

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



47 2020
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 47 (337) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Жураев Хусниддин Олгинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
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
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
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
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
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
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)
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 Александр Степанович Попов (1859–1906), русский физик и электротехник, профессор, изобретатель в области радиосвязи.

Александр Попов родился в поселке Туринские рудники Богословского горного округа Верхотурского уезда Пермской губернии, в семье священника. Александра отдали учиться сначала в начальное духовное училище, а затем — в духовную семинарию. После окончания общеобразовательных классов Пермской духовной семинарии он успешно сдал вступительные экзамены на физико-математический факультет Петербургского университета. Именно в студенческие годы сформировались научные взгляды Попова: его особенно привлекали проблемы новейшей физики и электротехники.

По окончании университета Александр Попов защитил диссертацию «О принципах магнито- и динамоэлектрических машин постоянного тока», которая получила высокую оценку, и Совет Петербургского университета присудил ему ученую степень кандидата. Попов был оставлен при университете для подготовки к профессорскому званию.

Однако условия работы в университете не удовлетворили будущего изобретателя, и он принял предложение занять должность ассистента в Минном офицерском классе в Кронштадте, единственном в России учебном заведении, в котором видное место занимала электротехника и велась работа по практическому применению электричества (в морском деле). В Кронштадте ученый прожил 18 лет; с этим периодом его жизни связаны все основные изобретения и работы по оснащению русского флота радиосвязью. Он также преподавал в Морском инженерном училище в Кронштадте и заведовал электрической станцией Нижегородской ярмарки.

Попова интересовали научные открытия во всех областях применения электричества. Он, например, занимался исследованиями только что открытых рентгеновских лучей. Им был изготовлен один из первых в России рентгеновских аппаратов, получены снимки различных предметов, в том числе снимок руки человека. При его поддержке в Кронштадтском военно-морском госпитале был оборудован рентгеновский кабинет, а впоследствии некоторые боевые корабли были оснащены рентгеновскими аппаратами.

Деятельность Александра Попова, предшествовавшая открытию радио, — это исследования в области электротехники, магнетизма и электромагнитных волн. Труды в этой сфере привели ученого к выводу, что электромагнитные волны можно использовать для беспроволочной связи. Такую мысль он высказывал в публичных докладах

и выступлениях еще в 1889 году. 7 мая 1895 года на заседании Русского физико-химического общества Александр Попов выступил с докладом и демонстрацией созданного им первого в мире радиоприемника. Свое сообщение Попов закончил следующими словами: «В заключение могу выразить надежду, что мой прибор при дальнейшем усовершенствовании его может быть применен к передаче сигналов на расстояние при помощи быстрых электрических колебаний, как только будет найден источник таких колебаний, обладающих достаточной энергией». Этот день вошел в историю мировой науки и техники как день рождения радио. Через 10 месяцев Попов на заседании того же Русского физико-химического общества передал первую в мире радиограмму на расстояние в 250 метров. Летом следующего года дальность беспроволочной связи была увеличена до пяти километров.

В 1899 году Попов сконструировал аппарат для приема звуковых сигналов при помощи телефонной трубки. Это дало возможность упростить схему приема и увеличить дальность радиосвязи. В 1900 году ученый осуществил связь в Балтийском море на расстоянии свыше 45 километров между островами Гогланд и Кутсало, недалеко от города Котка. Эта первая в мире практическая линия беспроволочной связи обслуживала спасательную экспедицию по снятию с камней броненосца «Генерал-адмирал Апраксин», севшего на камни у южного берега Гогланда. Успешное применение этой линии послужило толчком к «введению беспроволочного телеграфа на боевых судах как основного средства связи» — так гласил соответствующий приказ по Морскому министерству.

В 1901 году Александр Попов стал профессором Петербургского электротехнического института, а вскоре его первым избранным директором. Заботы, связанные с выполнением ответственных обязанностей директора, расшатывали здоровье Попова, и он скоропостижно скончался. За два дня до смерти Александра Попова избрали председателем физического отделения Русского физико-химического общества.

Александр Степанович Попов не только изобрел первый в мире радиоприемник и осуществил первую в мире радиопередачу, но и сформулировал главнейшие принципы радиосвязи. Он разработал идею усиления слабых сигналов с помощью реле, изобрел приемную антенну и заземление; создал первые походные армейские и гражданские радиостанции и успешно провел работы, доказавшие возможность применения радио в сухопутных войсках и в воздухоплавании.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Аветисова Р. А.

Инвестиционная деятельность как фактор социально-экономического развития региона на примере Ростовской области 77

Ананьева Д. В.

Развитие контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд 78

Афанасьева Н. Д.

Разновидности лизинга: лизинг недвижимости, лизинг оборудования и лизинг транспортных средств, их сходства и различия 80

Боровик Ю. С.

Аудит деятельности УФССП России по Приморскому краю в сфере противодействия коррупции 83

Василисов М. Е.

Самообучающиеся организации: современные подходы, отечественный и зарубежный опыт ... 88

Верещагина Е. Н.

Проблемы организации дистанционной системы адаптации персонала 90

Винокурцева Е. А.

Система государственных закупок: принципы, процессы, объекты, субъекты 92

Ворошилова Л. Н.

Состав и структура цены 95

Гаврилова Т. А.

Проблемы подрядных торгов на строительные работы 96

Гончарова Н. П.

Разработка документации по проекту как форма письменных коммуникаций 98

Гончарова Н. П.

Оценка компетенций проектного менеджера.. 101

Gordina A. V.

The Impact of the COVID-19 Pandemic on Labor Migration in Russia..... 104

Gordina A. V.

Declining Remittances and Food Insecurity in Tajikistan in the Wake of COVID-19 107

Гулин В. М.

Роль сертификации в продвижении продукции..... 108

Еремеев В. Ф., Белоусова Е. В.

Конкуренция сельскохозяйственных предприятий в условиях пандемии 110

Жданова О. С.

«Цифра» и организация образовательного процесса: перспективы и проблемы..... 112

Жерновой А. О., Шуваев А. В.

Таможенные пошлины на ввоз и вывоз стройматериалов: влияние на строительную сферу 116

Журавлева А. С.

Проблемы внутренней коммуникации в организации 119

Затоковенко А. Е.

Оценка тенденций развития качества логистических услуг 121

Иванова Л. А.

Обеспечение сбалансированности регионального бюджета 124

Куминов А. В., Райзер Р. В., Терегулов О. А.

Выбор методов развития системы технической учебы в хозяйстве перевозок ОАО «РЖД» с применением системного подхода к оценке знаний обучающегося..... 126

Лебедева М. В. Формирование маркетинговых стратегий промышленного предприятия 134	Незговорев А. Э. Программы партнёрских отношений между авиакомпанией и турпредприятием 144
Магасумова Е. Д. Административная ответственность в области обеспечения экономической безопасности в сфере розничной торговли 137	Немчинова Е. А. Оценка инвестиционной привлекательности Курганской области..... 146
Магасумова Е. Д. Факторы и условия обеспечения экономической безопасности организации розничной торговли 139	Пустовалова А. В. Оптимизация системы премирования сотрудников в организациях 150
Магасумова Е. Д. Уголовная ответственность в области обеспечения экономической безопасности в сфере розничной торговли 141	Ранова А. А. Оценка эффективности налоговых льгот в Российской Федерации..... 152

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Инвестиционная деятельность как фактор социально-экономического развития региона на примере Ростовской области

Аветисова Роксана Артуровна, студент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

В статье автор рассматривает преимущества региональных инвестиций, проводится анализ приоритетных задач инвестиционного процесса в регионе, а также, на примере Ростовской области, анализируются вызовы, оказывающие воздействие на региональный инвестиционный процесс.

Ключевые слова: региональные инвестиции, современные возможности, текущие вызовы, совершенствование рынка.

В современных реалиях региональные инвестиции вызывают повышенный интерес для органов власти и государства в целом, поскольку являются катализатором социально-экономического развития региона, области, страны. В свою очередь для частных инвесторов инвестиции являются выгодной формой вложения денежных средств, поскольку, по результатам данного вида финансирования, инвестор извлекает прибыль, зачастую в несколько раз превышающую первоначальные вложения. [1]

Однако в условиях конкуренции инвесторам без опыта невозможно пробиться на инвестиционный рынок развитого региона.

В рамках региона Региональное инвестирование должно решать несколько задач:

- Извлечение максимальной прибыли;
- Укрепление региональной самостоятельности хозяйствующих субъектов;
- Решение проблем социально-экономической сферы.

Регионы России конкурируют между собой ради выхода на инвестиционный рынок и привлечение инвестиций, как российских контрагентов, так и иностранных.

Таким образом, лидирующие позиции занимают те регионы, которые имеют большие конкурентные преимущества, которые опираются на финансовую устойчивость и социально-экономическое развитие.

Поскольку в настоящий момент перед регионами России поставлена задача самостоятельного обеспечения поступления инвестиционных ресурсов из внешних источников финансирования, каждый регион разрабатывает определенные методы и стратегии, которые позволяют стать инвестиционно привлекательными в глазах инвесторов. [2]

На основании этого правительство Ростовской области принимает меры по сокращению сроков и упрощению процедур выдачи документации для субъектов инвестиционной деятельности.

Рассматривая конкретный пример регионального инвестирования в Ростовской области, мы видим, что наличие внешних вызовов открывают возможности, которые влияют впоследствии на развитие региона. Так, например, при реализации четвертой технологической революции существующие компании подстраиваются под новые реалии, а новые компании уже выходят на рынок, ориентированные на новые технологии. [5]

При переориентации российской экономики на новые географические рынки происходит рост инвестиционного интереса развивающихся стран в отношении новых российских рынков, налаживается сотрудничество с развивающимися странами, область начинает занимать уверенные позиции на международном рынке. В условиях глобального изменения климата мировым сообществом создаются различные глобальные программы, всё больше инвестиций поступают в проекты «зеленой экономики».

Как можно отметить, каждый из представленных вызовов является катализатором структурных процессов, с помощью которых регион становится привлекательнее в глазах инвесторов.

Таким образом Правительству Ростовской области необходимо провести стратегические изменения, направленные на совершенствование инвестиционного процесса: [5]

- совершенствование конфигураций общегосударственной поддержки;
- создание инвестиционно-привлекательных, по мнению бизнеса, площадок, способных снять инфра-

структурные ограничения для новых проектов, — особой экономической зоны в регионе;

— повышение производительности труда, в том числе внедрение механизмов повышения производительности труда на предприятиях региона, что прямо влияет на снижение всех видов затрат, и как следствие, расширяет их инвестиционные возможности;

— создать проекты, которые способствуют структурным изменениям в экономике региона;

— развитие государственно-частного партнерства;

— привлечение иностранных инвестиций в регион;

— снижение управленческих барьеров.

Ростовская область должна стать лидером экономики России, которая на сегодняшний день, помимо всего прочего, ориентирована на привлечение инвестиций в региональные проекты.

Ростовская область осуществляет защиту инвестиций участников инвестиционной деятельности. Такие выводы можно сделать на основании произошедших изменений в части административного регулирования взаимодействия органов государственной власти и инвесторов.

Местные органы власти позволяют инвесторам самостоятельно выбирать контрагентов, гарантируют мини-

мизировать вмешательство в деятельность инвестора, а сам губернатор области является гарантом защиты прав инвесторов на территории Ростовской области.

На сегодняшний день статистические данные характеризуют регион как перспективный, т. е. развитие инвестиционного потенциала региона идет уверенными темпами. [3] В итоге через 5 прогнозных лет сформируется стабильная, более законодательно-защищенная база для инвесторов.

Но для этого органы власти должны предпринять ряд мер, которые будут направлены на обеспечение политической стабильности в регионе, на повышение качества управления, а также эффективного регулирования социально-экономической сферы.

Поддержка достойного уровня развития экономики является ключевой задачей, поскольку, опираясь на показатели экономического роста региона, инвесторы делают выводы и возможных рисках будущих вложений. [4]

Совокупность этих и некоторых других факторов создает условия для повышения инвестиционной привлекательности региона, и, как следствие, непосредственно отражается на итогах работы по привлечению инвестиций в Ростовскую область.

Литература:

1. Фетисов, Глеб Геннадьевич. Региональная экономика и управление [Текст]: Учебник / Глеб Геннадьевич Фетисов, В. П. Орешин. — Москва: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2015. — 416 с.
2. Харсеева, А. В. Понятие и сущность инвестиций: проблема определения термина. — Теория и практика общественного развития. — 2010. — № 1 — с. 213–224.
3. Макаркин Н.П. Эффективность реальных инвестиций: учебное пособие/-Москва: Инфра-М, 2017.—431 с.
4. Шаш, Н. Н. Повышение эффективности управления государственными программами: федеральный и региональный аспекты// Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право» 2014 № 4 с. 96–99.
5. Официальный портал Правительства Ростовской области-Режим доступа: <https://donland.ru> (18.11.2020)

Развитие контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд

Ананьева Дарья Витальевна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

Цель закона N44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» заключается в создании единого цикла формирования, публикации государственного заказа, его выполнения. Данная совокупность мероприятий позволяет обеспечить выполнение всех пунктов публичных обязательств государства, осуществлять контроль качества товаров, работ, услуг, эффективно использовать ресурсы, управлять различными видами рисков, связанных с государственными заказами, снизить уровень коррупции в государственном секторе,

повысить уровень прозрачности на протяжении всего процесса закупок [1].

Контрактная система выступает в качестве усовершенствованной модели процедуры тендеров. Её внедрение позволило повысить эффективность государственных заказов.

