции, погашение части долга и др.).

11. Сокращение объема непогашенных кредитных обязательств организации.

12. Нарращение объемов наиболее ликвидных активов в структуре баланса организации.

13. Уменьшение продолжительности производственного цикла с помощью более высокой степени интенсивности процессов производства.

14. Проведение маркетинговых исследований с целью поиска направлений наиболее оперативного продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю.

Таким образом, можно сделать вывод, что для любой современной организации для обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности необходима разработка ряда мероприятий, которые будут направлены на обеспечение бесперебойного взаимодействия с поставщиками и потребителями. Деятельность компании в целях достижения экономической стабильности должна быть направлена на обеспечение регулярных поступлений денежных средств и их последующее результативное использование, а также на то, чтобы соотношение собственных и заемных средств было наиболее оптимальным.

Литература:

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 455 с. — (Бакалавр. Академический курс).
2. Урманбекова, И. Ф. Улучшение финансового состояния предприятия / И. Ф. Урманбекова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 17 (151). — С. 391–394.
3. Чернова А. С. Сущность инновационной активности предприятий [Текст] / А. С. Чернова // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — С. 311–312.
4. Практический журнал по управлению финансами «Финансовый директор» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.fd.ru/articles/159557-rekomendatsii-po-uluchsheniyu-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya> (дата обращения 28.10.2020).

Собственный капитал и проблемы оптимизации структуры капитала организации

Лазарева Ольга Вячеславовна, студент магистратуры
Международный банковский институт имени Анатолия Собчака (г. Санкт-Петербург)

В статье рассмотрена роль собственного капитала в формировании оптимальной структуры капитала организации. В частности, определено, что на современном этапе собственный капитал носит второстепенный характер, а больший акцент сделан на сам процесс деятельности предприятия, так как внимание сосредоточено на имуществе и обязательствах организации. Исходя из этого, снижается роль собственного капитала, хотя именно он является фундаментом возникновения и развитием дальнейшей деятельности фирмы. Также важно отметить, что именно использование капитала приносит прибыль, поэтому деятельность любого предприятия связана с его движением, и зависит от правильности принятия управленческих решений.

Ключевые слова: собственный капитал, структура капитала, оптимизация, уставной капитал, добавочный капитал, резервный капитал.

Структура капитала организации есть комбинация источников финансирования этой организации, т.е. ее заемных и собственных средств, предназначенных для поддержания жизнедеятельности компании в долгосрочной перспективе. Такая комбинация является результатом профессиональной деятельности менеджеров фирмы или ее собственников, принятых ими управленческих решений в сфере финансов, при чем такой результат в лучшем случае представляет собой обоснованный и обдуманый выбор, а не случайное решение. Если допустить, что данное решение по формированию определенной структуры

источников явилось сознательным выбором, то даже в этом случае такое соотношение может совсем не соответствовать оптимальному. Причинами таких отклонений структуры капитала от оптимального значения могут являться как ограничения законодательства, несклонность собственников, менеджеров и инвесторов организации к риску, недоступность или высокая цена какого-либо вида источника финансирования [1].

Таким образом, за оптимальное соотношение заемных и собственных средств принимается такая структура капитала организации, которая будет предполагать сведение совокупных затрат на

капитал и рисков банкротства к минимуму при одновременном достижении максимума для рыночной стоимости организации.

В общем виде собственный капитал организации представляет собой разницу между стоимостью совокупных активов организации и ее обязательствами, то есть сумму превышения рыночной стоимости активов (имущества) организации на над непогашенной хозяйствующим субъектом задолженностью (обязательствами) [2].

Являясь одним из ключевых источников формирования имущества (активов) организации, собственный капитал представляет собой совокупность средств хозяйствующего субъекта, которые находятся в его собственности.

Исходя из этого можно выделить основную цель управления собственным капиталом, как удовлетворение организационных потребностей в приобретении необходимых для деятельности активов, а также оптимизации структуры общего капитала компании для минимизации его стоимости и максимизации рыночной стоимости компании при соблюдении допустимого уровня риска.

Собственный капитал в настоящее время функционирует в различных формах: уставной, добавочный и резервный капиталы, нераспределенная прибыль, а также фонды специального назначения и целевого финансирования.

Так, с учетом всех экономических течений, считается, что уставный капитал является основным источником финансирования при формировании акционерных организаций. В активах он показывает долю владельца. Такой капитал является для фирмы постоянным. Но, с течением времени и изменением обстоятельств, могут произойти случаи, при которых необходимо поменять величину уставного капитала. Такой вариант возможен, но допускается он исключительно по решению акционеров. В конце года проводится собрание, и, если необходимость появилась, то изменение принимается с обязательным внесением поправок в учредительные документы. В случае, если стоимость собственного капитала превышает стоимость чистых активов, стоимость уставного капитала в соответствии с нормами действующего законодательства уменьшается.

Чаще всего уставной капитал представляют в денежной форме, однако на самом деле вложение в такой капитал может быть принято любой существенной стоимостью. Так, вложены могут быть ценные бумаги, еще одним возможным видом вложения являются здания, оборудование, сооружения.

Следующая рассматриваемая категория — нераспределенная прибыль. Такая прибыль получается в результате вычета из полученной прибыли таких важных аспектов хозяйствования, как выплата дивидендов, покрытие убытков прошлых лет и др. Остаток, который не был распределен, представляет собой реинвестирование прибыли в активы организации. Нераспределенная прибыль является важнейшим источником собственного капитала — это те денежные средства, которые могут пойти на любые новые проекты без каких-либо дополнительных проблем и сложностей [3].

Образование добавочного капитала происходит за счет суммы дооценки материальных объектов имущества организации, а также суммы полученной сверх номинальной стоимости размещенных акций. Есть несколько вариантов, куда

можно вложить такой капитал: например, на увеличение уставного капитала, или погашение стоимости при переоценке оборудования.

На практике известны следующие случаи формирования и накопления добавочного капитала:

- 1) переоценка материального имущества;
- 2) получение эмиссионного дохода;
- 3) получение целевых финансов;
- 4) изменения в курсовых разницах, при формировании уставного капитала в иностранной валюте.

Данный капитал является специфическим для компании источником собственных средств. Существенное отличие от уставного капитала состоит в том, что он не разделен на акции, однако показывает совокупные активы всех участников.

Резервный капитал создается в обязательном законодательно установленном порядке или если это предусмотрено учредительным документом. Из-за обязательного ежегодного вычета резервный капитал формируется до тех пор, пока не будет достигнута установленная сумма.

Средства резервного фонда общества используются для покрытия убытков компании, выкупа облигаций и акций акционерного общества в случае отсутствия других денежных средств. Резервные средства не могут быть использованы для иных целей.

Следующая категория, которая может повысить собственный средства компании — это амортизационные отчисления. Такой способ весьма популярен и используется повсеместно. Амортизация подразумевает под собой метод восстановления капитала, суть которого заключается в постепенном переносе стоимости основных средств на продукты, которые они производят, в процессе чего создаются амортизируемые активы.

Амортизация имеет две основные функции: экономическая и налоговая. Роль налоговой амортизации заключается в уменьшении налогооблагаемой прибыли, она определяется согласно нормам Налогового кодекса РФ.

При дополнительной эмиссии акций одновременно увеличивается собственный капитал. При этом, к минусам акционерного финансирования относятся: долгий и дорогостоящий процесс, зависимость от рыночной цены акции компании-эмитента, отсутствие налогового щита.

Фонды специального назначения, а также целевого финансирования формируются за счет безвозмездно полученных ценностей, возвратных и безвозвратных государственных ассигнований, и являются специфическим источником средств.

Бесспорно, важно грамотно уметь управлять капиталом организации, однако для качественного управления необходимо четко анализировать существующее положение самого хозяйствующего субъекта, за что отвечают многие факторы, одним из которых является жизненный цикл организации. Каждая компания, проживая свой жизненный цикл, находится на определенном этапе, а каждый этап, в свою очередь, характеризуется определенными типичными ситуациями, которые можно попытаться контролировать и отслеживать. При анализе структуры капитала предприятия и последующих решениях, связанных с оптимизацией, необходимо определить на каком этапе развития находится компания в настоящий момент [4].

Так для стадии развития характерна динамичность, и в этот период приходится принимать решения о том, где найти инвестиции, а для того чтобы ответить на этот вопрос, используют методы финансового моделирования. Для стремительного роста компании зачастую используют заемные средства в большом объеме, поскольку за счет экономии времени и быстрого наращивания оборотов максимизируется прибыль. На стадии стабилизации чаще всего нет необходимости в долгосрочных кредитах, для этой стадии нормальным является минимизация заемных средств и рост собственного капитала. Когда компания находится на этапе спада уже не так важно соотношение капиталов, как дальнейшее планирование. Если компания строит антикризисные планы, то характерно снижение финансовой устойчивости, ухудшение показателей рентабельности, и при таком развитии доля заемного капитала очень велика. В подобной ситуации важнее тенденции изменения финансового портфеля и будущие показатели, рассчитанные на основе плана выхода из кризиса, а не оптимизация структуры капитала.

Хотелось бы отметить, что не существует стандарта по формированию оптимальной структуры капитала. Необходимо отдельно рассматривать каждую организацию, принимая во внимание отраслевые характеристики бизнеса, стадию развития компании и множество иных внешних и внутренних факторов.

Соотношение капитала, которое можно назвать оптимальным, непосредственно имеет зависимость от стоимости самого капитала. В бизнесе существует мнение, согласно которому собственный капитал считается бесплатным, однако данное утверждение является неверным, поскольку при этом не учитываются некоторые важные факторы, например, дивиденды, которые представляют собой плату за собственный капитал [5].

Используя для развитие только собственные возможности, как показывает практика, компания уменьшает риски с финансовой точки зрения в бизнесе, но в то же время значительно снижает темпы роста доходов и объемы в целом. Использование эффективных финансовых стратегий для привлечения дополнительного заемного капитала может значительно и быстро увеличить выручку компании. Причина состоит в пропорциональной зависимости между увеличением объема продаж (в следствии чего и чистой прибыли) и увеличением финансовых ресурсов, и такая зависимость особенно ощущается в сфере малого и среднего бизнесов. Однако при чрезмерном использовании заемного капитала существует риск развития зависимости от состояния рынка, уменьшается финансовая устойчивость, осуществляется большая доля выплат по кредитам из прибыли компании, может появиться недоверие со стороны партнеров. Однако и недостаточная доля заемного капитала, как говорилось ранее, предполагает потерю относительно дешевого источника финансирования.

Таким образом, оптимальная структура капитала представляет собой такое отношение собственных и заемных источников при котором максимизируется рыночная стоимость предприятия.

В бизнес сфере уже известны и широко практикуются различные варианты оптимизации структуры капитала предпри-

ятия. Каждый из них особенный и подходит не всем, однако теоретически базируются они на одном и том же. Суть заключается в том, что путем увеличения доли заемного капитала и, следовательно, увеличения его рыночной стоимости, средневзвешенная цена организационного капитала может быть уменьшена.

На данном этапе развития экономики существуют несколько основных методов, который помогают оптимизировать структуру капитала:

- метод, при котором максимизируется уровень прогнозируемой рентабельности собственного капитала;
- метод анализа зависимости прибыли до уплаты процентов и налога от чистой прибыли на акцию;
- метод, который подразумевает под собой минимизацию средневзвешенной стоимости капитала предприятий.

Выше представлены только основные методы, но также существуют другие варианты, которые также помогают в выявлении наилучшего соотношения капиталом.

Динамический метод основывается на степени раскрытия предприятием информации своим инвесторам. Минимизация финансовых рисков предприятия является основой для следующего метода. Существуют показатели, которые позволяют измерить величину риска: коэффициент покрытия процентов, параметр Z (определяемый в рамках модели Альтмана), премия за риск, требуемая кредиторами предприятия, рассчитанная в рамках модели Мертона.

Наименее рискованным источником финансирования предприятия считается нераспределенная прибыль.

При осуществлении метода оптимизации структуры капитала по критерию минимизации WACC, критерием оптимальности выступает средневзвешенная стоимость капитала. Структура источников финансирования, которая минимизирует значение средневзвешенной стоимости капитала, будет является для компании оптимальной. В общем можно сказать, что этот метод основывается на определении стоимости капиталов при этом увеличивая долю более дешевых источников и сокращая долю более дорогих.

На выбор оптимальной структуры источников финансирования влияют ряд ключевых факторов, в частности:

- загрузка производственных мощностей — если мощность полностью использовалась в течение предыдущего периода, необходимо будет добавить основные средства для увеличения продаж в течение планового периода;
- ожидаемый темп роста — от того какого компания хочет придерживаться темпа роста зависит потребность во внешнем финансировании (в случае медленного темпа прироста финансирование извне может не понадобиться, так как можно провести финансирование из собственных средств, в противном же случае необходимы дополнительные источники финансирования);
- рентабельность продукции — также является важным фактором, поскольку при увеличении рентабельности растет и чистая прибыль организации, тем самым сокращая необходимость в финансировании извне;
- ресурсоемкость продукции характеризует стоимость всех активов, приходящихся на 1 рубль объема реализации про-

дукции, и при высокой ресурсоемкости, даже, если выпуск продукции несколько увеличится, потребуется привлечь большое количество средств из внешних ресурсов, в противном же случае внешнего финансирования не требуется;

– дивидендная политика — на уровень спроса во внешних источниках финансирования влияют особенности дивидендной политики организации. В случае, когда компания предвидит проблемы с наращиванием капитала, возможно снижение дивидендов, отслеживая и изменяя таким образом свою политику организация может избежать проблем в будущем;

– степень риска, определяется величиной издержек по их обслуживанию, а использование финансовых инструментов с фиксированными затратами увеличивает диапазон колебаний прибыли под влиянием производственно-экономических условий.

Поэтому организация должна учитывать все вышеперечисленные факторы при выборе собственного или заемного источника финансирования.

В целом, существует два основных пути оптимизации финансового состояния компании по средствам его источников:

- оптимизировать производительность;
- рациональное управление результатами деятельности.

Литература:

1. Гнусарев З. Ю. Проблемы формирования капитала организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 1–1(59). С. 86–88
2. Мерцалова Л. С., Ильина И. В. Оценка эффективности использования собственного капитала предприятия // Молодой ученый. 2020. № 5(295). С. 118–120
3. Бабалькова И. А., Слипченко М. Д., Онипко К. Е., Шульга А. С. Аналитическое использование информации о собственном капитале и обязательствах коммерческой организации // Цифровизация экономики и ее информационное обеспечение. Материалы Международной научной конференции молодых ученых и преподавателей вузов. Составители Ю. И. Сигидов, Н. С. Власова. 2020. С. 227–232
4. Солиева Ч. У. Управление собственным капиталом предприятия // Фундаментальные научные исследования. Сборник научных трудов по материалам XX Международной научно-практической конференции. 2020. С. 27–33
5. Задорова Т. В. Управление собственным капиталом предприятия // Механизмы взаимодействия власти, бизнеса и общества в контексте реализации национальных проектов. Материалы XI Всероссийской научно-практической конференции. Чебоксарский филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». 2020. С. 86–92

Анализ международной статистики КНР и РФ в сфере рынка туристических услуг

Линь Юй, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В данной статье будет рассмотрена мировая статистика данных по туристическим операциям международного туризма среди России и Китая в рамках изучения затратной и доходной части торгового баланса в части получения доходов от туристических услуг и расходов на туристические услуги среди выезжающих за рубеж. Поэтому формирование возможностей развития различного уровня эффективности за счет расчетов затрат и экспорта/импорта туристических в экономике приводит к тому, что данные параметры действительным образом выделяются в эффективные значения.

На рисунке 1 будет показана динамика международного туризма, который представлен в виде доли импорта КНР.

В долгосрочной перспективе именно прибыль является основным элементом устойчивого финансового положения организации, поэтому прибыльность компании является первостепенной задачей любого предприятия. Оптимизация предприятия за счет более эффективного управления результатами деятельности возможна, но не долговечна. От оптимальности структуры источников капитала и от оптимальности структуры активов предприятия зависит финансовое состояние предприятия и его устойчивость.

Основные направления управления структурой капитала:

- обеспечение полноценного объема финансирования, достигая предполагаемой структуры производительности;
- расчет наилучшего соотношения капиталов.

В заключение важно отметить, что при широком выборе источников формирования капитала при разработке финансовой стратегии учитываются лишь основные из них, а оптимизация структуры капитала строится на учете разной цены его компонентов. Из-за неодинаковой степени риска использования разных типов средств цена заемного капитала как правило ниже, чем цена собственного капитала, но в то же время собственные средства компании по-прежнему очень важны для финансирования инвестиций.

Динамика данного рисунка показывает, что на момент 2019 года Китай импортирует по уровню туристиче-

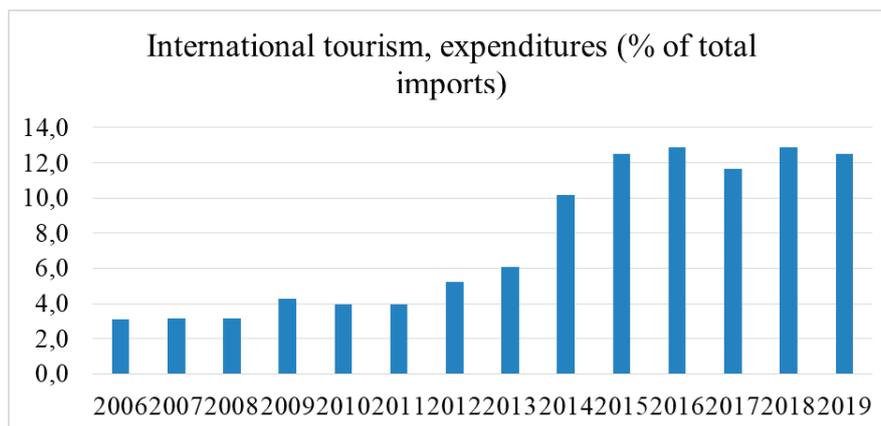


Рис. 1. Динамика затрат в импорте выездных туристов КНР (отток капитала) [3]

ских услуг около 10–12% своего импорта. Что является значительной составляющей уровня импортирования услуг данным государством. Учетом показателя данной доли по статистическим показателям Китая, взятым с сайта Всемирного Банка, также характеризует высокий тренд на рост в моменте 2013–2014 годов, когда экономика Китая смогла выйти

на эффективные значения потребления и производства в части реформации третичного сектора. Экстремумы функции зафиксированы в 2007 году на уровне чуть выше 3% и на уровне 12% в 2018 году, когда китайские предприятия сфокусировались на формировании взаимодействия между государствами в глобализации и прочих процессах.

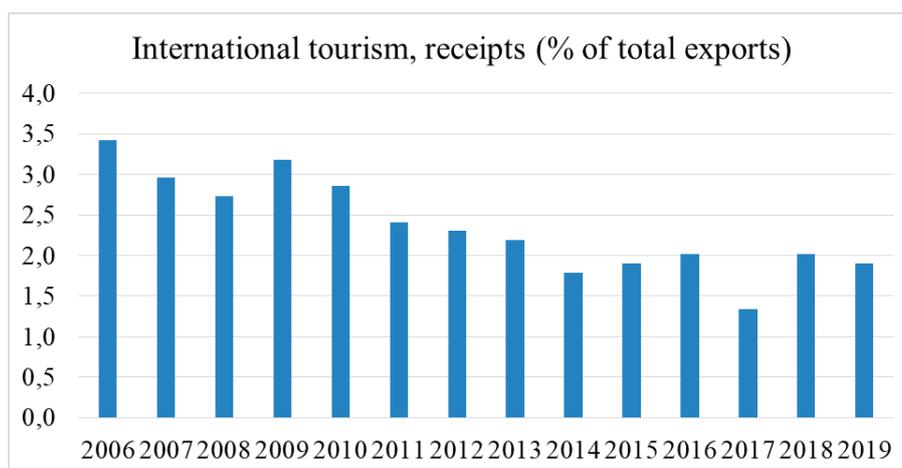


Рис. 2. Динамика прибыли в экспорте за счет иностранных туристов в КНР (приток капитала) [3]

При этом формирование торгового взаимодействия экономических агентов Китая с точки зрения привлечения в страну туристов составило уровень не более 3–3,5% от всего экспорта, который на текущем этапе имеет общую тенденцию замедления, что изображено на рисунке 2.

Данная динамика указывает на формирование стратегического замедления экспансии туристов из Китая в процентном соотношении в связи общим ростом экономики Китая и совокупным ростом торгового и платежного баланса КНР в рамках формирования общей стратегии информационно-технического обновления Китая 2020.

Стратегические показатели данной динамики указывают, что самый провальный год для китайского туризма находится в 2017 году, что позволяет определять данные параметры как потерю экспансии китайских туристов в другие страны.

На следующем рисунке 3 изображена фактическая динамика затрат китайских туристов на путешествия за рубежом.

Оценка уровня затрат китайских туристов за рубежом показывает, что общий уровень затрат китайских туристов в других государствах составил около 250 млрд долларов США на базе периода с 2014 года по 2019. При этом совокупные траты китайских туристов росли неравномерно и начали свой бум в 2014 году в момент снижения цен на нефть и увеличения эффективности внутренней экономики, которая была заторможена дорогими ценами на ресурсы для передвижения. Основной стратегической точкой китайских туристов стала Европа и Россия, которые представляют собой главные направления экспансии.

Положительная динамика китайского туризма на текущий момент имеет тенденцию к спаду в связи с тем, что после мас-

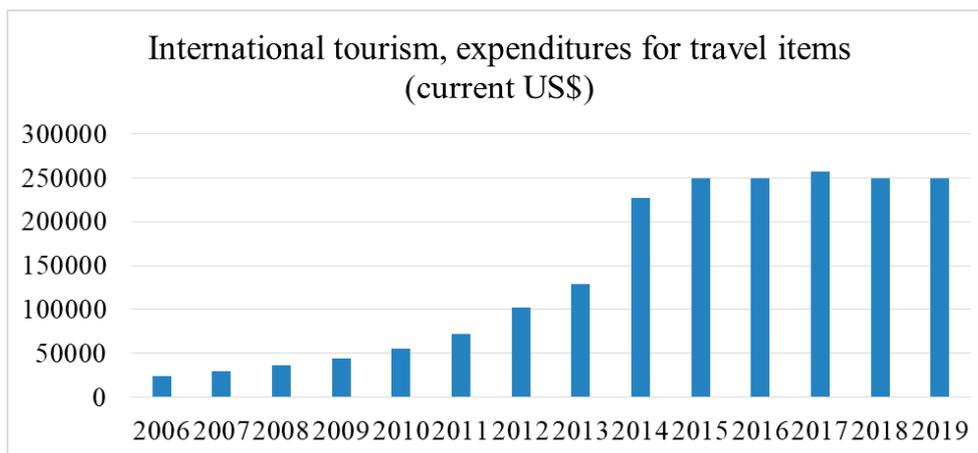


Рис. 3. Динамика затрат туристов путешествиях в млн долларов США [3]

сового путешествия китайских студентов, населения и прочих граждан в первые года были произведены значительные траты и информации о мировой общественности, что для последующих туристов значительным образом сократило потребность

в сувенирах, в поездках и уровню комфорта для совокупной экономики.

На следующем графике будет представлена динамика оценки прибыли Китая за счет иностранных туристов.

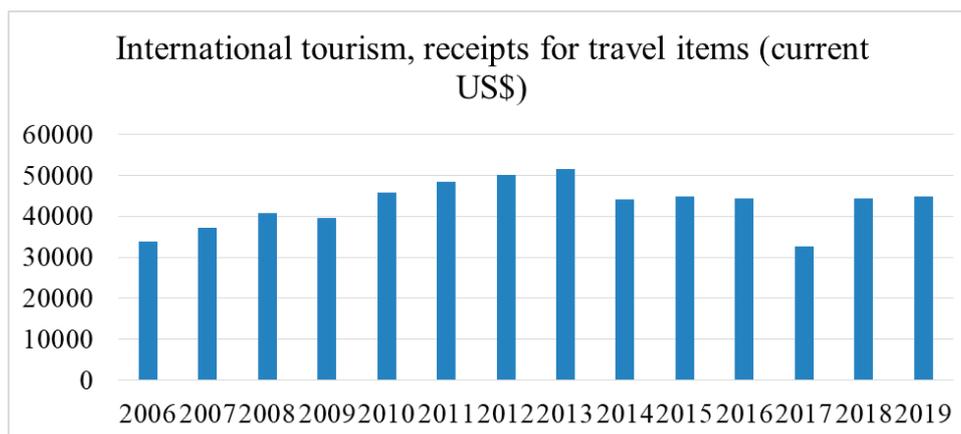


Рис. 4. Динамика прибыли за счет иностранных туристов в млн долларов США [3]

Здесь видно, что основные приросты доходности от иностранных туристов для Китая были в 2012 году — на уровне 50 млрд долларов США, на текущем этапе значения восстановились до 40–43 млрд долларов США после финансового кризиса в связи с негативными торговыми параметрами и уровнями стоимости нефти в мировой экономике. Максимальная просадка туристической активности была замечена в 2017 году, когда мировой финансовый кризис снизил активность населения в связи с падением стоимости многих активов на фондовых рынках, замедлением кредитования и падению спроса на топливно-энергетические ресурсы в мировой экономике, что в дальнейшем позволило восстановить уровни привлекаемых туристов только к 2018–2019 годам.

На следующем графике рисунка 5 будет указана динамика количества отправляющихся из КНР туристов в другие страны:

Здесь видно, что значительная часть населения Китая (около 10%) каждый год направляется в путешествие для туристических

экскурсий или отдыха. При этом максимальные значения путешествующих туристов из Китая были достигнуты в 2018 году с последующей тенденцией на снижение в связи с торговой войной с США и сокращением доходов населения в связи с повышающимися пошлинами и дальнейшим сокращением рабочих мест без их прироста из-за замедления ВВП КНР. Важно также отметить, что за период до 2011 года отсутствовал существенный прирост китайских туристов в мировой общественности и международной торговле услугами, что подтверждается графиком и последующей скачкообразной тенденцией роста почти в 3 раза до пиковых значений с 2010 года по 2017 год.

При этом оценка путешествующих людей, которые прибыли из различных государств в Китай показана в статистике рисунка 6.

Интересно предположить, что несмотря на существенное сокращение спроса между китайскими туристами в мировой общественности параметры глобального спроса на китайскую культуру и достижения находятся на стабильном уровне

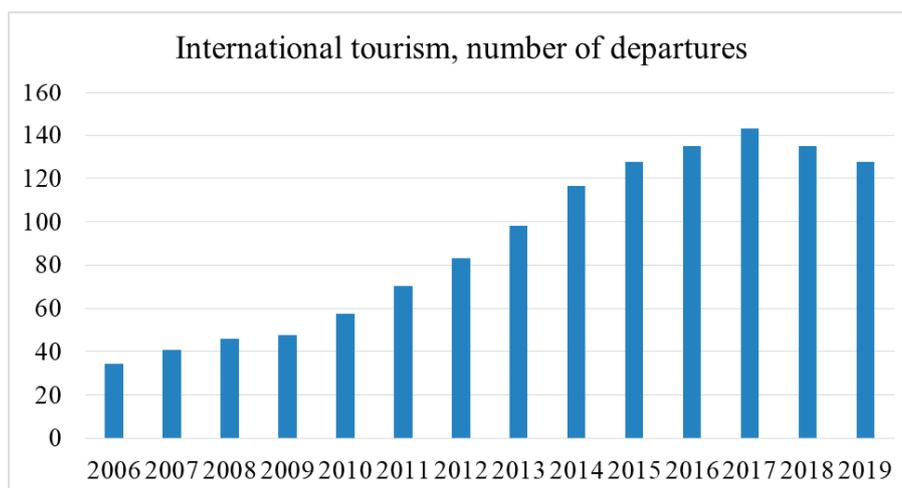


Рис. 5. Динамика выезжающих туристов из КНР в млн человек [3]

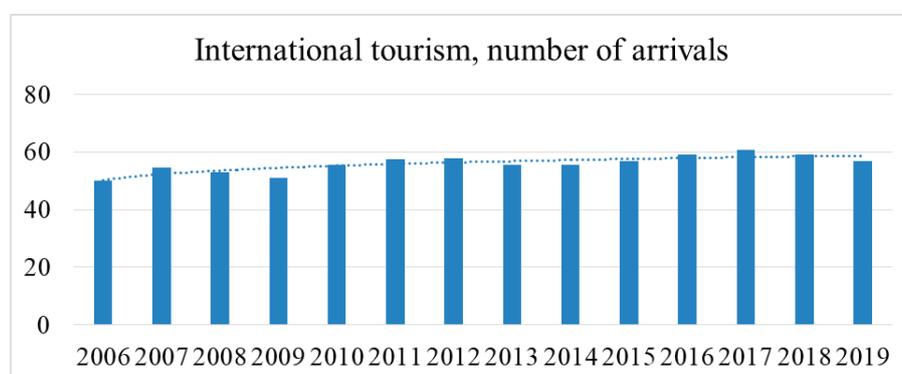


Рис. 6. Динамика приезжающих иностранных туристов в КНР млн человек [3]

в 50–55 млн человек в год, которые посещают Китай в основном за счет острова Хайнань и Гонконга. Во внутреннем Китае встает основная проблема установления долгосрочной визы на пребывании внутри государства с множественным числом проверок в рамках подготовительных мероприятий, которые не позволяют многим людям путешествовать в континентальный

Китай. Трендовая компонента данного графика указывает на наличие небольшого уровня прироста с каждыми пятью годами туристов, которые путешествуют в Китай.

На следующих графиках будет продемонстрирована аналогичная динамика по российскому рынку международного туризма:

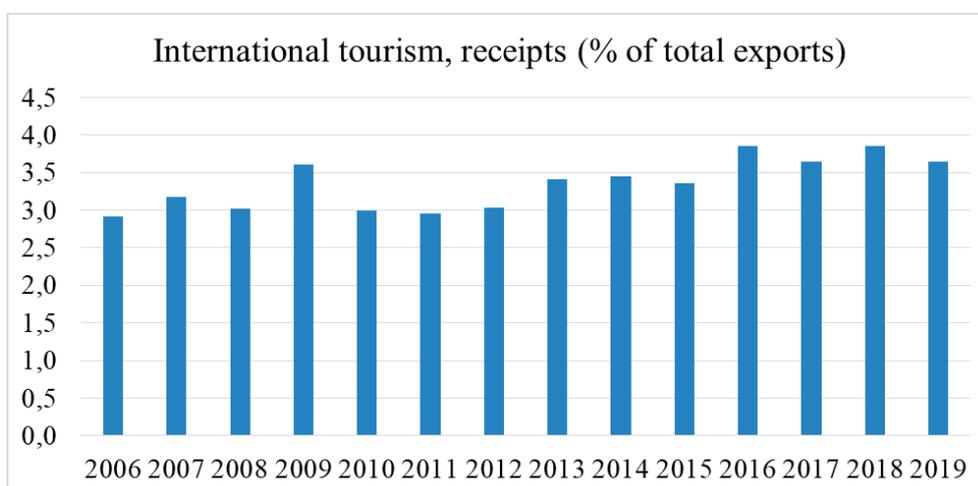


Рис. 7. Уровень иностранного туризма в экспорте РФ, % [4]

Данные показывают, что российские параметры иностранного туризма относительно уровня экспорта данных услуг в мировую экономику и международный торговый обмен услугами на рынке России не является значительным, параметры эффективности не превышают более 4% вложений в экспорт туристических услуг от общего уровня экспорта РФ. При этом минимальные значения, достигнутые в 2006 году, были повторены в 2011 году, а затем преобладает значительный прирост

до 2019 года — значения составили чуть выше 3,5%. Общая тенденция показывает незначительный угол прироста с точки зрения глобального тренда — среднегодовой прирост составляет около 5% с учетом общего вектора динамики данного показателя на графике.