Контрактная система является мощным инструментом, благодаря которому осуществляется регулирование экономики страны. Например, посредством государственных закупок снижается уровень затрат государственного бюджета. Россия — крупный потребитель, для обеспечения

нужд которого необходимы значительные финансовые средства (в 2019 году на госзакупки было выделено 9,6 трлн рублей) [2, стр. 603].

С 21.07.2005 года в Российской Федерации действовал Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Обратимся к анализу наиболее важных отличий системы госзакупок 94-ФЗ от контрактной системы 44-ФЗ, функционирующей в настоящее время и претерпевшей значительные изменения.

Актуальная контрактная система осуществляет регулирование процесса определения государственных и муниципальных нужд, а также их обоснование и планирование, а в последствии размещение в системе заказа и его исполнение. При осуществлении контрактной системы отдаётся предпочтение отечественному бизнесу и продукции перед иностранными товарами и услугами.

В 44-ФЗ были сформулированы и установлены новые правила относительно определения как начальной цены государственного контракта, так и оценок заявок на участие в государственных закупках.

Сформирована Единая информационная система, которая позволяет увидеть и проанализировать планы закупок, планы графики, предоставляемые гарантии, условия закупок, список недобросовестных поставщиков, результаты проведённых проверок, информацию об исполнении контрактов и т. д.

Сформулировано обязательное правило относительно заказчиков: они обязаны утверждать план закупок на срок действия соответствующего бюджета, план-график на год, а также аргументировать соответствие объекта закупки целям государственной закупки.

В 44-ФЗ введены новые способы проведения государственных закупок: в конкурсе принимает участие ограниченное число желающих, он состоит из двух этапов, а также происходит формирование запросов на актуальные предложения.

Сформулированы обязательные требования к сотрудникам контрактной службы: управляющим, участникам комиссий, работникам специализированных организаций, работникам, имеющим отношение к контролирующим органам, осуществляющим проверку контрактных закупок.

Обязательным условием контрактной системы является выполнение механизма общественного обсуждения закупок. Это означает, что граждане могут обращаться с жалобами и предложениями в правоохранительные органы и в суд.

Когда заказчик осуществляет проведение конкурсов и аукционов, он обязан контролировать обеспечение заявок и исполнение контрактных обязательств.

Значительно выросла роль малого бизнеса в контрактных закупках, поскольку теперь заказчики обязаны покупать товар у представителей малого бизнеса в размере не менее чем 15% от общего годового объёма в де-

нежном выражении, а цена контракта должна быть не более 20 млн. рублей.

Отличительной чертой современной контрактной системы выступает её сложная структура. Проанализировав данную сферу с точки зрения правового режима, необходимо выделить две основные составляющие: предмет и субъект покупки.

Предмет закупки, акцентирует внимание на следующих аспектах:

- товары, работы и услуги, имеющие отношение к государственному оборонному заказу;
- материальные ценности (необходимы для создания государственного материального резерва);
- товары, работы и услуги, относящиеся к сельскохозяйственному сектору (необходимые для нужд государства);
- лекарственные и медицинские средства (необходимые для нужд государства).

К субъектам закупки относят:

- государственных и муниципальных заказчиков, приобретающих товары, работы и услуги;
- государственных заказчиков государственного оборонного заказа;
- бюджетные, автономные учреждения, а также государственные, муниципальные унитарные предприятия;
- иные юридические лица.

При создании плана закупок прописываются цели осуществления закупок, наименование необходимых позиций, их описание и объём, сроки осуществления, объём денежных средств, который будет выделен и некоторая дополнительная информация. Данный план формируется в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов. В Федеральном законе № 44 представлены требования относительно оформления и утверждения планов закупок.

Особое внимание уделяется основным принципам, согласно которым контрактная система может функционировать. Они представлены в ст. 6 Закона. К ним относятся:

- открытость, прозрачность информации;
- единство контрактной системы;
- обеспечение конкуренции;
- профессионализм заказчиков;
- стимулирование научно-технического прогресса;
- ответственность за результат, решение государственных и муниципальных нужд, реализация процесса эффективного использования процесса закупок.

Особую важность представляет собой принципы открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции. Именно они во многом определяют подходы к регламентации общественных отношений, которые сложились в законодательстве о контрактной системе.

Принцип открытости заключается в том, что предоставляется свободный доступ к информации о контрактной системе. Все данные размещаются в единой информационной системе.

Под принципом обеспечения конкуренции подразумевается запрет для лиц, участвующих в создании торгов,

осуществлять какие-либо действия, ограничивающие конкуренцию (например, необоснованно уменьшать количество участников).

Согласно действующему законодательству, к категории «закупка товаров, работ, услуг для нужд обороны страны и безопасности государства» относятся закупки:

- осуществляемые в рамках государственного оборонного заказа;
- сведения, относящиеся к государственной тайне;
- осуществляемые отдельными государственными заказчиками, перечень которых определен Правительством РФ (Минобороны России, Федеральной службой безопасности России, Службой внешней разведки России).

Литература:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный источник] — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
2. Кабытов, П.П. Анализ содержания и структуры контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Вестник СПбГУ. Право. — 2020. Т. 11. Вып. 3. — с. 601–624.

Таким образом, согласно действующему законодательству РФ, используются следующие критерии отнесения закупок к закупкам товаров, работ, услуг для нужд обороны и безопасности страны: участие в государственном оборонном заказе, информационный режим, ведомственная принадлежность.

На современном этапе государственные закупки занимают важное место в расходной части бюджета большинства стран, следовательно, они способны выступать в качестве эффективного инструмента управления экономикой. Данный механизм позволяет решить социальные, экономические проблемы, провести научные исследования, внедрить инновации, обеспечить разработку технологий и т. д.

Разновидности лизинга: лизинг недвижимости, лизинг оборудования и лизинг транспортных средств, их сходства и различия

Афанасьева Наталья Дмитриевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Лизинг недвижимости

Лизинг недвижимости — это приобретение арендодателем по договору финансовой аренды в собственность указанного арендатором недвижимого имущества у определенного им продавца и предоставление арендатору этого имущества за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей с правом последующего выкупа этого имущества.

Лизинг недвижимости — один из самых сложных видов лизинга. По классификации к недвижимости относятся также суда, самолёты и вертолёты. Технологически разницы между лизингом склада и лизингом самолёта практически нет, только регистрируются сделки в различных ведомствах.

Лизинг оборудования

Лизинг оборудования — это долгосрочная аренда с производением ежемесячных выплат и с возможностью последующего приобретения оборудования по остаточной стоимости. Если у арендатора возникают проблемы с выплатами по договору лизинга, то лизинговая компания имеет право забрать оборудование. Таким образом, для лизинга не требуется залог, так как сам предмет лизинга является своеобразным обеспечением.

Лизинг оборудования является наиболее выгодным способом обновления основных фондов. Компания не только получает необходимое оборудование в долгосрочную аренду с правом его последующего выкупа, а также может рассчитывать на значительные налоговые льготы и другие преференции. Но главное преимущество такого продукта — это возможность для предприятия модернизировать свои производственные мощности без значительных единовременных вложений.

Лизинг транспортного средства

Лизинг транспортного средства — финансовая аренда автотранспорта, заключающаяся в поэтапном приобретении автомобиля в собственность, при этом лизингополучатель (будущий собственник) может сразу свободно распоряжаться транспортным средством.

В договорах лизинга есть как схожие пункты, так и отличные. Одинаковы разделы в договорах:

- Срок действия договора (также указываются условия его возможного продления)
- Схема лизинговых платежей; порядок, согласно которому будут производиться платежи; процент за просрочку платежа; возможность отсрочки лизинговых платежей;
- Стоимость объекта лизинга

- Размер первоначального взноса (при наличии)
 - Юридические данные и контакты сторон (телефоны, факсы), об изменении которых обязуются в течение суток друг друга уведомлять.
 - Возможность передачи объекта в собственность при условии досрочного погашения
 - Процедура возврата денег после расторжения сделки.
- Различаются договора наполнением разделов:
1. Для лизинга недвижимости: Полная характеристика квартиры (адрес, этаж, метраж)
 2. Для лизинга транспортного средства:
 - условия регистрации автотранспорта;
 - условия страхования автотранспорта.

3. Для лизинга оборудования:
 - Дата поставки
 - Место приемки
- Как схожие черты для всех видов лизинга можно выделить:
1. Имущественные права, возникающие при заключении договора: Право пользования
 2. По окончании договора:
 - Правоотношения прекращаются
 - Договор продляется
 - Лизингополучатель выкупает имущество по остаточной стоимости
- Виды лизинга также различаются по рискам; требованиям к объекту и пр. данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Различия лизинга недвижимости, транспортного средства и оборудования

	Лизинг недвижимости	Лизинг транспортного средства	Лизинг оборудования
Риск	Возможность выселения лизингополучателя при прекращении платежей, т. к. жилье находится в собственности лизингодателя	На время действия договора лизинга транспортное средство считается собственностью лизинговой компании, и вы будет считаться по сути обычным его арендатором, которому он передан на временное пользование	Риск порчи и полной утраты предмета лизинга
Особенности	Связь зданий и сооружений с землей. Поскольку лизинг земли запрещен, исполнение данной сделки лизинга затруднительно с правовой точки зрения. Как правило, стороны вынуждены на срок договора лизинга заключить договор аренда (субаренды) земельного участка.	Как правило, все лизинговые компании строят свою деятельность на работе только с новыми автомобилями в отличие от стандартных рынков продажи авто, где можно купить и БУ. То есть при необходимости поиска бюджетного варианта с новым автомобилем может оказаться и не таким уж дешевым для вашего кошелька в отличие от поддержанного автомобиля.	При выборе оборудования для лизинга следует выбирать то, период износа которого достаточно длителен. Так как по завершению действия договора лизинга, приобретение оборудования с коротким сроком износа становится бессмысленным из-за того, что оно становится непригодным для производства и ветхим.
Преимущества	При лизинговых отношениях финансовые требования к заемщику на порядок менее жесткие, чем при договоре ипотеки. Связано это в первую очередь с тем, что недвижимость не переходит в собственность получателя.	При лизинге вы можете выбрать любое авто, и лизинговая компания приобретет его для вас. В случае с простой покупкой или кредитом вы будете ограничены обычными предложениями автосалонов и других автомобильных рынков.	<ul style="list-style-type: none"> — При реорганизации или расширении производства приобретение оборудования в лизинг является выгодным решением. Такое решение позволяет проще контролировать финансовые потоки предприятия. — Лизингополучатель сам выбирает необходимое оборудование и поставщика, условия которого его устраивают, а лизинговая компания приобретает это оборудование и передает его в лизинг. — Оборудование можно сразу включить в производственный цикл (после оплаты первоначального взноса). — Лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции, что позволяет снизить предприятию отчисления на уплату налога на прибыль. Что невозможно ни при прямой покупке, ни при кредите, где суммы стоимости имущества платятся из чистой прибыли в части, не соответствующей амортизационным отчислениям.

Преимущества			<ul style="list-style-type: none"> — Предмет лизинга на время действия договора находится на балансе лизинговой компании, а значит, предприятия не платит с этого оборудования налог на имущество, пока то не поступит в его собственность. — Включенный в лизинговые платежи НДС полностью принимается лизингополучателем к возмещению из бюджета. — Возможность ускоренной амортизации оборудования, с коэффициентом до 3-х, что дает возможность списать оборудование в 3 раза быстрее — Возможность использования в производстве дорогостоящей современной техники, на самостоятельное приобретение которой у организации не хватает собственных средств. — Стоимость оборудования, полученного по договору лизинга, не увеличивает кредиторскую задолженность предприятия-пользователя.
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> — Досрочно расторгнуть договор лизинга по инициативе лизингополучателя без согласия лизингодателя можно только в двух случаях: если лизингодатель нарушил договор или обнаружены существенные недостатки в переданном в лизинг имуществе — Лизинговая компания может обанкротиться, а квартира оказаться в залоге у банка. — Лизинговая компания может взять кредит в банке под залог принадлежащей ей лизинговой квартиры, что создает большие риски для лизингополучателя 	<ul style="list-style-type: none"> — У лизингополучателя нет прав сдать транспортное средство в субаренду или выехать на нем за границу без одобрения лизинговой компании — при несоблюдении условий договора лизинга автомобиль может быть изъят без решения суда; — утрата (кража, «фатальная» поломка автомобиля) по вашей вине не освобождает от обязательств по договору лизинга. В связи с чем для подстраховки приводит к оформлению КАСКО. — В случае с ДТП ответственность и убытки будет нести лизинговая компания только если: — В договоре лизинга указано, что обязанность лизингополучателя возместить лизинговой компании убытки, возникшие в случае повреждения или гибели предмета лизинга, возникает лишь в случае отказа страховой компании от возмещения убытков, либо в случае превышения фактической стоимости восстановительного ремонта над суммой страхового возмещения; — Включить в договор страхования условие, что к страховщику не переходит право требования к лизингополучателю, кроме случая умысла лизингополучателя в причинении убытков; 	<ul style="list-style-type: none"> — Некоторые виды оборудования устаревают морально в течение сравнительно небольшого периода времени, что делает их последующий выкуп нецелесообразным. При этом лизинговые компании также могут испытывать трудности при реализации такого оборудования на вторичном рынке, в связи с чем найти лизингодателя, согласного на приобретение подобного оборудования, может быть довольно непросто. — Сложно взять в лизинг узкоспециализированное оборудование, так как у лизинговой компании могут возникнуть проблемы с реализацией, также это может послужить причиной наличия предоплаты. — В случае, если передаваемое в лизинг оборудование уникально, изготавливается по специальному заказу с учётом требований конкретного лизингополучателя, его реализация в случае изъятия при нарушении условий договора лизинга оборудования, может быть крайне затруднительной. — В ряде случаев демонтаж переданного в лизинг оборудования может быть весьма сложной и дорогостоящей процедурой, а в некоторых случаях и вообще невозможен.

Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> — Включить в договор страхования транспортного средства условие, что лизингополучатель вправе только пользоваться предметом лизинга. То есть лизингополучатели будут рассматриваться лицами, допущенными к управлению им, с разрешения собственника — лизинговой компании. — В иных ситуациях есть риск при попадании автомобиля в ДТП помимо выплаты лизинговых платежей оплачивать полный ремонт автомобиля.
------------	---

Аудит деятельности УФССП России по Приморскому краю в сфере противодействия коррупции

Боровик Юлия Сергеевна, студент магистратуры
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

На базе сформированной программы аудита, в статье проанализирована деятельность Управления Федеральной службы судебных приставов по Приморскому краю в аспектах противодействия коррупции.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, аудит антикоррупционной деятельности.

Audit of the activities of the Federal Bailiff Service of Russia in the Primorsky Territory in the field of combating corruption

Based on the formed audit program, the article analyzes the activities of the office of the Federal bailiff service in the Primorsky territory in the aspects of anti-corruption.

Keywords: corruption, fight against corruption, anti-corruption audit.

По определению, данному федеральным законом от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (ред. от 24.04.2020), коррупция — это:

— «...злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами;

— совершение деяний, указанных выше, от имени или в интересах юридического лица...» [1].

Надо признать, что коррупция, в большей или меньшей степени присуща всем странам Мира. В этом аспекте, Российская Федерация не является исключением. По данным Генеральной прокуратуры РФ, за предшествующий

трехлетний период показатели преступлений коррупционной направленности в Российской Федерации имели, по существу, стабильные значения, составляя 30495 ед. случаев в 2017 году, 30698 ед. случаев в 2018 году и 30991 ед. случаев в 2019 году (прирост 1,6%). При этом наблюдалась «отягощающие тенденции» — рост коррупционных преступлений в особо крупном размере (повлекших особо крупный ущерб) — на 5,3% и существенный рост коррупционных преступлений, совершенных сообществом (по предварительному сговору) — на 57,1% от уровня базового года. Доминирующим видом коррупционного преступления является дача (получение) взятки, составляющие в рассмотренном периоде порядка от 39,7% до 44,7%. Численность лиц, привлеченных к ответственности за коррупционные преступления, сократилась на 7,2%, с 11830 чел. в 2017 году до 10980 чел. в 2019 году [12].

Проявления коррупции оказывает существенное и негативное влияние на экономику, процессы государственного и муниципального управления в Российской

Федерации. Так, в экономической сфере коррупция способствует росту комплекса негативных явлений, в числе которых расширение теневой экономики, нарушение конкурентного механизма рынка, отвлечение денежных средств от задач общественного развития и т. д. В политическом аспекте коррупция существенно подрывает авторитет органов государственного и муниципального управления, тормозит процессы общественного развития. По оценке Генеральной прокуратуры РФ, в 2019 году ущерб от коррупционных деяний составил около 55,1

млрд. руб., что адекватно 8,8% от совокупного ущерба, полученного от всех преступлений, совершенных в Российской Федерации за этот год. При этом был добровольно погашен ущерб на сумму 4,1 млрд. руб., изъято денежных средств, ценностей и имущества на сумму 1,5 млрд. руб., наложен арест на имущество обвиняемых стоимостью 18,2 млрд. руб. Невозмещенный ущерб составил 31,3 млрд. руб. [12].

В этих условиях стратегически важное значение приобретают мероприятия по противодействию коррупции,

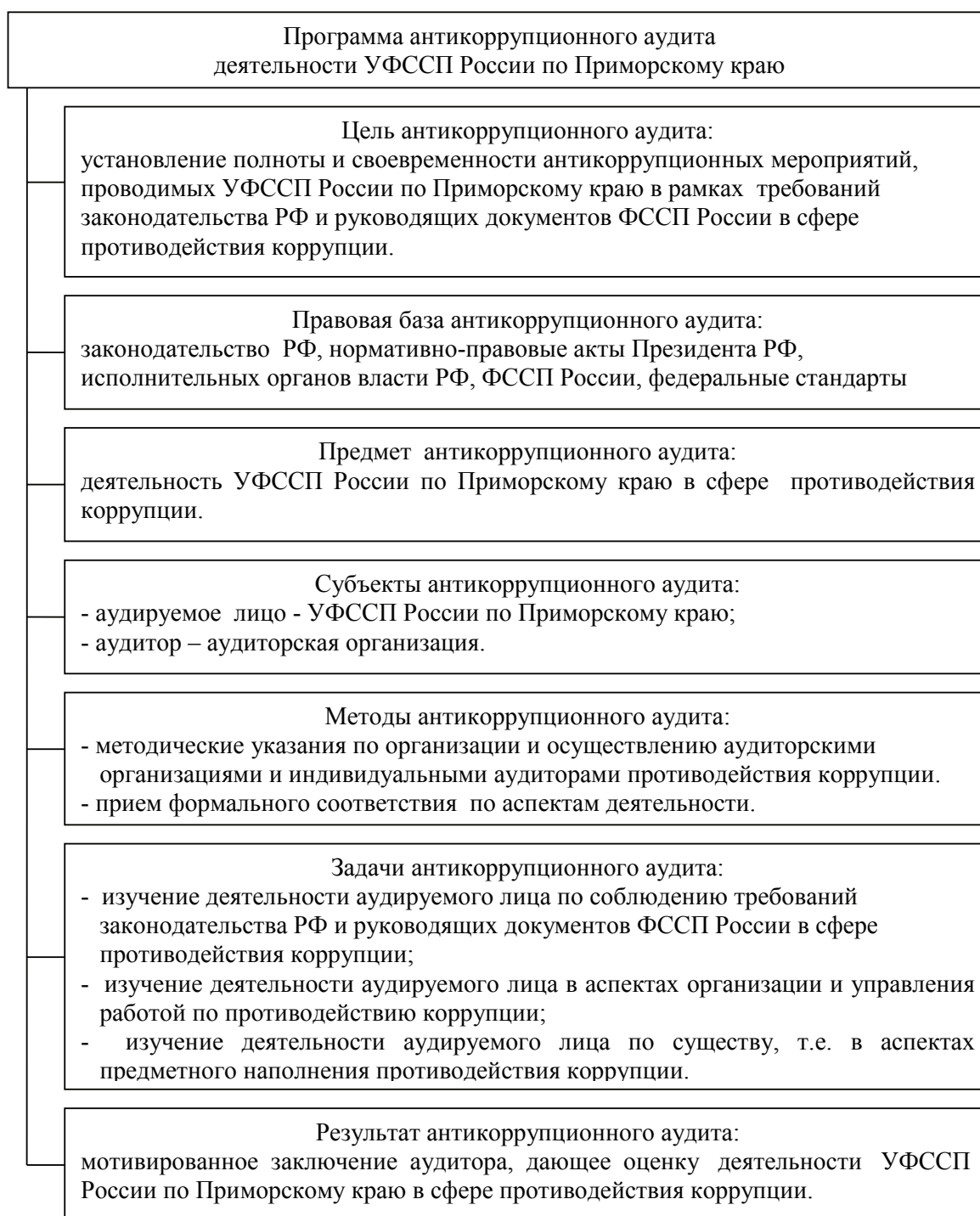


Рис. 1. Программа аудита деятельности УФССП России в сфере противодействия коррупции

осуществляемые государственными и муниципальными органами власти, различными организациями и учреждениями РФ, в правовом формате, определенном федеральным законом «О противодействии коррупции» [1], указами Президента России [2–5], нормативно — правовыми актами Правительства РФ [6–8] и других исполнительных органов государственной и муниципальной власти. В масштабах страны сформирован и поэтапно реализуется «Национальный план противодействия коррупции на 2018–2020 гг». [4], в системе органов государственного и муниципального управления, в организациях и учреждениях антикоррупционная деятельность проводится в рамках ведомственных планов (напр. см. [10; 11]), составленных и осуществляемых «в корреспонденции» с национальным планом.

В аспектах повышения результативности противодействия коррупции, важная роль отводится аудиту данной деятельности, как совокупности мероприятий, направленных на оценку полноты и своевременности использования всех возможностей антикоррупционной работы. Своевременно и качественно проведенный аудит противодействия коррупции, позволяет выявить недостатки, присущие данной работе и, как обязательное следствие, сформировать мероприятия по совершенствованию антикоррупционной деятельности, что в итоге и в целом снижает степень коррупционного риска в РФ.

Проанализируем результаты деятельности государственного учреждения — Управления Федеральной службы судебных приставов (УФССП) России по Приморскому краю (или «Учреждение», «Управление») в сфере противодействия коррупции, используя приемы и методы антикоррупционного аудита.

Для этого и первоначально сформируем программу аудита деятельности исследуемого Учреждения, исполь-

зовав рекомендации [9] и отразив ее структурное наполнение на рисунке 1.

Как следует из данной схемы, цель — аудита деятельности УФССП России по Приморскому краю — установление полноты и своевременности антикоррупционных мероприятий, проводимых исследуемым Управлением в рамках требований законодательства РФ и руководящих документов ФССП России в сфере противодействия коррупции. Аудируемым лицом выступает УФССП России по Приморскому краю, аудитором — независимая аудиторская организация. Методика проведения аудита основана на приеме формального соответствия.

Задачи антикоррупционного аудита включают в себя:

- изучение деятельности Управления по соблюдению требований законодательства РФ и руководящих документов ФССП России в сфере противодействия коррупции;

- изучение деятельности аудируемого лица в аспектах организации и управления работой по противодействию коррупции и по существу, т. е. в аспектах предметного наполнения противодействия коррупции.

Реализация программы антикоррупционного аудита деятельности УФССП России по Приморскому краю в сфере противодействия коррупции была проведена в процессе осуществления научно-исследовательской работы. Полученные результаты реализации программы представлены ниже.

Так, результаты антикоррупционного аудита деятельности УФССП России по Приморскому краю в аспектах соблюдения требований законодательства РФ и руководящих документов ФССП России в сфере противодействия коррупции и деятельности аудируемого лица в аспектах организации и управления работой по противодействию коррупции представлены в таблице 1.

Таблица 1. Аудит деятельности УФССП России по Приморскому краю по соблюдению организационно-правовых требований в сфере противодействия коррупции [13–15]

Требование	Факт исполнения
Наличие руководящих документов в аспектах противодействия коррупции.	Составлен и реализуется «План мероприятий УФССП России по Приморскому краю по противодействию коррупции на 2018–2020 гг».
Внутренний контроль: наличие организационных структур, осуществляющих деятельность по противодействию коррупции.	В структуре УФССП России по Приморскому краю осуществляют противодействие коррупции: — Отдел собственной безопасности; — Комиссия по соблюдению служебных требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.
Проведение антикоррупционной экспертизы правовых актов.	Антикоррупционная экспертиза правовых актов УФССП России по Приморскому краю проводится в рамках плановых мероприятий ФССП России.
Предъявление квалификационных требований к кандидатам на занятие должностей государственной службы ФССП России	Предъявление квалификационных требований к гражданам является обязательным при их поступлении государственную службу в УФССП России по Приморскому краю.

Применение правила, согласно которому длительное, безупречное и эффективное исполнение должностных обязанностей является обязательным условием для назначения на вышестоящую должность, присвоения ему следующего специального звания или при его поощрении	Учет длительного, безупречного и эффективного исполнения должностных обязанностей сотрудниками УФССП России по Приморскому краю является обязательным при их поощрении, назначении на вышестоящую должность или присвоении очередного специального звания, что отражается в соответствующем представлении (аттестационном листе).
Предоставление сведений о доходах расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера	Предоставление сведений о доходах расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера осуществляется всеми сотрудниками и служащими Управления.
Ответственность за непредоставление сведений о доходах расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера	Рассмотрение случаев непредоставления сведений возложено на Комиссию по соблюдению служебных требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.
Ограничения в использовании иностранных финансовых активов	Контроль за соблюдением данного правила возложен на Комиссию по соблюдению служебных требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.
Ограничения в заключении лицами, занимавшими должности гос. службы договоров трудового и гражданско-правового характера	Контроль за соблюдением данного правила возложен на Комиссию по соблюдению служебных требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.
Урегулирование конфликта интересов	Урегулирование конфликта интересов возложено на Комиссию по соблюдению служебных требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.

Результаты антикоррупционного аудита деятельности УФССП России по Приморскому краю в аспектах предметного наполнения мероприятий по воспитанию у государственных служащих неприятия коррупционного поведения профилактики и противодействия коррупции представлены в таблице 2.