На следующей графике в данном разделе будет рассмотрен уровень импорта туристических услуг выезжающими из страны гражданами в доле от общего импорта:

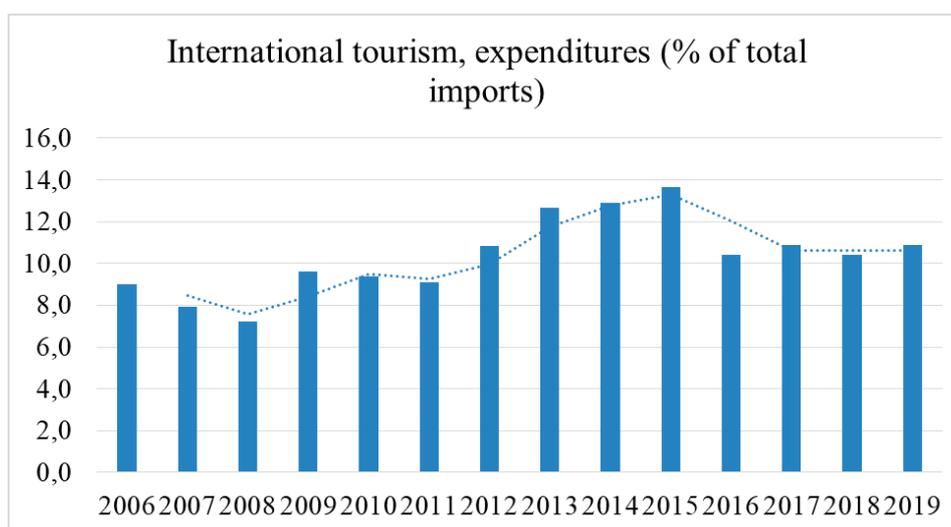


Рис. 8. Уровень иностранного туризма в импорте РФ (отток капитала), % [4]

Динамика данных показателей демонстрирует то, что Россия является чистым импортером туристических услуг. Перекос торгового баланса в услугах по туризму составляет -7% в пользу оттока средств из России за рубеж, что является негативной тенденцией для российского государства. При этом минимальные значения на графике были зафиксированы в моменты финансовых кризисов — 2008 года и 2016 годов, когда происходила девальвация российской валюты относительно мировых валют, которые используются на различных континентах и международных курортах. С учетом параметром спада

в 2016 году до 10–11% от уровня всего импорта туристические затраты вошли в явный коридор устойчивости в данном диапазоне, что говорит о постепенном сокращении доходов населения в России и истощении ресурсов для реализации экономической эффективности в рамках установленных параметров. Уровень тренда скользящего среднего показывает, что данный уровень вернулся к значениям 2011–2012 годов.

На следующем рисунке будет произведена оценка уровня капитала, который уходит из России в рамках данного оттока по туристическому импорту:

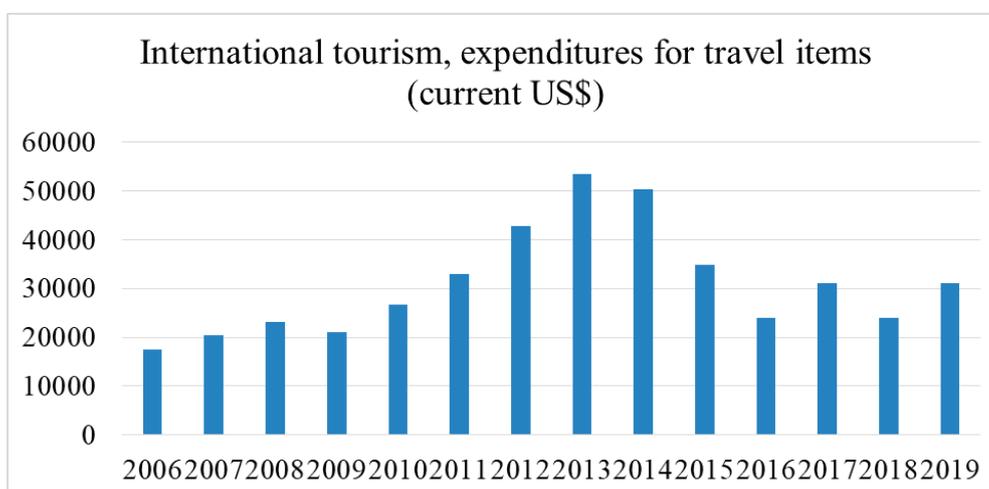


Рис. 9. Уровень внешних затрат на туризм, выезжающих из РФ, млн долларов США [4]

На данном рисунке указаны параметры экономических затрат российских туристов за рубежом. С учетом данной статистики можно сказать, что совокупная экономическая реальность по затратам за рубежом для россиян сократилась в два раза до значений в 2008 года, когда еще только начинался международный финансовый кризис. Пиковые значения затрат на туризм были достигнуты в 2013 году, а минимальные значения были указана в 2006 при этом близкие к минимальным значениями параметры зафиксированы в 2018 году на уровне почти

25 млрд долларов США. Основные причины данного сокращения в динамике — проявления рисков валютных проблем, которые были ранее описаны в данной работе — глобальная стагнация рынка в связи с банкротством туроператоров формирует отсутствие совокупной динамики в 2018–2019 годах.

На следующем графике показана динамика уровня доходов российского торгового баланса и оборота российских предприятий с точки зрения прибылей от иностранных туристов и оказываемых им услуг.

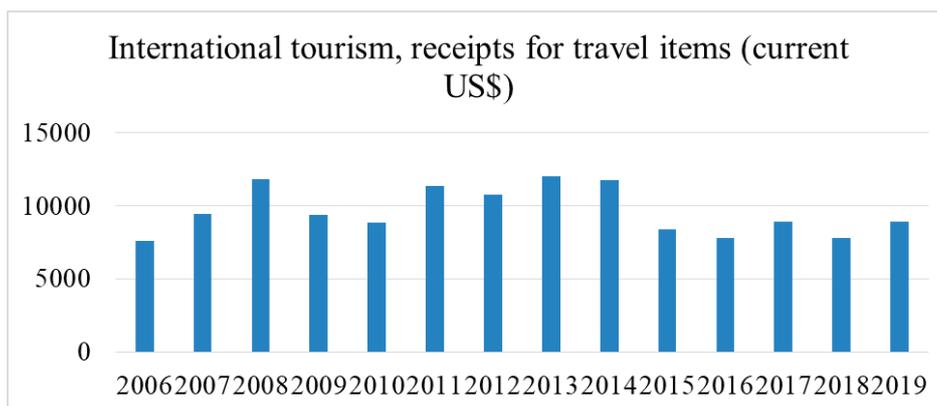


Рис. 10. Уровень прибыли за счет иностранных туристов в РФ млн долларов США [4]

Параметры данного графика указывают на динамику существенного сокращения уровней дохода предприятий на рынке России в направлении международного туризма. Здесь указано, что доходы на текущем этапе колеблются на уровне от 6 до 9 млрд долларов США, что говорит о том, что Россия на 16 млрд долларов США имеет отток экономической эффективности и денежных средств только за счет туристической деятельности граждан, при этом максимальные показатели были достигнуты в 2008, 2013 и 2014 годах, когда доход от туризма составлял почти 12 млрд долларов США в связи с ростом эффективности

курса рубля. Если учитывать совокупный рост российской экономики и динамику курса рубля за прошедшие года, то на текущем этапе российский рубль просел в 3 раза к доллару США, что говорит о том, что в ценах 2008 года текущая динамика уровня притока капитала для российских граждан в туристическом бизнесе должна была составить почти 24 млрд долларов США.

На следующем графике будут указаны параметры численности туристов, которые каждый год отправляются из России путешествовать в другие страны.

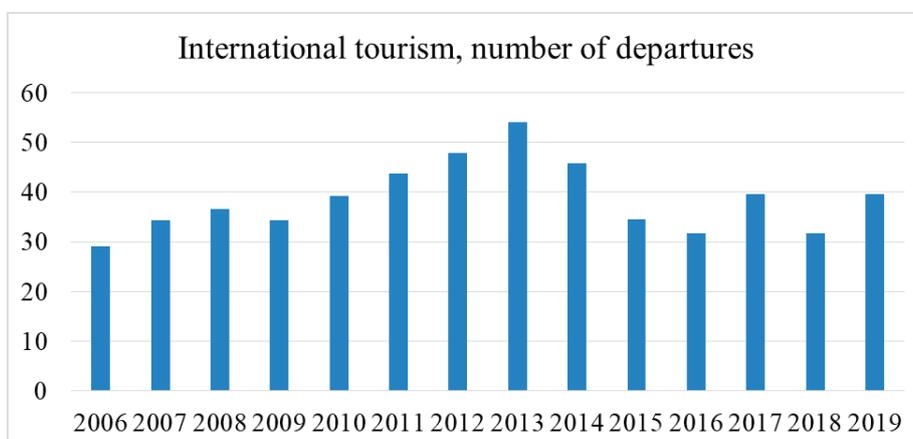


Рис. 11. Количество выезжающих за рубеж российских туристов, млн человек [4]

Анализ данного графика показывает, что на моменте 2018–2019 годов почти треть российского населения имеет возмож-

ности путешествовать за границу на регулярной основе. При этом минимальные значения в 2016 и 2018 годах составляли

почти 30 млн человек вылетающих из России в другие государства, что говорит о том, что у граждан России имеются денежные средства для инвестиционной деятельности в виде туристических операций за рубежом. Пиковые значения были достигнуты в 2013 году, когда практически половина российского населения имела возможность путешествовать за границу и отдыхать там. Однако в связи с падением курса рубля

и введением санкций данная тенденция сменилась на отрицательную.

При этом трендовая компонента показывает также нестабильность в период 2017–2019 годов из-за колебаний курса рубля и уровня жизни населения на территории России.

На следующем рисунке 12 будет показано количество туристов, приезжающих в Россию из мировой экономики.

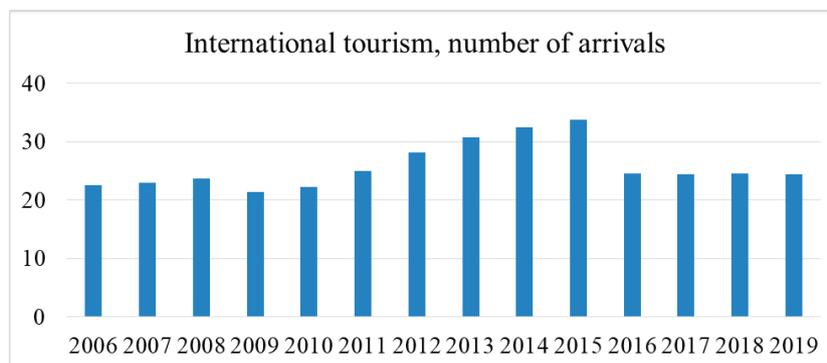


Рис. 12. Количество приезжающих туристов в Россию, млн человек [4]

Уровень туристов, которые приезжают в Россию на текущем этапе практически в два раза меньше уровня туристов, выезжающих из России. Основная часть туристической экспансии идет из КНР (до 3–4 млн туристов в год в Москву и Петербург), а также работает за счет направления частичной маятниковой миграции — приезжие из бывших стран СНГ по работе. Тенденция оценки данного графика показывает, что после кри-

зиса 2015 года из-за падения курса рубля численность прибывающих в страну иностранцев сократилась на 7 млн человек и составило уровень около 24 млн человек в год стабильно до 2019 года с 2016 года. При этом в предыдущие года, когда был значительный рост данного уровня показатели были эффективности тенденции переломлены и тренд сократился в негативном направлении.

Литература:

1. Агентство новостей Синьхуа [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://russian.news.cn/> свободный дата обращения 26.10.2020
2. Ростуризм [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/news/16090/> свободный дата обращения 26.10.2020
3. World Bank International Tourism China [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://data.worldbank.org/country/china?view=chart> свободный дата обращения 26.10.2020
4. World Bank International Tourism Russia [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://data.worldbank.org/country/russian-federation?view=chart> свободный дата обращения 26.10.2020

Анализ направлений взаимодействия в части международного туризма России и Китая

Линь Юй, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Данная статья посвящена анализу мировой статистики данных по международным туристическим операциям Китая и России с учетом доходов и расходов в рамках торгового баланса, а именно получения доходов за счет продаж туристических услуг и подсчет расходов на туристические услуги среди туристов, выезжающих на отдых в другие страны.

Туристические услуги в рамках культурно-познавательного направления подразумевают создание туристических групп

и продажу экскурсий в исторические объекты, музеи, памятники искусства, ознакомление с традициями посещаемой страны и т.д.

Как правило, в Китае и России данное направление развивается за счет интереса туристов к памятникам культуры и истории. Китайские туристы интересуются такими памятниками истории и искусства, как Большой петергофский дворец, Екатерининский дворец, Павловский дворец, Эрмитаж в Санкт-Петербурге, а в Москве — Красная площадь.

Российские туристы, отправляющиеся в Китай, как правило заинтересованы в посещении дельты Чжунцзян (Жемчужная река), Запретный город, территории Тибета, Великой Китайской стены — крупнейшего в мире памятника архитектуры. Также популярностью среди российских туристов пользуется Терракотовая армия — место захоронения терракотовых статуй у мавзолея императора Цинь Шихуанди в Сиане. Первый император династии Цинь — Ши Хуан-ди приказал создать статуи своих воинов и лошадей, чтобы вместе с ними отправиться в мир иной.

Помимо объектов культуры, искусства и истории, в Китае и России имеется ряд других интересных мест для посещения. Например, национальные парки, курорты. Так, недалеко от Шанхая есть Тропа Веры — один из самых экстремальных аттракционов, представляющий собой стеклянную дорогу вокруг горы на высоте 1430 м.

Достаточно интересным туристам представляется исследовательский питомник гигантских панд в Чэнду, который позволяет посетителям вблизи наблюдать за неуклюжими, но такими милыми созданиями.

Также в последние годы большой популярностью пользуется горная гряда Хуаншань, название которой буквально переводится как «Желтые горы», на востоке Китая в провинции Аньхой, недалеко от Шанхая. Горы Хуаншань сформировались тысячелетия назад за счет таяния ледников. Здесь также производились съемки фильма «Аватар» в 2000 году.

Стоит отметить, что развитие современных туристических услуг происходит так, чтобы было удобно комбинировать деловые переговоры и посещение достопримечательностей в процессе оформления международных заказов и заключения сделок. Такое явление наблюдается в Шанхае, Пекине, Гуанчжоу, Гонконге, где гости города встречаются со своими бизнес-партнерами, например в небоскребах, совмещая таким образом деловые переговоры и ознакомление с городом с высоты птичьего полета. Многие китайские и российские предприятия предпочитают организовывать взаимодействие с партнерами в рамках туристической поездки. Офисы множества современных российских компаний находятся в Пекине и Шанхае, где реализуется процесс международного взаимодействия с заключением двусторонних сделок.

Среди международных деловых центров России наиболее известными являются Москва-Сити в Москве и Невская Ратуша в Санкт-Петербурге. Такие туристические центры как Сочи также популярны для проведения международных сделок: горные пейзажи позволяют не только отдохнуть от городской суеты, насладиться видами моря и зеленых лесов, но и наладить отношения с партнерами.

Помимо Москвы, Санкт-Петербурга и Сочи, важными центрами подписания международных деловых контрактов являются Владивосток и Новосибирск. Эти города являются ведущими центрами по концентрации капитала в России, здесь

осуществляется ряд целевых программ по развитию страны, чем привлекается большое количество иностранных партнеров и инвесторов, нацеленных на развитие двусторонних отношений, построения бизнеса и отдых. Интерес для туристов в этих городах представляют термоисточники и живописные красоты снежных пустынь, а также развивающаяся городская инфраструктура. Все это напрямую влияет на налаживание международных контактов и развитие бизнеса, как китайского, так и российского.

Что касается рекреационного направления современного туризма, то он представлен и хорошо развит как в Китае, так и в России. Рекреационный туризм подразумевает индивидуальный и корпоративный отдых для восстановления физических и душевных сил и наслаждение окружающей природой.

Одним из главных центров рекреационного туризма в России является Крым. Полуостров предоставляет возможность отдохнуть от городской жизни и насладиться природой гор и видами моря. Крым славится просторными виноградными полями, водопадами, пещерами, скалами, горными хребтами с канатными дорогами, лесами, бухтами. Туристы могут попробовать здесь дайвинг, катание на водных мотоциклах и другие развлечения. Вторым таким центром является город Сочи с развитой пляжной инфраструктурой и широким выбором экскурсий на горные вершины, скалы и т.д.

По данным Росстата, ежегодно южные курорты России посещает около трех миллионов китайских туристов.

Среди китайских курортов можно выделить остров Хайнань, популярный среди туристов со всех уголков мира. Одноименная провинция Хайнань славится развитым зоологическим направлением туризма, здесь можно познакомиться с редкими видами ящериц и бабочек.

Направление образовательного туризма в России в последние годы пользуется особым спросом у китайцев, что связано с потребностью в изучении русского языка и культуры с целью укрепления деловых отношений между странами. Немаловажное значение имеет взаимодействие китайских и российских студентов за годы учебы в университете. Налаживание контактов достигается путем организации различных мероприятий и кейс-турниров от российских и китайских компаний.

Каждый год тысячи китайских студентов посещают Россию в образовательных целях. Они изучают русский язык, русскую культуру и экономику страны, что оказывает влияние на будущее развитие деловых отношений между туристическими компаниями Китая и России, производственными и нефтегазовыми предприятиями, торговыми компаниями и т.д.

В КНР образовательный туризм характеризуется высокой востребованностью. Российский студент, приехавший в КНР учиться, может преподавать русский язык китайским студентам, детям и взрослым. Особенно это актуально сегодня среди бизнесменов, представителей компаний, сотрудничающих с российским рынком. Оплата труда зависит от конкретной провинции и города, однако в целом ее размер в два раза больше средней заработной платы по Москве и Санкт-Петербургу.

Осуществление туристических поездок по рабочим вопросам между КНР и РФ главным образом сосредоточено на Дальнем Востоке, а также в рамках реализации нефтегазовых

проектов «Сила Сибири», «Сахалин», «Сахалин-2». Еще одним примером китайско-российского трудового сотрудничества является проект «Балтийская жемчужина» — жилой комплекс в Санкт-Петербурге с одноименным деловым центром, значительный вклад в строительство которого внесли китайские строители, инженеры, архитекторы и инвесторы.

В рамках направления российско-китайской туристической подработки также можно выделить набирающую популярность деятельность гидов, аниматоров на китайских курортах, тур-лидеров при организации поездок в двустороннем направлении Россия — Китай.

Многие крупные китайские туристические фирмы отправляют своих детей в Санкт-Петербург и Москву на учебу с целью исследования туристического бизнеса регионов и определения перспектив развития двустороннего делового сотрудничества или предоставления собственных туристических услуг на российском рынке. Например, такие компании могут открыть филиал своей организации в Санкт-Петербурге и осуществлять транспортировку туристов, студентов, бизнесменов, рабочих групп, желающих посетить Россию в туристических целях.

Динамика туристических потоков граждан КНР в города РФ за прошедшие годы представлена на рисунке 1.

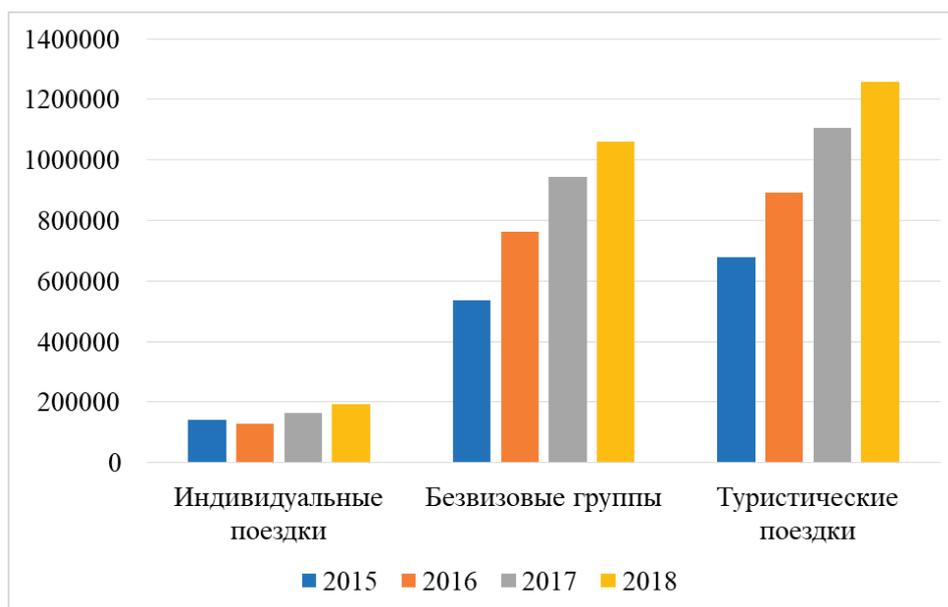


Рис. 1. Динамика туристических потоков граждан Китая в Россию [1]

По данным, представленным на рисунке 1, видно, что потоки китайских туристов в Россию на безвизовой основе и в рамках туристических поездок значительно превосходят российские по численности. Стоит отметить, что большая часть китайских туристов при этом из китайской столицы или Шанхая.

Согласно данным уровень потоков туристических групп за прошедшие четыре года возрастает со скоростью около 10% в год. Необходимо отметить, что при этом основная часть туристических потоков приходится на Москву и Санкт-Петербург. Что касается посещения достопримечательностей в двух главных городах России, то стоимость билета в Третьяковскую галерею в Москве или Эрмитаж в Санкт-Петербурге составляет около 5 тысяч рублей. Одним из самых доступных по цене является вход в Петропавловскую крепость в Санкт-Петербурге — около 1500 рублей.

Индивидуальные поездки среди китайских туристов также характеризуются некоторым уровнем прироста. Как правило, такие поездки выбирают китайцы, желающие посетить озеро Байкал, Камчатку, Дальний Восток. Также индивидуальные поездки предпочитают бизнесмены, представители компаний и студенты.

Динамика туристических потоков по всем категориям граждан между КНР и РФ приведена на рисунке 2.

Уровень прироста безвизовых групп с 2015 года стремительно увеличивался и к 2018 году удвоился. Однако в силу долгой логистики и недостаточного количества доступных для поездки дней оценка безвизовых групп в рамках краткосрочной туристической программы теряет уровень результативной динамики.

Как показано на рисунке 2, основные показатели динамики прироста туристических потоков по состоянию на 2017 год демонстрируют высокий уровень, однако к 2018–2019 годам мы наблюдаем спад туристических потоков, что связано с высоким уровнем прироста в предыдущие годы. Однако мы можем сделать вывод, что в целом туристические потоки между КНР и РФ в рамках рассмотренного периода характеризуются относительно равномерным приростом.

Наиболее посещаемые китайскими туристами места в России продемонстрированы на рисунке 3.

Следует отметить, что большинство китайских туристов заинтересовано в посещении таких городов России, как Москва, Санкт-Петербург и Сочи — около 83% туристов. Помимо указанных городов, китайские туристы, студенты и бизнесмены часто посещают Дальний Восток и Крым, интересный также тем, что в 2014 году вошел в состав РФ. Наиболее популярными

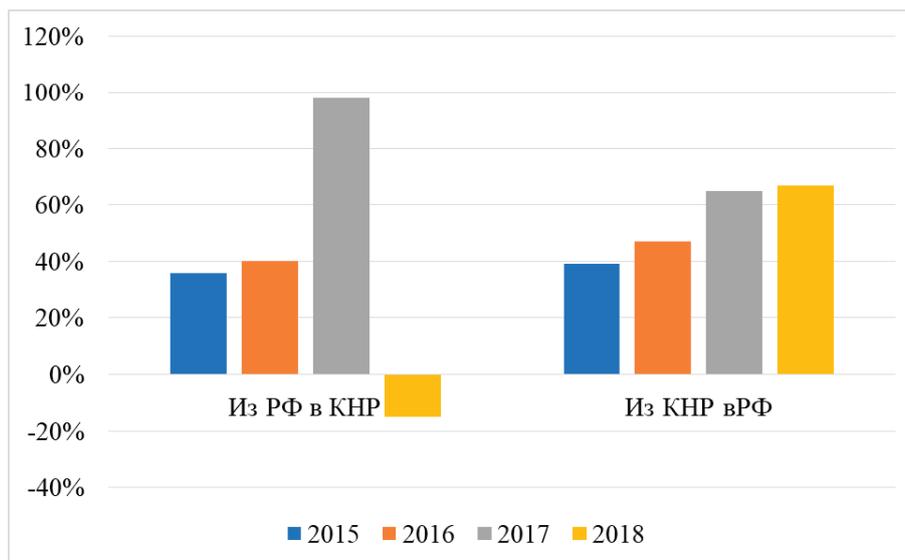


Рис. 2. Динамика туристических потоков между КНР и РФ с учетом всех категорий граждан [1]

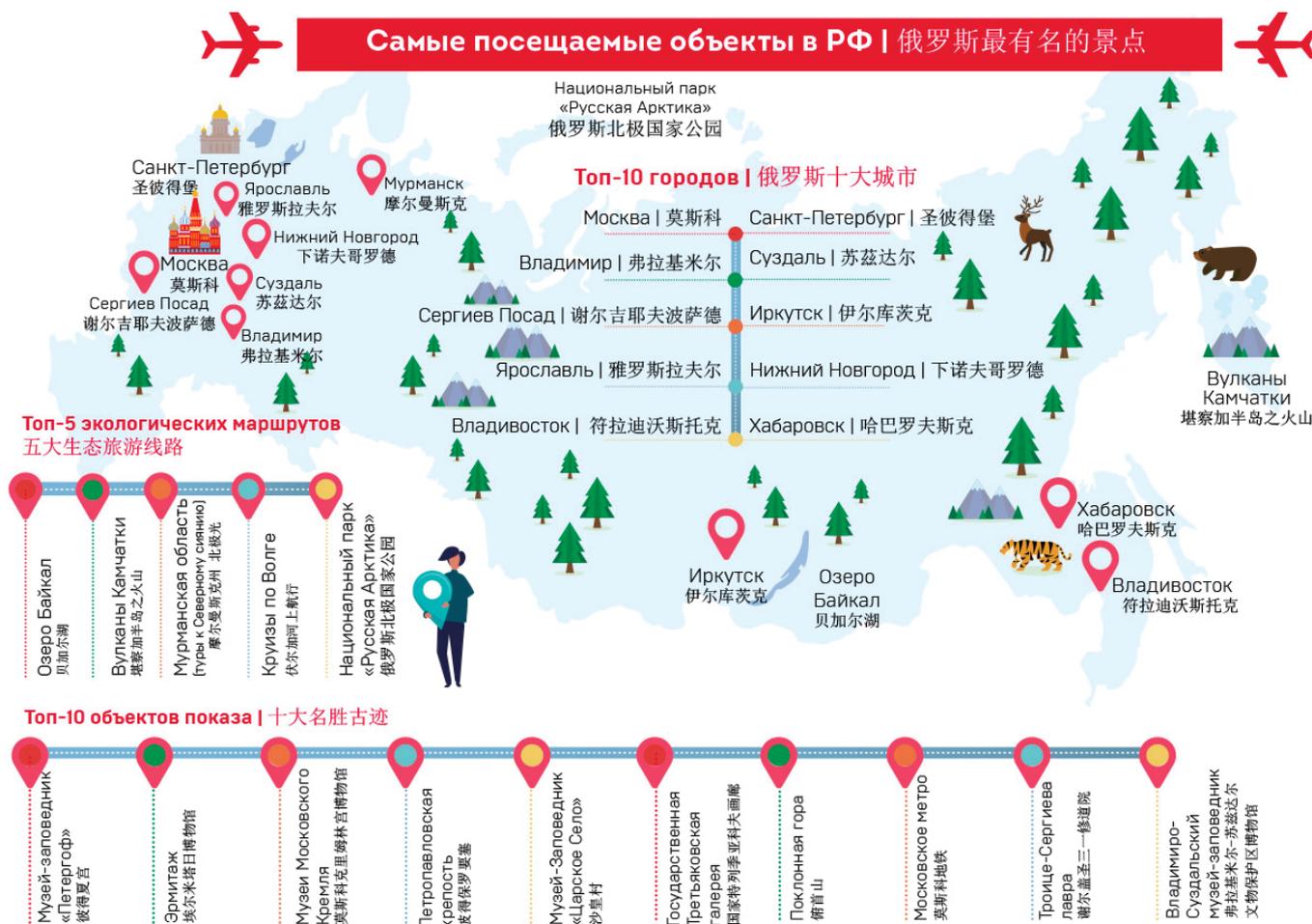


Рис. 3. Самые посещаемые китайскими туристами объекты в РФ [2]

среди китайских туристов городами на Дальнем Востоке являются Хабаровск, который славится амурскими тиграми, и Владивосток. Также спросом пользуется Камчатка, где можно посмотреть на бурых и белых медведей и вулканы. Следующее

место занимают Уральские горы и русские православные монастыри.

Особенности приема китайских туристов в российских гостиницах представлены на рисунке 4.



Рис. 4. Особенности приема и предоставления сервиса китайским туристам в РФ [1]

При анализе китайского туристического потока в РФ крайне важно рассмотреть условия, которые китайские граждане ожидают от российского туристического рынка.

Так, большинство китайцев используют карты Union Pay — аналог российской карты Мир. Гостиницы должны быть оборудованы банкоматами, предоставляющими возможность проводить операции по данным картам. Также розетки китайского стандарта отличны от российских, соответственно номера в гостинице должны быть оборудованы китайским типом розеток. Немаловажное значение в сервисе имеет предоставление меню на китайском языке, возможность заказа блюд китайской кухни и китайского чая.

Литература:

1. Динамика туропотока [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.visit-russia.ru/rossiysko-kitayskiy-turizm/statistika> свободный (дата обращения 24.10.2020)
2. Путешествия по Китаю — Ханчжоу [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.chinatrips.ru/hangzhou/guide/dining-in-hangzhou.html> свободный (дата обращения 24.10.2020)

Таким образом, в рамках осуществления международной торговли, туристические услуги, предоставляемые в КНР и РФ, ориентированы на развитие двустороннего сотрудничества между государствами. Китайские и российские туристические потоки в рамках данного двустороннего взаимодействия стремятся посредством активной коллаборации и рекламы привлечь к туристическим рынкам КНР и РФ граждан и других государств, а также определить условия для создания нового рынка туризма, позволяющего формировать новые рабочие места в сфере образования, туризма, бизнеса, подразумевающие работу с иностранцами.

Вариативность оценки финансовых результатов деятельности организации

Милорадова Вероника Сергеевна, студент
Вятский государственный университет (г. Киров)

Каждое предприятие в процессе своей деятельности пытается избежать неоправданных затрат и максимизировать свою прибыль. Поэтому необходимо выбрать правильную методику учета финансовых результатов и сформировать максимально выгодные элементы учетной политики, среди которых особенно важно уделить внимание методу оценки материальных запасов, начисления амортизации основных средств, формирования резервов и фондов.

Выбор метода оценки финансовых результатов предопределяет величину показателей рентабельности и ликвидности компании, что в последствии может стать ключевым фактором при принятии решения инвесторами или кредитором и о взаимодействии с предприятием.

Таким образом, выбор метода оценки финансовых результатов предприятия одновременно влияет на рентабельность и финансовую устойчивость компании, что усиливает значимость эффективного и целесообразного метода в рамках деятельности конкретных предприятий.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, варианты оценки активов, имущества, эффективность

Variability in the assessment of the organization's financial performance

Miloradova Veronika Sergeevna, student
Vyatka State University (Kirov)

Each company tries to avoid unnecessary costs and maximize its profit in the course of its activities. Therefore, it is necessary to choose the correct method of accounting for financial results and create the most profitable elements of accounting policy, among which it is especially important to pay attention to the method of estimating inventory, calculating depreciation of fixed assets, forming reserves and funds.

The choice of the method for evaluating financial results determines the value of the company's profitability and liquidity indicators, which can later become a key factor when making decisions for investors or creditors and interacting with the company.

Thus, the choice of a method for evaluating the financial results of an enterprise simultaneously affects the profitability and financial stability of the company, which increases the importance of an effective and appropriate method within the framework of the company's activities.

Keywords: financial results, profit, options for evaluating assets, property, efficiency

Финансовые результаты представляют собой конечный финансовый результат деятельности организации. Для формирования отчета прибыль рассчитывается, как разность между доходами и расходами. Этот показатель важнейший в деятельности предприятия и характеризует уровень его успеха или неуспеха. Финансовый результат организации деятельности определяется, в большей степени качественными показателями: ассортиментом услуг, качеством продукции, обеспеченностью ресурсами, а основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль от реализации продукции.

Имеют и другие подходы к определению финансовых результатов компании. Так И. А. Кривошейко-Гунько представляет финансовый результат системным понятием, которое показывает совместный результат от всех видов деятельности коммерческой организации, которые можно получить в виде выручки от продаж, доходов и ценных бумаг, и других финансовых вложений, и прочих доходов. Автор считает, что финансовый результат представляет собой прирост стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее коммерческой деятельности за какой-либо период [1, с.8].