Таблица 2. Аудит деятельности УФССП России по Приморскому краю в аспектах предметного наполнения профилактики и противодействия коррупции [13–15]

Мероприятия	Факт исполнения
Воспитание у государственных служащих неприятия коррупционного поведения.	В 2017–2019 гг. Отделом собственной безопасности управления: в рамках воспитательной работы сотрудников органов принудительного исполнения проведено 40 мероприятий; выполнение плана — 100%; в рамках служебной подготовки проведено 16 занятий; выполнение плана — 100%; в рамках кадровой работы 72 занятия с кандидатами на службу в органах принудительного исполнения; выполнение плана — 100%.
Профилактика правонарушений и преступлений коррупционной направленности.	В 2017–2019 гг. Отделом собственной безопасности управления в рамках кадровой работы проверено 973 кандидата на замещение должностей госслужбы в системе органов принудительного исполнения. В рамках профилактики коррупционных правонарушений и преступлений:
Профилактика правонарушений и преступлений коррупционной направленности (окончание)	Отделом собственной безопасности управления проверено 246 обращений граждан и организаций, 29 фактов обращения к государственным служащим лиц в целях склонения их к совершению коррупционных правонарушений; Комиссией по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта проведено 29 заседаний.
Противодействие преступлениям коррупционной направленности.	В 2017–2019 гг. в рамках противодействия коррупционных преступлений Отделом собственной безопасности подготовлены материалы, по которым возбуждено 6 уголовных дел.

В результате проведения аудита деятельности УФССП России по Приморскому краю в аспектах противодействия коррупции можно сделать следующее заключение:

1) Противодействие коррупции в УФССП России по Приморскому краю организовано в соответствии с требованиями антикоррупционного законодательства РФ и руководящих документов ФССП России, осуществляется в порядке, определенном «Планом мероприятий УФССП России по Приморскому краю по противодействию коррупции на 2018–2020 гг».

2) Внутренний контроль в УФССП России по Приморскому краю в сфере противодействия коррупции возложен на Отдел собственной безопасности и Комиссия по соблюдению служебных требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.

3) В практике деятельности УФССП России по Приморскому краю в сфере противодействия коррупции используются все приемы, предписанные антикоррупционным законодательством РФ и руководящими документами ФССП России, а именно:

— проведение антикоррупционной экспертизы правовых актов;

— предъявление квалификационных требований при приеме граждан на государственную службу;

— предоставление сведений о доходах расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, ответственность за непредоставление (неполное, недостоверное предоставление) данных сведений;

— ограничения в использовании иностранных финансовых активов;

— использование правила, согласно которому длительное, безупречное и эффективное исполнение должностных обязанностей является обязательным условием для назначения на вышестоящую должность, присвоения ему следующего специального звания или при его поощрении;

— ограничения в заключении лицами, занимавшими должности госслужбы договоров трудового и гражданско-правового характера и урегулирование конфликта интересов.

4) Непосредственное исполнение работ по воспитанию у государственных служащих неприятия коррупционного поведения, профилактике правонарушений и преступлений коррупционной направленности, противодействию преступлениям коррупционной направленности возложено на Отдел собственной безопасности и Комиссию по соблюдению служебных требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов. Деятельность данных подразделений осуществлялась на плановой основе, и может быть признана удовлетворительной.

В итоге следует заключить: деятельность УФССП России по Приморскому краю в сфере противодействия коррупции за период 2017–2019 гг. следует признать удовлетворительной, осуществляемой в полном соответствии с требованиями антикоррупционного законодательства РФ и руководящих документов Федеральной службы судебных приставов РФ.

Литература:

1. О противодействии коррупции. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 24.04.2020 № 143-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». — Электрон. данные. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/
2. О мерах противодействия коррупции. Указ Президента РФ от 19.05.2009 г. № 815 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант — Плюс». — Электрон. данные. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77066/
3. О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О противодействии коррупции». Указ Президента РФ от 02.04.2013 № 309 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». — Электрон. данные. — Режим доступа: <https://base.garant.ru/70350274/>
4. О Национальном плане противодействия коррупции на 2018–2020 гг. Указ Президента России от 29.06.2018 г. № 378 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». — Электрон. данные. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_301352/68cf52fe8ff8a6a13a2b0f10d3562f77aa6019bb/#dst100030
5. Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих и урегулирования конфликта интересов. Указ Президента РФ от 12.08.2012 г. № 885 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». — Электрон. данные. — Режим доступа: <https://base.garant.ru/184842/>
6. Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов. Постановление Правительства РФ от 26.02.2010 № 96 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант — Плюс». — Электрон. данные. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_98088/
7. О соблюдении работниками государственных корпораций и государственных компаний положений статьи 349–1 Трудового кодекса Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 21.08.2012 № 841 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». — Электрон. данные. — Режим доступа: <https://base.garant.ru/70217670/>
8. Об утверждении Правил сообщения работодателем о заключении трудового или гражданско-правового договора на выполнение работ (оказание услуг) с гражданином, замещающим должности государственной или муниципальной службы, перечень которых устанавливается нормативными правовыми актами Российской Федерации

- Федерации. Постановление Правительства РФ от 21.01.2015 № 29 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». — Электрон. данные. — Режим доступа: <https://base.garant.ru/70851170/>
9. Методические указания по организации и осуществлению аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами противодействия коррупции. Одобрены Советом по аудиторской деятельности 23.09.2015 г., протокол № 18 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». — Электрон. данные. — Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71102938/>
 10. План мероприятий Федеральной службы судебных приставов РФ по противодействию коррупции на 2018–2020 гг. Приказ директора ФССП России от 16.08.2018 № 12/20747вн [Электронный ресурс] // Федеральная службы судебных приставов России. — Электрон. данные. — Режим доступа: <https://fssp.gov.ru/2555140/>
 11. План мероприятий УФСПП России по Приморскому краю по противодействию коррупции на 2018–2020 гг. [Электронный ресурс] // Управление Федеральной службы судебных приставов России по Приморскому краю. — Электрон. данные. — Режим доступа: <http://r25.fssp.gov.ru>
 12. Генеральной прокуратурой Российской Федерации проанализировано состояние коррупционной преступности по итогам 2019 года [Электронный ресурс] Генеральная прокуратура РФ. — Электр. данные — Режим доступа: <https://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-1817130>
 13. Справка об итогах деятельности Управления Федеральной службы судебных приставов по Приморскому краю по профилактике коррупционных и иных правонарушений в 2017 году [Электронный ресурс] // Управление Федеральной службы судебных приставов России по Приморскому краю. — Электрон. данные. — Режим доступа: <http://r25.fssp.gov.ru>
 14. Справка об итогах деятельности Управления Федеральной службы судебных приставов по Приморскому краю по профилактике коррупционных и иных правонарушений в 2018 году [Электронный ресурс] // Управление Федеральной службы судебных приставов России по Приморскому краю. — Электрон. данные. — Режим доступа: <http://r25.fssp.gov.ru>
 15. Справка об итогах деятельности Управления Федеральной службы судебных приставов по Приморскому краю по профилактике коррупционных и иных правонарушений в 2019 году [Электронный ресурс] // Управление Федеральной службы судебных приставов России по Приморскому краю. — Электрон. данные. — Режим доступа: <http://r25.fssp.gov.ru>

Самообучающиеся организации: современные подходы, отечественный и зарубежный опыт

Василисов Максим Евгеньевич, студент магистратуры
Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

В статье описываются особенности самообучающихся организаций, а также отечественный и зарубежный опыт организаций при переходе к данному направлению.

Ключевые слова: самообучение, подход, опыт.

В настоящее время, научно-технический прогресс играет ключевую роль во всех сферах жизни современного общества. Новейшие достижения в области науки и техники, повсеместное расширение использования компьютерных технологий в деятельности людей, непрерывно видоизменяющаяся информация в количественном и качественном эквиваленте диктует свои условия, существующему на сегодняшний день глобальный рынку труда и миру бизнеса, в целом.

Наглядным примером тому служат изменения, происходившие в данной области за последние 50 лет: автоматизация трудовых процессов, постепенный переход к аппаратному производству, использование специализированного программного обеспечения при выполнении

различных трудовых функций, внедрение электронных информационных систем, частичный переход к обучению на дистанционной основе и т. д. И поскольку речь идет о трудовой деятельности, существует необходимость в ее регулировании. Как следствие: постоянные изменения в настоящем трудовом законодательстве.

В подобных условиях, руководству каждой отдельной организации довольно тяжело, но, вместе с тем, жизненно необходимо «держать руку на пульсе» и идти в ногу со временем, чтобы достичь своих стратегических и экономических целей. Речь идет о развитии персонала, поскольку, квалифицированный и компетентный персонал — один из ключевых показателей эффективности организации.

В рамках традиционного подхода, под развитием персонала, прежде всего, подразумевается его обучение. Данный подход крайне широко распространен, в том числе, и на территории Российской Федерации. Однако, помимо него, существует, иные, более современные и прогрессивные подходы. Одним из подобных подходов к развитию, является концепция «самообучающейся организации». Первое ее определение было дано в 1950 г. К. Арджирисом. Он определил самообучающуюся организацию, как организацию, способную учиться на своих ошибках, извлекать из этого опыт и за счет этого предсказывать свое будущее, а значит — участвовать в его формировании.

Сама концепция самообучающейся организации впервые была предложена П. Сенге, которую он изложил в своей книге «Пятая дисциплина». Данная концепция, в сравнении с более традиционным — корпоративным обучением, появилась относительно недавно. Михаил Бакунин, интерпретируя её, выделяет самообучающуюся организацию следующим образом: «самообучающаяся организация — это организация, которая создает, приобретает, сохраняет и передает знания. Ее характерная черта — способность успешно изменять формы своего поведения, в соответствии с требованием времени и новыми вызовами» [5].

Существуют различные интерпретации самообучающейся организации. Например, модель самообучающейся организации Р. Кандола и Дж. Фуллертона, включающая в себя шесть факторов:

1) Коллективное видение, которое позволяет организации прогнозировать различные сценарии развития дальнейших событий, своевременно реагировать на них и извлекать из них пользу.

2) Структура организации, обеспечивающая возможности для обучения и облегчающая его процесс.

3) Поддерживающая культура, которая поощряет сотрудников подвергать сомнению ситуацию «сегодняшнего дня» и задавать вопросы по поводу принятых решений и способов осуществления деятельности.

4) Поддерживающее руководство — менеджеры, искренне верящие, что делегирование полномочий и усовершенствование работы приведет к улучшению показателей эффективности работы.

5) Персонал, мотивированный на постоянное саморазвитие.

6) Усиленное обучение — процессы и политика, направленные на поощрение обучения среди всех категорий сотрудников [7].

Однако, сама суть природы «самообучающейся организации» остается неизменной, вне зависимости от сущности ее определения и количества принципов в рамках каждой модели.

В настоящее время, многие зарубежные компании, в ходе своей деятельности, активно используют принципы самообучающейся организации. Один из ярких примеров, компания «Semco», которая занимается производством продукции от холодильного оборудования до этанола из

сахарного тростника. Ее организационная структура построена таким образом, что каждый сотрудник вовлекается в управление компанией посредством того, что периодически меняет свою позицию благодаря схеме «концентрических кругов» — ротаций должностей между сотрудниками [5].

В качестве другого примера выступает компания «Valve», разработчик компьютерных игр, а также их издатель. Ее отличительной особенностью является работа со способностями сотрудника: карьера здесь заключается не в вертикальном движении деловой карьеры, а в получении новых знаний и навыков во время совместной деятельности и достижения общих целей. Между сотрудниками происходит обмен знаниями, что является ярким примером соответствия вышеописанной в концепции самообучающейся организации.

На отечественном рынке труда, также существуют компании, имеющие в своей структуре характерные черты самообучающейся организации, к примеру ОАО «РЖД», в рамках профессиональной ориентации кадров, активно реализует и развивает платформу для дистанционного образования: «Основная цель обновленной системы дистанционного обучения — открыть новые возможности для саморазвития и привить культуру самообучения в компании. Разработан новый дружелюбный и понятный интерфейс системы дистанционного обучения с возможностью доступа к ней с любого мобильного устройства. В системе созданы сервисы для проведения вебинаров и конструктор по разработке собственных электронных курсов сотрудниками компании. Стали доступны более 100 дистанционных курсов по различным тематикам: от работы в офисных программах до курсов по цифровым технологиям, а также настроена интеграция с онлайн библиотекой бизнес-литературы «Альпина.»» [8].

Другим характерным примером, демонстрирующим черты самообучающейся организации, является компания «Лукойл», в которой, помимо развития платформы дистанционного обучения, также существует и активно развивается корпоративная система управления знаниями, в рамках которой формируются программы развития персонала, совместная работа с признанными экспертами организаций Группы «ЛУКОЙЛ». Активно проводится молодежная политика, одним из составляющих системы работы с молодыми специалистами является развитие института наставничества, благодаря которому обеспечивается преемственность профессионального опыта, лучших производственных традиций и корпоративной культуры [9].

Основываясь на опыте организаций, перечисленных выше, можно констатировать, что на данный момент, подходы к управлению развитием персонала постепенно движется к расширению использования цифровых технологий (диджитализация) и применению методов обучения внутри организации (обучение на рабочем месте).

Опыт западных компаний носит более прогрессивный характер и, в более полной мере, использует принципы са-

мообучающейся организации: системность, поддерживающая культура, мотивация саморазвития.

Основные приоритеты отечественной политики более направлены на развитие молодежной политики и развитие дистанционного обучения внутри компаний.

Данные различия, в основном, продиктованы их особенностями в современных моделях рынка труда, а также государственной политики.

Основываясь на представленных выше данных, можно сказать, что самообучающаяся организация — это организация, с развивающимся интеллектуальным капиталом; актуальная, по отношению к современным тенден-

циям научно-технического прогресса в области трудовой деятельности и адаптивная, по отношению к изменениям, происходящим во внешней для нее среде.