По мнению Блонской В. И. финансовый результат в деятельности организации служит показателем значимости его среди

партнеров и конкурентов. В современных условиях функционирования каждое предприятие заинтересованно в увеличении финансовых результатов от своей деятельности, так как именно прибыль предприятия способствует расширению своих мощностей, увеличению материальной заинтересованности персонала, работающего на предприятии, приросту дивидендов, выплачиваемых акционерам и т.д. [2, с.128]

С точки зрения налогового учета 25 главой НК РФ [3] установлено, что финансовый результат является базой налогообложения для осуществления платежей. При этом формирование финансового результата в налоговом учете может отличаться от его величины, сформированной в бухгалтерском учете, в котором прибыль формируется на основании ПБУ 9/99 «Доходы организации» [4] и 10/99 «Расходы организации» [5].

Стоит также пояснить, что формирование выручки в бухгалтерском и налоговом учете различается. Основные различия при этом приведены в таблице 1.

Так, доходы, полученные от долевого участия в уставном капитале других фирм в системе бухгалтерского учета предприятия, будут иметь место в момент начисления прочих доходов, а в системе налогового — на дату поступления денег в оплату дивидендов (п. 4 ст. 271 НК РФ).

Рассмотрим на примере ООО «Альба».

Таблица 1. Формирование выручки в бухгалтерском и налоговом учете

Вид доходов	Учет доходов	
	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Деньги, полученные (причитающиеся к получению) от покупателя товаров (работ, услуг, имущественных прав), за минусом НДС	Включают в состав выручки от реализации (п. 6 11БУ 9/99)	Включают в состав доходов от реализации (ст. 249 НК РФ)
Курсовые разницы, которые возникают, если выручка получена в иностранной валюте	Включают в состав прочих доходов или расходов (п. 13 ПЕУ 3/2006)	Включают в состав внереализационных доходов или расходов (п. 11 ст. 250, подп. 5п. 1 ст. 265 НК РФ)
Проценты за отсрочку оплаты товаров, работ, услуг (коммерческий кредит)	Увеличивают выручку от реализации (п. 6.2ПБУ999)	Включают в состав внереализационных доходов (п. 6 ст. 250 НК РФ)
Проценты или дисконт по товарным векселям (подученным в оплату товаров, работ, услуг)	Увеличивают выручку от реализации (п. 6 2 ПБУ 9/99)	Включают в состав внереализационных доходов или расходов (п. 6 ст. 250, ст. 265 НК РФ)

Стоимость ценностей, полученных при ликвидации основных средств в бухгалтерском учете ООО «Альба» будет отражена на дату оприходования ценностей в составе прочих доходов, а в налоговом — на дату составления акта о ликвидации основного средства (п. 4 ст. 271 НК РФ) в составе внереализационных доходов.

Сумма кредиторской задолженности, списанной в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям бухгалтерском учете ООО «Альба» будет отражена на дату истечения срока исковой давности в составе прочих доходов. А в системе налогового учета — в последний день отчетного (налогового) периода (п. 4 ст. 271 НК РФ) в составе внереализационных доходов.

При проведении дооценки основных средств в бухгалтерском учете их стоимость увеличивается (п. 14 ПБУ 6/01), в то

время как в стоимости налогового учета — не меняется (п. 1 ст. 257 НК РФ). Тоже касается и оценки основных средств.

Расходы на аренду имущества ООО «Альба» в бухгалтерском учете включает в расходы по обычным видам деятельности, а в налоговом — в состав прочих расходов.

Тоже относится и к таким расходам, как, расходы на рекламу, на регистрацию прав на недвижимость, которые включают в первоначальную стоимость имущества, расходы на содержание служебного транспорта и выплату компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей.

Таким образом, по итогу года ввиду расхождений в системе налогового и бухгалтерского учета финансовые результаты компании будут разными. В таблице 2 приведем влияние указанных различий на прибыли ООО «Альба» в 2019 году.

Таблица 2. Влияние вариантов учета отдельных операций в бухгалтерском и налоговом учете ООО «Альба» на финансовые результаты за 2019 год

Показатели	Финансовый учет	Налоговый учет	Расхождение в прибыли
Доходы, полученные от долевого участия в уставном капитале других фирм	220000 начислено по факту формирования доходов	Не отражено в учёте так как деньги поступили после отчетного периода	Сумма выручки в фин.учете показана больше на 220 тыс. руб. Прибыль до налогообложения выше на эту сумму
Стоимость ценностей, полученных при ликвидации основных средств	Не отражена, так как оприходование ценностей не завершено на отчетную дату	118000 руб. отражено в составе внереализационных доходов, так как составлен акт ликвидации основных средств	В системе налогового учета сумма внереализационных доходов выше, чем в бухгалтерском (прочих) на 118 тыс. руб. Прибыль до налогообложения выше на эту сумму
Сумма кредиторской задолженности, списанной в связи с истечением срока исковой давности	Списана в марте 2019 года в сумме 3300 руб. Величина прочих доходов за первый квартал 2019 году увеличена на 3300 руб., сумма прибыли также возросла на эту сумму	Списана в конце 2019 года в сумме 3300 руб. Величина внереализационных доходов за первый квартал 2019 году не увеличена, сумма прибыли за год возросла на 3300 руб.	В течение года по отчетности за 1 квартал полугодие и 9 месяцев сумма прибыли в бухгалтерском учете будет отличаться от суммы прибыли в налоговом учете на 3300 руб.

Показатели	Финансовый учет	Налоговый учет	Расхождение в прибыли
Проведена дооценки основных средств на сумму 500000 руб.	В бухгалтерском учете сумма дооценки будет списана на нераспределённую прибыль в сумме 500000 руб.	В налоговом учете данная сумма не отражена	Величина нераспределённой прибыли в бухгалтерском учете будет выше, чем в налоговом на 500 тыс. руб.
Расходы на аренду имущества ООО «Альба» в сумме 88000 руб.	В бухгалтерском учете включены в состав текущих расходов в сумме 88000 руб.	В налоговом включены в состав прочих расходов	Сумма прибыли от продаж в бухгалтерском учете будет меньше, чем в налоговом на 88000 руб. Сумма нераспределённой прибыли будет одинакова
Учтены расходы на рекламу в сумме 30000 руб..	В бухгалтерском учете включены в состав текущих расходов в сумме 30000 руб.	В налоговом включены в состав прочих расходов	Сумма прибыли от продаж в бухгалтерском учете будет меньше, чем в налоговом на 30000 руб. Сумма нераспределённой прибыли будет одинакова

В целом стоит отметить, что по итогу 2019 года в системе учета ООО «Альба» имели место следующие расхождения по бухгалтерскому и налоговому учету:

1. Выручка в бухгалтерском учете выше, чем в налоговом на 220 тыс. руб. и меньше на 118 тыс.руб. Расхождение составило 2000 руб.
2. Себестоимость в бухгалтерском учете выше, чем в налоговом на 88 + 300 тыс.руб. Расхождение составило 388000 руб.
3. Валовая прибыль в бухгалтерском учета меньше чем в налоговом на 386000 руб.
4. Прибыль до налогообложения выше чем в налоговом на 220 тыс. руб и меньше на 118 тыс.руб.+500,0 тыс.руб.—88 тыс. руб.— 30 тыс.руб. Расхождение составило 384000 руб.
5. Нераспределённая прибыль в финансовом учете отличается от налогового на: $2 + 500 = 502$ тыс.руб.

Налогооблагаемая временная разница: 502 тыс.руб.

Бухгалтерская прибыль превысила налоговую на 384 тыс. руб.

Условный расход по налогу на прибыль: $384000 \times 20\% = 76800$ руб.

ПНР: $(502000+76800) \times 20\% = 115760$ руб.

ОНО: $502000 \times 20\%= 100400$ руб.

Текущий налог на прибыль: $76800+115760-100400 = 92160$ руб.

Таким образом, различие вариантов учета в системе бухгалтерского и налогового учета предприятия оказывает значительнее влияние на конечный финансовый результат, который по итогам 2019 года был увеличен на 92160 руб. Однако может иметь место и обратная тенденция. В этой ситуации обя-

зательным является бюджетирование налоговых платежей с учетом выявляемых постоянных разниц. К тому же стоит обратить внимание на вариантность имеющихся методик учета основных ресурсов компании и расходов ее деятельности.

С целью повышения прибыли целесообразно проводить выборку методов наиболее оптимальных для фирмы, которые будут способствовать повышению нераспределённой прибыли путем экономии на налогообложении ООО «Альба».

Методом, положительно влияющим на состояние основных средств в ООО «Альба», является использование механизма амортизационной премии.

ООО «Альба» часто инвестирует средства в расширение и модернизацию своего оборудования, что позволяет более точно диагностировать заболевания пациентов. При этом компания имеет возможность по вновь образованным объектам основных средств пользоваться правом начисления амортизационной премии.

Вопросы, связанные с учетом амортизационной премии, регулирует п. 9 ст. 258 НК РФ. С одной стороны, предприятие начисляет обычную амортизацию по своим объектам. С другой, разрешено за один раз сразу учесть в затратах, которые снизят налог, до 30 процентов расходов на основные вложения в капитал. Это и является амортизационной премией.

При использовании механизма амортизационной премии стоит учитывать, что размер амортизационной премии основных средств имеет свой лимит. Он установлен законом. Главный фактор при этом — амортизационная группа ОС, на которое начисляется премия. Лимиты начисления амортизационной премии приведены в таблице 3.

Таблица 3. Лимиты начисления амортизационной премии в ООО «Альба»

Максимум премии	Группа для амортизации	Основа для расчета
10 процентов	1–2, 8–10	Общая: 1) изначальная стоимость ОС (исключение — если получены бесплатно); 2) затраты на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техперевооружение, частичную ликвидацию.
30 процентов	3–7	

Для того, чтобы пользоваться данным инструментом ООО «Альба» необходимо в налоговой учетной политике прописать величину амортизационной премии по своим активам или их группам.

Применение в налоговом учете амортизационной премии позволит компании добиться следующих результатов:

- Снизит величину первоначальной стоимости основных средств;
- уменьшит размер капитальных вложений (на достройку, реконструкции и прочие типы модернизации основных средств).

Это важно, поскольку с оставшимися суммами работают далее в рамках расчета амортизации по общим правилам.

Представим на примере:

ООО «Альба» приобрело аппарат УЗИ. Это четвертая группа амортизации. Значит, учет амортизационной премии разрешен в размере 10 процентов. Это скажется на том, что в дальнейшем предприятие будет начислять амортизацию по данному основному средству от суммы в 70 процентов его первоначальной стоимости (до премии).

Рассматриваемую премию бухгалтер должен отнести на косвенные затраты того отчетного периода, в котором:

- объект начинает амортизироваться;
- изменяется его изначальная цена (при достройке и т.п.).

Литература:

1. Кривошейко-Гуныко И. А. Теоретико-методологические аспекты исследования сущности понятия прибыли [Текст] / И. А. Кривошейко-Гуныко // Агроинком. Научный журнал, 2010. — № 10–12. — С. 1–9.
2. Блонская В. И. Совершенствование формирования и использования прибыли [Текст] / В. И. Блонская, А. И. Вужинскому // Сборник научных трудов НЛТУ, 2018. — Вып. 18.1. — С. 122–128.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // СПС «Консультант Плюс».
4. Пункт 5, 7 ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015) // СПС «Консультант Плюс».

По приобретенному аппарату первоначальной ценой — 200 000 руб. предприятие сможет начислить премию. Амортизационная премия по объекту разрешена в размере 10 процентов.

Амортизироваться объект начнет с 01.04.2021. Следовательно, за девять месяцев 2021 года в расходах по прибыли ООО «Альба» учтет премию в размере: 20 000 руб. (200 000 руб. × 10%);

Таким образом, выгода ООО «Альба» уже по одному объекту получит возможность снижения расходов в сумме 20 тыс. руб. Экономия на налогах составит: 4 тыс.руб. (2% от стоимости основных средств)

Если учесть, что в 2020 году в рамках расширения и модернизации производства предприятия приобрело основных средств на сумму 45854 тыс.руб., что сумма возможной выгоды для компании составит: $45854 * 2\% = 917,0$ тыс.руб.

Итак, проведенный анализ доказал, что вариативность учёта оказывает влияние на финансовые результаты предприятия, а значит позволяет компаниям выбирать выгодные для них методики оценки и отражения первоначально стоимости в бухгалтерском и налоговом учете. При этом важно строго следовать правилам, определённым Налоговым кодексом, что позволит не только увеличить прибыль, но и избежать штрафов по налогам и сборам.

Реформа контрольно-надзорной деятельности в сфере пожарной безопасности на примере Свердловской области

Митянин Евгений Васильевич, студент магистратуры

Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
(г. Екатеринбург)

В данной статье рассмотрена реформа контрольно-надзорной деятельности в сфере пожарной безопасности на примере Свердловской области.

Ключевые слова: контрольно-надзорная деятельность, пожарная безопасность, Свердловская область.

В результате слаженной работы органов власти всех уровней, общественных объединений и организаций за последние пять лет количество пожаров на территории Рос-

сийской Федерации уменьшилось на 13,6%, а количество погибших при этих пожарах уменьшилось на 19 человек, на 4% ниже. В текущем году (по итогам 10 месяцев) количество по-

жаров уменьшилось на 8,7% по сравнению с предыдущим годом (за этот период), количество погибших от них людей на 10,5%.

Заместитель губернатора Свердловской области Александр Высокинский утвердил «Дорожную карту» по реализации активной модели организации контрольно-надзорной деятельности в Свердловской области в сфере пожарной безопасности, согласованную с экспертной группой АСИ 14 февраля в ходе рабочей встречи в Министерстве экономики Свердловской области.

Напоминаем, что совершенствование контрольно-надзорной деятельности началось в 2012 году в рамках административной реформы и реализации Указа Президента РФ от 25 декабря 2012 г. 601 «О совершенствовании государственного управления».

В Свердловской области, в частности, по поручению межведомственной комиссии по снижению административных барьеров, контролирующими органами составлены и опубликованы перечни актов, содержащих обязательные требования.

В 2016 году в Свердловской области в рамках пилотной программы проводились мероприятия по переходу на межведомственное электронное взаимодействие региональных и муниципальных органов управления с федеральными органами исполнительной власти в соответствии с изменениями, внесенными в Федеральный закон № 294-ФЗ о защите прав предпринимателей. Это даст возможность не спрашивать у предпринимателей во время проверки документы, предоставленные властями. Федеральные власти уже перешли на такое межведомственное взаимодействие, региональные власти завершают переход, а местные власти перейдут на СМЭВ до 1 июля 2017 года.

Также в 2015–2016 годах был внесен ряд изменений в Федеральный закон № 294-ФЗ о защите прав предпринимателей, направленных на совершенствование контрольных процедур.

Создан единый реестр проверок, в котором фиксируется информация о каждой проверке, проведенной всеми проверяющими органами. Он также включает планы проверки. Реестр позволяет организации отправлять информацию о запланированных проверках с использованием идентификационного номера налогоплательщика.

До конца 2018 года для МСП объявлены налоговые каникулы, то есть они не подлежат плановым проверкам.

В 2016 году распоряжением Правительства России утверждена «Дорожная карта» по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности. На уровне Российской Федерации также были утверждены паспорта приоритетных программ по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности и 8 подпроектов.

Для организации дальнейшей работы в Свердловской области Минэкономики подготовило два документа.

«Дорожная карта» разработана строго по целевой модели «Осуществление контрольно-надзорной деятельности в субъектах Российской Федерации», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 31 января 2017 г. № 147-р, и Паспорту приоритетного проекта «Повышение качества реализации на региональном и муниципальном уровнях», утвержденного про-

токолом заседания федеральной проектной комиссии 27 января 2017 г. № 5. В нем указаны цели и сроки.

В первую очередь Дорожная карта направлена на создание комфортной среды взаимодействия контролирующих органов и хозяйствующих субъектов, четких правил их взаимодействия.

По этой причине к маю будет проведена работа по систематизации и распространению обязательных требований. До конца года планируется актуализировать обязательные требования, закрепленные в региональных актах, а также сформулировать требование об устранении избыточных и устаревших требований на федеральном уровне. Мера по обновлению требований не входит в целевую модель АСИ, но учитывается в детальном плане действий для Свердловской области.

Особого внимания заслуживает задача составления и использования чек-листов, содержащих обязательные требования к контролируемым лицам. Внедрение осуществилось к июню 2017 года. Введение контрольных списков сделает процедуры проверки максимально прозрачными и конкретными для проверяемых лиц.

Главное нововведение реформы — внедрение риск-ориентированного подхода. Это означает, что регулирующие органы больше не будут проводить проверки каждые три года, а вместо этого уменьшат контроль над честными сделками и будут обращать внимание на особо опасные действия и нарушения.

В этой области также создаются ведомственные базы данных контролируемых компаний с историей их проверок и нарушений. Свердловская область направила в Минкомсвязи России заявку на участие в пилотном проекте по тестированию прототипа системы, позволяющей автоматизировать основные процессы при реализации функций контроля и мониторинга. Такая система предлагает возможность создания личных счетов как для инспекторов, так и для контролируемых компаний.

Выбор интенсивности контрольных мероприятий зависит от класса опасности контролируемого предприятия. А классы опасности, в свою очередь, основываются исключительно на оценке уровня потенциальной опасности и критериях добросовестности бизнеса — отсутствии нарушений и жалоб.

Многие мероприятия детального плана предусматривают сравнение с бизнес-сообществом новых инициатив и расширение практики профилактических и просветительских мероприятий. Например, планируется реализация разъяснительных мероприятий, направленных на недопущение нарушений обязательных требований к лицам, открывающим собственное дело, а также разработка с участием общественных объединений типовых нарушений обязательных требований и методических рекомендаций по организации деятельности на предприятиях во избежание нарушения обязательных требований.

Единый подход и планомерная работа по обеспечению общественной безопасности, дисциплины как на территориальном, так и институциональном уровне, а также дополнительные меры по усилению контроля и надзора в сфере пожарной безопасности помогут снизить уровень смертности и травматизма граждан от внешних воздействий в результате аварий.

Литература:

1. CD-ROM (PDF). Геополитика. Электронный учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Государственное и муниципальное управление», «Международные отношения», «Регионоведение». Гриф МО РФ. Гриф УМЦ... — Москва: РГГУ, 2015. — 338 с.
2. CD-ROM (PDF). Геополитика. Электронный учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Регионоведение», «Политология», «Международные отношения». Гриф... — Москва: Наука, 2016. — 712 с.
3. CD-ROM (PDF). Государственные и муниципальные финансы. Электронный учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Финансы и кредит». Гриф УМЦ «Профессиональный...» — Москва: Наука, 2019. — 533 с.
4. Абросимова, М. А. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении / М. А. Абросимова. — М.: КноРус, 2015. — 435 с.
5. Василенко, И. А. Государственное и муниципальное управление / И. А. Василенко. — М.: Юрайт, 2018. — 416 с.
6. Василенко, И. А. Государственное и муниципальное управление. Учебник / И. А. Василенко. — М.: Юрайт, 2015. — 494 с.
7. Василенко, И. А. Государственное и муниципальное управление. Учебник / И. А. Василенко. — М.: Юрайт, 2015. — 496 с.
8. Государственное и муниципальное управление / С. Ю. Наумов и др. — М.: Дашков и Ко, 2016. — 556 с.
9. Государственное и муниципальное управление. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 416 с.
10. Государственное и муниципальное управление. Учебное пособие / Н. С. Гегедюш и др. — М.: Юрайт, 2015. — 240 с.
11. Государственное и муниципальное управление. Шпаргалка. — М.: Окей-книга, 2017. — 32 с.

Профессиональное развитие государственных гражданских служащих

Мясникова Виктория Андреевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

В статье автор анализирует профессиональное развитие государственных гражданских служащих, учитывая потенциал их личности. На основе анализа выявлены направления развития системы профессионального развития в контексте современных вызовов государственного управления.

Ключевые слова: государственная гражданская служба, профессиональное развитие, государственное управление, цифровизация, реформирование государственной службы, технологии, кадровый резерв, система KPI, мотивация персонала.

Ведущее значение в государственной гражданской службе в Российской Федерации имеет эффективное и качественное исполнение решений по обеспечению задач и функций государства. Государственная служба занимает ведущую роль в системе государственного управления. При этом без высокопрофессиональных кадров, обладающих знаниями, компетенциями и мотивацией как в государственном, так и в частном секторе экономики, невозможно сделать серьезный рывок в развитии социально-экономической сферы. Поэтому вопросы, связанные с профессиональным развитием, обновлением и получением новых знаний являются весьма актуальными.

Определение термина «государственная служба» нормативно закреплено в статье 1 Федерального закона № 58-ФЗ от 27.05.2003 г. «О системе государственной службы Российской Федерации» — профессиональная служебная деятельность граждан Российской Федерации по обеспечению исполнения полномочий: Российской Федерации, федеральных государственных органов, субъектов РФ, государственных органов субъектов РФ, лиц, замещающих государственные должности РФ, лиц, замещающие государственные должности субъектов РФ [1].

Государственные гражданские служащие выступают как представители государственной власти, имеющие государственно-властные полномочия на основании акта о назначении его на должность и служебного контракта для осуществления функций и задач государства.

Государственная служба как социальный институт претерпела существенные изменения по реформированию и развитию, что в результате должно обеспечить эффективность государственного управления. Существующая достаточность правового обеспечения государственной службы, говорит о переходе к конкретным мероприятиям по развитию профессиональных компетенций современных государственных служащих.

Совершенствование системы профессионального развития гражданских служащих связан с вступлением в силу Указа Президента Российской Федерации от 21 февраля 2019 г. № 68 «О профессиональном развитии государственных гражданских служащих Российской Федерации». Был утвержден порядок осуществления профессионального развития государственных гражданских служащих, который регламентирует условия, сроки, объем часов, порядок стажировок и т.д. [2].

В развитие норм ФЗ № 79 «О государственной гражданской службе Российской Федерации» в рамках Положения о порядке осуществления профессионального развития государственных гражданских служащих Российской Федерации (далее — Положение), утвержденного Указом Президента РФ от 21.02.2019 № 68:

- дополнено толкование термина «профессиональное развитие», которое заключается в приобретении гражданским служащим на системной основе новых знаний и умений, развитии его профессиональных и личностных качеств (п. 3 Положения);
- проведена градация «иных» мероприятий по профессиональному развитию в зависимости от цели участия в нем гражданских служащих: для ускоренного приобретения гражданскими служащими новых знаний и умений предлагаются семинары, тренинги, мастер-классы, для изучения передового опыта и обмена им предусмотрены конференции, круглые столы, служебные стажировки и иные мероприятия;
- предусмотрено использование федеральной государственной информационной системы в области государственной службы для осуществления контроля и учета мероприятий по профессиональному развитию федеральных государственных гражданских служащих.

На основе анализа отдельных положений нормативно-правовых актов, регулирующих систему профессионального развития гражданских служащих, прослеживаются принципы, которые заложены в различных положениях обновленного законодательства. Данные принципы это: системность, непрерывность, ориентация на квалификационный подход, технологизация (цифровизация).

Применение должностных регламентов, разработанных с учетом процессных показателей эффективности и являющихся основанием для оценки служебной деятельности (методология KPI) в системе государственной гражданской службы создаст для каждого человека возможности реализации собственного потенциала. KPI — система, включающая в себя ряд показателей, которые используются руководителями подразделений для оценки эффективности работы своих сотрудников и реализуется для достижения стратегических целей. Преимуществами такой системы являются: повышение эффективности работы персонала, мотивация персонала, правильное определение приоритетов и основных целей, наглядность ситуации, сохранение общей эффективности деятельности организации [3].

Для обеспечения конкурентоспособности государства в долгосрочной перспективе и реализации принципов открытости в деятельности государственного аппарата, необходимо создание «системы организации и исполнения функций органов государственной власти, построенной на базе интегрированных цифровизированных процессов» [4].

Таким образом, на основе анализа можно выделить следующие актуальные задачи государственного управления и государственной службы:

- реализация потенциала гражданских служащих;
- формирование знаний в сфере государственного управления (конституционные и законодательные основы РФ, правовые и организационные формы противодействия коррупции, этика служебного поведения и т.д.);
- развитие личностных и профессиональных качеств гражданских служащих с использованием цифровых технологий;



Рис. 1. Классификация методов подбора кандидатов в резерв руководящих кадров [5]

– создание мотивационных условий для внедрения изменений гражданскими служащими при выполнении ими служебных обязанностей.

Следует отметить профессиональные и личностные качества, которые легли в основу Единой методики проведения конкурсов при замещении вакантных должностей и включении в кадровый резерв: лидерские качества, стратегическое мышление, аналитические способности, коммуникабельность, управление конфликтами, умение формировать команду и работать в команде и др. Такой квалификационный подход базируется на понимании специфики и задач профессиональной деятельности. Кадровый резерв в свою очередь предполагает многоэтапный процесс, подход к которому основывается на современных методах и инструментах. Чаще

всего применяются практические методы, которые представлены на рис. 1.

На сегодняшний день существуют условия для формы профессионального развития, описаны технология планирования и оценки данного кадрового процесса.

На мой взгляд, необходимым является включение требований, связанных с готовностью гражданского служащего осуществлять профессиональную деятельность в условиях цифровой экономики и постоянных изменений. Так как цифровые технологии в наше время считаются двигателем мирового прогресса и облегчают выполнение обязанностей различных служб, при грамотно построенном взаимодействии всех заинтересованных сторон в вопросе профессионального развития государственных служащих.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О системе государственной службы в Российской Федерации». — «Собрание законодательства РФ», 02.06.2003, № 22, ст. 2063.
2. Указ Президента РФ «О профессиональном развитии государственных гражданских служащих Российской Федерации» (вместе с «Положением о порядке осуществления профессионального развития государственных гражданских служащих Российской Федерации») от 21.02.2019 г. № 68 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/>
3. Цыклина Е. В., Иванова О. Е. Внедрение системы показателей КРП-мотивации для повышения эффективности управления трудовым потенциалом организации // В сборнике: Экономика и управление: теория, методика, практика. сборник статей. Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова. Чебоксары, 2020. С. 88–91.
4. Буров В. В., Петров М. В., Шкляр М. С., Шаров А. В. «Государство как платформа»: подход к реализации высокотехнологичной системы государственного управления. // Государственная служба. 2018. № 3. С. 6–17.
5. Горожанкина А. Г., Пронская О. Н. Инновационные методы управления процесса организации кадрового резерва // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и управления: наука и практика. Кriuлинские чтения. сборник материалов всероссийской научно-практической конференции. 2020. С. 204–207.
6. <https://cyberleninka.ru/article/n/novaya-model-organizatsii-professionalnogo-razvitiya-gosudarstvennyh-grazhdanskih-sluzhaschih-kak-faktor-transformatsii>

Актуальные проблемы учета товарно-материальных ценностей

Подскребайлина Екатерина Александровна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Статья рассматривает проблемы учёта товарно-материальных ценностей. Определяет сложности учёта, связанные с обилием поставщиков, наименований товаров, материальных ценностей. Проведён анализ существующих систем учёта товарно-материальных ценностей. Статья исследует возможные решения вышеперечисленных проблем путём внедрения компьютерной программы.

Ключевые слова: товарно-материальные ценности, бухгалтерская программа, коллективная ответственность, система учёта, документооборот.

Современный мир всё чаще сталкивается с проблемой учета материальных ресурсов в контексте использования материальных ресурсов в производстве, анализа и контроля затрат сырья, материалов, топлива, энергии. Сложности, возникающие при ведении действующей практики учёта материальных ресурсов, анализировались и исследовались на предмет учёта издержек предметов труда. Новшества в системе учёта объяс-

няются несовершенством в классификации не имеющей единой информации об остатках и расходах, что не позволяет проводить анализ, контроль товарно-материальных ценностей производства [1].

В учёте ресурсов действует классификация по счетам и субсчетам отлична от классификации их в балансе, а классификация затрат материальных ресурсов в составе себестоимости

отличается от классификации остатков материальных ресурсов в учёте и балансе.

Применение усовершенствованных систем учёта необходимо в связи с большим разнообразием наименований ресурсов, многостадийностью технологических процессов, наличием зарубежных и локальных поставщиков.

Предприятия машиностроения зачастую для локализации данных применяют бухгалтерские компьютерные программы. Преимуществом использования бухгалтерских программ является контроль учёта движение материалов, который возможен в процессе получения и обработки накладных, приёмных актов и т.д.

Программа автоматически формирует ведомости, где отражает обороты и остатки по каждому номенклатурному номеру материалов по количеству и сумме, что избавляет от необходимости вести накопительные ведомости прихода и расхода. Составление ведомости проходит для бухгалтерии и для склада отдельно. Использование бухгалтерской программы позволяет формировать следующие регистры учёта материалов [2,3]:

- оборотная ведомость, показывающая перемещение материалов как по номенклатурным номерам, так в разрезе складов;
- расходная ведомость, показывающая расход материала по заказам, сериям;
- оборотная ведомость по материалам, которые должны поступить.

Рассмотрим так же и недостатки компьютерных программ, к которым относят:

- неполный контроль соблюдения норм и нормативов расходования материалов в технологическом процессе;
- рост фонда оплаты труда за счёт оплаты работы операторов и учётчиков одновременно;
- коллективная материальная ответственность за хранение и движение товарно-материальных ценностей.

Стоит отметить психологическую составляющую учёта. Контрольная функция снижается вследствие таких факторов

как коллективная материальная ответственность работников складского хозяйства и осуществление соответствующих записей по движению материалов нематериально-ответственными лицами (операторами и учётчиками).

Вышеперечисленные аспекты ставят перед бухгалтером проблему совершенствования автоматизированных систем или программ учёта, а не методик учёта.

Усовершенствованная программа должна учитывать недостатки определения товарно-материальных ценностей реальной себестоимости при логистике, считывать разницу при приёмке товара ответственными лицами. Программа должна быть многоуровневой и иметь возможность подвергаться изменениям:

- при обнаружении недостачи в комплектующих изделиях деталей с указанием названия детали, партии груза, номера и даты документа и других реквизитов;
- при доставке недостающей части деталей с нулевой стоимостью, не соответствующей таможенной декларации.

Бухгалтерская программа должна вести учёт всех данных о рекламациях, иметь графы «недодача» с описанием приходного документа.

Материальные отчёты позволяют улучшить контроль за деятельностью материально-ответственных лиц по складам товарно-материальных ценностей. Однако форма коллективной ответственности не позволяет достоверно выявить виновника, и сумма ущерба распределяется на весь коллектив, что занимает существенную сумму на каждого её члена.

Разработка и установление цели, задачи функций учёта, распределение обязанностей и схема документооборота является основой организации управленческого учёта. Пересмотр классификации затрат на производство с тем, чтобы получить ответ на вопрос что, сколько и на какие цели было израсходовано обеспечит эффективность системы управленческого учёта необходимо [4,5].

Литература:

1. Астахов. В.П. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИКЦ «МарТ», 2004. — 608 с.
2. Бреславцева, Н. А., Медведева О. В., Нораревян Г. Г. Бухгалтерское дело: учеб. пособие. — М.: Приор-издат, 2004. — 160 с.
3. Захарьин, В. Р. Теория бухгалтерского учета: Учебник. — Москва: ИНФРА-М, 2003. — 304 с.
4. Кузнецова, Т. В. Бухгалтерское делопроизводство: практич. пособие. — Москва.: ООО «Горячая линия бухгалтера», 2004. — 288 с.
5. Национальный стандарт бухгалтерского учета «Учет государственный субсидий и раскрытие государственной помощи» (зарегистрирован Министерством юстиции 3.12.1998 г. Н 562)

Основные направления налоговой политики в Российской Федерации

Поздина Анна Викторовна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Налоговая политика представляет собой систему действий, мероприятий, проводимых государством в области налогообложения, основными задачами которой являются обеспечение финансовыми ресурсами, экономическое регулирование. В статье проведено исследование формирования налоговой политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу до 2022 года.

Ключевые слова: налоговая политика, деофшоризация, налогообложение, налоговая система, ставки налогов, налоговые льготы

Налоговая политика в Российской Федерации реализуется органами власти в рамках различных программ. Министерством финансов Российской Федерации разработаны «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов», данные направления разработаны в соответствии со статьей 165 Бюджетного кодекса Российской Федерации с учетом итогов реализации бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на период до 2019–2021 годов. При подготовке данного документа были учтены положения Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 20 февраля 2019 года.

При проведении налоговой политики нужно обозначить три ключевых направления, которые представлены следующими мерами:

— системные меры, направленные на формирование стабильных налоговых условий. Главные изменения затронут нефтегазовый сектор, а именно планируется фиксация налоговых условий для достижения национальных целей развития, поставленных Президентом РФ;

— стимулирующие налоговые и финансовые меры, которые включают в себя: отмену налога на движимое имущество, тормозящего развитие и внедрение новых технологий, расширение сферы применения инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций, занимающихся строительством коммунальных, транспортных и социальных объектов; установление пониженных ставок к уплате страховых взносов в отношении резидентов, находящихся на территории опережающего социально-экономического развития в Дальневосточном федеральном округе; [7, 8]

— меры отраслевого характера, затрагивающие помимо нефтяного сектора также развитие инфраструктуры. Для достижения этих целей в структуре доходной части федерального бюджета сформирован соответствующий Фонд развития. Размер вложенных средств составляет до 4 трлн руб. на период до 2024 г., осуществляемый за счет дополнительных государственных заимствований.

Важным направлением проводимой налоговой политики является облегчение администрирования и снижение административных издержек. Для этого будет разработан специальный налоговый режим, обеспечивающий благоприятные условия для деятельности малого бизнеса — система налогообложения в виде налога на профессиональный доход. [12, 13]

Важным событием для роста экономики страны является начатый процесс деофшоризации российского капитала за рубежом. Ещё в 2013 году Правительство РФ по поручению Президента РФ начало разработку нормативных правовых документов, направленных на недопущение вывода средств из Российской Федерации. Также был принят Федеральный закон от 24 ноября 2014 г. № 376-ФЗ «О внесении изменений в части

первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)».

Вместе с тем, по рекомендации Министерства финансов Российской Федерации в налоговое законодательство предусмотрено внесение изменений, касающихся иного подхода к налогообложению физических лиц, получающих доходы. В НК РФ в п. 2 ст. 207 прописано, что налоговыми резидентами признаются лица, пробывшие на территории РФ не менее 183 дней в течение 12 месяцев. Порог предлагается снизить до 90 дней. Также планируется введение ставки 13% НДФЛ для налоговых нерезидентов.

Таким образом, основной целью налоговой политики в Российской Федерации является создания условий для развития бизнеса, привлечения инвестиций с целью финансово-экономического развития России.

В то же время распространение новой коронавирусной инфекции в 2020 году оказало значительное влияние на динамику доходов и расходов региональных бюджетов. Так, за первые 8 месяцев текущего года налоговые и неналоговые доходы регионов снизились на 7% г/г. При этом география влияния кризиса на доходы субъектов неравномерна: так, в ресурсодобывающих регионах сокращение превысило 12,2% г/г, в то время как в столичных агломерациях сложилась более устойчивая динамика (-5,1%).

Сдерживание распространения эпидемии посредством мер социального дистанцирования и «карантинных» ограничений направлено на сглаживание пиков заболеваемости в целях минимизации рисков «перегрузки» мощностей системы здравоохранения и сопутствующего снижения эффективности лечения. При этом финансовые потери подверженных ограничениям секторов и компаний создают риски дестабилизирующей рынок труда оптимизации расходов.

Соответственно, с точки зрения смягчения экономических последствий борьбы с пандемией задача:

— с одной стороны, оперативно укрепить мощности системы здравоохранения (в том числе для создания возможности сворачивания/облегчения «карантинных» ограничений);
— с другой стороны, избежать скатывания в кризисную спираль (снижение доходов бизнеса — сокращение занятости и доходов граждан — сокращение спроса — снижение доходов бизнеса).

Соответственно, антикризисные программы поддержки ориентированы в первую очередь на решении этих задач с акцентом на следующих направлениях:

1. Укрепление системы здравоохранения;
2. Поддержка доходов граждан;
3. Поддержка МСП как наиболее уязвимого сегмента отечественного бизнеса;
4. Поддержка отраслей и компаний, где деятельность временно приостанавливалась;
5. Поддержка бюджетов регионов и внебюджетных фондов.

В целом антикризисные программы являются действенными и своевременными:

— Темпы распространения эпидемии удается сгладить, что наряду с реализацией мер, направленных на повышение устойчивости системы к эпидемиологическим шокам, создает возможность для сворачивания наиболее болезненных «карантинных» ограничений, не подвергая риску неконтролируемого роста смертности.

— Сохраняется устойчивость нефинансового сектора. Значительная часть вынужденных потерь добавленной стоимости в секторах, где деятельность приостанавливалась, в целом абсорбируется различными программами поддержки, а реструктуризация сроков уплаты обязательных платежей наряду с расширением доступа к программам льготного финансирования позволяет избежать массовых проблем с платежной дисциплиной.

Операционная рентабельность ненефтегазового сектора, хоть и снизилась по итогам 2 квартала 2020 года, остается на уровне, не представляющем угрозы для финансовой устойчивости как самого сектора, так и кредиторов (учитывая в том числе невысокий уровень долговой нагрузки).

— Ситуация на рынке труда остается под контролем. Уровень безработицы увеличился с 4,6% в марте до 6,4% в августе, что безусловно свидетельствует о повышенной напряженности, однако не представляется критическим уровнем как в историческом контексте (в кризис 2008–2009 гг. безработица превышала 9%), так и в сравнении с другими странами. Сдержанному росту безработицы, в том числе, способствует реализация программ грантовой и кредитной поддержки пострадавших отраслей, обуславливающие предоставление субсидий сохранением занятости.

В целом влияние кризиса на трудовые доходы граждан сдержанное: динамика фонда оплаты труда организаций замедлилась во втором квартале 2020 года, но сохранилась в положительной области (+0,5% г/г в реальном выражении). В пострадавших отраслях уровень расходов на оплату труда снизился (-7,2% г/г в реальном выражении), однако в гораздо меньших масштабах чем сокращение коммерческих доходов этих отраслей в связи с введенными ограничениями.

Литература:

1. Соляникова С. П., Аландаров Р. А., Горлова О. С., и др. Федеральный бюджет на 2019–2021 годы: сбалансированность или экономический рост? // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. № S11. С. 4–41.
2. Зарипова Н. Д. Налоговое регулирование организаций через налоговые льготы // Экономические науки. — 2019. — № 6. — С. 182–185
3. Ахмадеев Р. Г., Быканова О. А. Налоговый маневр по НДС и страховым взносам: фискальная нейтральность // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 47–50.
4. Крайнова Е. М. Сущность корпоративного налогового планирования и характеристика его компонентов // Экономика. Бизнес. Финансы. 2019. № 4. С. 7–9.
5. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn66/>.
6. Консультант Плюс [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный.
7. Информация Минфина России от 1 октября 2020 г. «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов». — Текст: электронный // Гарант.ру: [сайт]. — URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74626236/> (дата обращения: 29.10.2020).

Экономическая безопасность в сфере оказания клининговых услуг

Попова Анна Евгеньевна, студент;
Новикова Наталья Валерьевна, кандидат экономических наук, профессор
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье дается определение экономической безопасности организации, после чего рассматривается экономическая безопасность в сфере оказания клининговых услуг.

Автор проводит анализ особенностей экономической безопасности организации в сфере оказания клининговых услуг.

Отдельное внимание автор уделяет угрозам экономической безопасности организации в сфере оказания клининговых услуг и влиянию пандемии COVID-19 на сферу оказания клининговых услуг.

Ключевые слова: экономическая безопасность организации, сфера оказания клининговых услуг, COVID-19, пандемия.

Актуальность выбранной темы подтверждает то, что в настоящее время, в период жёсткой конкуренции, организации в сфере оказания клининговых услуг важно заботиться о создании надёжной системы экономической безопасности, что позволит организации сохранить свою целостность и про-

тивостоять как внутренним, так и внешним угрозам. Особенно это актуально в настоящее время в условиях пандемии коронавирусной инфекции.

У исследователей нет общего определения категории «экономическая безопасность организации». Многие понимают под

экономической безопасностью организации состояние, при котором эффективно используются имеющиеся у нее материальные, финансовые, трудовые ресурсы, а также обеспечивается на этой основе его конкурентное превосходство в достижении стратегических целей [1].

Из этого следует, что под системой экономической безопасности подразумевается совокупность управленческих, экономических и правовых решений, которые осуществляются организацией (её руководством) с целью охраны её финансовых интересов, утрата которых может привести к потере основных ресурсов компании.

Учитывая вышеизложенное, определим экономическую безопасность организации в сфере предоставления клининговых услуг как состояние эффективного использования существующих ресурсов для предотвращения угроз и стабилизации деятельности организации с целью обеспечения ее устойчивого развития в течение определенного периода времени, при котором все наиболее важные составляющие структуры и деятельности организации характеризуются высоким уровнем защищенности от нежелательных изменений. При этом компания максимально эффективно использует свои ресурсы в процессе предоставления клининговых услуг, а также способна предотвратить, ослабить или защититься от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и обеспечивает реализацию целей коммерческой деятельности в условиях конкуренции.

Экономическая безопасность в сфере оказания клининговых услуг в современных реалиях ведения бизнеса становится все более важной и многоцелевой составляющей административного управления. Перечень угроз экономической безопасности организации в сфере оказания клининговых услуг изменчив и включает в себя все новые и новые элементы. Угрозы и риски экономической безопасности отражают изменчивость во внешней среде организации, которые приводят к трансформации самого субъекта безопасности [2]. Внутренняя структура и управление бизнесом в сфере оказания клининговых услуг также подвержены постоянным изменениям.

Угроза экономической безопасности организации в сфере оказания клининговых услуг представляется как совокупность факторов внутренней и внешней среды организации, направленных на создание препятствий, затрудняющих его работу.

Также под угрозой экономической безопасности организации в сфере оказания клининговых услуг понимаются действия физических или юридических лиц, нарушающие деятельность организации и способные привести его к остановке работы или иным убыткам.

Рассмотрим факторы, оказывающие влияние на экономическую безопасность организации в сфере оказания клининговых услуг:

- взаимоотношения с клиентами;
- условия платежей по приобретаемым услугам и товарам кредиторам;
- оперативность замены оборудования, пришедшего в негодность;
- адекватная и действенная система мотивации;
- присутствие конкретного резерва наличных и безналичных денежных средств.

Риски и угрозы экономической безопасности организации в сфере оказания клининговых услуг можно разделить на три группы:

- экономического характера;
- социального характера;
- экологического характера.

К рискам экономического характера относят такие риски, как ресурсно-технические риски, финансовые и рыночные [3].

В настоящее время отдельное внимание следует уделить кадровой ситуации в условиях пандемии коронавирусной инфекции. Последствия пандемии коронавирусной инфекции отражаются на усилении кризисных явлений в российской экономике.

К угрозам и рискам социального характера следует относить социальные, нормативно-правовые риски.

Режим самоизоляции негативно повлиял на сотрудников в сфере организации предоставления клининговых услуг.

В мае 2020 г. доход сотрудников в сфере организации предоставления клининговых услуг, пострадавшей от последствий пандемии коронавируса отрасли экономики, снизился на 40%.

К рискам экологического характера относятся антропогенные, техногенные и природные экологические риски.

Следующую группу угроз составляют внутренние угрозы экономической безопасности организации в сфере организации предоставления клининговых услуг, которые так же опасны, как и внешние. Главным и неисчерпаемым источником внутренних угроз являются сотрудники.

Группировка внутренних угроз организации в сфере организации предоставления клининговых услуг по приоритетам выглядит следующим образом: персонал, оборудование, финансы, информация.

Для организации в сфере организации предоставления клининговых услуг список текущих угроз индивидуален, особенно для внутренних источников. К источникам следует отнести:

- низкоквалифицированный, малопрофессиональный персонал;
- некомпетентность управленческого персонала, приводящая к потере важных контрактов и отмене взаимовыгодных партнерских отношений;
- конфликты различного характера;
- несоблюдение правил техники безопасности и охраны труда;
- отсутствие четких процедур и рабочих процессов;
- бездействие руководителей, препятствующие выполнению запланированных задач;
- утечку информации;
- подрыв делового имиджа организации (как правило, это непреднамеренная угроза);
- незаконные действия сотрудников, приводящие к финансовым потерям.

Исходя из вышесказанного, следует, что внутренними угрозами экономической безопасности организации в сфере организации предоставления клининговых услуг можно управлять. Для каждого элемента можно предпринять системные превентивные действия, чтобы минимизировать угрозу.

Литература:

1. Тараскина А. Н. Анализ системы экономической безопасности организации / А. Н. Тараскина, В. В. Григорьева // Право, экономика и управление: теория и практика: материалы Всеросс. науч. конф. с международным участием (Чебоксары, 15 апр. 2020 г.) / редкол.: Г. Н. Петров [и др.] — Чебоксары: ИД «Среда», 2020. — С. 94–96.
2. Горьковенко Н. А. Угрозы экономической безопасности предприятия: риски, источники и факторы / Н. А. Горьковенко, А. В. Костоманова // Право, экономика и управление: теория и практика: материалы Всеросс. науч. конф. с международным участием (Чебоксары, 15 апр. 2020 г.) / редкол.: Г. Н. Петров [и др.] — Чебоксары: ИД «Среда», 2020. — С. 18–21.
3. Залозная Д. В. Кадровая составляющая экономической безопасности предприятия: концептуальные и методические подходы / Д. В. Залозная, Н. И. Куликов // Право, экономика и управление: теория и практика: материалы Всеросс. науч. конф. с международным участием (Чебоксары, 15 апр. 2020 г.) / редкол.: Г. Н. Петров [и др.] — Чебоксары: ИД «Среда», 2020. — С. 137–140.

Проблемы государственного управления устойчивым развитием Арктики

Прохоренко Елизавета Викторовна, студент магистратуры

Научный руководитель: Суслев Юрий Евгеньевич, доктор экономических наук, профессор

Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
(г. Санкт-Петербург)

В статье поднимаются вопросы государственного управления развитием Арктики. Рассматриваются проблемы и причины, препятствующие созданию благоприятной экономически устойчивой политики. Также сделаны выводы и предложены пути решения для стабилизации государственного управления.

Ключевые слова: Арктическая зона Российской Федерации, концепция устойчивого развития, социально-экономические проблемы, государственное управление.

Не так давно Российская Федерация поставила перед собой цель освоить территорию Арктики, которая принадлежит России. В чем важность и приоритетность значения для Российской Федерации по освоению данной территории? А в том, чтобы сделать ее стратегической ресурсной базой нашей страны. Основной особенностью и некоторой проблемной составляющей является сосредоточение всех необходимых ресурсов, да и самой, собственно, стратегической базой в условиях Крайнего Севера, где природные явления будут влиять на многие составляющие по реализации стратегической программы освоения арктических ресурсов. Так же следует учитывать человеческие ресурсы — недостаток четкой стратегии действий по освоению и изменению политики может существенно повлиять на будущие результаты. В указе президента РФ от 5 марта 2020 г. № 164 представлены основные цели, задачи и направления государственной политики. Нельзя не отметить, что механизм такого развития сформулирован в данном документе в общем виде — представлены «механизмы реализации государственной политики», но нет четкого понимания, как это должно осуществляться. Об этом свидетельствует неразвитость методов проектного управления в России.

Управление устойчивым развитием в Арктике: основные положения концепции

По сути, концепция устойчивого развития напоминает чем-то учение В. И. Вернадского о ноосфере, а именно в во-

просе экономической модели и ее развития, где сказано, что добыча ресурсов должна быть ограничена, да и использоваться естественные ресурсы должны соразмерно, чтобы будущему поколению их «хватило» и их существование не ухудшалось из-за их нехватки. Поэтому такая концепция направлена на то, чтобы соблюдать балансы в области экономики, социума и экологии, которые строятся на потенциальной взаимосвязи между человеком и природой [2,3]. Поэтому, чтобы на практике успешно реализовать концепцию устойчивого развития, важно организовать и поддерживать сотрудничество экономической деятельности с учетом международно-правового обеспечения с государствами и частными организациями за рубежом, разрешать совместно возникающие проблемы, поскольку они представляют угрозу не только для одного региона или части территории, а для всей планеты. Основную проблему концепции можно описать в виде противоречия. Оно возникает из-за того, что, с одной стороны, экономический уклад ориентирован на то, чтобы максимизировать прибыль, а с другой стороны, необходимо вводить ограничения на расширения воспроизводства, а для этого необходимо изымать часть прибыли на программы в области природоохранных и социальных мер защиты. К сожалению, если не будет слаженного механизма между всеми участниками политики на территории Арктической зоны, и не только это касается Российской Федерации, но и других стран, то политика, которую многие практики пытаются внедрить на территории Арктики может оказаться бесполезной, если многие будут стремиться только к тому, чтобы

максимизировать свою прибыль, забывая про другие важные и даже, можно сказать, глобальные вопросы. Например, как экологические, которые касаются, как уже было сказано ранее, вопросов всей планеты, а затем уже социальные и экономические вопросы. Риск максимизации прибыли присутствует еще и при условии освоения Арктических ресурсов теми государствами, которые не являются арктическими. То есть, если заинтересованные лица, а таковыми являются арктические государства, направляют свои средства и силы на сохранение природы Арктики и, действительно, что-то для этого делают, то другие участники арктической политики, которые вроде бы тоже заинтересованы, но только в одном векторе движения — это максимизация прибыли, и, соответственно, никакую природу они не охраняют. В ближайшем будущем неизбежно вырастет конкуренция и борьба за эти ресурсы, в силу того, что нельзя исключать факт перенаселения южных и умеренно-континентальных регионов, а соответственно, и нехватки в них ресурсов, к тому же если российская экономика так и продолжит ориентироваться на добычу и экспорт природного сырья, то проблема только усугубится. Поскольку, это уже находит свое выражение в политической деятельности, причем еще и являющаяся международной, а значит, вполне, она представляет угрозу для интересов России, так как другие участники спокойно могут найти рычаги давления и начать манипулировать. Как манипулировать? Они могут обрисовать ситуацию важности и необходимости контролировать развитие Арктики как глобального интереса, представляющий интерес не только для одной России. Что, кстати, уже можно заметить в области экологии и гуманитария. За примером тоже далеко ходить не нужно. «Беллона» — международная неправительственная организация, по поводу которой возникла полемика в области безопасного хранения ядерных отходов в российской части Арктики в 1996 г.

Поэтому, собственно, такое направление деятельности международных сообществ по вмешательству в дела России, даже на ее территории, может быть вполне оправданным и безнаказанным, особенно, когда основной упор будет сделан на то, чтобы превратить АЗРФ в ресурсную базу страны [3].

Таким образом, можно сказать о том, что программы, разработанные для реализации социально-экономического развития, уже созданы, но как их реализовать, остается открытым вопросом.

Экономические и социальные вопросы устойчивого развития АЗРФ

Человеческий капитал служит одним из индикаторов богатства нации, согласно заключению ООН. Что такое человеческий капитал и какие характеристики он в себя включает? В прошлом, ученые говорили о том, что ВВП является наилучшим индикатором роста общественного богатства. В мировом понятии этот показатель является основой для экономического прогресса. При этом рост ВВП может быть тогда, когда ухудшается состояние окружающей среды — поскольку из-за этого ведется активная экономическая деятельность по устранению вызванных катастроф. Но со временем этот показатель

менялся так, что стал несущественным, породив новые показатели, в числе которых индекс развития человеческого потенциала. Они способствуют развитию и систематизации накопленных знаний, навыков в области управления, технологий, производительности труда и качества жизни, в целом.

1990-е гг. показали, что данному региону уделялось крайне мало внимания, из-за чего население убывало. А для того, чтобы человеческий капитал накапливался, необходимы люди, а именно те, кто находятся на постоянном месте проживания на территориях Крайнего Севера. Например, проводя статистику заметно, что последние 11 лет население заметно уменьшилось, за это время регион покинуло 55–77 тыс. чел. А, раз уменьшается население, то и средняя продолжительность жизни, также падает. В этом регионе она упала на 3 года (с 70 лет до 67 лет) [6]. Даже несмотря на то, что прошедшие 20 лет показали вполне допустимые нормы, то есть не превышение критической отметки уровня рождаемости и смертности, все равно наблюдается влияние и миграция жителей в сторону южных регионов [10].

Количество безработных в регионе остается на статистической отметке на уровне всероссийских показателей, но некоторые регионы такого «сказать о себе не могут». Например, Ненецкий АО показывает процентное соотношение со всероссийскими показателями в превышение нормы по уровню безработицы и составляет 9,2%, Мурманская область составляет по своим показателям 8,8%, на этом же уровне находится Саха-Якутия [10]. Несмотря на то, что уровень зарплат в этом регионе значительно выше, например, той же центральной части России, количество рабочих мест здесь значительно ниже. Не говоря уже об условиях работы, где в основном развит промышленный сектор, а, следовательно, трудовая деятельность будет заключаться в непосредственной работе на заводах, предприятиях по добычи нефти, ископаемых и т.д. По состоянию здоровья не все жители способны к техническому и механическому труду и технической специализации и, разумеется, проживание на территории Крайнего Севера их этому и не обязывают. Поэтому это также значительно влияет не только на уровень безработицы, но и на миграцию населения в более комфортные среды обитания, чем север похвастаться не может. К тому же экологическая обстановка значительно ухудшает пребывание в этом регионе, не говоря уже про построение карьеры и саму трудовую деятельность.

Также касательно регионов АЗРФ отмечается достаточно низкий социальный потенциал, который реализуется только на 2% по сравнению с общероссийским уровнем на 34 и 14,6% соответственно — это касается демографической и образовательной составляющей. То есть социальный потенциал деградирует, что означает невозможность устойчивого развития АЗРФ.

Реализация концепции должна быть направлена на сохранение интересов коренных народов, проживающих на территории Крайнего Севера, численность которых составляет 257 тыс. человек. Конечно, для России в целом важны макроэкономические показатели и их непрерывное развитие, но при этом, остается не менее важным уважение к традициям коренного населения. Поскольку, продвигая государственную политику вполне серьезно можно навредить интересам жителей и подвинуть их на митинги, провокации и кочевнический

образ жизни, который также будет неблагоприятным образом сказываться на демографической ситуации данного региона [4].

А это еще раз подтверждает важность согласованности компаний в сфере добычи, переработки полезных ископаемых и коренных народов. Также, не следует отбрасывать возможные риски, которые автоматически появляются, когда встает вопрос осуществления государственной политики на практике. Но в проводимой политике существуют определенные противоречия, даже несмотря на то, что полномочия с федерального уровня были переданы на места, с той целью, чтобы учитывать специфику национальной и региональной политики. Например, коренным народам предоставляется право на охоту и рыбалку, но этим правом пользуются не только они, но и предприимчивые граждане, так как отсутствует механизм подтверждения принадлежности к коренным народам. Конечно, это порождает соответствующие проблемы [6].

Проблемы в экологии при реализации концепции устойчивого развития на Крайнем Севере

На территории Крайнего Севера расположено множество металлургических предприятий. Металлургические предприятия — это промышленные предприятия, которые выбрасывают в атмосферу отходы своего производства. Эти отходы оказывают негативное влияние на природу Крайнего Севера. Помимо прочего, отходы от металлургических предприятий поступают не только в атмосферу, но и влияют в целом на всю экосистему Севера. Например, непредвиденные ситуации в следствии нефтяных аварий, когда нефтепроводы разрываются на суши, что влияет на почву и ее структуру, а также выбросы нефти в водные ресурсы, которые влияют на водную экосистему, а в дальнейшем поступают по линии течения в другие регионы страны и за ее пределы.

Находящейся на территории Крайнего Севера горно-металлургический комплекс «Норикель» негативно влияет на экосистему территории. Понятно, что остановить процесс производства невозможно, но, по крайней мере, его можно максимально обезопасить. Но для этого необходимо внедрять современные инновации и технологии, которые для данного региона остаются пока что недоступными на данный момент. Было зафиксировано, что выбросы от этого горно-металлургического комплекса значительно превышают положенные нормы выбросов отходов: так по серовидным веществам норма отходов превышена в 2,8 раз, по типу фенола в 1,7 раз, по хлорному отходу в 2 раза.

Более того, важно учитывать, что вредные вещества не расщепляются попадая в ту или иную среду обитания, а накапливаются в зоне выброса, а затем, распространяются по территории каждый на свое допустимое расстояние [9].

Поэтому для решения данной проблемы, необходимо было установить контрольные и надзорные мероприятия, которые призваны к цели сохранения окружающей среды и избавлению от превышающей норм выбросов в экосистему территории. Этому способствовала передвижная лабораторная станция, которой были поручены данные вопросы ведения. Помимо практической деятельности, необходимо было еще и адаптировать

ее под правовые нормы и учитывать не только специфику национального законодательства, но и специфику международного [5].

Выводы и предложения

Суть всей концепции сводится к тому, что на территории Арктики необходимо успешно реализовать социально-экономическую политику, а для этого необходимо изменить модель экономической направленности. А это сделать достаточно затруднительно в следствие причин отсутствия условий для потенциальных инвесторов, что вполне логично, так как мало кто без определенных целей и мотивации будет инвестировать средства с учетом долгой окупаемости. Скорее, здесь необходимо сделать акцент на сохранении природных богатств и перспектив развития, которые потенциально заложены в данном регионе. Без этого ни о каком инновационном скачке в Арктике речи не может быть, так как там необходимо продолжительное инвестирование, которое, естественно, быстрой прибыли не принесет. Поэтому для того, чтобы государственная стратегия могла быть реализована на практике, необходимо осуществлять соответствующие меры. Например, относительно концептуального плана важно на уровне доктрин выявить принципы, относящиеся и характеризующие устойчивое развитие, с учетом международного законодательства (ООН, Арктического совета) и, соответственно, сформулированные принципы должны найти свое закрепление с учетом специфики деятельности региона. Поэтому правовые аспекты играют не последнюю роль, так как России — это правовое государство, где всякое любое положение регулируется нормами права, а, следовательно, находят свою реализацию на практике. И хотя это не быстрый процесс, но он стоит не на последнем месте, когда идет речь о сохранении природных богатств территории и минимизации ущерба, который может быть нанесен вследствие осуществления деятельности предприятий.

Минрегионразвития России в рамках реализации данной концепции предложили целевые индикаторы, согласно которым ориентир берется на то, чтобы увеличить объемы производства при помощи количественных факторов экономического роста (такое развитие в теории экономики называется экстенсивным). Также важно уделять внимание тому, что планировать и реализовывать планы развития АЗРФ необходимо системно, то есть одной программой социально-экономического развития АЗРФ на период до 2030 г. руководствоваться не вариант, необходимы другие законодательные источники, так как программа не может охватить все возможные нюансы, которые могут возникнуть в рамках реализации концепции. Что касается экономического блока, то одна из проблем — это устойчивое развитие региона, которая затрагивает вопросы противоречия между добывающими отраслями, сконцентрированными преимущественно на прибыли производства, и природоохранной деятельностью, целью которой выступает охрана и защита окружающей среды АЗРФ.

Важным моментом остается приспособление системы сотрудничества между различными предприятиями в различных

сферах деятельности, которые затрагивают специфику многих секторов производств: геологических, технологических, водных (бурение, создание платформ). Это необходимо для увеличения населения, поскольку если будут рабочие места, будет и соответствующий приток людей, так как население в АЗРФ по своей плотности значительно ниже, чем в целом с общероссийской обстановкой.

Также необходимо уделять внимание тому, чтобы внедрять на Крайний Север автоматизированную и роботизированную технологии, развивать космические средства связи и дистанционные системы управления. Предпосылки в целом для того, чтобы реализовать такие технологии в нашей стране есть и не малые. Биоресурсы тоже играют немаловажную роль и их уточнение важно, так как если, например, вылов рыбы не будет под контролем, то это может привести к неблагоприятному воздействию на экосистему, чего допускать крайне нежелательно, иначе на ее восстановление уйдет не только много временных ресурсов, но и экономических, не беря в учет еще природные, которые в меньше степени зависят от человеческого фактора. Экологический блок отвечает за природоохранные меры, естественно, которые оказывают влияние на то, что у добывающих предприятий снижается прибыль.

Но здесь важным аспектом остается именно защита окружающей среды, поэтому важно разработать соответствующие санкции за нарушение норм об охране окружающей среды и штрафы за нанесение ей вреда, более того, необходимо разработать нормы, которые помогали бы это контролировать и отслеживать, чтобы у предприятий не было возможности «сокрыть» свои ошибки или остаться безнаказанными в случае отсутствия доказательственной базы [7]. Важно также проработать процесс использования Северного морского пути, например, кто будет отвечать, если на прилегающих территориях произойдет техническая авария, которая нанесет вред окружа-

ющей среде? Кто будет платить за это? Кто будет контролировать и отслеживать?

Поэтому, всегда важно иметь «подушку безопасности» в экономическом плане, накапливать опыт других исследовательских программ, в том числе, не забывать про международный опыт, который ушел далеко в технологическом плане от России.

Важно создавать рабочие места, в том числе привлекать коренные малочисленные народы, подтягивать безработных и создать приемлемые и комфортные условия для осуществления трудовой деятельности. Чтобы гармонизировать отношения с коренными народами важно организовать совместную деятельность, направленную на консультации и совместное управление по вопросам использования природных ресурсов в местах традиционного проживания. Также, важно развивать сотрудничество между организациями коренных народов с зарубежными компаниями, чтобы представлялось возможным заимствование зарубежного опыта. Это предлагается с целью необходимой реализации, так как аналогичный опыт был осуществлен за рубежом, который успешно реализовался на практике.

Также в социальной сфере была успешно реализована на практике программа корпоративного обучения специалистов внутри крупных компаний, такую практику реализовал Корпоративный университет «Норникель» [8]. То есть это означает, что в АЗРФ необходимо на уровне региональной системы образования важно ввести такой опыт. Чтобы гармонизировать отношения с коренными народами важно организовать совместную деятельность, направленную на консультации и совместное управление по вопросам использования природных ресурсов в местах традиционного проживания. Также, важно развивать сотрудничество между организациями коренных народов с зарубежными компаниями, чтобы представлялось возможным заимствование зарубежного опыта.

Литература:

1. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 г. URL: <http://docs.cntd.ru/document/499002465>
2. Свечников А. Л. Экологические проблемы Арктического региона. В кн.: Арктический регион: проблемы международного сотрудничества. М.: Аспект Пресс, 2013. С. 243–272.
3. Соловьянов А. А. О сохранении природной среды Арктической зоны Российской Федерации. В кн.: Арктический регион: проблемы международного сотрудничества. М.: Аспект Пресс, 2013. С. 223–242.
4. Ивантер В. В., Узяков М. Н., Ксенофонтов М. Ю., Широков А. А. Новая экономическая политика. Политика экономического роста / под ред. В. В. Ивантера. М.: Изд-во ИНП РАН, 2013. 53 с.
5. Дмитриев В. Г. Оценка экологического риска // Арктика и Север. 2014. № 14. С. 126–147
6. Баранов с. В., Скуфьина Т. П., Серова Н. А., Шаталова Т. А. Современные векторы социальноэкономического развития арктического региона — Мурманской области — через призму истории // Фундаментальные исследования. 2012. № 11. С. 750–754
7. Вылегжанин А. Н., Гуреев С. А., Малеев Ю. Н., Буник И. В. Предложения к дорожной карте развития международно-правовых основ сотрудничества России в Арктике: рабочая тетрадь. М.: Спецкнига, 2013. 57 с.
8. Гайнанов Д. А., Кириллова С. А., Кантор О. Г. Диагностика реализации социального потенциала регионов российской Арктики с позиций устойчивого развития // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 376. С. 132–136
9. Савельева с. Б., Савельев А. Н. Пространственная переориентация национальных интересов России // Вестник МГТУ. 2010. Т. 13. № 1. С. 73–76.
10. Гайнанов Д. А., Кириллова С. А., Кантор О. Г. Диагностика реализации социального потенциала регионов российской Арктики с позиций устойчивого развития // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 376. С. 132–136.

Особенности кадровой политики банка в условиях пандемии

Пузырева Елизавета Владимировна, студент магистратуры

Научный руководитель: Юрьева Наталья Николаевна, кандидат педагогических наук, доцент

Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
(г. Санкт-Петербург)

Научная статья посвящена проблеме совершенствования кадровой политики банка в условиях пандемии.

В статье анализируются понятия «кадровая политика» и «стабильность персонала», их взаимосвязи, определяющие эффективность работы банка. Проанализированы проблемы, возникшие в работе с персоналом в банковской системе вследствие пандемии. Предложены мероприятия, направленные на решение актуальных вопросов кадровой политики банка с целью обеспечения стабильности персонала и снижения текучести кадров в условиях пандемии.

Ключевые слова: кадровая политика; управление кадрами; стабильность персонала; коммерческий банк; текучесть кадров; человеческий капитал; антикризисное управление.