Однако, исходя из критериев, сформированных в рамках данного термина, можно предположить, что, на сегодняшний день, самообучающаяся организация — это некое идеализированное понятие, достижение состояния которого, на данный момент невозможно, однако к нему стоит стремиться, поскольку это позволяет организации иметь самые актуальные знания, средства и технологии для достижения успеха в своей профессиональной деятельности.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/ (дата обращения: 12.11.2019)
2. Коломыцева, А. О., Барыло И. В. Факторы и условия развития персонала в банковской сфере, Ирина Барыло, Анна Коломыцева. ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет». URL: http://ea.donntu.org:8080/bitstream/123456789/30497/1/Statya_Barylo_Kolomytseva_Polsha.pdf (дата обращения: 12.11.2019)
3. Арджирис, К. Словарь терминов HR // HR-менеджмент. URL: http://hrm.ru/db/hrm/Argyris_Chris/glossary.html (дата обращения: 14.11.2019).
4. Самообучающаяся организация // Бизнес-тренер Михаил Бакунин [Электронный ресурс] URL: <https://bakunin.com/self-learning-organization/>
5. Тарнавский, В. Семсо. Главное — доверять людям // Агентство «Стандарт». Киев, Украина, 2005 URL: <http://www.companies.web-standart.net/company2004/92.html> (дата обращения: 14.11.2019).
6. Становление самообучающихся организаций и перспективы кадрового менеджмента М. А. Коргова А. М. Са-логуб Л. Р. Мхеидзе Бизнес-школа ГОУ ВПО ПГЛУ.
7. Самообучающаяся организация // N. Lumpov, 17.12.2016. URL: http://lumpov.blogspot.com/2016/12/blog-post_17.html
8. Корпоративный социальный отчет ОАО «РЖД» за 2018 год. URL: http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5085&
9. Отчет о деятельности в области устойчивого развития 2018 Компании «Лукойл» URL: <http://www.lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/ReportsAndPresentations/SustainabilityReport>

Проблемы организации дистанционной системы адаптации персонала

Верещагина Екатерина Николаевна, студент магистратуры

Нижегородский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Нижний Новгород)

В статье рассматриваются основные проблемы и сложности нового подхода к организации процесса адаптации сотрудников в условиях современного мира. Дистанционный подход подразумевает мобильные и эффективные методы адаптации новых сотрудников с целью сохранения их здоровья и времени при использовании персонального компьютера и домашней техники. Однако, большинство организаций сталкиваются с рядом проблем в силу своей неподготовленности к переходу к удаленным условиям осуществления собственной деятельности.

Ключевые слова: процесс адаптации, дистанционная адаптация, трудовая адаптация, управление персоналом, проблемы удаленной адаптации.

Современные условия требуют неустанного развития технологий для упрощения и повышения эффективности различных сфер управления персоналом. Техника

становится неотъемлемой частью не только личной жизни, но и профессиональной, охватывая больше рабочих процессов. Так новые технологии постепенно вытесняют тра-

диционные подходы к управлению персоналом, или же напротив дополняют их, повышая общую эффективность. Процесс адаптации новых сотрудников — важная составляющая системы управления персоналом, от которой зависит насколько скоро новый сотрудник сможет привыкнуть к организации, включиться в работу и в жизнь коллектива. Опираясь на события, происходящие в стране в 2020 году вопрос об дистанционной адаптации сотрудников становится наиболее актуальным.

Адаптация — это процесс, подразумевающий взаимное знакомство и приспособление сотрудника и организации друг к другу. Это освоение в организации в новых условиях труда, постепенное включение в трудовой процесс, получение новых необходимых профессиональных навыков, а так же принятие социальных норм, правил, которые существуют в коллективе [1, с. 56]. Процесс адаптации направлен на снижение тревожности и стресса новых сотрудников, а так же позволяет работнику проявить свои лучшие качества в процессе испытательного срока.

Дистанционная адаптация с одной стороны упрощает данный процесс, подразумевая использование современных технологий. Они позволяют перенести процесс адаптации в режим on-line, упорядочить всю необходимую информацию и предоставлять ее новым сотрудникам дозированно, наглядно. Удаленная адаптация оказывает влияние на сокращение текучести кадров, помогает исключить долю ошибок со стороны нового сотрудника, снизить уровень конфликтности в коллективе,

а так же организовать последовательную вовлеченность работников в трудовой процесс, повысить уровень мотивации и лояльности к руководящему составу за счет демонстрации значимости нового сотрудника для организации [2, с. 121].

Как правило, мероприятия, осуществляемые в рамках дистанционной адаптации во многом схожи с обычной адаптацией, однако, переносятся в формат видеоконференций, презентаций и чатов. Специфика дистанционной адаптации подразумевает ряд следующих сложностей, как для работодателя, так и для сотрудника, представленных в таблице 1.

Проблемы для осуществления дистанционного процесса адаптации для работодателя очевидны: отслеживать прогресс адаптации каждого сотрудника в организации представляет возможным только при оценке отчетов, которые не всегда предоставляют достоверную информацию, поэтому уровень контроля значительно снижается. Некорректная подача информации об организации, правилах, специфике деятельности, которая представляется многостраничными электронными файлами не воспринимается «новичком» должным образом, он не способен удержать свое внимание достаточно, чтобы усвоить основы. А обеспечение процесса адаптации всем необходимым, начиная от программного обеспечения (чаты, платные видеоконференции) до налаживания электронной обратной связи между сотрудниками и отделами требуют дополнительных финансовых затрат.

Таблица 1. Основные проблемы дистанционной адаптации в организации

№	Для работодателя	Для сотрудника
1	Трудность осуществления контроля и управления процессом адаптации сотрудника	Сложности в усвоении больших объемов первичной информации, некорректной информации
2	Трудность формулирования подачи необходимой информации для адаптации сотрудника	Отсутствие социума и полноценной социально-психологической адаптации
3	Трудность в технической организации процесса адаптации	Трудность в соответствии техническим требованиям процесса адаптации, дополнительные технические опасности и риски
4	Трудность в организации обратной связи в отделах, и в организации в целом	Ненадежность электронных носителей, риск неисправностей и не получения нужной информации
5	Дополнительные расходы на программное обеспечение процесса адаптации	

Так же, как и со стороны работодателя, сотрудник тоже испытывает сложности в ходе дистанционной адаптации. Как правило, основными проблемами становятся сложности в усвоении большого количества информации, освоении разного рода программ, а так же отсутствие социума и полноценной социально-психологической адаптации. Исходя из специфики дистанционного формата адаптации новый работник не способен получить полноценной адаптации в коллективе, связываясь со своими коллегами по электронной почте или в корпоративном чате. Иногда, непродуманная система социальной адаптации в коллективе вовсе приводит к тому, что в ходе видео-собраний со-

трудник не знает, как выглядят тот или иной коллега, а так же непосредственный руководитель, не знает особенностей характера, профессиональной компетенции.

Кроме того, не каждый сотрудник в силу возрастных, профессиональных, финансовых особенностей способен освоить техническую составляющую процесса дистанционной адаптации. Так же дополнительную опасность создают мошеннические схемы, которые могут помешать процессу адаптации или снизить ее эффективность. И немаловажной проблемой становится ненадежность электронной системы, которая не исключает возможность сбоев и неисправностей, в связи с которым новый со-

трудник может вовсе не получить необходимую информацию и связь и непосредственным куратором.

В настоящее время, организация дистанционного процесса является важной и неотъемлемой частью деятельности предприятий. Однако, формируя программу мероприятий дистанционной адаптации сотрудников следует

учитывать основные сложности, чтобы вовремя подготовить меры по их урегулированию. Правильно построенная дистанционная система адаптации новых сотрудников позволит организациям сократить сроки включения «новичков» в рабочий процесс и повысить эффективность их трудовой деятельности.

Литература:

1. Архипова, Н.И., Назайкинский С.В., Седова О.Л. Современные проблемы управления персоналом. М.: Проспект, 2018.
2. Гриднева, М.А., Петров М.А., Спивак В.А. Обучение персонала: учебное пособие. — СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2018.
3. Ежукова, И.Ф. Трудовая адаптация сотрудников / И.Ф. Ежукова // Науч. методы. электрон. Журнал «Концепт». — 2017. — № S1. — с. 6–11.

Система государственных закупок: принципы, процессы, объекты, субъекты

Винокурцева Елена Александровна, аспирант
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

Public procurement system: principles, processes, objects, subjects

Vinokurtceva Elena Aleksandrovna, graduate student
Transbaikal State University (Chita)

Исходным для определения сущности государственного заказа является понятие государственных нужд.

Понятие «государственный заказ» трактуется как нужда либо потребность органов государственного управления в товарах, работах или услугах, либо как совокупность заключенных государственных контрактов на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств государственного бюджета.

Органы государственного управления осуществляют размещение государственного заказа путем проведения процедур закупок, то есть приобретения, покупки товаров, работ и услуг на открытом конкурентном рынке.

Государственный заказ определяется как поручение государственных (муниципальных) органов различным организациям (предприятиям) на производство товаров или услуг, необходимых для осуществления государственных функций и исполнения международных обязательств.

На основании законодательных и нормативных актов, классификация государственных закупок может быть проведена в зависимости от следующих классификационных признаков:

- По продолжительности во времени;
- По форме представления результата;
- Объекту воздействия;
- Видам государственных нужд.

Основная задача национальной системы государственных закупок — обеспечить приобретение товаров,

работ и услуг для удовлетворения государственных нужд при эффективном расходовании государственных средств.

Проведенный анализ процесса и видов государственных закупок позволил выделить основные и дополнительные функции государственных закупок в Российской Федерации с позиции обеспечения экономической безопасности региона:

— Защитная функция (реализуется в политике поддержки отечественного производителя и обеспечении государственной безопасности);

— Регулирующая функция (реализуется при ценовом регулировании, координации кооперационных связей при производстве необходимых товаров и услуг, поддержке и развитии конкуренции между претендентами на получение от государства подряда на производство необходимых товаров и услуг, а также обеспечения качества и конкурентоспособности выпускаемых товаров, а также смежных производственных процессов);

— Социальная функция (реализуется при создании рабочих мест, обеспечении занятости в том или ином регионе, городе; обеспечении подготовки и переподготовки специалистов; контроле над трудовыми ресурсами; регламентировании условий труда наемных работников, поддержание их здоровья);

— Воспроизводственная функция (реализуется в процессе организации общественного производства и регулировании его масштабов);

— Инвестиционная функция (реализуется в виде целевого долгосрочного финансирования);

— Инновационная функция (реализуется в процессе внедрения научных, теоретических и научно — практических, опытно — конструкторских и технологических работ в производство необходимых товаров и услуг);

— Контрольная функция (реализуется при контроле расходования бюджетных средств).

Учет вышеперечисленных функций позволяет реализовать соответствующую политику в области экономической безопасности региона на основе управления системой государственных закупок.

При осуществлении закупок физическими лицами, как правило, важнейшей задачей является приобретение товаров или услуг на выгодных экономических условиях.

В качестве дополнительных функций государственных закупок в Российской Федерации с позиции обеспечения экономической безопасности региона можно выделить:

- Поддержки отдельных национальных отраслей;
- Снижения безработицы, поддержки определенных групп населения;
- Регионального развития;
- Обеспечения социального равенства;
- Поддержки малого и среднего бизнеса;
- Охраны окружающей среды.

Признание «законности» использования механизма государственных закупок для целей развития национальной экономики отражено в международных правовых документах.

Система государственных закупок в Российской Федерации представляет собой целостную мультиуровневую систему.

К субъектам системы государственных закупок относятся государственные заказчики и поставщики товаров, работ, услуг.

Объектами системы государственных закупок являются все блага и услуги, по поводу которых возникают отношения между государственным заказчиком и поставщиком (товары, работы, услуги).

Функционирование системы государственных закупок возможно, если государственные закупки организованы в соответствии со следующими основными принципами:

- Недискриминация;
- Транспарентность;

— Справедливость;

— Эффективность;

— Подотчетность.

Недискриминация предполагает снятие ненужных ограничений в отношении конкуренции по конкретному контракту, в частности, в отношении иностранных поставщиков.

Транспарентная система предполагает наличие правил и действенных механизмов, обеспечивающих соблюдение данных правил.

Транспарентность — один из важнейших факторов, обеспечивающих высокую эффективность расходования государственных средств при проведении закупок.

Справедливость при осуществлении закупок способствует формированию доверия и уважения между государственными заказчиками и поставщиками.

Эффективность в государственных закупках предполагает, что система функционирует оперативно с минимальными бюрократическими процедурами.

С целью повышения эффективности и результативности закупочного процесса государственные заказчики должны регулярно проводить мониторинг и оценку закупочной системы.

Расходование государственных средств предполагает подотчетность государственных заказчиков и конкретных лиц, осуществляющих закупки.

Взаимодействие рыночных субъектов в сфере государственных закупок осуществляется при:

— подготовке, организации и исполнении процедур размещения конкурсной документации (органов государственного или муниципального управления, распорядителей бюджетных средств);

— отбора участников размещения конкурсной документации, определения победителя, заключение и исполнения условий государственного или муниципального контракта.

В заключении, следует отметить, что система государственных закупок — важный весомый компонент национальной экономики, с помощью которого удовлетворены общественные и государственные потребности, обеспечены социально — экономические проблемы, а также обеспечивают проведение фундаментальных и прикладных исследований, создание и внедрение новых технологий и разработок.