Охватившая весь мир пандемия COVID-19 оказала негативное влияние на все сферы экономики. Правительством Российской Федерации, органами государственной власти на местах приняты меры, направленные на социальную поддержку граждан и отдельных сфер экономики, оказавшихся в особенно сложном положении.

В реализации данного комплекса мероприятий активно принимает участие банковский сектор. Именно учреждения финансово-кредитной сферы в условиях пандемии и повышенных рисков призваны обеспечивать бесперебойную работу национальной платежной системы, обслуживать клиентов по всему перечню финансовых услуг.

Правительство РФ не включило поддержку самого банковского сектора в перечень первоочередных задач для стабилизации экономической ситуации. По распоряжению президента РФ проводится политика либерализации условий кредитования и увеличение сроков кредитных каникул. Также введен беспрецедентный для банковской системы регламент выдачи беспроцентных кредитов на выплату зарплаты юридическим лицам. Запуск программ кредитования системообразующих организаций по сниженным ставкам и старт льготного ипотечного кредитования также не способствуют стабильности в работе банковских учреждений [10]. Учитывая повышенную уязвимость банковского сектора по отношению к шокирующим внешним факторам и ограниченным возможностям абсорбирования рисков, прогноз развития ситуации далек от оптимистического.

Ситуация, вызванная распространением коронавирусной инфекции, оказывает влияние на кадровую политику банков и вносит свои коррективы в процесс управления персоналом. Негативные внешние условия приводят к увеличению текучести кадров, так как многим кредитным организациям приходится принимать меры по оптимизации своих затрат на трудовые ресурсы [1].

Любое юридическое лицо в период сложных экономических потрясений начинает поиск нестандартных бизнес-решений для сохранения своего дела. Классическим перечнем посткризисных мер являются следующие шаги:

– пересмотр бюджета с целью максимального сокращения издержек;

- смена стратегических ориентиров и поиск новых векторов развития;
- временный отказ от «просевших» бизнес-направлений;
- рассмотрение вопроса о ликвидации некоторых структурных подразделений или отдельных услуг компании;
- сокращение персонала, переориентация на работу в дистанционном режиме;
- урезание бюджета социальных программ.

Стабильность численности персонала и сохранение платежеспособности самих кредитных организаций стали одной из ключевых проблем коммерческих банков в пандемию COVID-19. Недостаток прибыли приводит к сокращению уровня зарплат сотрудников банков, они больше не получают премии и бонусы. Необходимость перевода части сотрудников на удаленную работу вызывает дополнительные затраты:

- 1) на установку защищенных каналов связи;
- 2) на обновление программного обеспечения;
- 3) на оплату подчиненным услуг связи (мобильный телефон, интернет);
- 4) на обучение персонала новым алгоритмам взаимодействия и т.д.

В связи с переводом определенных сотрудников на удаленный режим работы усложняется процесс подбора и отбора кандидатов на свободные вакансии в банках: с одной стороны — сокращение размеров вознаграждения, с другой — высокие требования к набору профессиональных качеств и навыков. Хорошие специалисты сами увольняются, переходят в другие компании. В свою очередь, процесс увольнения сотрудников влияет на репутацию коммерческого банка, как потенциального работодателя на рынке труда.

Поэтому в условиях кризиса кадровая политика банков нуждается в корректировке.

Поскольку одной из ключевых ролей в эффективной работе любого субъекта экономики играют человеческие ресурсы, постольку первоочередная задача антикризисного менеджмента — совершенствование системы управления персоналом. Грамотно разработанная кадровая политика в банковском секторе должна обеспечить сохранение команды профессионалов, стабильность деятельности и рост конкурентоспособности банков [9].

Под кадровой политикой банка понимается процесс управления персоналом, обеспечивающий достижение целей организации и эффективность ее функционирования на банковском рынке [7]. Кадровая политика коммерческого банка призвана решать следующие задачи:

- 1) обеспечивать совокупность финансовых, производственных и инвестиционных процессов кредитной организации необходимым числом рабочего персонала;
- 2) организовывать и создавать комфортные условия труда сотрудникам банка;
- 3) эффективно использовать человеческие ресурсы;
- 4) поддерживать производительность труда на должном уровне;
- 5) формировать кадровый резерв;
- 6) повышать степень вовлеченности персонала в процесс основной экономической деятельности банка [2].

Крайне важно разработать такие мероприятия, которые позволят произвести оптимизацию затрат на содержание персонала без сокращения штата. Сохранение целостности коллектива, который формируется годами — задача любого антикризисного менеджера.

Стабильность персонала, объединенного социально ценными общественными и личностными интересами, является одним из условий эффективной деятельности и успешного функционирования организации. При обеспечении стабильности банковского персонала появляются устойчивые внутри-производственные связи, формируются высококвалифицированные кадры, которые в совершенстве овладевают техникой и технологией банковской деятельности [3; 5].

При разработке кадровой политики коммерческого банка специалисты рекомендуют придерживаться следующего алгоритма:

- отбор персонала является основным элементом, который обеспечивает в конечном итоге соответствие качеств человека требованиям вида деятельности или должности в организации;
- комфортная адаптация персонала — процесс приспособления новых сотрудников к условиям среды деятельности коммерческого банка;
- обучение сотрудников — важный элемент кадровой политики, поскольку способствует реализации сотрудниками компании своих потенциальных возможностей;
- оценка персонала — тоже важный этап реализации кадровой политики. Ведь неграмотная оценка сотрудников может обернуться утечкой специалистов высокой квалификации. И тогда в организации остаются работники, не соответствующие требованиям профессиональных стандартов;
- формирование кадрового резерва банка;
- управление развитием карьеры банковских сотрудников [4].

Эффективная разработка и реализация кадровой политики может быть обеспечена при наличии специалистов, владеющих основами кадрового менеджмента. Далеко не во всех коммерческих банках нашей страны функционируют специализированные подразделения, занимающиеся управлением персоналом. Далеко не все управляющие банками в полной мере

владеют необходимыми знаниями и умениями, способны качественно и эффективно мотивировать подчиненных на реализацию общей миссии учреждения.

Для сохранения своей ниши на рынке финансово-кредитных услуг и расчетно-кассового обслуживания банки должны иметь команду мотивированных профессионалов [9]. Для того, чтобы сформировать и сохранить такую команду необходимы инвестиции в человеческие ресурсы, (с которыми в настоящее время банковская система испытывает проблемы) и их использование для создания необходимых комфортных условий для реализации трудовых функций, повышения производительности труда, обеспечения профессионального и личностного развития подчиненных (обучения на курсах повышения квалификации, участия в различных тренингах и конференциях), их самореализации в процессе профессиональной деятельности.

Анализ проблем кадровой политики банков в условиях пандемии позволил предложить ряд мероприятий, направленных на ее оптимизацию в целях обеспечения стабильности персонала [6]:

1. Привлечение на работу в банки молодых специалистов, поскольку уровень их оплаты труда ниже, чем среднерыночная зарплата по отрасли, что позволит снизить нагрузку на фонд оплаты труда.

2. Применение механизма наставничества для поддержания корпоративного духа банковского персонала.

К основным задачам наставничества относятся: повышение качества профессиональной подготовки кадров, развитие у новых сотрудников позитивного отношения к своему месту работы, снижение текучести кадров. Применение механизма наставничества, является дополнительным к первой рекомендации (привлечение молодых специалистов), поскольку общей функцией наставничества является формирование социальной и профессиональной зрелости молодых специалистов путем их адаптации к трудовой деятельности в структуре банка [8].

3. Внедрение полностью оцифрованных и удаленных транзакций с максимальной защитой средств клиентов обеспечивает сохранение численности коллектива и объема загруженности каждого работника.

Многие клиенты в период распространения пандемии избегают физического контакта с работниками банков, поэтому переход на дистанционное, удаленное общение позволяет осуществлять банковскую деятельность практически по всем реализуемым финансовым продуктам.

Переход на дистанционное банковское обслуживание тесно связан с вопросом возрастающей угрозы кибератак и случаев мошенничества. Многие граждане и сотрудники компаний — клиентов банка пренебрегают мерами безопасности, поэтому проведение разъяснительных бесед или рассылка информационных писем частично решает данную проблему.

Чтобы стимулировать персонал на сохранение работоспособности, необходимо скорректировать регламент взаимодействия сотрудников. В течение рабочего дня сотрудники должны быть постоянно на связи: коммуникация между ними осуществляется посредством видео-связи и корпоративных чатов. Создание и поддержание общего информационного потока с помощью рассылок по электронной почте, веб-форумов и подкастов с обращениями руководителя позволяет создать

общее информационное поле для всех сотрудников, обеспечить их актуальной информацией.

Анализ проблем кадровой политики банков в период пандемии позволил сделать следующие выводы. Во-первых, в связи с возникновением дополнительных затрат и уменьшением прибыли в условиях распространения пандемии COVID-19 привлечение на работу молодых специалистов может значительно снизить нагрузку на фонд оплаты труда. Во-вторых, поддержание корпоративного духа в компании является неотъемлемой частью кадровой политики в условиях кризиса; применение механизма наставничества позволит повысить качество

профессиональной подготовки кадров, успешно пройти процесс адаптации и развить позитивное отношение к компании. В-третьих, переход на новый удаленный формат работы сотрудников и обслуживания клиентов обеспечивает как сохранение численности всего коллектива, так и способствует снижению загруженности работников.

Таким образом, предложенные меры по совершенствованию системы управления персоналом в период пандемии могут помочь оптимизировать затраты на трудовые ресурсы, сохранить численный состав кадров, обеспечить стабильность деятельности банка.

Литература:

1. Безуглая Т. В. Диагностика и прогнозирование устойчивости персонала предприятия // Экономика и банки. 2019. № 1.
2. Беседин А. В. Сущность и задачи кадровой политики // Молодой ученый. 2018. № 52 (238). С. 97–98.
3. Захаркина А. В. Текучесть и стабильность персонала: сущность и значение // Старт в науке. 2016. № 5. С. 147–148.
4. Зюкин Д. В. COVID-19 или рестарт экономики // Наука и практика регионов. 2020. № 1 (18). С. 74–80.
5. Коробкина М. А. Кадровые технологии в практике управления персоналом организации // Вестник Восточно-Сибирской открытой академии. 2014. № 12.
6. Ленская И. Ю. Стабилизация и удержание персонала: понятийный анализ // ВЭПС. 2016. № 2.
7. Омариева З. Х. Проблемы формирования эффективной кадровой политики предприятия // Вопросы структуризации экономики. 2018. № 4.
8. Осипов П. Н., Ирисметова И. И. Развитие наставничества как средство подготовки кадров // КПЖ. 2019. № 1 (132).
9. Скрипниченко Л. С. Кадровая политика коммерческого банка в современных условиях // Общество: политика, экономика, право. 2017. № 1.
10. Шагинян Т. В. Социально-экономические последствия пандемии COVID-19 // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Новые экономические исследования». Пенза: Наука и Просвещение, 2020. С. 73–75.

Нормативно-правовое обеспечение сетевого взаимодействия в деятельности образовательных организаций

Пустуева Дарья Владимировна, заместитель директора
МАУ ДО Детско-юношеский центр «Вероника» г. Тюмени (г. Тюмень)

Основными вопросами сетевого взаимодействия, подлежащими правовому регулированию, являются распределение между членами сети прав, обязанностей и ответственности, возникающих между членами сети. Рассмотрим нормативно-правовую основу, на которой базируется организация сетевого взаимодействия учреждений дополнительного образования.

Рассмотрим основные нормативно-правовые документы, регулирующие процесс сетевого взаимодействия в сфере дополнительного образования.

Законодательно сетевое взаимодействие в образовании было закреплено в ФЗ-273 от 29.12.2012 г. «Об образовании в РФ». В Законе ФЗ-273 есть отдельная статья 15, которая посвящена сетевым формам обучения. В первом пункте статьи дается определение: «Сетевая форма реализации образовательных программ (далее — сетевая форма) обеспечивает возможность освоения обучающимся образовательной про-

граммы с использованием ресурсов нескольких организаций, осуществляющих образовательную деятельность, в том числе иностранных, а также при необходимости с использованием ресурсов иных организаций. В реализации образовательных программ с использованием сетевой формы наряду с организациями, осуществляющими образовательную деятельность, также могут участвовать научные организации, медицинские организации, организации культуры, физкультурно-спортивные и иные организации, обладающие ресурсами, необходимыми для осуществления обучения, проведения учебной и производственной практики и осуществления иных видов учебной деятельности, предусмотренных соответствующей образовательной программой».

Таким образом ФЗ «Об образовании в РФ» нормативно закрепляет возможность реализации образовательных программ организацией, осуществляющей образовательную деятельность, как самостоятельно, так и посредством сетевых форм их

реализации (ст. 13. Общие требования к реализации образовательных программ).

Сетевая форма реализации образовательных программ предоставляет обучающимся возможность освоить образовательную программу, используя ресурсы нескольких организаций, которые осуществляют образовательную деятельность, в том числе иностранных, а также, при необходимости, с использованием ресурсов иных организаций.

Концепция развития дополнительного образования детей, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 4 сентября 2014 года № 1726-р предусматривает вариативность содержания и форм организации образовательного процесса. В Концепции говорится о том, что проектирование и реализация программ дополнительного образования может осуществляться в сетевой форме.

Согласно Концепции развития дополнительного образования детей можно выделить следующие преимущества дополнительного образования:

- 1) Вариативность содержания и форм организации образовательного процесса.
- 2) Доступность знаний и информации для каждого.
- 3) Свободный выбор деятельности.
- 4) Адаптивность к возникающим изменениям.

Основными механизмами развития системы дополнительного образования детей рассматриваются межведомственная и межуровневая кооперация, интеграция ресурсов, в том числе, организация сетевого взаимодействия учреждений различного типа, ведомственной принадлежности в рамках кластерных систем, создание интегрированных (или комплексных) организаций социальной сферы.

Значимой отличительной чертой дополнительного образования согласно Концепции должна стать открытость, которая предусматривает взаимодействие с социально-профессиональными и культурно-досуговыми общностями взрослых и сверстников, занимающихся тем же или близким видом деятельности; возможность для участников образовательной деятельности приобретения опыта проживания и рефлексии актуальных явлений социокультурной реальности, создание благоприятных условий для разработки и реализации социально значимых проектов.

Концепция предполагает возможность взаимодействия сферы дополнительного образования с общественно — государственным сектором с целью реализации дополнительного образования детей (научные организации, организации культуры и спорта, здравоохранения, бизнеса). На основе этого фактора в числе оснований проектирования и реализации дополнительных общеобразовательных программ в Концепции развития дополнительного образования детей зафиксирован сетевой характер реализации образовательных программ и механизм развития на основе межведомственной и межуровневой кооперации, интеграции ресурсов.

На повышение роли дополнительного образования повлияло принятие федеральных государственных образовательных стандартов. В ФГОС помимо требований к содержанию образования предъявляются требования к условиям осуществления образования и обеспечению духовно — нравственного развития, вос-

питания обучающихся, социальной самоидентификации, что позволяет обеспечить личностное развитие и сформировать универсальные учебные действия. Одним из способов реализации воспитательного компонента ФГОС является интеграция общего и дополнительного образования посредством организации внеурочной деятельности обучающихся.

В профессиональном стандарте педагога дополнительного образования, утвержденном Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 5 мая 2018 г. N298 одной из трудовых функций выделяют «Организационно-педагогическое обеспечение развития социального партнерства и продвижения услуг дополнительного образования детей и взрослых». Организация данной трудовой функции в рамках профессионального стандарта педагога дополнительного образования способствует поиску заинтересованных лиц и организаций, развитию формальных (договорные, организационные) и неформальных форм взаимодействия с ними.

В методических рекомендациях по организации образовательной деятельности с использованием сетевых форм реализации образовательных программ говорится о нормативном регулировании разработки и реализации образовательных программ в сетевой форме, основаниях использования организацией сетевой формы реализации образовательных программ, рекомендациях по разработке и реализации образовательных программ, совместно разрабатываемых и утверждаемых двумя и более организациями, осуществляющими образовательную деятельность.

На региональном и муниципальном уровне есть ряд правовых документов, определяющих сетевое взаимодействие учреждений дополнительного образования как один из способов повышения качества образования.

Так в Постановлении Тюменской областной думы от 26 ноября 2015 года № 3285 «О системе дополнительного образования детей и молодежи в Тюменской области: состояние, перспективы развития» одним из значимых условий обеспечения максимальной доступности услуг дополнительного образования является организация сетевого взаимодействия учреждений дополнительного образования с общеобразовательными организациями региона. Данная деятельность позволяет повысить эффективность использования учебно-материальной базы общеобразовательных организаций во внеурочное время, а также увеличить количество детей и молодежи, охваченных дополнительным образованием.

На уровне муниципальных образований организация сетевого взаимодействия регулируется следующими видами нормативно-правовых документов:

- 1) Договор с учредителем, государственное или муниципальное задание — определяют статус, ответственность участников сети;
- 2) Договоры о сотрудничестве — позволяют закрепить гражданско-правовые отношения участников взаимодействия и регулировать вопросы: проведения совместных мероприятий, использование собственности и денежных средств образовательных учреждений, распределение кадровых ресурсов, полномочий и ответственности, организационные схемы и процедуры управления совместной деятельностью и отчетности ее результатов;

3) Договоры возмездного оказания услуг, трудовые договоры, договоры гражданско-правового характера — определяют правила отношений участников сети;

4) Планы, проекты, программы — определяют содержание деятельности в рамках сетевого взаимодействия;

5) Положения (о координационном совете, о службе управления персоналом, о материальном стимулировании работников по НСОТ, о педагогическом совете, о методическом совете, о временном творческом коллективе, об учебном кабинете, об учетной политике, о структурных подразделениях и пр.);

6) Должностные инструкции (директора, заместителя директора, педагога-организатора, педагога дополнительного об-

разования, методиста, концертмейстера, руководителя отдела по связям с общественностью, руководителя службы маркетинга и т.п.).

Изучение нормативно-правовых актов, регулирующих организацию сетевого взаимодействия учреждений общего и дополнительного образования показало, что основными вопросами сетевого взаимодействия, подлежащими правовому регулированию, являются распределение между членами сети прав, обязанностей и ответственности, возникающих между членами сети. Сетевое взаимодействие даёт возможность повышения качества деятельности образовательных организаций и реализации программ дополнительного образования, оптимизирует образовательное пространство.

Литература:

1. Концепция развития дополнительного образования детей до 2020 года [Электронный ресурс] <http://government.ru/>. [Электронный ресурс] <http://government.ru/>. (дата обращения 18.09.2020)
2. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.08.2015 N АК-2563/05 «О методических рекомендациях» (вместе с «Методическими рекомендациями по организации образовательной деятельности с использованием сетевых форм реализации образовательных программ») [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_185451/96c60c11ee5b73882df84a7de3c4fb18f1a01961/ (дата обращения 13.10.2020)
3. Постановление Тюменской областной думы от 26 ноября 2015 года № 3285 «О системе дополнительного образования детей и молодежи в Тюменской области: состояние, перспективы развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/430680719> (дата обращения 13.10.2020)
4. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 5 мая 2018 г. N298 н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305809/b8c0fc6affc0768557a07d839a889c1a7b80d14f/ (дата обращения 13.10.2020)
5. Федеральный закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon-ob-obrazovanii.ru/>. (дата обращения 18.10.2020)

Современная модель управления производственными площадками в разрезе государственных корпораций

Рогожкин Андрей Иванович, студент магистратуры

Высшая школа системного инжиниринга Московского физико-технического института (г. Долгопрудный)

Соколов Николай Николаевич, кандидат технических наук, главный технолог

ПАО «ОДК-Сатурн» (г. Рыбинск)

В настоящее время во многих корпорациях и в частности в АО «ОДК» осуществляется структурная перестройка с целью выстраивания новой адаптивной структуры двигателестроительной отрасли с высоким уровнем внутренней, внешней и международной кооперации, с внедрением передовых технологий мирового уровня, принципов «бережливого производства» и международной системы менеджмента качества.

Одним, на мой взгляд, верным направлением, которое может существенно изменить и упростить управление предприятиями внутри Корпорации является Программа «Трансформация индустриальной модели», в рамках которой предполагается создание центров специализации.

Основная задача «Трансформации индустриальной модели» заключается в создании отдельных центров специализацией. Центры специализации должны обладать необходимыми компетенциями и мощностями, а также объединены в отдельные проекты. Проекты должны затрагивать часть базовых предприятий АО «ОДК», а именно трансформируемый контур, для чего необходимо определиться с моделью и установить каждому проекту на предприятии свой классификатор — тип создаваемого центра специализации. Это может быть «Центр технологической компетенции» или «компактный производственный комплекс», где необходимо выстраивать стратегию развития и взаимодействия с родственными производственными площадками.

В связи с этим, планируется включение в состав центра специализации конструкторских и технологических подразделений, обеспечивающих решение основного объема задач по технологической подготовке производства при освоении номенклатуры и конструкторско-технологическое сопровождение серийного производства. По своей сути можно будет локализовать центры специализации в отдельные дирекции со своим бюджетом.

Таким образом, в соответствии со стратегией трансформации индустриальной модели можно предложить создание единых центров, таких как ЦТК «Лопатки турбины» или

ЦТК «Лопатки компрессора», которые могут располагаться на разных производственных площадках и иметь общую дирекцию. В центрах специализации необходимо правильно распределить номенклатуру между собой, соблюдая техническую возможность и наличие необходимых компетенций.

Цели данного направления можно изложить в следующем виде:

«Трансформация индустриальной модели направлена на сокращение затрат, повышение эффективности производства и усиление концентрации инвестиций в техперевооружение».



Ключевой вопрос: зачем делать центры специализации?

Предпосылками реализации программы «Трансформация индустриальной модели» должны быть стратегические вызовы корпорации в области эффективной организации ее производственной структуры по сравнению с мировыми конкурентами.

АО «ОДК» на базе производственных площадок имеет возможность осуществить проект реорганизации части производственных площадей и создать центры специализации, что в свою очередь решит вопрос не только по выполнению программы импорт замещения, но и позволит, в кратчайшие сроки осваивать новые изделия и получать больше прибыли.

Принципы реализации программы

Для достижения стратегических целей трансформация индустриальной модели должна осуществляться в соответствии со следующими принципами

Миссия:

Обеспечение конкурентоспособности российского двигателестроения на внутреннем и мировом рынках.

Цель:

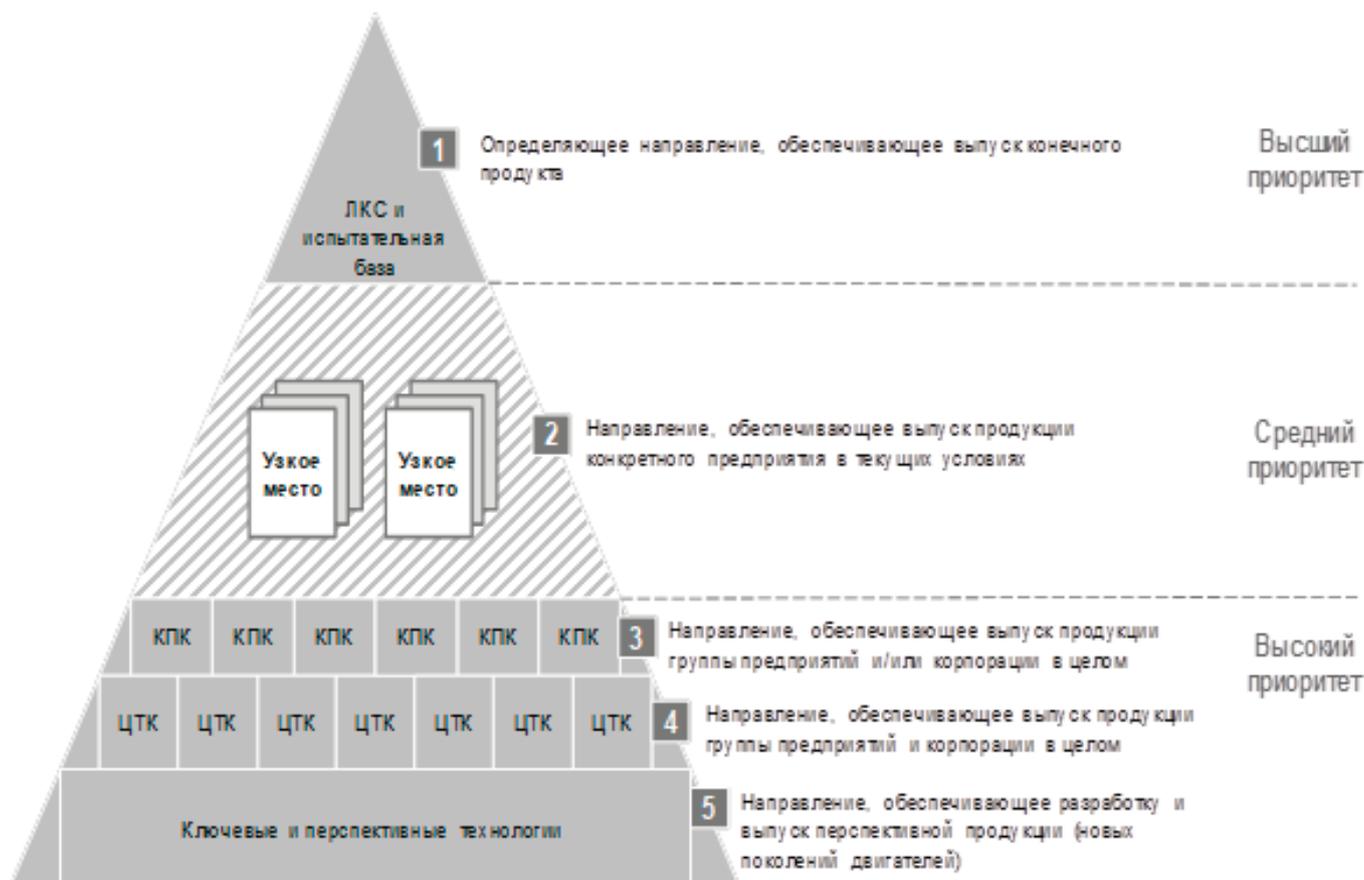
Создание современного производственного комплекса на основе центров специализации, оснащенного современным технологическим оборудованием и обеспеченным высококвалифицированными специалистами, способного в полном объеме обеспечить разработку и выпуск всей продуктовой линейки корпорации по минимальной себестоимости при минимальном цикле изготовления.

Задачи:

1. Формирование высокотехнологичных производственных комплексов (производств, цехов, участков), оснащенных современным технологическим оборудованием и организованных на принципах «бережливого производства».
2. Оснащение производства современным высокотехнологичным оборудованием.
3. Освоение новейших отечественных и зарубежных технологий при изготовлении ДСЕ авиационных двигателей на предприятиях корпорации.
4. Формирование долгосрочных программ технологического перевооружения с учетом подготовки производства перспективных изделий и освоения новейших технологий.

Стратегические вызовы для Корпорации в разрезе трансформации*			
1. Низкая операционная эффективность	2. Неустойчивое финансовое состояние	3. Архаичная производственная структура	4. Слабая внешняя/внутренняя кооперация

«+» от реализации мероприятий в рамках трансформации*:			
1. Экономия на инвестициях (исключение дублирования инвестиций в схожие технологические переделы различных предприятий корпорации)	2. Увеличение серийности производимой в центрах специализации продукции (снижение себестоимости от эффекта масштаба, использования высокопроизводительного современного оборудования, поставляемого центру специализации)	3. Компактизация инфраструктуры корпорации (за счёт сокращения и централизации компетенций)	4. Снижение накладных расходов



5. Основополагающие принципы реализации политики:

- 80% инвестиций должно направляться на формирование центров специализации, 20% — на устранение «узких мест»;
- Исключение дублирование инвестиций в однотипные проекты;

- Реализация проектов технологического перевооружения в формате программно-проектного управления;
- Формирование портфеля проектов технологического перевооружения на основе пирамиды приоритетности проектов.

6. Построение единой системы взаимодействия между производственными площадками (в т. ч. центрами специализации) в условиях широкой внутренней и внешней кооперации.

7. Формирование единой сквозной системы управления производством в условиях широкой внутренней и внешней кооперации.

Основная идея

Для поэтапного перехода к целевой модели корпорации необходимо сформировать единую модель управления процессами трансформации, где основным моментом будет идея сокращения инвестиционных затрат на освоение перспективной продукции. Сокращение в перспективе затрат на поддержание эксплуатации крайне физически и морально изношенных зданий и сооружений. Высвобождение оборудования и производственных площадей позволит существенно сократить затраты.

Оптимизация использования территориально распределённых мощностей в корпорации можно изложить следующим образом:

– При вертикальной интеграции — за счёт исключения дублирования мощностей (компетенций) на предприятиях АО «ОДК».

– При горизонтальной интеграции — за счёт распределения работ между предприятиями корпорации по назначению и конструктивно-габаритным характеристикам выпускаемой продукции.

Заключение

В рамках предложенной работы данное направление создания центров специализации соответствует современным проводимым структурным изменениям в мировой практике. В данной модели четко установлены цели и задачи по необходимым изменениям внутри корпорации.

Бизнес-идея основывается на существенных конкурентных преимуществах с оценкой факторов потребительского восприятия и оценка способностей на фоне конкурирующей компаний.

В конечном итоге данный проект является реалистичным и привлекательным при его реализации компания имеет превосходную возможность заработать деньги.

Опережающее развитие сферы образования в цифровой экономике

Рубцова Ольга Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент;

Гаврилина Анна Алексеевна, студент магистратуры

Российский государственный педагогический университет имени А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург)

В современном мире происходят радикальные преобразования, которые затрагивают все сферы жизни. Цифровизация в корне меняет способ получения образования, но по-прежнему существует много проблем: неравенство доступа к цифровым технологиям, подрывающее качество образования по разным причинам, его коммерциализация. Тем более следует обратить внимание на то, что современные информационные и коммуникационные технологии могут быть использованы для повышения качества и эффективности образования, будут способствовать равенству образовательных возможностей. Без этого невозможно реализовать амбициозные цели, поставленные российским обществом. В условиях, когда человек становится ключевым элементом цифровой экономики, образование приобретает не только ценность общественного блага и основных прав человека, но и стратегический приоритет развития российского общества, решая самую сложную задачу — «начало будущего». «В условиях кардинальных цивилизационных изменений.

Ключевые слова: образование, цифровизация, цифровая экономика, экономика, развитие

Advanced development of education as a factor in the development of the digital economy

In the modern world there are radical transformations that affect all spheres of life. Digitalization is fundamentally changing the way education is received, but there are still many problems: inequality of access to digital technologies, undermining the quality of education due to various reasons, its commercialization. All the more attention should be paid to the fact that modern information and communication technologies can be used to improve the quality and efficiency of education, would contribute to equality of educational opportunities. Without this, it is impossible to realize the ambitious goals set by the Russian society. In the conditions when the person becomes a key element of digital economy, education acquires not only value of the public good and the fundamental human right, and a strategic priority of development of the Russian society solving the most difficult task — «start of the future» in the conditions of cardinal civilizational changes.

Keywords: education, digitalization, digital economy, economy, development

В настоящее время такое направление, как цифровая экономика, является актуальной темой для обсуждения. На протяжении многих лет наша страна развивалась и создавала различные условия для повышения уровня жизни и упрощения нашей жизни. Открывает новые возможности.

Цифровая экономика — это отображение всех данных в цифровом виде. Это позволяет быстро перемещаться по метрикам и записям, скомпилированным в организациях. Кроме того, в цифровом виде легче найти определенную информацию, статистические показатели и т. Д. Во-первых, в нашей жизни

появился Интернет. При этом люди могут найти ту или иную информацию [4].

Теперь вам не нужно идти в библиотеку, всю необходимую информацию можно найти с помощью новых технологий. В наше время вы можете купить любую вещь и даже продукты, не выходя из дома. Для этого вам нужно установить приложение или открыть необходимый веб-сайт и заказать то, что вас интересует. То есть экономика тут начинает мешать.

Ведь покупка и продажа любых товаров или услуг — это экономические отношения. Таким образом, это служит подтверждением всего вышесказанного. Но есть отрасли, где цифровизация идет медленнее. Это касается машиностроения, нефтедобычи и сельского хозяйства. Это связано с тем, что эти отрасли довольно большие и старые, поэтому внедрять новые технологии там труднее. Но нефтедобывающие организации занялись этим вопросом и начали разрабатывать новые программы, которые улучшат их деятельность.

Они создали умные колодцы, которые позволяют быстро анализировать и реагировать на ситуацию.

Органы государственной власти прилагают значительные усилия по цифровизации всех общественных сфер жизни. Эта тема активно обсуждается на многих экономических форумах, ей посвящены масштабные государственные программы. Наиболее важные области оцифровки включают [7]:

1. Реформирование образовательной инфраструктуры. В условиях автоматизации различных производственных процессов, что привело к полному или частичному исчезновению ряда специальностей, а также к массовой нехватке специалистов с цифровыми знаниями, навыками, необходимо адаптировать образовательную инфраструктуру к новым требованиям. Необходимо разработать и внедрить принципиально новые подходы к образованию в системе образования, которые обеспечат высокий уровень базовой цифровой грамотности населения. [2, 12]

2. Финансирование прикладных исследований и цифрового предпринимательства. Сегодня важно развивать исследовательские центры фундаментальных исследований. Таким образом, цифровой век предполагает постоянную адаптацию всей образовательной инфраструктуры к новым условиям исследований в области информатики и цифровых бизнес-моделей.

3. Переподготовка и дополнительное образование. По оценкам Глобального института McKinsey, к 2036 году в мире будет автоматизировано до 50% всех рабочих процессов, что приведет к значительному сокращению рабочей силы и сокращению числа рабочих мест, требующих средних навыков. Центры повышения квалификации и массовой переподготовки кадров играют особую роль в решении проблемы обеспечения экономики персоналом, обладающим определенными компетенциями. Они дадут новые навыки специалистам тех компаний, которые не смогут самостоятельно организовать процесс обучения, разработки и тестирования новых цифровых технологий. [5]

4. Решение приоритетных задач цифрового развития отраслей. Чтобы быстро принимать решения по ключевым вопросам цифрового развития отраслей промышленности, целесообразно создать постоянные площадки для диалога между государством и представителями отраслей. Это взаимодействие

будет более эффективным и оправданным, если оно будет осуществляться с участием представителей образовательных и исследовательских учреждений. [2, 13с]

5. Развитие цифровой инфраструктуры. Современному обществу необходим комплекс мер, направленных на устранение цифрового неравенства, обеспечение равного доступа к базовым инфраструктурным услугам и более широкому спектру цифровых услуг, таких как дистанционное обучение, что дает возможность получить качественное образование для жителей любой страны.

6. Продвижение инноваций. Цифровая грамотность, желание и готовность использовать новые методы решения проблем, рисковать, экспериментировать в будущем будут приобретать все большее значение, определяя успех личности и бизнеса.

Изменения, происходящие в экономике сегодня и прогнозируемые в ближайшем будущем, затрагивающие всю сферу образования, оказывают все большее давление на университетскую среду, ставя под сомнение ценность их дипломов [4].

Скорее всего, университеты и другие высшие учебные заведения столкнутся с проблемами переходного периода: наряду с подготовкой бакалавров и магистров по ранее объявленным направлениям и специальностям расширить нишу программ и создать необходимые условия, в которых студенты смогут приобрести знания и навыки, необходимые для цифровой экономики. Ранее мы отмечали, что скорость цифровых эффектов в разных отраслях различна, и это будет определять необходимость сочетания обучения как для существующей аналоговой экономики, так и для экономики данных, цифровой экономики.

Однако в течение переходного периода должны быть сформированы новые модели университетов, и эксперты определили ряд новых функций, на которых эти модели могут быть построены.

Функция моделирования мира (постановка университета).

Функция максимизации функции моделирования окружающего мира, то есть функция моделирования на площади, когда университет готовит, условно говоря, демиургов, способных моделировать и создавать окружающие миры.

Функция максимизации ресурсов достаточна для создания новых моделей на системном уровне.

Максимизация функции создания новых стартапов, на основе которых формируется модель «университета ракетного единорога», то есть университета, генерирующего единорогов.

Функция максимизации идеологии, проявленная в современном мире по сингулярности университетской модели.

Функция максимизации мотивации, которая решает проблему 80% студентов и детей, которые не заинтересованы в обучении.

Функция максимизации проявления таланта, то есть поощрения любого таланта, проявленного в любом направлении.

Функция максимизации конкурентных преимуществ российской экономики, прежде всего, с точки зрения цифровой экономики, программирования и компаний, работающих на мировом рынке.

Функция максимизации проблемы, когда университет посвящает всю свою миссию созданию какого-то одного принципиально нового продукта, который перевернет мир.

Функция максимизации накопленного научного капитала.

Функция максимизации экосистемы, то есть максимальное вовлечение людей с существующими компетенциями для решения проблем в обучении, которая сегодня ограничена нормативной базой, установленной регулятором [6].

Разумеется, эти функции могут быть присущи только определенной группе университетов, в число экспертов которой входят глобальные исследовательские университеты. В дополнение к исследованиям, эти университеты будут развиваться как проектные университеты, как университеты, создающие сеть стартапов вокруг них, создающих благоприятную среду для новых предприятий их выпускников, для новых социальных инициатив, клубов и т. Д.

Вторая важная группа включает в себя те университеты, которые не могут конкурировать в мировой науке, но которые необходимы как центры интеллектуальной концентрации в регионах. Им придется выйти на первый план социальной функции — как выращивание местного бизнеса и социальных проектов, так и создание широкого культурного следа. В то же время важно выделить поддерживающие региональные университеты, предоставив им функцию расширенного университета, который эксперты точно определили в качестве корневого.

Третий тип университетов будет ориентирован на обслуживание онлайн-процессов обучения. Фактически, это университеты, которые помогают людям получить степень для себя из множества коротких курсов, которые они прошли в большом количестве. Функция этих университетов состоит в том, чтобы обеспечить максимально широкий охват высшего образования, что сегодня является социальным императивом для населения любой развитой страны.

Существуют следующие педагогические цели использования информационно-коммуникационных технологий в образовании:

1. Повышение интенсивности всех уровней образовательного процесса за счет использования современных информационных и коммуникационных технологий. Другими словами, наблюдается повышение эффективности и качества учебного процесса и активности познавательной деятельности, углубление междисциплинарных отношений. Важно отметить увеличение объема информации, оптимизацию ее поиска. [1, с. 63]

2. Развитие личности студента, подготовка личности к комфортной жизни в обществе нового типа. Благодаря использованию ИКТ в образовании осуществляется развитие различных типов мышления и коммуникативных навыков. Стоит отметить и эстетическое воспитание за счет использования компьютерной графики, мультимедийных технологий. В условиях формирования цифровой экономики важно формирование информационной культуры, приобретение навыков и умений обработки больших объемов информации, а также компетенций, связанных с моделированием задач и ситуаций; [5, с. 137]

3. Работать над выполнением социального заказа общества. Формирование нового экономического порядка определяет изменения в потребности в персонале. Именно использование ИКТ в учебном процессе способствует подготовке грамотного человека, пользователя компьютерных средств;

4. Совершенствование информационно-методического обеспечения педагогической деятельности. ИКТ могут значительно расширить информационно-методическое обеспечение учителей и студентов, а также возможности для общения и сотрудничества на основе компьютерных средств связи;

5. Повышение способности предоставлять образовательную информацию. Использование цвета, графики, звука, всех современных средств видеотехнологий позволяет воссоздать реальную ситуацию при реализации образовательного процесса;

6. Повысить мотивацию студентов к учебному процессу. Современное поколение с ранних лет находится в условиях оцифровки многих сфер жизни. Использование различных электронных устройств является повседневным явлением для них. Следовательно, наличие инструментов ИКТ в обучении позволяет предположить, что современный учитель идет в ногу со временем, что является мотивацией для учащихся. ИКТ вовлекают студентов в учебный процесс, способствуют максимально широкому раскрытию их способностей, активизации умственной деятельности; [3, с. 76]

7. Усилить контроль над деятельностью студентов. ИКТ позволяют качественно изменить контроль за деятельностью учащихся, обеспечивая при этом гибкость управления учебным процессом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что роль вовлечения ИКТ в образовательный процесс оказывает положительное влияние на личность учащихся, а также создает более комфортные условия для учителя.

Ключевым источником развития цифровой экономики являются специалисты, обученные работе с информационными технологиями. С одной стороны, требования к его обучению включены в профессиональные стандарты учителей, а с другой стороны готовятся использовать его за пределами технической компетенции и требуют углубленного понимания методологической подготовки учителей для работы в среде электронного обучения. Система обучения преподавателей работе в современной цифровой образовательной среде в настоящее время только формируется.

Практика использования его в учебном процессе российских вузов рассматривается с точки зрения технологий дистанционного обучения и электронного обучения, а не с точки зрения использования персональных компьютеров и проекторов при разработке и демонстрации лекционных материалов [3].

ЕЕ и DOT образуют сегмент онлайн-программ высшего образования, доля которых не превышает 2%. Образовательные онлайн-программы в основном предоставляются негосударственными образовательными учреждениями, их доля в сегменте онлайн-обучения достигает 80%. Создавая цифровую образовательную среду, университеты должны наполнять свои образовательные продукты, интерактивный контент, инструменты взаимодействия и проектную деятельность студентов, тогда они будут доступны для преимуществ цифровой экономики.

Чтобы в полной мере участвовать в формировании цифровой экономики посредством обучения, а также в качестве отрасли цифровой экономики, необходимы шаги для поддержки

университетов в сфере информатизации. Текущий уровень развития его инфраструктуры свидетельствует о недостаточной информатизации управленческого и образовательного процессов вузов.

Литература:

1. Горобцова Л. П., Цыганков И. С. Проблемы и перспективы образования в условиях цифровой экономики // Вестник факультета управления СПбГЭУ, № 3. 2018 г. — С. 2.
2. Днепровская Н. В. Оценка готовности российского высшего образования к цифровой экономике // Статистика и экономика, Т. 15, № 4, 2018 г. — С. 16.
3. Калимуллина О. В., Троценко И. В. Современные цифровые образовательные инструменты и цифровая компетентность: анализ существующих проблем и тенденций // Открытое образование, Т. 22, № 3, 2018 г. — С. 61.
4. Комаров М. А., Прокопьев А. И. Развитие правового симбиоза цифровой и реальной экономики // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2017. № 4 (47). С. 113–116.
5. Леонова К. С. Необходимость и возможные последствия цифровизации российской экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 12. С. 103–105
6. Малышева Г. А. О социально-политических вызовах и рисках цифровизации российского общества // Власть. 2018. Т. 26. № 1. С. 40–46.
7. Николайчук О. А. Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов // Journal of Economic Regulation. 2017. Т. 8. № 1. С. 142–154.
8. Шуклина З. Н. Синергетические процессы в инновационной экономике // Экономика и предпринимательство. 2013. № 2 (31). С. 69–72.
9. Бигаев З. В. Перспективы развития цифровой экономики в РФ // Студенческий: электрон. научн. журн. 2018. № 8(28). URL: <https://sibac.info/journal/student/28/104265> (дата обращения: 30.11.2019).

Исследование проблемы доступности жилья в Санкт-Петербурге

Салимова Галина Сергеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Уровень благосостояния населения характеризует во многом такой показатель, как доступность жилья. В масштабах государства именно развитая жилищная инфраструктура — основная движущая сила социально-экономического роста страны, поскольку напрямую связана с демографической ситуацией в ней и рациональным размещением производственного потенциала и трудовых ресурсов.

Существуют различные подходы к определению уровня доступности жилья. В России в основу расчета коэффициента доступности жилья легла методика ООН-ХАБИТАТ, разработанная Организацией Объединенных Наций. Рассчитывается как отношение медианной стоимости жилья к медианному размеру дохода семьи за год. В результате находим количество лет необходимое для того, чтобы накопить на приобретение жилья, при условии, что абсолютно весь получаемый доход будет откладываться для данной покупки. При этом коэффициент может принять значение, равное нулю, это возможно при получении жилья бесплатно. Так же значение может быть равно единице, когда годовой доход в семье либо больше, либо равен стоимости квартиры. При стремлении годового дохода домохозяйства к нулю, значение коэффициента стремится к бесконечности [3].

В России методика ООН-ХАБИТАТ легла в основу жилищной политики, озвученной Правительством Российской Федерации и ФЦП «Жилище 2015», которая продлена до 2025 года [4]. Поскольку в нашей стране отсутствуют статистические данные о медианных доходах и медианных ценах на недвижимость, коэффициент доступности жилья рассчитывается исходя из средней стоимости 1 м² жилья, среднедушевых денежных доходов семьи из трех человек и жилой площади, отвечающей социальным требованиям для данного размера семьи, то есть на каждого члена семьи приходится 18 м², соответственно, на всю семью предусмотрено 54 м² [1].

$$КД = (P_{ср1м2} \times 54 \text{ м}^2) / (D_{год} \times K_p) \rightarrow \min, \tag{1}$$

где P — среднерыночная стоимость 1 м² жилья, руб.;

D — среднедушевой доход в год на одного человека, руб.;

K_p — количество работающих членов в семье, чел.;

В зависимости от получаемого значения данного показателя, рынки классифицируются по степени доступности жилья. Нормальным считается показатель до трех лет.

На основании данной формулы было рассчитано количество лет, необходимых для приобретения жилья в городе Санкт-Петербурге при фактической средней стоимости 1 м^2 и при средних ценах на первичном рынке жилья вне зависимости от класса жилья. Фактическая средняя стоимость отражает сумму фактически произведенных застройщиками капитальных затрат, приходящихся на 1 м^2 общей площади законченных строительством жилых помещений во введенных в эксплуатацию жилых зданиях. То есть, чтобы накопить необходимую сумму для приобретения жилья по себестоимости потребуется 2,5 года, а по стоимости первичного жилья на рынке потребуется 6 лет. Согласно классификации рынков по доступности жилья 6 лет относится к категории существенно недоступного жилья. Диапазон значений для данной категории начинается от 5 лет [5]. Однако, при этом не учитываются расходы домохозяйства на обеспечение жизни необходимыми товарами. Указанная выше формула важна для аналитиков, экономистов и других специалистов, для которых важно оценить по стране ситуацию, то есть оценить в макрообъеме.

Предположим, что домохозяйство будет тратить величину прожиточного минимума, тогда формула примет следующий вид:

$$КД = (P_{\text{ср}1\text{м}^2} \times 54 \text{ м}^2) / (D_{\text{мес}} \times K_p - ПМ_1 * K_{\text{тр}} - ПМ_2 * K_d) * 12 \text{ мес.} \rightarrow \min, \quad (2)$$

где $ПМ_1, ПМ_2$ — величина прожиточного минимума для трудоспособного населения и для детей соответственно, руб.;

$K_{\text{тр}}$ — количество трудоспособных членов семьи, чел;

K_d — количество детей, чел;

При этом условия были рассмотрены жилые площади на семью из трех человек, для которых социальная норма жилья составляет 54 м^2 , и на семью из четырех человек с нормой равной 72 м^2 . В результате индекс доступности жилья равен в 2019 году девяти годам для семьи из трех человек и пятнадцати с половиной годам для семьи из четырех человек (таблица 1).

Для семьи без детей приобретение собственного жилья является более реальным, чем при наличии детей, при этом, чем больше детей, тем сложнее решается вопрос, связанный с улучшением жилищных условий, поэтому очень важна поддержка государства в данном случае. На помощь таким семьям действуют программы для молодых семей, а также возможность использовать материнский капитал и другие.

С 2013 года по 2019 год показатель сократился, для 54 м^2 — с 11 лет до 9, а для 72 м^2 — с 17 до 15,5 лет, что связано с ростом среднедушевых денежных доходов с 30498 руб./мес в 2013 году до 47147 руб./мес. в 2019 году [2].

Рассчитать минимальный совокупный доход семьи при привлечении ипотечного кредита можно с помощью следующей формулы:

$$П = (LTV / 100 \times P \times 54 \times i / 12 \times 100 / (1 - (1 + i / 12 \times 100)^{-t \times 12})) \times 100 / PI, \quad (3)$$

где $П$ — минимальный совокупный доход семьи в месяц, руб.;

LTV — часть кредита от общей стоимости приобретаемого жилья, %;

P — средняя стоимость 1 м^2 на рынке жилья за год, руб.;

i — средняя за год процентная ставка по ипотечному кредиту, %;

t — период займа, годы;

PI — доля платежа по ипотеке в совокупных доходах семьи, %.

Предположим, что доля заемных средств в стоимости квартиры составит 80%, а доля платежа по ипотечному кредиту в доходах семьи не более 50%. Получается, что если брать ипотечный кредит на срок 20 лет, то необходимо, чтобы заработок ежемесячный в домохозяйстве равнялся 99 658 рублям в 2019 году, а при выплатах в течении 15 лет — 111 145 рублей. Несмотря на то, что ставка по ипотеке снизилась за последние 6 лет с 12,28% до 9,87%, показатель минимального совокупного дохода увеличился, это связано с ежегодным повышением стоимости 1 м^2 жилья. Для жизни человека 15–20 лет, это достаточно большой период, за который могут возникнуть определенные риски, например, снижение зарплаты или потеря работы, вынужденный переезд, серьезные болезни и прочее. Не существует гарантии, что твой достаток сохранится на протяжении такого количества лет, поэтому для снижения тревоги потребителей и повышения желания приобрести жилье необходимо рассматривать возможности снижения стоимости строительства, а также возможности снижения ставки по ипотеке.

Показатель справедливой стоимости 1 м^2 жилья показывает сколько должен стоить 1 м^2 жилья, если домохозяйство, состоящее из трех человек будет откладывать весь свой доход в течении трех и пяти лет для приобретения квартиры с площадью 54 м^2 . Итак, чтобы семья смогла накопить за три года при доходах, равных среднедушевым денежным доходам населения, необходимо, чтобы 1 м^2 стоил 62 863 рубля в 2019 году, при этом фактическая стоимость 1 м^2 в среднем за семь лет выше на 6,04%, а рыночная стоимость в среднем за семь лет выше на 48,6%, то есть для повышения возможности приобретения квартиры необходимо снижать среднерыночную стоимость. Однако, если откладывать на квартиру в течении пяти лет, то выше возможность приобрести квартиру на вторичном рынке жилья. В 2019 году справедливая стоимость равна 104771 рубль, а средняя цена на вторичном рынке жилья равна 105881 рубль, то есть всего на 1,05% выше.

На возможность приобретения жилья влияет больше количество факторов, проведенный анализ учитывает минимум факторов. Например, при приобретении первичного жилья нужно учитывать предстоящие вложения в ремонт, так же, пока строится жилье, если нет собственного добавляются затраты на аренду квартиры, это существенно повлияет на значения индексов доступности жилья.

В 2020 году мир столкнулся с кризисом, вызванным распространением коронавирусной инфекции и падением цен на нефть. Сфера жилищного строительства, как и другие сферы экономики пострадала от введенных ограничений, от снижения доли платежеспособного населения, в результате потери работы, снижения зарплат, от оттока рабочих из ближнего зарубежья, которые

Таблица 1. Оценка доступности жилья для города Санкт-Петербург

№ п/п	Наименование показателей	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя на конец года, м2	23,30	21,40	23,60	24,30	24,90	25,40	26,19
2	Среднедушевые денежные доходы населения, руб./мес.	30 498,00	33 170,00	37 428,00	39 854,00	42 338,00	44 999,00	47 147,00
3	Прожиточный минимум в СПб на конец года для трудоспособного населения, руб.	7 874,00	9 332,00	11 000,00	11 569,00	11 868,00	12 118,00	12 622,00
4	Прожиточный минимум в СПб на конец года для детей, руб.	6 199,00	8 129,00	9 658,00	10 145,00	10 403,00	10 784,00	11 210,00
5	Индекс среднедушевых денежных доходов населения, %	109,57	108,76	112,84	106,48	106,23	106,29	104,77
6	Индекс цен на рынке жилья, в % к предыдущему году	104,80	105,70	99,70	99,60	101,00	106,30	108,00
7	Индексы потребительских цен на товары и услуги, в % к предыдущему году	106,47	111,35	112,91	105,39	102,51	104,26	103,04
8	Справедливая стоимость 1 м2 жилья, руб ((п. 3 * 12 * 2чел * годы) / 54)							
8.1	3 года	40 664,00	44 226,67	49 904,00	53 138,67	56 450,67	59 998,67	62 862,67
8.2	5 лет	67 773,33	73 711,11	83 173,33	88 564,44	94 084,44	99 997,78	104 771,11
9	Средняя фактическая стоимость 1 м2, руб.	49 136,00	51 831,00	55 949,00	59 294,75	60 403,00	60 800,00	52 967,00
10	Средние цены на первичном рынке жилья, руб./м2	95 287,00	96 683,00	92 644,00	96 855,00	101 344,00	109 346,00	120 600,00
11	Средние цены на вторичном рынке жилья, руб./м2	86 073,00	90 630,00	82 397,00	89 733,00	88 711,00	94 188,00	105 881,00
12	Индекс доступности жилья, при фактической средней стоимости 1 м2, лет (п. 8 * 54 / п. 3 * 2 * 12)	3,63	3,52	3,36	3,35	3,21	3,04	2,53
13	Индекс доступности жилья, при средних ценах на первичном рынке жилья (формула 1)	7,03	6,56	5,57	5,47	5,39	5,47	5,76
14	Индекс доступности жилья при расходах, равных прожиточному минимуму (формула 2)							
14.1	54 м2	10,98	11,00	9,65	9,39	9,02	8,95	9,38
14.2	72 м2	17,40	18,46	16,57	16,02	15,15	14,85	15,52
15	Средняя процентная ставка по ипотечному кредиту, % годовых	12,28	12,62	12,50	13,16	12,08	10,67	9,87
16	Минимальный совокупный доход семьи при привлечении ипотечного кредита (формула 3) на покупку квартиры 54 м2 по среднерыночной цене на первичном рынке жилья (п. 10)							
16.1	Минимальный совокупный доход семьи при кредите на 20 лет, рубли	92 262,38	95 614,06	90 941,71	98 996,04	96 901,24	95 403,17	99 657,89
16.2	Минимальный совокупный доход семьи при кредите на 15 лет, рубли	100 295,28	103 610,86	98 656,51	106 761,44	105 539,26	105 430,39	111 144,90

заняты непосредственно выполнением работ на строительных площадках, обесценивание рубля вызвало подорожание строительных материалов и оборудования, кроме того переход на эскроу-счета — всё это негативно сказалось на строительной сфере. Введение программы субсидированной ставки по ипотеке под 6,5% вызвало рост спроса, однако, из-за ограниченного предложения возросла стоимость жилья. В сложившейся ситуации считаю необходимым разработку дополнительных государственных мер по регулированию рынка жилищного строительства. Существующие меры по поддержанию строительной сферы государством необходимо продлить до весны 2021 года.

Литература:

1. Мустафина, Л. Р. Определение доступности жилья для населения: методические аспекты / Л. Р. Мустафина. — Текст: непосредственный // Проблемы современной экономики. — 2014. — №№ 1 (49). — С. 185–188.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 22.10.20)
3. Программа ООН по населенным пунктам (ООН-ХАБИТАТ) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/habitat/docs.shtml> (дата обращения: 20.10.2020)
4. Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 N1050 (ред. от 12.10.2020) «О реализации отдельных мероприятий государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». — Текст: электронный // Консультант: [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_109742/ (дата обращения: 20.10.2020)
5. Стерник Г. М. Методология моделирования и прогнозирования жилищного рынка: монография / Г. М. Стерник, С. Г. Стерник. — Москва: Проспект, 2018. — 592 с.

Канбан-методология сегодня

Селиверстов Антон Сергеевич, студент магистратуры;
Постнов Владислав Владимирович, студент;
Лукина Владлена Владимировна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

Методология Канбан известна в деловых кругах своими впечатляющими результатами. Это система, которая согласовывает производство продукции с потребностями клиентов для достижения непрерывного потока. Это снижает затраты, ускоряет производство, а также улучшает качество. Метод Канбан может помочь организациям стать более гибкими, быстрее адаптироваться к меняющимся требованиям рынка, а также сократить потери. В этой статье мы исследуем, что такое методология Канбан, какую пользу он может принести бизнесу, и практические шаги по его внедрению.

Методология Канбан — это подход к производству, который уравнивает производство и спрос. Он уделяет первоочередное внимание непрерывной доставке, стараясь не слишком обременять команды разработчиков продуктов. Методология позволяет компаниям оптимизировать процессы, чтобы они соответствовали потребностям клиентов. Канбан может стать мощным шагом в создании культуры непрерывного совершенствования. Визуальный характер подхода позволяет легко выявлять перебои в потоке материалов и сбои в производственном процессе. Проблемы, которые могут привести к задержкам, можно найти быстро, прежде чем они станут более серьезной проблемой. Это помогает организациям избегать трат на ненужные запасы, детали или материалы. Это означает, что все, что негативно влияет на создание ценности для клиентов, незамедлительно выявляется и решается.

Метод Канбана имеет следующие преимущества:

- сокращение времени цикла, чтобы продукция производилась быстрее;
- повышенная маневренность и приспособляемость к изменениям;
- повышенная отзывчивость на смену приоритетов;
- пропускная способность всегда соответствует спросу, чтобы обеспечить ориентацию на требования клиентов;
- минимальные требования к настройке или изменениям, необходимые для начала работы;
- уменьшение количества отходов за счет уменьшения количества перемещений, хранения и ожидания;
- создание циклов обратной связи, которые позволяют членам команды вносить улучшения, что приводит к увеличению полномочий и мотивации [1].

Внедрение методологии Канбан также упрощает измерение эффективности различных процессов и команд. Она предоставляет достоверные данные, которые помогают менеджерам количественно оценить, что работает хорошо, и области, которые необходимо улучшить.

В основе методологии лежит ряд ключевых принципов Канбан или «основных практик». Это визуализация рабочего процесса, ограничение незавершенной работы и оптимизация потока. Комбинация этих элементов — вот что дает впечатляющие результаты оптимизации и создает более тесный союз между командами. Далее мы по очереди рассмотрим каждую из них:

1. Визуализируйте рабочий процесс.

Визуализация лежит в основе методологии Канбан. Независимо от того, используются ли они в производстве, разработке программного обеспечения или закупках, жизненно важно иметь четкое представление о задачах, которые необходимо выполнить. Понимание всего, что еще предстоит сделать, и того, как эти элементы соотносятся друг с другом, может быть невероятно информативным.

Вы можете подойти к этому аналогично картированию потока создания ценности, записывая каждый шаг на стикере, на длинном рулоне бумаги или используя цифровые инструменты. Сортировка всего в одном месте позволяет определить узкие места, области стресса и источники потенциальных проблем. Эта запись неочевидна как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, поскольку ее можно использовать в качестве ориентира или ориентира для будущих проектов.

2. Ограничьте незавершенную работу.

Ограничение незавершенного производства помогает сбалансировать поток на протяжении всего процесса и гарантирует, что команды работают над правильными задачами в нужное время. Определение предела незавершенного производства максимизирует эффективность за счет устранения задержек по времени или аналогичных форм ненужного ожидания из системы. Гибкий метод помогает перемещать такие предметы, как продукты или расходные материалы, вдоль линии с правильной скоростью. Чтобы переходы происходили плавно, необходимо ограничить объем незавершенной работы [2].

3. Улучшить поток.

Как только первые два элемента будут созданы, организация получит плавное течение производственных процессов. При

тщательном тестировании и анализе можно еще больше улучшить поток и максимизировать его положительное влияние. Определите области для развития и основные причины потенциальных проблем. Реализуйте политику, гарантирующую, что любые события или проблемы, нарушающие поток, будут быстро устранены. Это гарантирует, что созданный поток будет продолжать расти и развиваться. Применяя подход к непрерывному совершенствованию производства, вы будете последовательно повышать производительность, и сокращать количество отходов.

В настоящее время многие организации стремятся к цифровой трансформации бизнеса. По этой причине для поддержки внедрения методологии канбан, рекомендуется использовать программное обеспечение. Современные цифровые решения могут значительно все упростить. К примеру, общение между командами и согласование производства. Вместо того чтобы работать по отдельности, отделы будут объединены в своих усилиях. Обязанности по выполнению задач будут четко разграничены, а предстоящие действия могут быть отмечены. Цифровые платформы позволяют отслеживать прогресс в режиме реального времени и получать немедленную обратную связь [3].

Такие платформы позволяют быстро и легко внедрить методологию Канбан. Его визуальный характер позволяет создавать цифровые «вывески», а также передавать информацию между производственными группами. Современные технологии также позволяют собирать идеи для трансформационных проектов, отфильтровывать лучшие из них, сообщать, как их реализовать, и оценивать их результаты. Использование программного обеспечения также позволяет компаниям собирать, записывать и обмениваться передовым опытом в рамках всей организации, что приводит к повсеместным изменениям. Эти типы инструментов поддерживают непрерывное обучение и совершенствование, которые лежат в основе творчества и инноваций. Благодаря обширному набору функций и простоте использования, вскоре они стали предпочтительным методом управления качеством для пользователей. Стимулируя инновационные идеи, укрепляя доверие и улучшая коммуникацию, цифровая платформа и методология Канбан упростят разработку системы бережливого производства.

Литература:

1. David J. Anderson. Kanban: Successful Evolutionary Change for Your Technology Business / J. A. David. — Blue Hole Press., — 278 с.
2. Барроуз Майк. Канбан Метод: Улучшение системы управления | / Майк Барроуз. — Москва: Альпина Паблишер, 2020. — 304 с.
3. Вайл П., Ворнер С. Цифровая трансформация бизнеса: Изменение бизнес-модели для организации нового поколения. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 264 с.
4. Селиверстов, А. С. Цифровизация — это будущее компаний / А. С. Селиверстов, В. В. Лукина, В. В. Постнов. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 42 (332). — С. 125–127. — URL: <https://moluch.ru/archive/332/74249/>

Принципы бережливого производства

Селиверстов Антон Сергеевич, студент магистратуры;
Постнов Владислав Владимирович, студент;
Лукина Владлена Владимировна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

В этой статье мы рассмотрим ключевые принципы бережливого управления и применения принципов бережливого производства к управлению проектами, а также то, как они могут помочь вашей организации эффективно масштабироваться.

В последние годы популярность бережливого менеджмента резко возросла. Все больше и больше компаний применяют методы бережливого производства, чтобы повысить эффективность, прибыльность и удовлетворенность клиентов. Внедряя улучшения в процесс, устраняющие отходы, они смогли сэкономить время и деньги в своем бизнесе. Помимо финансовых выгод, бережливое управление также позволяет компаниям в полной мере использовать свои самые ценные активы: людей. Согласно исследованию McKinsey Global Institute, по крайней мере, 30% деятельности в 60% всех профессий можно было бы упростить. Это дает возможность высвободить время людей, чтобы они могли внести еще более ценный вклад. Успешные организации сосредотачиваются на элементах, которые добавляют ценности и устраняют те, которые этого не делают.

Институт бережливого предпринимательства описывает «бережливое управление» как «максимизацию потребительской ценности при минимизации потерь». Речь идет о создании большей ценности для ваших конечных клиентов, но при этом при использовании меньшего количества ресурсов. Повышение ценности приводит к большему удовлетворению запросов и увеличению продаж. Использование меньшего количества ресурсов означает, что ваш бизнес будет работать более эффективно и прибыльно [1].

Многие сторонники бережливого производства идут дальше, включая постоянное совершенствование процессов. Это позволяет им добиваться небольшого, но последовательного прогресса в достижении своих целей без необходимости капитального ремонта всей системы или подхода. Таким образом, введение в бережливое управление можно подытожить тремя ключевыми концепциями:

1. Повышение ценности для клиентов.
2. Минимизация отходов.
3. Постоянное улучшение.

Прелесть бережливого мышления в том, что его можно применить к любой отрасли или бизнес-модели. Независимо от того, работаете ли вы в области разработки программного обеспечения, производственных систем или промышленного инжиниринга, вы можете применить принципы бережливого производства в своей деятельности. Это принесет пользу вашим клиентам и членам вашей команды [5]. Вот лишь некоторые из преимуществ методологии бережливого производства:

1. Повышенная эффективность — ставит продуктивность во главу угла вашей деловой активности и сокращает потери;

2. Повышенная концентрация — обучающееся предприятие позволяет персоналу сосредоточиться на том, что приносит наибольшую пользу;

3. Оптимизирует использование ресурсов — бережливое лидерство позволяет вашему бизнесу работать на основе реальных потребностей, а не завышать оценки, поэтому вы используете правильные ресурсы, что обеспечивает снижение затрат;

4. Повышает адаптируемость — бережливое управление позволяет вам реализовывать проекты на основе спроса, а не на превентивных прогнозах.

В основе этого подхода к бизнесу лежат пять принципов бережливого управления, которые будут рассмотрены ниже. Когда эти принципы бережливого производства объединены в процессы и культуру компании, они создают систему бережливого производства.