Литература:

1. Балутите, И. В. Институт государственных закупок: от Русской Правды к Федеральному закону «о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Вестник ВолГУ. Серия 5: Юриспруденция. — 2015. — № 4. — с. 31–36.
2. Белинская, М. П. Хронодискретное моногеографическое сравнительное исследование института закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2017. — № 1 (33). — с. 42–47.
3. Белов, В. Е. Об изменениях гражданского законодательства в условиях формирования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Актуальные проблемы российского права. — 2014. — № 10. — с. 2265–2271.

4. Бертунова, Б. Б. Этапы реформ государственной системы в сфере государственных закупок // *Universum: экономика и юриспруденция*. — 2016. — № 11 (32). — с. 1–4.
5. Богачев, П. В. Очерк истории развития государственных закупок в России // *Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики*. — 2014. — № 5, ч. 2. — с. 21–24.
6. Бурмистров, А. А. Становление института государственного заказа в России: вопросы правового регулирования // *Пробелы в российском законодательстве*. — 2010. — № 4. — с. 289–290.
7. Иванов, А. А. Совершенствование организационно-экономического механизма государственной контрактной системы // *Ростовский научный журнал*. — 2017. — № 3. — с. 203–228.
8. Калинин, С. В. Исторические предпосылки и современное состояние правового регулирования института государственных и муниципальных закупок в России // *Юридическая наука и практика: вестник Нижегородской академии МВД России*. — 2011. — № 1. — с. 349–353.
9. Канунникова, К. А. Торги как способ удовлетворения государственных нужд в России: исторический опыт и современное правовое регулирование // *Научный вестник Омской академии МВД России*. — 2013. — № 2 (49). — с. 41–46.
10. Костенко, А. С. Становление института государственных закупок в современной России // *Социально-экономические проблемы развития южного макрорегиона: Сборник научных трудов* // Под ред. Ермоленко А. А., Хашевой З. М., Ключко Е. Н., Краснодар, 2015. — с. 63–69.
11. Костюченко, А. Г. Социально-экономические предпосылки проведения реформы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // *Бизнес в законе*. — 2013. — № 5. — с. 198–201.
12. Кречетова, М. И., Усольцева Н. А. Федеральная контрактная система: от ожидаемого к реальности // *Инновационная наука*. — 2016. — № 3–2 (15). — с. 63–65.
13. Мельников, В. В. Эволюция механизма открытого конкурса при государственных закупках в постсоветской России // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. — 2015. — № 2. — с. 18–41.
14. Мельников, В. В., Беленькая Е. В., Петрова Е. В., Тютина В. В. Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС*. — 2014. — № 3. — с. 80–86.
15. Назаров, М. В. Переход к контрактной системе государственных закупок в Российской Федерации в 2006–2013 гг. // *Российское предпринимательство*. — 2013. — № 24 (246). — с. 12–17.
16. Першин, Д. А. Эволюция системы госзакупок в Российской Федерации // *Социально-экономические явления и процессы*. — 2014. — № 3. — с. 81–84.
17. Седова, М. В. Контрактная система России как новый финансовый инструмент // *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. — 2014. — № 4 (20). — с. 138–142.
18. Фамиева, К. И. Правовые предпосылки создания федеральной контрактной системы в Российской Федерации // *Социум и власть*. — 2012. — № 5 (37). — с. 86–90.
19. Федотов, А. С., Лихтер А. В. Развитие контрактной системы в Российской Федерации // *Символ науки*. — 2016. — № 5–1. — с. 229–233.
20. Хвалынский, Д. С. Цикличность развития публичных закупок в России: что нас ждет после закона о контрактной системе // *Экономика и экологический менеджмент*. — 2015. — № 3. — с. 35–41.
21. Юсупова, Т. В. Субъекты малого предпринимательства в системе правовых отношений в сфере регулирования закупок — исторический аспект // *Социально-политические процессы в современном мире: взгляд молодых: Материалы студенческой научно-практической конференции. Воронежский филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»*. — 2017. — с. 161–165.
22. Яковлев, А. А. Система госзакупок в России: на пороге третьей реформы // *Общественные науки и современность*. — 2012. — № 5. — с. 54–70.

Состав и структура цены

Ворошилова Лариса Николаевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент; Сулюкманова Арина Ильнуровна, студент
Оренбургский государственный аграрный университет

В статье рассматриваются состав и структура цены, приводится в качестве примера задача, а также выявляются проблемы и предлагаются пути решения

Ключевые слова: цена, состав цены, структура цены, себестоимость, прибыль, налоги, наценки

Цены и ценообразование являются одним из ключевых элементов рыночной экономики.

Цена — это денежное выражение стоимости товара. Она выступает как экономический индикатор состояния рынка, степени риска и конкуренции, как фактор, отражающий образование прибыли, налогов. С помощью цены измеряется покупательская способность денежных средств, отражается уровень жизни населения. Так же, являясь важным экономическим инструментом, отражающим все процессы, происходящие в сфере производства, обмена, распределения, потребления, цена определяет ва-

ловый доход, прибыль, рентабельность и другие показатели предприятий. Цены выступают рычагом экономического управления и конкурентной борьбы.

В современной экономической литературе принято различать понятия «состав цены» и «структура цены» [2, с. 442].

Состав цены — это ее составные элементы, выраженные абсолютными показателями (например, себестоимость и прибыль, выраженные в рублях). **Структура цены** — это отдельные элементы, выраженные в % к цене (Рис. 1) [1, с. 139].

Себестоимость продукции	Прибыль	Акциз	НДС	Снабженческо-сбытовая надбавка	Торговая надбавка
Оптовая цена предприятия без НДС					
Отпускная цена предприятия без НДС					
Отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника)					
Продажная цена оптового посредника (покупная цена предприятия торговли)					
Розничная цена					

Рис. 1. Состав и структура цены

Рассмотрим отдельные составляющие цены по элементам [1, с. 138].

1. Себестоимость

Для предприятия основным по значимости элементом цены является ее себестоимость — это выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции. Регламентация состава затрат определяется налоговой политикой государства. В Российской Федерации принята следующая система калькуляции затрат:

- 1) сырье и материалы;
- 2) топливо и энергия на технологические цели;
- 3) заработная плата производственных рабочих;
- 4) отчисления на социальные нужды;
- 5) общепроизводственные расходы;
- 6) общехозяйственные расходы;
- 7) прочие производственные расходы;
- 8) коммерческие расходы.

Статьи с 1 по 7 образуют производственные затраты. В коммерческие расходы включаются затраты на реализацию, такие как реклама, личные продажи, дистрибуция и т. п.

2. Прибыль

Прибыль в составе цены — это форма дохода, полученного после того, как товар будет реализован по уста-

новленной цене. Выделяют следующие два вида прибыли:

- валовая прибыль — облагается налогом на прибыль;
- чистая прибыль — получается после вычитания налогов и направляется в фонд накопления или в фонд потребления.

3. Налоги

Налог представляет собой принудительный сбор, платеж, взимаемый государством с имущества и дохода хозяйствующих лиц и граждан. Выделяют два типа налогов:

- прямые налоги — налоги, взимаемые непосредственно с дохода или имущества (налог на прибыль предприятий, налог на имущество, подоходный налог и др.);
- косвенные налоги — налоги, включаемые в цену товара или тариф на оказание работ или услуг (НДС, акцизы, таможенные пошлины и др.).

4. Снабженческо-сбытовые и торговые наценки

Снабженческо-сбытовые и торговые наценки представляют собой наценки оптовых и розничных посредников. Эти наценки включают в себя себестоимость услуг посредников плюс размер прибыли и налоги с оборота.

Рассмотрим в качестве примера задачу.

Себестоимость продукции равна 494 тыс. руб., свободная отпускная цена с НДС составляет 790 тыс. руб.,

НДС — 20 %. Необходимо представить структуру свободной отпускной цены.

Отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника) = Себестоимость продукции + Прибыль + НДС

НДС = $790 \cdot 0,20 = 158$ тыс. руб.

Прибыль = $790 - 494 - 158 = 138$ тыс. руб.

Отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника) = $494 + 138 + 158$

Исходя из решения данной задачи можно сделать вывод, что предприятие получает убыток, т. к. доля себестоимости преобладает над долей прибыли, что в последующем может привести к банкротству предприятия. Для того, чтобы предприятие вышло из кризисной ситуации и в дальнейшем получало прибыль, необходимо снизить затраты на производство продукции, путем:

— сокращения расходов на покупку сырья и материалов, но таким образом, чтобы качество приобретаемых

материалов не повлияло на качество производимого предприятием товара;

— сокращения коммерческих расходов (на рекламу, упаковку и т. д.);

— сокращения потерь от брака за счет повышения квалификации сотрудников;

— обновления техники и технологии производства.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что структура цены отражает удельный вес каждого элемента в цене товара, что позволяет понять, какую долю в цене составляют себестоимость, прибыль, налоги. Так, например, преобладающая доля себестоимости оказывает негативное влияние на уровень экономической безопасности предприятия, которое приводит к снижению производительности труда, объемов производимой продукции, к сокращению прибыли предприятия и как следствие, к его банкротству. На основе этой информации можно принимать решения о возможных резервах и направлениях снижения цены, издержек производства и об увеличении прибыли [2, с. 444].

Литература:

1. Бубнова, Т. В. Анализ факторов, влияющих на ценообразование товара / Т. В. Бубнова // Синергия Наук. 2017. № 14. — с. 137–143.
2. Бакальская, Е. В. Особенности ценообразования на российские товары и услуги / Е. В. Бакальская // Аллея науки. 2017. Т. 3. № 16. с. 442–444.

Проблемы подрядных торгов на строительные работы

Гаврилова Татьяна Анатольевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Ключевые слова: контракт, подрядные торги, строительные работы, заказ.

На начальном этапе строительства, еще во время планирования действий, выбираются не только проекты, материалы, но и рабочая сила. Для найма сотрудников часто прибегают к подрядным торгам. Это обеспечивает высокую эффективность капиталовложения, получение качественной работы по приемлемой цене, подписание контракта на условиях, выгодных заказчику и подрядчику. Благодаря подрядным торгам обеспечивается конкурентоспособность.

Но в процессе организации закупочной процедуры в сфере строительства существует ряд проблем. Их выявление и устранение актуально и на сегодняшний день. Ведь формирование торгов на более высоком уровне позволит улучшить качество выполняемых работ, а также сэкономить часть средств, затрачиваемых на прохождение конкурсного отбора.

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что проблемы подрядных торгов мешают создать полноценно функционирующую структуру, наладить все

этапы строительства. Это приводит к тому, что после заключения договора или даже на конечном этапе возникают сопутствующие проблемы, которые приносят финансовый ущерб.

Что такое подрядные торги и для чего необходимы?

Это форма размещения различных заказов на постройку недвижимости жилого или нежилого типа, реконструкцию строений и прочие работы путем создания конкурсных условий для выбора наилучшего претендента на роль строительного подрядчика. Все государственные и многие коммерческие организации прибегают к подрядным торгам, как к лучшему варианту подбора исполнителя заказа. Ведь такая система позволяет оценить нескольких претендентов, и выбрать лучшего, по мнению специально собранного совета.

К тому же это обязательное условие, если строительство спонсируется не частным лицом (а иногда и ИП предпочитают выбирать строительную фирму на торгах). В такой способ проще установить фиксированную сто-

имость в разумных пределах и получить по итогу качественно выполненную работу.

Подрядные торги выгодны обеим основным участникам процесса. Заказчик выбирает для себя наиболее реализуемый контракт, который подходит по техническим и финансовым возможностям. Подрядчик смотрит, насколько выгоден для него предлагаемый контракт, и откликается в случае удовлетворения условиями. Обе стороны проверяют надежность будущего партнера и платежеспособность, что тоже немаловажно и выгодно.

Участники и этапы проведения торгов

В закупке строительных работ участвует несколько сторон:

— Организатор (сам заказчик или застройщик, может быть инженерная комиссия).

— Инвестор, застройщик и заказчик. Это может быть одно лицо или разные люди, которые хотят найти подрядчика и курируют все этапы торгов.

— Аттестационная комиссия — состоит из независимых экспертов.

— Претенденты — строительные компании, желающие взять заказ на строительство или ремонтные работы.

— Подрядчик — строительная организация, которая выигрывает в конкурсе, заключает договор с заказчиком и имеет право на проведение ремонтных или строительных работ, предоставление иных своих услуг.

Подрядные торги проходят в несколько этапов:

1. Подготовка. Составляется конкурсная документация, устанавливаются критерии подбора, выбирается комиссия.

2. Приглашение участников. При закрытых торгах высылаются приглашения узкому кругу лиц, при открытых — дается объявление на сайте. Также выставляется вся документация по конкурсу.

3. Просмотр присланных заявок от претендентов.

4. Рассмотрение заявок с вынесением решения. Комиссия проверяет, насколько претендент соответствует требованиям, составляет рейтинг претендентов.

5. Выбор подрядчика-победителя. На основе всех заявок выбирается лучший претендент, проверяют его квалификацию и согласовывают условия. Заключают договор подряда и оповещают всех о завершении торгов, открывая результаты.

На каждом из этих этапов возникают свои проблемы, которые связаны не только с самими людьми, участвующими в процессе, но и с форматом организации конкурса.

Какие проблемы могут возникнуть.

Проблемы подрядных торгов на строительном рынке не дают создать действительно честную конкурентоспособность. Это сказывается и на качестве, надежности предоставляемых услуг. Большинство проблем связаны со спецификой организации мероприятия, а также непосредственно созданными строительными контрактами.

Долгий инвестиционно-строительный период.