1. Определите бережливую ценность.

Создание ценности лежит в основе любого бизнеса. Это причина того, что клиенты готовы платить за наши продукты и услуги. Если вы не решите проблему клиента или не создадите достаточную ценность, они не захотят расставаться со своими деньгами. Поэтому первым шагом является определение ценности для клиента, которую вы хотите создать. Все, что этому не способствует, считается излишним. Это одна из ключевых целей бережливого производства, поэтому важно с самого начала четко обозначить свою цель.

2. Составьте потоки создания ценности.

Картирование потока создания ценности — это то место, где вы определяете рабочий процесс. Какова точная производственная система и кто в ней участвует? Разъясняя все в своем бизнес-процессе, вы можете определить любые части, которые не приносят ценности для клиента. Составление схемы потока создания ценности позволит вам визуализировать и упростить процесс. Это помогает вам оптимизировать то, как вы приносите пользу своим клиентам.

После того, как вы составите карту своего потока создания ценности, будет легко увидеть, какие части процесса обеспечивают ценность и возможности для сокращения потерь. Это также дает вам общий обзор, позволяющий определить команды, отвечающие за различные этапы, и потенциал для бережливой трансформации. Составление карты вашего потока создания ценности также поможет вам определить правильные этапы процесса, которые окажут наибольшее влияние. Значение карты потока позволяет экономичным организациям понять, как движутся ценности [3].

3. Разработка непрерывных рабочих процессов.

После того, как вы составили карту вашего потока создания ценности, вам нужно будет превратить ее в непрерывные рабочие процессы. Типичный производственный процесс включает несколько разных групп, материалов и этапов, которые выполняются в тесной последовательности, поэтому важно, чтобы все они были скоординированы. Если поток прекращает движение по какой-либо причине, неизбежны потери (особенно потраченное время). Визуализация рабочего процесса и разделение его на более мелкие части — эффективный способ предсказать потенциальные препятствия и устранить их заранее [4].

4. Создайте вытягивающую систему бережливого управления.

Система вытягивания предполагает создание на основе фактического спроса, а не прогнозов. Чтобы поток работал бесперебойно, не следует производить вещи раньше срока, потому что, если они не используются, это приводит к отходам. Вместо этого создание вытягивающей системы позволяет производить продукты или разрабатывать услуги в ответ на заказы клиентов. Чтобы добиться успеха, вам понадобится короткий цикл, чтобы вы могли быстро выполнить поставку. Сделать это будет несложно, поскольку вы приняли бережливое мышление и принципы бережливого производства с отображением потоков создания ценности и создали непрерывные рабочие процессы.

5. Постоянное совершенствование программного обеспечения

Первые четыре шага помогут вам создать систему бережливого управления, но именно этот последний шаг обеспечит вам процветание. На этом этапе вы можете вернуться к любым аспектам процесса, которые можно улучшить. Постоянно стремясь стать лучше, вы постоянно повышаете эффективность и продуктивность. Вы также сможете улучшать продукты и услуги, что приведет к большему удовлетворению запросов клиентов. Программное обеспечение непрерывного улучшения стало эффективным инструментом для поддержки работы производственной системы в целом [2].

Когда эти принципы бережливого управления объединены, они создают мощную основу для устойчивого роста. Производственные организации, успешно внедряющие их, создают явное конкурентное преимущество, с которым другие не смогут соперничать. Определение ценности гарантирует, что ваш бизнес сосредоточится на тех элементах, которые больше всего ценят клиенты. Отображение потока создания ценности позволяет вам точно видеть, где он создается, а также какие части процесса не вносят вклад. Разработка непрерывных рабочих процессов гарантирует, что все работает слаженно и максимально эффективно. При наличии вытягивающей системы ресурсы будут идеально согласованы со спросом, а потери будут значительно сокращены. Постоянное улучшение процессов гарантирует, что вы будете всегда лидеров в своей области. Организации, применяющие такой подход, стремятся к долгосрочному успеху и прибыльности.

Литература:

1. Вумек Джеймс П., Джонс Дэниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 472 с.
2. Селиверстов, А. с. MES как фактор развития бережливого производства / А. С. Селиверстов, В. В. Лукина, В. В. Постнов. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 42 (332). — С. 127–128. — URL: <https://moluch.ru/archive/332/74251/>
3. А. П. Агарков. Управление качеством: Учебник для бакалавров. — М.: ИТК Дашков и К, 2015. — 208 с.
4. Джеффри Лайкер. Практика дао Toyota. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 586 с.
5. Майкл Вейдер. Как оценить бережливость вашей компании. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 136 с.

Семь шагов к созданию культуры постоянного совершенствования

Селиверстов Антон Сергеевич, студент магистратуры;
Постнов Владислав Владимирович, студент;
Лукина Владлена Владимировна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассмотрены преимущества культуры непрерывного совершенствования и семь шагов к созданию культуры, которая закрепится в организации и приведет компанию к успеху.

Ключевые слова: культура непрерывного совершенствования, сотрудники, конкурентное преимущество, бизнес-процессы.

Seven Steps to Creating a Culture of Continuous Improvement

This article examines the benefits of a culture of continuous improvement and the seven steps to creating a culture that will take hold in an organization and lead a company to success.

Key words: cultures of continuous improvement, employees, competitive advantage, business processes.

Развитие культуры непрерывного совершенствования — это основа долгосрочного успеха компании. Обладая общим мировоззрением в отношении инноваций и правильной системой поведения для их стимулирования, организации демонстрируют постоянный рост, с которым не могут сравниться конкуренты. Разработка продуктов, обслуживание клиентов и прибыльность почти сами о себе заботятся, когда в основе бизнеса лежит постоянное улучшение [1].

Постоянные улучшения приводят к резким и долгосрочным изменениям. Они дают компаниям преимущество в условиях растущей конкуренции. Благодаря развитию культуры, которая способствует этой практике, улучшение становится укоренившимся поведением или привычкой. Сначала это требует усилий, но со временем становится второй натурой. Как будто улучшения и инновации начинают происходить на автопилоте.

Некоторые из преимуществ построения культуры непрерывного совершенствования включают:

1. Повышение продуктивности: сокращается количество проблем, связанных с контролем качества, и увеличивается отдача от связанных продуктов для увеличения общего объема производства;
2. Создание конкурентного преимущества;
3. Повышение качества продуктов и услуг: приводит к увеличению количества довольных клиентов и привлечению новых клиентов;
4. Поощрение участия широких масс: каждая идея ценится, будь то первые лица или управляющий директор;
5. Повышение творческого потенциала: сотрудники быстро решают проблемы и умеют нестандартно мыслить в любой ситуации;
6. Командную работу: помогает устранить разрозненность отделов и улучшить сотрудничество;
7. Повышение культуры компании: дает сотрудникам возможность вносить свой вклад, создавая общее чувство удовлетворения.

Создать устойчивую культуру постоянного совершенствования не всегда легко. Некоторые тактики могут сработать в краткосрочной перспективе, но скоро исчезнут, если не следовать им последовательно. Преимущество заключается в том, что можно предпринять фундаментальные шаги, чтобы привить культурные изменения, которые сохранятся в компании долгосрочной перспективе [3].

Рассмотрим 7 шагов к созданию культуры постоянного совершенствования в компании:

1. Получайте информацию от сотрудника.

Вместо того, чтобы диктовать реализацию новых инициатив, необходимо учитывать мнение сотрудников. Такой подход будет выглядеть более положительно со стороны членов команды и с самого начала поощряет поддержку. Обращение к персоналу за идеями также является одним из самых эффективных способов вовлечения сотрудников, но его поразительно просто реализовать;

2. Подавайте пример.

Изменения должны происходить как сверху вниз, так и снизу-вверх. Если сотрудники видят, что менеджеры не привержены какой-либо инициативе, они не будут вдохновлены следовать ей. Это с самого начала вызывает проблемы с принятием и соблюдением и может помешать успешной реализации проекта. Но если лидеры задают правильный тон, самостоятельно выступая с речью, то сотрудники будут вдохновлены последовать их примеру.

3. Упрощайте улучшения.

Если стоит задача создать сильную культуру непрерывного совершенствования, важно упростить данную задачу для всех сотрудников. Превращение действий в привычки означает, что они должны происходить без проблем, а это требует устранения любых потенциальных барьеров. Нехватка времени и ресурсов — две из наиболее частых проблем, поэтому менеджерам необходимо решать их на раннем этапе. Необходимо создать процесс, которому легко следовать, сделав его максимально простым.

4. Признавайте и празднуйте успехи.

Признание успеха — основа его долгосрочной интеграции. Это доказывает, что идеи людей работают и их усилия по улучшению стоят того. Это невероятно мотивирует и побуждает сотрудников продолжать предлагать новые идеи. Со временем это приводит к постоянным инновациям и постоянным улучшениям в работе организации. Это важная часть стремления к «совершенству» модели бережливого мышления [2].

5. Сосредоточьтесь на исполнении

Сосредоточение внимания на исполнении — один из самых быстрых способов развить культуру постоянного совершенствования. Многие компании увязли в процессах и им приходится долго проверять, что приводит к возникновению узких мест и задержек. Это вызывает разочарование у всех участников и означает, что люди теряют веру в концепцию. Организации с сильной культурой улучшения делают что-то другое — они сосредотачиваются на исполнении. Они используют подход бережливого управления, упрощая процессы и ускоряя рабочий процесс. Такие компании могут реализовать подавляющее большинство идей, которые укрепляют доверие к философии, пока она в конечном итоге не перерастет в корпоративную культуру.

6. Будьте непредубежденными.

Заманчиво реализовывать только те идеи, которые напрямую влияют на прибыльность или могут показать ощутимую отдачу от инвестиций. Но организации преуспевают не только в этих цифрах, поэтому будьте открыты при рассмотрении идей по улучшению. Предложения, которые повышают удовлетворенность клиентов, повышают эффективность или повышают вовлеченность персонала, также актуальны. Поэтому вместо того, чтобы заикливаться на чистой прибыли, важно искать идеи для улучшения процесса, которые сделают работу сотрудников проще, безопаснее или лучше.

7. Поддержка культурных изменений.

Развитие культуры постоянного совершенствования требует времени и правильной поддержки. Для некоторых людей изменения могут быть пугающими, поэтому задача высшего руководства — сделать их как можно более плавными. Проведите обучение своих сотрудников, чтобы они знали, как использовать инструменты, и их не пугала нехватка знаний [4]. Создайте библиотеку идей и решений по улучшению, чтобы люди в организации могли учиться на передовой практике. Применяйте методы профессионального развития, такие как ежедневное коучинг, чтобы помочь сотрудникам в их росте. Один из самых простых способов поддержать культурные изменения — это инвестировать в цифровые инструменты. Программное обеспечение непрерывного совершенствования может оптимизировать и упростить весь процесс,

от сбора новых идей до отслеживания хода выполнения проектов.

Таким образом, эти шаги приведут к совершенствованию бизнес-процессов, повышению морального духа сотрудников и культуре ежедневного непрерывного улучшения. Заинтересовавшись мнением персонала и продемонстрировав заинтересованное руководство, вы укрепите уверенность в философии программы непрерывного совершенствования. Устранение препятствий и празднование успехов в постепенном улучшении будет мотивировать членов команды участвовать и оставаться в ней. Сосредоточение внимания на исполнении и сохранение непредвзятости позволяет извлечь выгоду из быстрого темпа реализации и широкого спектра идей [5]. Поддержка культурных изменений гарантирует, что процессы постоянного улучшения станут частью вашей организации.

Литература:

1. Вумек, Джеймс Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс Вумек, Дэниел Джонс. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 472 с.
2. Зайцев, Л. Г. Организационное поведение / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. — М.: Магистр, 2018. — 464 с.
3. Соломанидина, Т. О. Организационная культура компании: Учебное пособие / Т. О. Соломанидина. — М.: Инфра-М, 2016. — 416 с.
4. Фатхутдинов, Р. А. Организация производства: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 672 с.
5. Шишлова, Е. Э. Развитие организации. Социально-психологический аспект / Е. Э. Шишлова. — М.: Проспект, 2016. — 224 с.

Шесть инструментов и методов непрерывного улучшения

Селиверстов Антон Сергеевич, студент магистратуры;
 Постнов Владислав Владимирович, студент;
 Лукина Владлена Владимировна, студент магистратуры
 Тольяттинский государственный университет

В этой статье будет рассмотрено ряд инструментов и методологий непрерывного улучшения, которые могут помочь в управлении процессами, упростить контроль качества и повысить эффективность компании в целом.

Ключевые слова: непрерывное улучшение, бережливое производство. PDCA, 5 Почему, прогулки «Гемба», Ката коучинг, 3М.

Инструменты непрерывного совершенствования — мощный ресурс на пути к бережливому производству. Правильное использование может привести к повышению производительности, уменьшению количества ошибок и повышению прибыльности компании в целом. Существует множество различных моделей непрерывного совершенствования, которые могут помочь бизнесу достичь своих идеалов бережливого производства

За прошедшие годы было разработано множество инструментов, методов и систем для улучшения. Они призваны дать предприятиям основу, чтобы им не приходилось создавать свои собственные с нуля. Это позволяет им учиться на передовом опыте других и использовать то, что уже доказано. Рассмотрим 6 самых популярных и эффективных доступных инструментов непрерывного улучшения:

1. PDCA

Цикл PDCA (сокращение от «планировать, делать, проверять, действовать») предоставляет систематический подход к проверке различных идей и гипотез. Это может помочь осуществлять непрерывное совершенствование всей организации с помощью структуры.

Структура дает командам, работающим с клиентами, четырехступенчатое руководство по применению методов постепенного улучшения [2]. Это позволяет им избегать повторения одних и тех же ошибок неоднократно и обычно используется в бережливом производстве. PDCA означает:

- Планируйте — определите свои стратегические цели и способы их достижения;
- Выполняйте — реализовать план и внести любые изменения, необходимые для его работы;

– Проверьте — оценить результаты и выявить возможности для улучшения;

– Действуйте — внесите изменения в соответствии с тем, что было найдено на предыдущем шаге.

Каждый в компании может понять и выполнить четыре шага, поскольку они могут использоваться в самых разных должностях, от человеческих ресурсов до НИОКР. Это способствует постоянному совершенствованию процессов и дает сотрудникам возможность тестировать идеи в небольших масштабах. Со временем это создает культуру творчества и инноваций, которую конкурентам трудно воспроизвести.

2. Прогулки Гемба.

Когда дело доходит до инструментов непрерывного улучшения, прогулки Гемба могут быть особенно эффективными. Они позволяют использовать самый ценный ресурс компании — ее сотрудников. Самые новаторские идеи по улучшению часто исходят от сотрудников, которые ежедневно работают на передовой и решают проблемы. Они хорошо разбираются в своей конкретной области производственного процесса и могут предложить потенциальные решения [4].

Умные менеджеры понимают, что лучший способ получить эту ценную информацию — это выйти из своего офиса в «Гемба». Это место, где что-то происходит на самом деле, например, производство или разработка продукта. Прогулки в гемба предполагают неформальное общение с персоналом в том месте, где они выполняют свою работу. Это позволяет наблюдать за ситуациями реальной жизни или за фактическим производственным процессом, чтобы лидеры имели лучшее представление о том, что происходит. Эта случайная, но точная форма сбора данных может стать мощным инструментом для компаний, которым нравятся простые инструменты и методы улучшения.

3. 5 Почему

Пять причин — один из лучших инструментов постоянного улучшения для анализа первопричин. Это может помочь определить источник проблемы и выйти за рамки поверхностной проблемы. Спрашивая «почему» несколько раз подряд, получится глубже погрузиться в суть проблемы. Это позволит найти потенциальные решения, которые точно помогут решить проблему, а не просто избавиться от симптомов.

Использование техники «5 почему» также может помочь определить отношения между причиной и следствием (идеально подходит для создания диаграммы «рыбья кость»). Это простой инструмент, который может использовать каждый без необходимости статистического анализа, такого как регрессия данных или проверка гипотез. Компании могут обнаружить, что им нужно спросить «почему» еще несколько раз или еще несколько раз, чтобы добраться до корня проблемы [1].

4. Toyota kata

Концепция Toyota Kata была замечена Майком Ротером в рамках своего исследования автомобильной компании. Известный своей культурой кайдзен постоянного совершенствования, он заметил модели поведения или «ката», которые способствовали этому. Одна из этих ката связана с обучением сотрудников, чтобы они учились, совершенствовались и фокусировали свои усилия в правильном направлении.

Если руководитель чувствует, что его команда немотивирована или больше не развивается, коучинг Toyota Kata может помочь им улучшить свои усилия. Он ставит перед ними регулярные задачи, чтобы они всегда стремились к постоянному совершенствованию. Их поощряют развивать ежедневные процедуры улучшения или привычки, которые со временем становятся их второй натурой. Такой подход обеспечивает структуру для непрерывного обучения и развития. Со временем это способствует повышению качества и производительности, так что выигрывают все ваши сотрудники, клиенты и чистая прибыль.

5. 3M's — Мури, Мура и Муда

3M были определены как часть системы бережливого производства Toyota. Они относятся к трем различным категориям отклонений, которые создают проблемы для компаний. Эти проблемы могут проявляться в производстве, исследованиях и разработках, маркетинге или в любом количестве других отделов. 3M относятся к японским словам, которые обычно переводятся как:

– Мури — перегрузка, вызванная нехваткой ресурсов, плохим планированием или удалением слишком большого количества отходов;

– Мура — неровности или неровности, которые, как правило, являются источником отходов «муда»;

– Муда — отходы, такие как чрезмерный транспорт, запасы, ожидание, перепроизводство или дефекты.

При реализации подхода бережливого управления к бизнесу, 3M является одним из лучших инструментов непрерывного совершенствования для выявления проблем, который также устраняет потери. Его можно использовать, чтобы выделить проблемы или возможности для оптимизации производства. Система полезна для тотального управления качеством и способствует внедрению бережливых практик, которые создают ценность для клиента [3].

6. Программное обеспечение непрерывного совершенствования

Сейчас существует множество цифровых инструментов непрерывного совершенствования, которые предлагают значительные преимущества для бизнеса. Они, как правило, используют лучшие аспекты других инструментов улучшения и объединяют их в одно простое в использовании решение. Онлайн-платформы позволяют компаниям легко собирать идеи и отзывы сотрудников. Некоторые из них имеют встроенные руководства, которые проводят людей через процессы непрерывного улучшения, давая им возможность действовать.

Программное обеспечение непрерывного совершенствования также упрощает анализ и составление отчетов. Вместо того, чтобы тратить время на создание сложных таблиц или сбор ключевых показателей эффективности из разных отделов, отчеты можно создавать мгновенно. Это позволяет увидеть, как компания продвигается к своим целям постоянного улучшения и как это влияет на производительность, прибыльность или качество [5].

Таким образом, описанные 6 инструментов и методологий могут привести компанию к успеху и признанию на рынке. При грамотном использовании и внедрении данных инструментов, все процессы и сотрудники будут работать эффективно, что несомненно приведет к повышению производительности, уменьшению количества ошибок и увеличению прибыльности организации.

Литература:

1. Бром А. Е. Использование информационных технологий в управлении жизненным циклом продукции // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2018. № 5. С. 118–124.
2. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Паблишер, 2013. 480 с.
3. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства. Минируководство по внедрению методик бережливого производства. М.: Альпина Паблишер, 2012. 125 с.
4. Костюнина Д. С., Азовская О. Н. Бережливое производство как один из методов повышения эффективности бизнес-процессов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 3–3.
5. Рассел, Джесси Бережливое производство / Джесси Рассел.— М.: Книга по Требованию, 2012.— 170 с.

Классификация основных факторов, влияющих на эффективность функционирования строительной организации

Середкина Валерия Андреевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Эффективность деятельности строительной организации характеризуется множеством показателей, каждый из которых складывается под влиянием определенных факторов.

В экономическом смысле понятие фактора трактуется как движущая сила, влияющая на эффективность функционирования предприятия в условиях рынка. Фактор — это причина, воздействующая на определенный показатель.

Факторы могут классифицироваться по различным признакам. Например, факторы могут быть общими (влияют на ряд показателей) и частными (для конкретного показателя).

Кроме того, факторы делятся на внутренние (контролируемые организацией) и внешние (мало или вообще не контролируемые). Внутренние факторы в свою очередь подразделяются на основные (теоретически определяют результат функционирования организации) и неосновные (не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя).

Математическое моделирование факторной системы хозяйственной деятельности осуществляется следующим образом: выделяются факторы как элементы системы, изучается специфика каждого из них, возможности учета и количественного измерения. Таким образом, комплексная классификация факторов помогает моделировать хозяйственную деятельность организации, а значит, повышать эффективность производства.

Рассмотрим основные факторы.

Государственное регулирование — фактор, который оказывает влияние на эффективность строительных предприятий путем административного влияния и рыночного механизма регулирования.

Перечислю инструменты централизованного административного влияния:

- регулирование процессов производства;
- регулирование издержек производства;
- регулирование монопольных секторов.

К рыночному механизму относятся такие инструменты, как:

- антимонопольное регулирование участников строительной отрасли с помощью государственного контроля (создание конкурентной среды, недопущение монополизации отрасли);

- налоговое регулирование;
- амортизационная политика;
- участие государства в финансировании проектов;
- доля государства в собственности компании.

Целью *политических факторов* является достижение определенных политических целей. Как правило оказывают косвенное влияние через правовые или экономические факторы. Например: политическая нестабильность в России в 1990-е привела к резкому падению курса акций компаний, что снизило эффективность строительных организаций из-за уменьшения потока инвестиций.

Экономические факторы так же влияют на состояние развития экономики всех отраслей, так как обусловлены такими параметрами, как «спрос» и «предложение».

Так же оказывают воздействие и *правовые факторы*: влияют на эффективность работы предприятий путем законодательных и правовых норм (например: исключение двойного налогообложения).

Природные факторы — такие факторы, как природно-климатические, географические, геологические и другие. Они оказывают влияние не только на определенные компании, но и на субъекты в целом.

Факторы, определяющие уровень научных достижений, называются *инновационными факторами*. Они оказывают большое влияние на совершенствование процессов производства, применяемых комплексом и его отраслями на базе внедрения новых технологий, оборудования, форм организации труда с целью повышения эффективности.

Факторы социально-демографической среды — демографическая структура населения в местах осуществления дея-

тельности предприятия, мобильность населения, возможность привлечения населения в качестве рабочей силы, наличие социальной структуры.

Конъюнктура рынка среди всех факторов макросреды представляет собой множество факторов, которые способны и повышать эффективность предприятий строительной отрасли, и приводить к отрицательному результату попытки компаний добиться эффективности.

Существуют и барьеры вхождения предприятий на строительный рынок как факторы: высокие требования к персоналу, жесткое государственное регулирование и т.д.

Существенное влияние оказывают и факторы ближнего окружения, так называемые факторы микросреды.

Конкуренция у поставщиков позволяет существенно экономить финансовые средства.

Налаженные отношения и взаимовыгодное сотрудничество помогают покупателям гарантированно получать услуги, а поставщикам, то есть строительным организациям, получать своевременную оплату и, как следствие, быстрый оборот средств, что, безусловно, важно для такой отрасли, как строительство.

Также не стоит забывать и о таких факторах строительной отрасли, как акционеры, профсоюзы и кредиторы. Собрание акционеров определяет стратегию предприятия. Профсоюзы регулируют отношения между работодателем и трудовым коллективом. А неисполнение требований кредиторов может повлечь за собой применение санкций и даже возбуждение дела.

Стоит отметить и такой фактор, как наличие конкурентной среды: сдерживающим фактором при ценообразовании, и, как следствие, повышение эффективности функционирования предприятия.

Одним из главных факторов является совершенствование управления, учитывая требования современного рынка. Главным направлением развития предприятия является использование интенсивного воспроизводства. Этим определяется и специфика управленческой деятельности. Ее задача заключается в определении факторов и причин интенсификации

и их использования в интересах повышения эффективности работы предприятия. Стоит отметить, что интенсификация требует, чтобы эффективность производства росла быстрее, чем объемы ресурсов, которые задействованы в этом процессе.

Основными целями повышения эффективности являются удовлетворение спроса покупателей, получение максимальной прибыли, а также благоприятная обстановка трудового коллектива. Реализация всех этих целей возможна только с помощью интенсивного использования ресурсов и роста объемов производства.

Эффективность управления стоит рассматривать не только, как экономический аспект, а как совокупность критериев: организационные, научные, технические и многие другие.

К числу важнейших факторов ускорения темпов роста эффективности предприятия относятся:

- определение наиболее важных критериев и факторов развития, а также их правильная оценка значимости;
- повышение способности производства к восприимчивости инноваций;
- ускорение темпов реализации вводимых новшеств;
- эффективная реализация новшеств: быстрый рост при минимальных затратах.

Таким образом, необходимо отметить важную роль инновационного пути развития строительной организации.

В связи с этим можно выделить следующие задачи управления:

- эффективное взаимодействие всех вовлекаемых в производство сил;
- создание условий для эффективной деятельности;
- развитие потенциала производственного коллектива.

Задача управления состоит в создании оптимальных условий для формирования, подготовки и реализации производственного процесса в соответствии с целями функционирования строительного предприятия. Она включает разработку и внедрение эффективных средств и методов управления, а также организационных форм для наилучшего использования всех производственных ресурсов и средств для достижения основной цели производства.

Литература:

1. Бовыкин В. Г. Новый менеджмент: управление на уровне мировых стандартов / В. Г. Бовыкин. — М.: Экономика, 2009. — 341 с.
2. Быкадоров В. А. Финансово-экономическое состояние предприятия [Текст]: учебное пособие / В. А. Быкадоров. — М.: Приор, 2011. — 255 с.
3. Дежкина И. П., Потащева Г. А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования оценки): Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2010—122 с. С. 40–50
4. Курбанчиев Г. С., Султанбекова С. Н. Оптимальное управление научно-техническими разработками и его влияние на эффективность строительного производства — [Электронный ресурс] // Современные информационные технологии в проектировании, управлении и экономике: материалы Пятой Всероссийской конференции по актуальным проблемам внедрения и развития сектора ИТ — технологий. — Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/216/5043.php>
5. Наумов В. Н. Организация предпринимательства: учеб. пособие / В. Н. Наумов. — СПб.: Питер, 2010. — 384 с.
6. Организация, планирование и управление строительным производством. Учебник. Под общей редакцией проф. П. Г. Грабового — Липецк: изд-во ООО «Информ», 2012. — 54 с.
7. Управление эффективностью компании. — [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент: Финансовый анализ. — Режим доступа: <http://www.finances-analysis.ru/index.html>

Характеристика условий, нарушающих права заемщика-потребителя: вопросы теории и практики

Шоханов Станислав Алексеевич, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье рассматриваются и анализируются условия, нарушающие права заемщика-потребителя. Обобщены источники правового регулирования в данной сфере, а также мнения исследователей. В статье предложен ряд мер, направленных на совершенствование законодательства, регламентирующего кредитные отношения.

Ключевые слова: кредитование, условия договора, кредитный договор, банк, потребитель, заемщик, права заемщика-потребителя

Characteristics of conditions that violate the rights of the borrower-consumer: theory and practice

Shohanov Stanislav Alekseevich, student master's degree programs
Moscow University of Finance and Law

The article examines and analyzes the conditions that violate the rights of the borrower-consumer. The sources of legal regulation in this area, as well as the opinions of researchers, are summarized. The article suggests a number of measures aimed at improving the legislation regulating credit relations.

Key words: lending, terms of the agreement, loan agreement, Bank, consumer, borrower, rights of the borrower-consumer

Потребности граждан в заемных денежных средствах зачастую удовлетворяются за счет заключения с кредитной организацией кредитного договора. Обязательства, вытекающие из таких договоров, являются важнейшей частью гражданских обязательств. Для России особую актуальность в современных рыночных условиях имеет правовое регулирование кредитных договоров, в том числе и заключаемых с заемщиками-потребителями. В результате этого в России постоянно совершенствуется законодательство в данной сфере. Тем не менее, в данной сфере имеется ряд проблем, в том числе и обусловленные включением в текст такого договора условий, нарушающих права заемщика-потребителя.

Практические проблемы в отношениях по кредитованию заемщиков-потребителей неразрывно связаны с теоретической основой рассматриваемой договорной конструкции и обусловлены несовершенством правового регулирования в данной сфере. Это отрицательным образом отражается как на интересах отдельных заемщиков-потребителей, так и в целом на банковском секторе.

Пунктом 1 статьи 450 ГК РФ [2] предусмотрено, что изменение договора возможно, по общему правилу, только лишь по соглашению сторон. Согласно ст. 310 ГК РФ односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом. Нельзя не отметить, что в соответствии со ст. 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» [4] процентные ставки по кредитам устанавливаются непосредственно кредитной организацией по соглашению с клиентами, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Кредитная организация не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам и сроки дей-

ствия этих договоров с клиентами, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом или договором с клиентом.

В случаях, когда одной из сторон в обязательстве является заемщик-потребитель, изменение рассматриваемого условия договора допустимо только в случаях, предусмотренных законом.

Судебная практика такова, что если кредитная организация предполагает увеличить в одностороннем порядке процентную ставку по договору, заключенному с заемщиком-потребителем, то в таком случае такая кредитная организация должна исходить прежде всего из принципов разумности и добросовестности и, кроме того, она должна обязательно доказать экономическую обоснованность такого повышения процентной ставки [16].

Есть несколько вариантов признать действия кредитной организации, предусмотревшей возможность изменить процентную ставку в одностороннем порядке, неправомерными. Так, во-первых, можно оспорить такие действия кредитной организации. Заемщик-потребитель даже если не отрицает, что в соответствии с договором кредитная организация была вправе повысить в одностороннем порядке ставку по кредиту, но при этом она действовала недобросовестно при реализации данного права, в связи с чем, данная односторонняя сделка на основании ст. 10, 168 ГК РФ является недействительной. Такая недобросовестность, как отмечается в отечественной литературе, может заключаться в отсутствии реального экономического обоснования для повышения процентной ставки по кредиту [11, с. 50]. Следовательно, в такого рода ситуациях судами проводится исследование экономических причин повышения процентных ставок.

Кроме того, следует далее отметить, что заемщик-потребитель вправе оспорить условия кредитного договора, предоставляющие кредитной организации право на повышение процентной ставки. Данный способ защиты предполагает оспаривание условий договора на том основании, что они были навязаны кредитной организацией заемщику-потребителю в условиях, когда кредитная организация занимает явно господствующие переговорные позиции и злоупотребляет своим положением. В данном случае, заемщик-потребитель вправе оспорить условия кредитного договора, предоставляющие должен доказать, что оспариваемые условия были навязаны ему кредитной организацией, причем содержание этих условий ведет к дисбалансу интересов сторон. При этом в предмет доказывания по данному иску не входит установление недобросовестности действий кредитной организации непосредственно при увеличении процентной ставки.

Довольно часто кредитными организациями навязываются заемщикам-потребителям дополнительные услуги по добровольным видам страхования или связанных с этим невыгодных условий договоров при выдаче потребительских кредитов. В частности, кредитные организации зачастую отказывают гражданам в выдаче кредита в том случае, если они не соглашаются заключать индивидуальный договор страхования либо подключиться к коллективному договору страхования. Кредитные организации зачастую навязывают конкретную страховую организацию для страхования рисков [8, с. 29].

Такая практика навязывания заключения вышеназванных договоров страхования признана судами не соответствующей положениям Закона РФ «О защите прав потребителей», причем вне зависимости от того, на какой срок заключен договор кредитования. Если такие заемщики-потребители обратятся с соответствующим иском в суд, то в таком случае велика вероятность того, что в судебном порядке их интересы будут защищены, о чем свидетельствует существующая судебная практика [14; 15]. При вынесении решения суда в первую очередь обращают внимание на то, был ли гражданин-заемщик на момент заключения договора потребительского кредита ознакомлен с Общими условиями предоставления физическим лицам потребительского кредита в данной кредитной организации, предусматривающими, в т.ч. услуги по страхованию, добровольно ли согласился с данными условиями и не оспаривал ли их [20]. При этом необходимо учитывать тот факт, что заемщик-потребитель — физическое лицо, у которого не имеется специальных юридических знаний, является наиболее слабой стороной договора и, безусловно, требуется дополнительная помощь со стороны государства.

Стоит отметить, что к настоящему сложилась противоречивая судебная практика по данной категории дел. Так, например, в нашей стране имеются судебные решения, когда суды отказывали в удовлетворении требований заемщиков потребителей о признании недействительными договорных положений о подключении к программе страхования [19]. Также в нашей стране имеются судебные решения, которыми отменяются решения нижестоящих инстанций [17]. Нельзя не отметить, что Верховный суд РФ в свое время также высказался по данному вопросу. В частности, в одном из своих Обзоров он указал, что гражданин может свободно не согласиться с предлагаемой ему

услугой личного страхования по кредитному договору и потребовать от кредитной организации возмещения убытков, возникших в связи с непредоставлением в разумный срок надлежащей информации об оказываемой услуге [15].

В большинстве случаев страхование является самостоятельной услугой по отношению к потребительскому кредитованию, в связи с чем установление дополнительных платежей по кредитному договору, не предусмотренных действующим законодательством, в том числе возложение на заемщика, не заинтересованного в страховании жизни и здоровья, соответствующих обязанностей, является нарушением прав и законных интересов его как гражданина-потребителя. Нельзя не согласиться с мнениями ряда отечественных авторов о том, что возможность отказаться от заключения договора кредита, внешне свидетельствующая о соблюдении принципа свободы договора, не может считаться достаточной для его реального обеспечения [6, с. 109]. Потому что граждане по разным причинам вынуждены соглашаться на фактически диктуемые наиболее сильной стороной договора условия под угрозой потенциального отказа в выдаче кредита (получения денежных средств).

Для беспрепятственного осуществления прав граждан считаем целесообразным внести изменения в ст. 7 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)» [5], а именно включить ответственность кредитной организации за несанкционированное включение в кредитный договор условий о предоставлении дополнительных услуг.

Нередко на практике встречаются такие ситуации, когда кредитные организации помимо процентов берут с заемщиков также плату за дополнительные услуги при предоставлении кредита — различные банковские комиссии. В настоящее время, с 1 июня 2018 г., обязанность заемщика вносить кредитору обусловленные договором платежи, связанные с предоставлением кредита, предусмотрена непосредственно законом (п. 1 ст. 819 ГК РФ). Правомерным является также взимание платы за оказание заемщику самостоятельной услуги (ст. 779 ГК РФ). В качестве примера такой услуги можно назвать информирование заемщика о размере текущей задолженности, о датах произведенных и предстоящих платежей и т.п. [9, с. 671].

Тем не менее, нельзя не отметить, что не допускается взимание платы за разного рода действия, которые неразрывно связаны с процессом кредитования, которые кредитор должен в любом случае совершить в силу закона (например, рассмотрение заявки на кредит, ведение ссудного счета, открытие кредитной линии и т.п.). Безусловно, вполне очевидно, что такие действия не создают для заемщика каких-либо отдельного имущественного блага. Если периодически взимаемая плата зависит от размера задолженности, то такая плата является формой процентов.

За последние несколько лет в отечественном праве сформировалось более или менее устойчивое представление о том, какие именно действия совершает банк при заключении и исполнении кредитного договора, а также какая плата за совершение таких действий может быть признана допустимой. По существу, как отмечает отечественный исследователь Ю.В. Бекузарова, банк готов предоставлять заемщику деньги тем способом, который прежде всего удобен непосредственно для банка (чаще всего это

зачисление денег на счет заемщика, открытый в этом же банке), поэтому все просьбы заемщика о предоставлении отдельных траншей кредита каким-то иным способом рассматриваются банком как обременительные для него и влекущие пусть незначительные, но дополнительные расходы [6, с. 106].

По указанным причинам включение в договор условия о плате заемщика за совершение действий, непосредственно «связанных с предоставлением кредита», признано законодателем справедливым. При этом следует обязательно учитывать, что в соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 819 ГК РФ для случаев, когда кредит предоставляется гражданину в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, так называемые иные платежи по кредитному договору регулируются уже не кодифицированным актом — ГК РФ, а Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)». В настоящее время ограничения на включение в договор потребительского кредита условий о дополнительных платежах предусмотрены ч.ч. 7, 9, 13, 18 ст. 5, ч. 6 ст. 6 и ч. 2 ст. 7 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)».

Надо отметить, что дополнение легального определения понятия кредитного договора нормой об иных помимо процентов платежах явилось в некоторой степени попыткой решения такой задачи, как «узаконение» справедливых разновидностей банковских комиссий. Однако нельзя не отметить, что в целом вопрос о том, насколько кредитный договор может «смешиваться» с договором об оказании банком своему клиенту иных услуг, всерьез не обсуждался. Представляется, что в результате произошедших в отечественном законодательстве перемен все равно по-прежнему существует неопределенность в вопросе относительно того, какие именно «иные» платежи, помимо процентов за пользование денежными средствами, могут быть предусмотрены в кредитном договоре.

Следует отметить, что вовсе не исключено, что суды будут склоняться к признанию чрезмерно обременительных платежей несправедливыми договорными условиями в соответствии с п. 3 ст. 428 ГК РФ, а заимодавцы будут настаивать на оценке таких платежей в качестве платы за отдельные услуги, включенные в смешанный договор, содержащий в себе как элементы кредитного договора, так и элементы договора об оказании услуг.

Проведенный анализ действующего гражданского законодательства позволяет сделать вывод, что в настоящее время основной обязанностью заемщика является возврат суммы кредита с процентами в тот срок, который сторонами и был изначально согласован. Л. Г. Ефимова отмечает в своем исследовании, что надлежащее исполнение заемщиком указанной обязанности заключается прежде всего в соблюдении им условий о сроке возврата долга и способе прекращения его обязательства, определенных кредитным договором [7, с. 150].

Стоит отметить, что в кредитном договоре, заключенном с заемщиком, осуществляющим предпринимательскую деятельность, кредитору может быть дано право в одностороннем порядке менять срок возврата и размер процентов (п. 2 ст. 310, ст. 821.1 ГК РФ). Реализация этого права при этом в любом случае ограничена требованиями разумности и добросовестности (ст. 450.1 ГК). Так, суд может отказать во взыскании части процентов в случае одностороннего, ничем не обусловленного

непропорционального увеличения кредитором процентной ставки. Пленум ВАС РФ в постановлении от 14 марта 2014 г. № 16 разъяснил, что суд может оценить, как ничтожное или не подлежащее применению условие кредитного договора, из которого следует, что право кредитора потребовать досрочного возврата кредита является безусловным [12].

На практике, помимо рассмотренных условий, нарушающих права заемщика-потребителя, встречаются также и иные условия. Так, в частности, распространенной проблемой является допускаемая кредитными организациями недостоверность относительно информации о предоставляемом заемщику-потребителю кредиту. Это является в том числе и следствием того, что имеет место несоответствие информации, полученной от кредитной организации с той информацией, которая непосредственно содержится в тексте кредитного договора, изложенная с использованием мелкого шрифта. Как правило, заемщик-потребитель, осознав в полной мере, что привлекательность кредита в реальности является неким долговым обязательством, обремененным страховкой, залогом и поручительством, стремится к тому, чтобы такой кредитный договор расторгнуть.

Важно отметить, что сам факт затруднительного прочтения некоторых условий, был расценен как нарушение права потребителя на получение информации о предоставляемой банковской услуге. Подобное объясняется тем, что ее применение органом по защите прав потребителей обуславливается нарушением ч. 2 ст. 8 статьи Закона «О защите прав потребителей».

Верховный Суд РФ пришел к выводу, что мелкий шрифт, которым изложены некоторые условия договора о предоставлении кредита, крайне затрудняет визуальное восприятие текста договора, что не позволяет потребителю получить полную информацию и сделать правильный выбор [13].

Как представляется, следует согласиться с Н. Г. Толочковой и Т. Р. Нигматуллиным [10, с. 170] в том, что целесообразно обязать кредитные организации использовать в текстах кредитных договоров, заключаемых с заемщиками-потребителями, единый размер шрифта, позволяющий получить полную информацию относительно кредита и сделать правильный выбор.

Учитывая вышеизложенное, в качестве обобщающего вывода, можно предложить внести ряд изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)», а также предусмотреть запрет на установление процентных ставок банком самостоятельно, поскольку эта прерогатива должна быть сосредоточена исключительно в руках государства и направлена на установление более низких процентов по каждому виду кредитования, в том числе и потребительскому.

Также в ГК РФ предлагается закрепить норму о том, что если несколько кредитных договоров было заключено между банком и заемщиком и для погашения обязательств заемщика по всем договорам суммы платежа недостаточно, уплаченная сумма должна засчитываться в счет исполнения того договора, срок исполнения которого наступил ранее, если заемщиком при осуществлении платежа не было указано иное или не предусмотрено договором.

Как представляется предложенные меры будут способствовать совершенствованию правового регулирования банковского кредитования.

Литература:

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 г.) // Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru.
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // СЗ РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 5. — Ст. 410.
4. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 27.12.2019, с изм. и доп., вступ. в силу с 14.06.2020) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 6. — Ст. 492
5. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (ред. от 03.04.2020, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2020) // Собрание законодательства РФ. — 2013. — № 51. — Ст. 6673.
6. Бекузарова Ю. В. Правомерность включения в кредитный договор условий о страховании // Вестник Саратовской государственной юридической академии. — 2019. — № 5 (130). — С. 106–110.
7. Ефимова Л. Г. Банковские сделки (актуальные проблемы): Дис... д.ю.н. — Москва, 2000. — 520 с.
8. Иванова С. А., Короткова М. В. К вопросу о разработке концепции проекта федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» // Банковское право. — 2018. — № 6. — С. 26–33.
9. Марченко А. А. Проблемы реализации прав заёмщика в кредитных договорах // Аллея науки. — 2018. — Т. 4. — № 4 (20). — С. 791–795.
10. Толочкова Н. Г., Нигматуллин Т. Р. Потребительское кредитование: проблемы и стратегия развития // Труды Оренбургского института (филиала) Московской государственной юридической академии. — 2019. — № 38. — С. 168–171.
11. Шоболова А. В. Защита прав заемщиков потребительского кредита // В сб.: Актуальные проблемы юриспруденции. — Новосибирск, 2019. — С. 50–53.
12. Постановление Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» // Вестник ВАС РФ. — 2014. — № 5.
13. Постановление Верховного Суда РФ от 25 марта 2016 г. № 304-АД16–1458 по делу № А27–14213/2015 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.10.2020).
14. Определение Верховного Суда РФ от 14 декабря 2017 г. № 310-КГ17–18634 по делу № А35–22/2016 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.10.2020).
15. Обзор судебной практики по делам, связанным с защитой прав потребителей финансовых услуг (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 27 сентября 2017 г.) // Бюллетень Верховного Суда РФ. — 2018. — № 10.
16. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 28 июля 2016 г. по делу № А40–116721/2015 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.10.2020).
17. Апелляционное определение Саратовского областного суда по делу № 33–8528/2016 от 21 декабря 2016 г. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.10.2020).
18. Апелляционное определение Оренбургского областного суда от 1 августа 2017 г. по делу № 33–5267/2017 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.10.2020).
19. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 19 января 2018 г. № Ф08–10408/2017 по делу № А53–2686/2017 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.10.2020).
20. Апелляционное определение Иркутского областного суда по делу № 33–10229/12 о признании недействительным условия соглашения о потребительском кредите, взыскании денежных средств [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.10.2020).

Понятие и правовое регулирование потребительского кредитования

Шоханов Станислав Алексеевич, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье рассматривается сущность потребительского кредитования. Обобщены источники правового регулирования потребительского кредитования. Проанализированы мнения исследователей по данным вопросам. Кроме того, в статье предложен ряд мер, направленных на совершенствование законодательства, которые смогут повысить эффективность потребительского кредитования.

Ключевые слова: кредитование, потребительское кредитование, банк, кредитный договор, потребитель, заемщик

The concept and legal regulation of consumer lending

Shohanov Stanislav Alekseevich, student master's degree programs
Moscow University of Finance and Law

The article deals with the essence of consumer lending. Sources of legal regulation of consumer lending are summarized. The opinions of researchers on these issues are analyzed. In addition, the article suggests a number of measures aimed at improving legislation that can improve the efficiency of consumer lending.

Key words: lending, consumer lending, Bank, loan agreement, consumer, borrower

Потребительское кредитование для современного общества является неотъемлемым катализирующим явлением, который базируется на прогрессирующих формах финансового перераспределения. Потребительское кредитование заняло весьма прочные позиции в экономической структуре социальной жизни населения, что обуславливает необходимость и актуальность пристального внимания к правовому анализу института потребительского кредита в России. Гражданско-правовая регламентация потребительского кредитования призвана придать рассматриваемому институту цивилизованный статус, а договорам потребительского кредита безопасный контент для всех его участников.

Актуальность исследования подтверждается непосредственно самой ролью потребительского кредита как в финансах отдельных физических лиц, так и в масштабах национальной экономики в целом. Именно роль потребительского кредита, как связующего звена в перераспределительной цепи денежных средств физических лиц явилась предпосылкой стремительного развития розничного кредитования в России. Это повлекло за собой задачу пристального анализа правотворческой и правоприменительной деятельности в области потребительского кредитования, анализе сложившихся нормативных установок и формирования новых эффективных правовых механизмов урегулирования деятельности в сфере потребительского кредита.

В Российской Федерации проблема законодательного регулирования потребительского кредитования остается по-прежнему важной, поскольку в ходе перехода нашего государства к рыночным отношениям, правовая база в данной сфере не была сформирована. Но современные реалии таковы, что специальное законодательство о потребительском кредитовании должно быть принято и в дальнейшем эффективно развиваться.

Основным актом, регулирующим в нашей стране основы кредитования, является Конституция РФ [1]. Именно ей принадлежит наивысшая юридическая сила, а также верховенство на всей территории нашего государства. Также ей присуще прямое действие. В ч. 1 ст. 15 Конституции РФ прямо сказано, что ей должны в обязательном, неукоснительно, соответствовать все российские законы и любые другие принимаемые в стране правовые акты. Юридическим фундаментом, который определяет содержание других законодательных актов, как раз и является российская Конституция.

В п. «ж» ст. 71 Конституции РФ определено, что в ведении Российской Федерации находится установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное ре-

гулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные банки. В нашей стране гарантируется единство экономического пространства (ст. 8 Конституции РФ), а также свободное перемещение различных финансовых средств (ст. 74).

Общие требования к кредитованию установлены в главе 42 ГК РФ, где определены общие положения оформления договорных отношений между кредитными организациями и заемщиками, исполнения соответствующих договоров. Так, в частности, в ст. 819 ГК РФ [5] содержится понятие кредитного договора, которое имеет общее толкование, используемое абсолютно для всех кредитных обязательств, и не учитывая при этом особенностей потребительского кредитования.

Понятие потребительского кредита приводится в Федеральном законе «О потребительском кредите (займе)», из которого следует, что таковым являются денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования [5].

В настоящее время довольно часто смешивается понимание терминов «потребительское кредитование» и «потребительский кредит», они применяются в качестве синонимов. Эта обусловлено тем, что в праве не имеется точных критериев, которые позволили бы отнести те или иные разновидности банковских услуг, к группе «потребительский». Определенно, что потребительский кредит является наиболее обширным термином, который содержит в себе все без исключения разновидности услуг банковских, непосредственно предоставляемые физическим лицам.

Р. Т. Балакина и И. М. Реутова высказали точку зрения, согласно которой: потребительским кредитом признается кредит, предоставляемый банком, финансовой компанией или розничным торговцем отдельному индивидууму на различные потребительские цели (например, это могут быть покупки каких-либо предметов личного потребления) [13, с. 5]. Т. М. Ковалева определяет потребительский кредит как экономические отношения, складывающиеся между кредитором (банком) и заемщиком (физическим лицом), в связи с кредитованием конечного потребителя [17, с. 98]. Е. Ф. Жукова предлагает понимать под потребительским такой кредит, который предоставляется банком населению с целью приобретения различных предметов потребления высокой стоимостью, с целью улучшения жилищных условий и т. д. [14, с. 465].

Как представляется, данные толкования термина «потребительский кредит» трудно признать подходящими, так как все они обладают одним общим недостатком — потребительский кредит в данных определениях отождествляется с покупками товаров в кредит (ст. 488 ГК РФ). Согласимся с мнением, высказанным М. И. Брагинским и В. В. Витрянским, суть которого сводится к тому, что в гражданско-правовых отношениях под «предметом кредитного договора» следует, понимать денежные средства, предоставляемые кредитной организацией (кредитором) заемщику-физическому лицу (потребительский кредит) или юридическому лицу — на условиях срочности, платности, а также возвратности [15, с. 151]. Ввиду того, что потребительский кредит является разновидностью кредита, то, соответственно, предметом соответствующего договора следует считать денежные средства, в связи с этим, потребительский кредит также не может быть предоставлен в товарной форме [16, с. 41].

Обозначим основные критерии, в соответствии с которыми кредит можно отнести к категории «потребительский». Это может быть, например, кредит на покупку автомобиля, кредит по получение образования (образовательный кредит), ипотечный кредит.

Во-первых, заемщиком по потребительскому кредиту является исключительно физическое лицо, что прямо вытекает из ст. 3 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)». В данных правоотношениях он признается потребителем. Для уяснения значения термина «потребитель» следует обратиться к специальному закону — «О защите прав потребителей» [4], из которого следует, что таковым является гражданин, имеющий намерение заказать либо заказывающий, использующий услуги (в данном случае услуги банка) исключительно для нужд, которые не связаны с осуществлением предпринимательской деятельности. Это могут быть, например, личные нужды, нужды семьи и т.д. К потребителям, как видно, относятся только физические лица, соответственно они как правило признаются наиболее «слабой» стороной в гражданско-правовых отношениях [20, с. 116].

Во-вторых, следует учитывать характер использования потребительского кредита. С помощью потребительского кредита физическое лицо удовлетворяет нужды (например, личные, семейные, домашние), которые не связаны с предпринимательской деятельностью. Именно факт использования денежных средств, полученных потребителем, для оплаты товаров, работ или услуг (приобретение автомобиля, бытовой техники, путевки на отдых) для личного потребления позволяет выделять данный вид кредита в категорию «потребительский».

В-третьих, к потребительскому кредитованию применимы все те способы правовой защиты, которые установлены гражданским законодательством, а также те средства, которые предоставляются потребителям законом «О защите прав потребителей».

Потребительское кредитование регламентируется параграфом 2 главы 42 ГК РФ. Положения о кредитном договоре в соответствии с п. 2 ст. 819 ГК РФ регулируются также общими положениями договора займа, если правилами о кредитном договоре не предусмотрено иное, а также если иное не вытекает из существа кредитного договора. Таким образом, по общему пра-

вилу, потребительское кредитование регулируется также нормами параграфа 2 главы 42 ГК РФ. Кредитный договор и его разновидность — договор потребительского кредитования — имеют единые принципы об исчислении процентов, обязательство заемщика о возврате денежных средств, о последствиях нарушения договора и утраты обеспечения, если только иное не следует из законодательных норм или непосредственно из договора. Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)» устанавливаются как перечисленные выше принципы, кроме того предусмотрены и иные, специализированные, для потребительского кредитования, положения, никак не повторяя общей дефиниции, закрепленной в ГК РФ.

Помимо ГК РФ, отношения по поводу потребительского кредитования регламентируются и иными законодательными актами, среди которых особое место занимает Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)». Именно данный законодательный акт регулирует отношения, которые возникают в связи с предоставлением физическому лицу потребительского кредита в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, на основании кредитного договора. В указанном законодательном акте также содержатся положения об исполнении кредитного договора, на основании которых был предоставлен потребительский кредит.

Назовем также такие важные для рассматриваемой сферы акты, как Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» [3] и Федеральный закон «О Центральном банке РФ (Банке России)» [6]. Так, в первом из названных законов имеется положение о том, что банковские операции выражаются в предоставлении кредитов физическим лицам, о процентных ставках по договору кредита, об обеспечении возврата кредита, о существенных условиях кредитного договора. Кроме того, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» устанавливает положения и требования к осуществлению деятельности кредитными организациями, видам, порядку осуществления банковских операций и сделок, а также осуществления защиты интересов клиентов кредитных организаций.

С целью обработки, хранения и раскрытия данных по потребительским кредитам, определяющей оперативность выполнения физическим лицом (заемщиком) собственных обязательств согласно договору кредита установлен Федеральный закон «О кредитных историях» [7], однако стоит отметить, что влияние указанного законодательного акта является ограниченным из-за добровольного характера предоставления заемщиком сведений о себе.

В потребительском кредитовании особая роль отводится Закону «О защите прав потребителей», которым регламентируются отношения с участием потребителей. Стоит отметить, что применение норм указанного законодательного акта на правоотношения, складывающиеся в сфере потребительского кредитования, вызывают в настоящее время дискуссию. Так, в частности, Е. Б. Казакова и Ермолаев К. А. считают, что распространение действия данного законодательного акта на сферу банковских услуг директивно, так как в нем не учтены специфические черты банковских операций, поскольку он был разработан прежде всего для б потребительских сделок купли-продажи [18, с. 217]. Немало исследователей считают, что нормы

Закона РФ «О защите прав потребителей» должны в полной мере применяться к отношениям при потребительском кредитовании. В частности, А. Я. Курбатов считает, что основной особенностью правового регулирования потребительского кредитования по сравнению с иными видами кредитования в настоящее время является то, что на него распространяется Закон РФ «О защите прав потребителей» [19, с. 15]. Поскольку целью Закона РФ «О защите прав потребителей» определена защита интересов потребителей, то соответственно в указанной части он должен иметь приоритет перед остальными федеральными законами.

Таким образом, как представляется, применение положений Закона о защите прав потребителей к правоотношениям, которые складываются в сфере потребительского кредитования, является наиболее приемлемым для сбалансированного отношения сторон. Это объясняется тем, что именно положениями указанного законодательного акта будет возмещаться доминирующее положение банка и другой кредитной организации и обеспечиваться права физических лиц (потребителей финансовых услуг), являющихся более «слабой» стороной.

Кроме того, существует целый ряд подзаконных правовых актов, регулирующих особенности потребительского кредитования. Кредитные обязательства регламентируются и иными нормативно-правовыми актами органов исполнительной власти, их разъяснениями [8; 9; 10].

Также следует отметить важное значение для рассматриваемых отношений акты судов, которыми разъясняются положения законодательства в сфере потребительского кредитования. Среди таких актов можно выделить: совместное Постановление Пленума Верховного Суда РФ и ВАС РФ «О порядке применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» [11], Постановление «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» [12] и иные.

Литература:

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 г.) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 5. — Ст. 410.
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 27.12.2019, с изм. и доп., вступ. в силу с 14.06.2020) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 6. — Ст. 492.
4. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 24.04.2020) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 3. — Ст. 140.
5. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (ред. от 03.04.2020, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2020) // Собрание законодательства РФ. — 2013. — № 51. — Ст. 6673.
6. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 20.07.2020, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2020) // Собрание законодательства РФ. — 2002. — № 28. — Ст. 2790.
7. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях» (ред. от 08.06.2020) // Собрание законодательства РФ. — 2005. — № 1 (часть 1). — Ст. 44.
8. Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 № 436 «Об утверждении методики расчета среднемесячного дохода заемщика (совокупного среднемесячного дохода заемщиков) в целях установления льготного периода, предусматривающего приостановление исполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору (договору займа)» // Собрание законодательства РФ. — 2020. — № 15 (часть IV). — Ст. 2290.

Таким образом, подытоживая, отметим, что потребительское кредитование имеет соответствующие определяющие аспекты: во-первых, личность заемщика, во-вторых, характер применения, в-третьих, источник закрытия, в-четвертых, средства правовой защиты. Потребительский кредит — это денежные средства, т.е. предмет договора, по поводу чего возникает банковская деятельность, следовательно, потребительское кредитование — сфера банковской деятельности, т.е. деятельность кредитного учреждения по предоставлению потребительского кредита. Под потребительский кредит должны подпадать любые кредиты, предоставляемые кредитными организациями физическим лицам, если только таковые не связаны с предпринимательской деятельностью.

Принятый Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» стал серьезным и важным инструментом в части систематизации существующего правового регулирования, оздоровления положения на рынке потребительского кредитования. Тем самым было в определенной степени достигнуто возвращение доверия граждан к банковскому кредитованию, что обуславливает снижение финансовых рисков, угрожающих устойчивости банковской системы. Но в тоже время, конечно, все еще существует немало правовых проблем, решение которых позволит совершенствовать сферу потребительского кредитования.

В качестве предложения по совершенствованию законодательства, можно предложить такое определение договора потребительского кредита: кредитный договор, заключаемый между банком или иной кредитной организацией (кредитором) с одной стороны и потребителем (заемщиком) с другой стороны, по которому кредитор обязуется предоставить заемщику определенную таким договором сумму денежных средств в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а заемщик обязуется возвратить предоставленные ему денежные средства и уплатить кредитору проценты за пользование ими.

9. Указание Банка России от 01.04.2019 № 5112-У «О порядке определения Банком России категорий потребительских кредитов (займов) и о порядке ежеквартального расчета и опубликования среднерыночного значения полной стоимости потребительского кредита (займа) в процентах годовых» // Вестник Банка России. — 2019. — № 33.
10. Указание Банка России от 23.04.2014 № 3240-У «О табличной форме индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа)» (ред. от 15.05.2018) // Вестник Банка России. — 2014. — № 62.
11. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 13, Пленума ВАС РФ № 14 от 08.10.1998 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» (ред. от 24.03.2016) // Бюллетень Верховного Суда РФ. — 1998. — № 12.
12. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 6, Пленума ВАС РФ № 8 от 01.07.1996 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» (ред. от 25.12.2018) // Бюллетень Верховного Суда РФ. — 1996. — № 9.
13. Балакина Р. Т., Реутова И. М. Потребительское кредитование: теоретические и методологические аспекты. — Омск: Омский государственный университет, 2012. — 118 с.
14. Банки и банковские операции. Учебник для вузов / Е. Ф. Жукова, Л. М. Максимова, О. М. Маркова и др.; под ред. Е. Ф. Жукова. — М.: Банки и биржи. «ЮНИТИ», 1997. — 740 с.
15. Брагинский М. И. Договорное право. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований: В 5 т. / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М.: Статут, 2006. Т. 1. — 736 с.
16. Буторин А. Е. Потребительское кредитование: сбылись ли надежды банка и клиента? // Юридическая работа в кредитной организации. — 2014. — № 3. — С. 41–48.
17. Дьяконова М. Л., Ковалева Т. М., Кузьменко Т. Н. и др. Финансы и кредит: Учебник / Под ред. Т. М. Ковалевой. — М., 2008. — 648 с.
18. Казакова Е. Б. Проблемы в сфере потребительского кредитования и пути их решения // Банковское право. — 2016. — № 3. — С. 26–30.
19. Курбатов А. Я. Правовые проблемы потребительского кредитования // Банковское право. — 2007. — № 3. — С. 15–19.
20. Файрушина А. Ф. Понятие слабой стороны в потребительских правоотношениях / В сб.: «Гражданское законодательство РФ: современное состояние, тенденции и перспективы развития». Сборник научно-практических статей Всероссийской научно-практической конференции. — Краснодар, 2016. — С. 116–119.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Возможности маркетингового консалтинга для повышения эффективности деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса

Скрипник Пётр Викторович, студент магистратуры
Камчатский государственный технический университет (г. Петропавловск-Камчатский)

В структуре рыбохозяйственного комплекса Камчатского края большинство предприятий, которые относятся к малому и среднему бизнесу. Как правило, такие предприятия не имеют в штате маркетолога, не говоря уже об отделе маркетинга. Для таких предприятий использование услуг маркетинговых консультантов и компаний, занимающихся маркетинговым консалтингом, может стать существенным фактором повышения эффективности деятельности предприятий.

Использование предприятиями рыбохозяйственного комплекса маркетинговых консультантов может быть по нескольким направлениям:

1. Стратегический маркетинг. Для эффективного развития любому предприятию необходима маркетинговая стратегия, которая будет отражать долгосрочные планы по выводу новых продуктов на рынок, выходу предприятия на новые рынки, определять ценовую политику компании и т.д.

Как правило, компании не уделяют этим вопросам должного внимания и работают «сегодняшним днем». Маркетинговый консалтинг может стать фактором развития небольших рыбодобывающих и рыбоперерабатывающих предприятий и дать им новый импульс развития. Большинство компаний РКХ Камчатского края не ведут переработку добытой продукции, и отправляют её на экспорт в страны АТР. При этом на российском рынке цена на готовую продукцию остается высокой из-за высокого спроса и низкого предложения. Следовательно, многие предприятия могут расширять свои рынки сбыта и заходить на новые путем создания нового товара и диверсификации производства. В этом случае маркетинговый консалтинг может помочь добиться максимального эффекта при минимальных затратах.

2. Прайсинг. Этот аспект маркетингового консалтинга может стать эффективным подспорьем предприятиям, которые занимаются розничной реализацией продукции. С помощью маркетингового консультанта предприятие может получить ответы на вопросы о том, как оптимизировать цены, когда внедрять скидки, чем цена отличается от стоимости и т.п. С помощью этих инструментов организация может увеличить объем продаж, расширить рынки сбыта и сформировать ценовую политику. Зачастую предприятия формируют цену на

отпускаемую продукцию исходя из себестоимости и наценки, которую хочет получить предприятие в виде прибыли.

Существует множество ценовых стратегий, которые могут дать новый импульс росту продажам: «стратегия скользящей цены», «стратегия проникновения на рынок», «стратегия снятия сливок» и т.д. Каждая из стратегий имеет свои преимущества и недостатки, и может применяться в определенных условиях. Маркетинговый консультант может помочь организации выбрать правильную стратегию по отношению к конкретному продукту, и скорректировать её при необходимости.

3. Маркетинговое исследование. Любой компании для эффективной деятельности важно понимать текущую ситуацию на рынке, кто ее основные конкуренты, потребители и партнеры. Незаменимым инструментом в определении этих факторов является маркетинговое исследование. Исследования не проводятся постоянно и компании в сфере РКХ не имеют в своем штате маркетологов, и использование услуг маркетинговых консультантов является эффективным вложением средств. Привлеченные консультанты могут не только провести исследование, но и разработать план действий на основе собранных данных. В результате заказчик получает бизнес-план или план маркетинговых решений для внедрения в бизнес, что в конечном итоге должно привести к росту эффективности деятельности предприятия. Также результаты исследований остаются в компании для дальнейшего их исследования в динамике.

4. Брендинг компании. Торговая марка компании и продукта на сегодняшний день имеет большое значение, как для конечного потребителя, так и для партнеров организации. Многие предприятия рыбодобывающей сферы реализуют свою продукцию в сегменте B2B, и компании-покупатели не в последнюю очередь оценивают бренд компании: насколько он известен, как давно существует и т.д. Особенно это важно для иностранных партнеров, ведь большинство продукции в сфере добычи в РКХ реализуется за пределы Российской Федерации.

Привлеченные маркетинговые консультанты могут помочь компании создать свой уникальный бренд компании, бренд товара, торговую марку, которые будут известны потребители и будут работать на положительный имидж организации. Брендинг важен, как для крупных компаний, которые работают на

рынке много лет, так и для компаний, которые только вышли на рынок. Потребитель, как в сегменте B2B, так и в сегменте B2C ориентируется в первую очередь на бренд товара и компании, на узнаваемость и популярность.

5. Промоушен. Данный инструмент более всего подходит организациям, работающим на рынке розничных продаж. Промоушен помогает выйти на непосредственный контакт с потребителем, стимулировать потребителя к покупке, наладить контакты с посредниками и дилерами. Маркетинговые консультанты могут разработать промо-акции, дать понимание о методах продвижения товара. Сегодня очень популярен интернет-промоушен — это способ продвижения товара в интернете. Большинство потребителей — активные пользователи интернета, этот факт нельзя упускать при планировании стратегии продвижения товара. Маркетинговые консультанты могут эффективно продвигать товар в интернете и повысить объем продаж компании.

6. Дистрибуция. Неотъемлемая часть деятельности любого предприятия сферы РХК, она помогает доставить продукт от производителя до конечного потребителя. Некоторые рыбодобывающие предприятия имеют свой транспортный флот для перевозки продукции из района вылова в точку реализации, но не всегда это выгодно. Добыча водных биоресурсов имеет ярко выраженную сезонность, и в низкий сезон флот может простаивать и приносить убытки компании. Специалисты компаний маркетингового консалтинга способны просчитать наиболее эффективные способы доставки продукции, чем могут сократить издержки предприятия.

В целом можно сказать, что маркетинговый консалтинг может быть драйвером развития для организаций РХК в различных сферах. Консультанты могут помочь руководству организации найти более правильный путь решения многих вопросов, касающихся развития компании, увеличения продаж, выхода на новые рынки и т.д.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 44 (334) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 11.11.2020. Дата выхода в свет: 18.11.2020.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.