От момента начала подготовки торгов до заключения договора бывает проходит не один месяц. За этот период способно измениться все — законы, правила и нормы, цены на стройматериалы, взгляды на создание или ремонт зданий. Из-за этого на конечном этапе заказчик получает не то, что хотел, а подрядчик берется за заказ, который не готов выполнить, либо не приносит финансовой пользы.

Сложный процесс организации торгов.

Технической документации на планируемый объект строительства заказчика может быть недостаточно. Претенденты могут предлагать абсолютно новые решения и технологии, а потому комиссия должна оценивать не только соответствие, но и эффективность, рентабельность нововведений. А это означает, что ей нужно разбираться во всех аспектах строительства, чтобы грамотно оценить предложения.

Качество работы.

Чтобы выиграть конкурс, претендент должен доказать, что сможет в срок и качественно выполнить все работы. Для этого он может показать навыки работы с новой техникой, использование инновационных методик, высокий профессионализм строителей. Но часто претенденты выбирают более простой способ — снизить цену. Заказчик выберет дешевый товар с желанием сэкономить, но не получит качество, либо будет платить дополнительно из-за «форс-мажоров».

Стоимость строительства.

Учитываться должны не только расходы на материалы и рабочую силу. Необходимо рассматривать экономические, социальные, экологические и прочие аспекты жизни, которые могут повлиять на процесс строительства и его итоговую стоимость.

Ограничение на прием заявок.

При создании торгов в одной местности устанавливаются ограничения на участие в них для строительных компаний из других регионов. Это не отвечает требованиям здоровой конкуренции, плюс приводит к ограниченности выбора для заказчика.

Отсутствие организованной структуры для контроля.

Чтобы подрядные торги на строительные работы прошли планомерно, в соответствии со всеми нормами и честно, необходимо наличие специальной структуры. Она должна контролировать все этапы от подготовки до проверки заявок и подписания договора, чтобы торги прошли успешно для всех сторон.

Претенденты не могут оценить свою конкурентоспособность.

Строительные компании несут расходы, покупая документацию, гарантийные обязательства и вкладываясь в торги, не представляя себе конкурентов. Эти бессмысленные траты для многих претендентов являются поводом участвовать как можно в меньших количествах торгов, чтобы снизить расходы.

Пути решения проблем подрядных торгов.

Для решения проблем строительных подрядных торгов должен применяться комплексный подход. Необходимо задействовать такие меры:

— Проводить проверку претендентов на их добросовестность. Посмотреть отзывы о строительной организации, пообщаться лично с прошлыми заказчиками.

— Создавать условия, равные для всех строительных компаний (убрать ограничения по территориальному расположению организаций).

— Разработать четкую структуру нормативно-технической документации.

— Предоставить претендентам максимальное количество информации об их конкурентах.

— Учитывать все текущие и предполагаемые расходы на строительство, здраво устанавливать цену.

— Использовать во время строительных работ новейшие аппараты, техники и технологии. Выбирать подрядчиков, которые готовы и умеют работать по-новому.

Выполнив все эти мероприятия, можно добиться того, что заказчик действительно получит добросовестного, ответственного подрядчика, который выполнит заказ в срок, сохранив качество работы и уложившись в бюджет.

Для строительных компаний улучшатся условия участия в торгах. Если ранее они подавали заявки, не ориентируясь в списке конкурентов, и тратили много денег на подготовку к торгам, то теперь смогут выбирать для себя оптимальные контракты. Конкурентная способность для них ключевой фактор, который позволяет работать, полноценно выполнять заказы и получать соответствующее вознаграждение.

Есть ли единое решение всех проблем?

Единым решением всех перечисленных проблем подрядных торгов на строительные работы может стать создание специализированных центров для каждого региона страны. Этот орган будет самостоятельно регулировать торги. Подготавливать документальную базу, организовывать полностью мероприятие, проверять всех участников торгов. Экспертная комиссия, которая также будет на постоянной основе в центре, сможет построить торги так, чтобы исключить любую возможность коррупции. Также она будет объективно оценивать претендентов и выбирать подрядчика, который выполнит заказ по всем требованиям.

Такие центры позволят подрядным торгам выйти на новый уровень. Это положительно отразится на сфере строительства. А выиграют от этого все — заказчики, инвесторы, подрядчики и простое население.

Литература:

1. Проблемы организации подрядных тендеров. Волошина А. С., Подоба В. А. Электронный журнал «Актуальные проблемы современности: наука и общество», 2017. <https://cyberleninka.ru/article/n/problemny-organizatsii-podryadnyh-tenderov>
2. Подрядные торги. Основные проблемы. Хасанова Л. М. Электронный журнал «Символ науки», 2018. <https://cyberleninka.ru/article/n/podryadnye-torgi-osnovnye-problemy>
3. Береженцева, И. О. Подрядные торги в строительстве: проблемы и перспективы / И. О. Береженцева. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 48 (234). — с. 368–370. <https://moluch.ru/archive/234/54357/>
4. Асаул, А. Н. Организация и проведение подрядных торгов в регионе. СПб.: Гуманистика, 2004. <http://www.aup.ru/books/m493/>
5. Подрядные торги в строительстве: процедура проведения и направления совершенствования. Чуйкова Н. С. <http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/4/economicsmanagement/Chuikova.pdf>

Разработка документации по проекту как форма письменных коммуникаций

Гончарова Наталья Павловна, студент магистратуры
Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

В данной статье автором рассматривается проектная документация как форма письменных коммуникаций, выделяются основные функции письменных коммуникаций. Документация по проекту выполняет одну из важных функций письменных коммуникаций — хранение, передача и учет информации. Несмотря на активное развитие технологий, письменные коммуникации, в частности, разработка документации по проекту является значимой частью делового мира.

Ключевые слова: письменные коммуникации, проект, документация по проекту.

Коммуникации являются неотъемлемой частью жизни человека и функционирования организации. В широком смысле слова коммуникации предполагают обмен

информацией определённого характера для устранения нехватки сведений о чем-либо и снижения степени неясности или неопределённости.

Коммуникации служат каналом для передачи необходимой информации от руководства к исполнителям и обратно. Наличие отлаженной системы информационного взаимодействия в компании является основой для успешного функционирования организации и осуществления

управления процессами внутри нее в соответствии с поставленными целями [11, 12].

В целом сущность коммуникаций можно раскрыть через ряд основных функций, представленных на рисунке 1 [7].

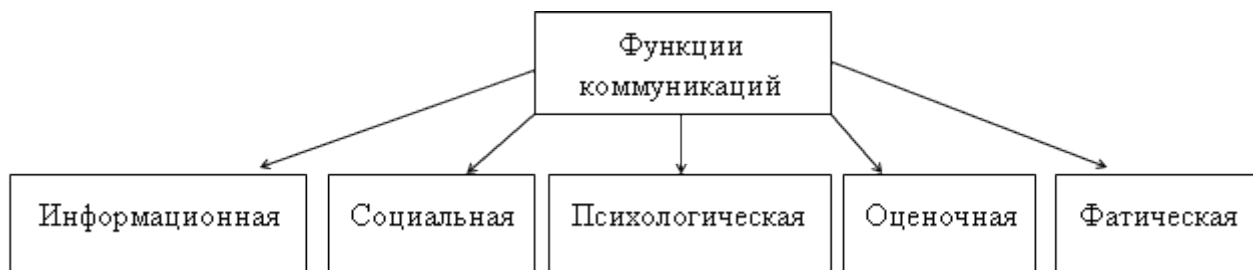


Рис. 1. Основные функции коммуникаций

Рассмотрим более подробно представленные функции коммуникаций [6].

Информационная функция связана с обменом собеседниками необходимыми сведениями, знаниями для удовлетворения потребности в получении определенного рода информации.

Социальная функция реализует необходимость людей общаться ввиду потребности принадлежать к определенному социуму. Благодаря социальной функции коммуникаций формируется некая общность людей на основе единых ценностей и норм поведения. Психологическая функция способствует формированию и развитию межличностных отношений, сознания людей, обеспечивает их эмоциональное равновесие. Реализация оценочной функции связана с эмоциональным выражением отношения собе-

седников к обсуждаемому вопросу или проблеме. В результате происходит выражение эмоций и формирование личностных оценок по предмету обсуждения. Фатическая функция связана с установлением контакта между общающимися, что возможно за счет коммуникаций.

Для реализации рассмотренных функций могут использоваться различные виды коммуникаций. На рисунке 2 представим их классификацию [2, 10].

Представленная на рисунке 2 классификация коммуникаций не является исчерпывающей, поскольку существует больше ее признаков. Однако в рамках данной статьи ограничимся видами коммуникаций, отраженных на рисунке 2. Исходя из тематики нашего исследования его предметом являются вербальные формальные письменные коммуникации.



Рис. 2. Основные виды коммуникаций

В настоящее время в условиях бурного развития техники и технологий роль и значимость письменных коммуникаций существенным образом изменилась. Тем не менее, в формальных коммуникациях их письменная форма является самостоятельным блоком. Это объясняется рядом причин, среди которых можно отметить [9]:

- необходимость сохранения сообщения;
- письменное доказательство какого-либо факта, явления;

- объяснение сложного вопроса;
- официальная передача информации;
- доведение до сведения нескольких людей одного и того же сообщения.

Как видно из представленных оснований значимости письменных коммуникаций, никакая другая форма коммуникаций не сможет реализовать данные задачи. Исходя из этого, представим на рисунке 3 основные функции письменных коммуникаций [5].



Рис. 3. Основные функции письменных коммуникаций

Итак, письменные коммуникации позволяют зафиксировать определённую информацию для ее хранения в течение некоторого периода времени и возможности ознакомления разных пользователей с целью развития деловых отношений или подтверждения какого-либо факта, явления. Функционал письменных коммуникаций позволяет определить их преимущества [4]:

- длительное хранение информации без изменения ее содержания;
- возможность многократного использования информации неограниченным количеством пользователей;
- инструмент для поддержания и развития деловых отношений;
- основа для формирования новых сведений или массива информации.

Изучив содержание и сущность письменных коммуникаций, рассмотрим возможность отнесения документации по проекту к данной форме коммуникаций.

Прежде всего, отметим, что проект — это комплекс взаимосвязанных мероприятий, ограниченных по времени и ресурсам и имеющих в итоге уникальный результат. В соответствии с идеологией проектного управления, для успешной реализации любого проекта необходимо разработать документацию по нему, начиная с паспорта проекта и заканчивая отчетом о его завершении. Поэтому можно сделать вывод, что письменная форма коммуникаций играет достаточно большую роль в проектном управлении [8].

Паспорт проекта находит свое продолжение в Уставе проекта, календарном плане проекта и т. д. После этого содержание проекта детализируется по установленным этапам и соответствующим исполнителям. В результате разрабатываются Стандарты выполнения определённых процессов и регламенты для исполнителей. Такой подход позволяет избежать непроизводительных действий и операций и сосредоточиться только на процессах, выделенных в качестве тех, которые позволяют достичь цели проекта. Кроме этого, минимизируется вероятность совершения ошибки исполнителем, так как в регламентах и стандартах четко прописана последовательность действий, сроки выполнения каждого этапа, используемые инструменты и технологии, необходимые коммуникации [3].

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод, что разработка документации по проекту, несо-

мненно, относится к письменной форме коммуникаций. Подтверждением данному выводу служит наличие следующих признаков письменных коммуникаций. Рассмотрим подробнее.

Итак, документация по проекту фиксирует определённую информацию, которая хранится и используется в течение периода реализации проекта. Проектная документация адресована разным пользователям в зависимости от их роли в проекте.

На основе алгоритмов, отраженных в документации проекта, выстраиваются деловые взаимоотношения между сотрудниками-участниками проекта, выполняются определённые операции и процессы. Кроме этого документация по проекту может содержать административно-распорядительные документы, через которые отражается управленческая воля руководителей проекта и задается вектор движения к результатам проекта. Как было отмечено выше, эффективность коммуникаций определяется наличием обратной связи. В качестве таковой выступают отчеты, которые исполнители направляют руководителю проекта или проектной команды. По итогам выполнения проекта формируется общий отчет, который отражает уровень выполнения каждого этапа [1].

Документация по проекту выполняет одну из важных функций письменных коммуникаций — хранение, передача и учет информации. Причем выполнение данной функций особенно необходимо для реализации проекта. Каждый последующий этап проекта, как правило, основывается на результатах предыдущего, одновременно фиксируя в документах полученные итоги. Это означает, что без использования письменной формы коммуникаций, реализация проекта была бы достаточно затруднительной.

Обобщая рассмотренные выше особенности и реализуемые задачи документации по проекту, можно сделать вывод, что она является одним из видов письменных коммуникаций. Письменные коммуникации, несмотря на активное развитие и внедрение цифровых технологий, играют значительную роль в современном деловом мире. Различные виды письменных коммуникаций осуществляют важные функции по фиксации, хранению, передаче информации для формирования новых сведений различными пользователями в течение неограниченного периода времени.

Литература:

1. Гутнов, Р. Р. Проектно-ориентированное управление человеческими ресурсами организации: монография / Р. Р. Гутнов. — 2-е изд. — Москва; Челябинск: Социум, 2020. — 216 с. — (Монография). — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1209529> (дата обращения: 29.10.2020). — Режим доступа: по подписке.
2. Зверева, Н. Правила делового общения: 33 «нельзя» и 33 «можно» / Зверева Н. — Москва: Альпина Пабли., 2016. — 138 с. — Текст: электронный. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/916112> (дата обращения: 29.10.2020). — Режим доступа: по подписке.
3. Зуб, А. Т. Управление проектами: учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 422 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450229> (дата обращения: 29.10.2020).
4. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 467 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449872> (дата обращения: 30.09.2020).
5. Павлова, Л. Г., Кашаева Е. Ю. Коммуникативная эффективность делового общения: Монография. — 2-е изд. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. — 169 с.
6. Реутова, Е. А. Психология делового общения: учебное пособие / Новосиб. гос. аграр. ун-т. ИЗОП; сост. е. А. Реутова, В. Г. Шефель, Н. Д. Миненок. — Новосибирск: Изд-во НГАУ, 2013. — 109 с. — Текст: электронный. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/516532> (дата обращения: 29.10.2020). — Режим доступа: по подписке.
7. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение: учебник и практикум для вузов / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 247 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/455216> (дата обращения: 29.10.2020).
8. Управление проектами: учебник и практикум для вузов / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под общей редакцией Е. М. Роговой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 383 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449791> (дата обращения: 29.10.2020).
9. Чернышова, Л. И. Этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для вузов / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 161 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/451154> (дата обращения: 29.10.2020).
10. Шутая, Н. К. Теория и практика делового общения: учебное пособие / Н. К. Шутая, О. О. Румянцева. — Москва: РГУП, 2018. — 120 с. — Текст: электронный. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1195554> (дата обращения: 29.10.2020). — Режим доступа: по подписке.
11. Яценко, В. В., Найдис И. О. Коммуникативная компетенция и компетентность: ретроспективный анализ и современные реалии // Компетентность. — 2020. — № 1. — С. 9–17.
12. Яценко, В. В., Яценко Р. Д. Эффективное управление командой и организация коммуникаций проекта // Дискуссия. — 2017. — № 6 (80). — С. — 64–68.

Оценка компетенций проектного менеджера

Гончарова Наталья Павловна, студент магистратуры
Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

В данной статье автором рассматриваются методы оценки компетенций проектного менеджера. Роль проектного менеджера определяется как значимая, поэтому предъявляются требования к его ключевым компетенциям. Оценка должна носить комплексный характер, чтобы было возможно изучить не только профессиональные, но и личностные компетенции сотрудника.

Ключевые слова: проект, менеджер, компетенция, оценка.

Эффективная деятельность организации основана на использовании методологических подходов, которые позволяют упорядочить и стандартизировать действия работников и руководства. В разные периоды использовались определенные научные и практические подходы.

В начале нашего столетия отмечается переход от системного представления об организации к процессному подходу. С практической точки зрения это выражается в применении проектного управления коммерческими, а теперь уже и государственными организациями. Опираясь на

процессный подход, проектное управление состоит в выявлении, стандартизации и тиражировании основных процессов, создающих добавленную стоимость. В соответствии с этим стратегические задачи организации могут рассматриваться как проекты, представляющие собой комплекс мероприятий, взаимосвязанных по срокам и исполнителям и направленных на получение уникального результата.

Основные понятия проектного управления, отражающие его содержание, представлены в соответствующих ГОСТах и Стандартах. Нормативные и методические документы, регламентирующие проектное управление, определяют роль, задачи и функции каждого участника команды проекта [2].

Объектом изучения в данной статье являются компетенции менеджера проекта, осуществляющего его непосредственную реализацию. Предмет исследования — методы оценки компетенций проектного менеджера. Учитывая, что должность проектного менеджера появилась недавно, рассмотрим более подробно задачи, стоящие перед ним. Менеджер проекта — это специалист, отвечающий за успешное выполнение проекта в указанные сроки, необходимого качества, при фиксированном бюджете, ограниченных человеческих ресурсах и в соответствии с требованиями со стороны заказчика.

Таким образом, менеджер проекта обладает ограниченными, но в то же время достаточными полномочиями для реализации проекта с небольшими погрешностями и отклонениями от базового варианта.

Менеджер проекта, ориентируясь на расписание проекта, четко следит за исполнением всех контрольных точек и уведомляет руководителя проекта в случае возникновения каких-либо отклонений. Расписание проекта или календарный план включает в себя плановые даты исполнения работ и контрольных событий проекта. Контрольное событие проекта — это существенное событие проекта, отражающее получение измеримых результатов проекта. Мониторинг и контроль расписания проекта, как правило, осуществляется посредством определенного информационного продукта, диаграммы Ганта, которые позволяют наглядно отразить установленные изначально сроки и близость к ним фактических значений [4].

Кроме этого, менеджер проекта призван обеспечивать эффективные коммуникации участников проекта, максимально ориентированные на бесконфликтное общение и достижение синергетического эффекта.

Учитывая изложенное, роль менеджера проекта весьма значительна в достижении его целей и планомерной реализации. Поэтому руководителю проекта необходимо большое внимание уделять личностным и профессиональным компетенциям менеджера проекта [8, 9].

Компетенции — это знания, умения, навыки, позволяющие осуществлять высокоэффективную профессиональную деятельность [2]. В качестве основных компетенций менеджера проектов можно предложить следующие: умение систематизировать и анализировать

информацию, аналитическое мышление, гибкость, развитые коммуникативные способности, организаторские способности. Указанные компетенции оцениваются при выборе проектного менеджера, поскольку они непосредственно влияют на качество реализации проекта.

В настоящее время наиболее широко распространены следующие методы:

- Ассесмент-центр;
- метод 360 градусов;
- кейс-метод;
- метод управления по целям (management by objectives).

Рассмотрим их более подробно.

Ассесмент-центр представляет собой комплексный подход к оценке компетенций персонала, включающий набор различных процедур. Как правило, данный метод реализуется в несколько этапов, позволяя рассмотреть каждого кандидата с различных аспектов. Для первичного отбора кандидатов в основном используются тесты, которые дают возможность определить уровень квалификации менеджера. При этом задействованы три канала — числовой, вербальный и логический. Сотрудники, набравшие достаточного количества баллов на этапе тестирования, не допускаются к дальнейшим испытаниям. Следующий этап предполагает очную оценку кандидатов и проводится он с использованием деловых игр, кейсов, подготовки презентаций [5].

Указанные инструменты в полной мере отражают необходимые компетенции. Данный метод весьма эффективен для отбора проектных менеджеров, поскольку компетенции, которыми они должны обладать достаточно разные и оценить их комплексно не всегда возможно. Уровень представления каждого испытания оценивает группа экспертов, определяя баллы каждому участнику. Кроме этого, экспертами также оценивается поведение кандидатов во время выполнения кейсов, презентации, участия в деловой игре.

Предложенный подход позволяет оценить лидерские качества, способность вести переговоры и убеждать людей, склонности к аналитическому мышлению и владение организаторскими навыками. Цели проведения ассесмента могут отличаться, в зависимости от этого определяются используемые инструменты. Другими словами, в каждом отдельно взятом случае разрабатывается отдельный сценарий, включающий в себя различные задания.

Например, для отбора проектных менеджеров, задания ассесмента включают бизнес-кейсы по инициации проекта, его планированию, мониторингу и контролю. Во время выполнения этих заданий эксперты могут оценить, как кандидаты проводят беседы с другими участниками, распределяют роли для реализации проекта, решают поставленные задачи, выполняют письменные задания.

Неоспоримым преимуществом данного метода является то, что в нем участвует одновременно несколько участников, что значительно экономит временные затраты экспертов и компании в поиске необходимого со-

трудника. Кроме этого, ассессмент-центр использует различные инструменты, отражающие способность к индивидуальной и групповой работе, то есть дает возможность разносторонне подойти к оценке компетенций проектного менеджера.

Метод «360 градусов» основан на сборе информации о кандидате из нескольких источников. На основе анализа имеющейся информации с кандидатом осуществляется обратная связь. В качестве основного инструмента данного метода используется опросник, по итогам которого определяется, прежде всего, вектор развития сотрудника и может быть разработан план его деловой карьеры. Обратная связь с сотрудником, который участвовал в оценке, передается для реализации его потенциала дальнейшего карьерного и личностного роста [3, 6].

Таким образом, метод «360 градусов» ориентирован на выявление и раскрытие возможностей сотрудника, однако не позволяет в полной мере изучить его способности к нестандартному мышлению в критических ситуациях, что бывает часто нужно проектному менеджеру в процессе реализации проекта.

Кейс-метод, или иначе — метод анализа ситуаций, предполагает предоставление потенциальному менеджеру проекта ситуации максимально приближенной к реальной жизни, которая одновременно отражает и практическую проблему и актуализирует определенный комплекс знаний, которые необходимо проявить (усвоить) при разрешении данной проблемы. При этом сама проблема не имеет однозначных решений.

В ходе анализа предложенной ситуации, потенциальный менеджер проекта выдвигает предложения по эффективному решению проблемы. Кейс содержит исчерпывающую информацию о том, что происходит, кто в этом участвует, когда должен быть получен результат и какими ресурсами располагает человек, перед которым поставлена данная задача. Потенциальному кандидату на должность менеджера проекта необходимо ответить на единственный вопрос о том, как достичь поставленной цели [1].

Кейс-метод позволяет не только получить результаты деятельности сотрудника. Но и проанализировать процесс достижения целей проекта, что способствует выявлению социально-психологических характеристик кандидата, например: умение менеджера взаимодействовать в команде. Кейс-метод дает возможность оценить у менеджеров умение работать в команде; изучить способность выявлять важнейшие организационные проблемы и умение решать их комплексно и поэтапно.

С помощью кейсов можно проанализировать коммуникативные навыки: точность выражения мыслей, умение

слушать, аргументированность высказываний, презентационные умения, уверенность в себе и своих силах, убежденность в том, что в реальной ситуации они смогут профессионально справиться с поставленными задачами. Эксперты могут посмотреть на навыки рационального поведения в условиях неполной информации у тестируемых, взвесить их интерактивные умения, позволяющие эффективно взаимодействовать с партнерами и принимать коллективные решения. Оцениваются такие параметры, как самооценка и индивидуальный опыт общения, умение наладить партнерские отношения, самостоятельность отыскания необходимых путей решения ситуационной проблемы [1, 3].

Для оценки проектных менеджеров достаточно эффективным представляется метод управления по целям (МВО — management by objectives). Как следует из названия, данный метод заключается в том, что перед исследуемым сотрудником ставятся определённые цели и предлагается выработать предложения по их достижению. Менеджеры проектов обладают полномочиями для принятия самостоятельных решений, поэтому метод МВО позволяет оценить, насколько развиты их компетенции в этой сфере. Метод МВО направлен на оценку итогов работы, которые отражают достижение поставленных целей.

Метод управления по целям включает в себя несколько этапов и использует различные инструменты: интервьюирование, анализ бизнес-структур и документооборота, анкетирование, составление SMART-карты, разработка методик, составление индивидуального плана развития работника [7].

В качестве основных преимуществ использования данного метода можно выделить понятное и прозрачное целеполагание для сотрудников, быстрое достижение желаемых результатов, стимулирование развития сотрудников и их мотивацию к деятельности. Несмотря на значительные достоинства, метод МВО имеет определённые недостатки — большая трудоёмкость использования, высокие требования к квалификации тех, кто проводит оценку.

Учитывая изложенное, отметим, что содержание компетенций проектного менеджера достаточно разнородное, поэтому для его оценки целесообразно одновременное использование нескольких методов. Наиболее комплексным и эффективным является ассессмент-центр, в сценарий которого можно включить несколько самостоятельных методов оценки. В конечном итоге определяются особенности проекта, и затем ставится цель проведения исследования компетенций проектного менеджера. Указанные факторы влияют на методы оценки, которые будут использованы компанией при отборе менеджеров проекта.

Литература:

1. Жигилей, И. М., Кучер Е. Н. Кейс-метод в оценке качества обучения. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://window.edu.ru/window_catalog/pdf2txt?p_id=35048&p_page=56

2. Попов, Ю. И. Управление проектами: учеб. пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 208 с.
3. Кибанов, А. Я. Система управления персоналом. — М: Проспект, 2017. — 641 с.
4. Полушкина, Т. М., Коваленко Е.Г, Якимова О. Ю. Социология управления: учебное пособие. — М.: Академия Естествознания, 2016. — 341 с.
5. Пономарева, Е. С. Ассесмент центр как инструмент оценки при отборе персонала // Достижения науки и образования. — 2017. — № 8(21) с. 31–32
6. Чуланова, О. Л. Компетентный подход в управлении персоналом: схемы, таблицы, практика применения: учеб. пособие / О. Л. Чуланова. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 116 с.
7. Ямщикова, Т. Н., Внукова А. Г. Оценка кадров и основы применения метода управления по целям для характеристики эффективности персонала // SCIENCE TIME. — 2017. — 3(39). — с. 508–516
8. Яценко, В. В., Найдис И. О. Коммуникативная компетенция и компетентность: ретроспективный анализ и современные реалии // Компетентность. — 2020. — № 1. с. 9–17.
9. Яценко, В. В., Яценко Р. Д. Эффективное управление командой и организация коммуникаций проекта // Дискусия. — 2017. — № 6 (80). — с. 64–68.

The Impact of the COVID-19 Pandemic on Labor Migration in Russia

Gordina Aleksandra Viktorovna, independent researcher (Moscow)

Before the COVID-19 outbreak, the number of international migrants had been continuously rising, reaching 266 million people globally in 2019. [1, p. xvi] The majority (62 %) are labor migrants whose movements are driven by factors such as economic insecurity, inequality, demographic imbalance and climate change. [1, p. xvi] Gains in global welfare and labor migration have contributed significantly to the economic advancement of labor-sending countries through reduced unemployment, poverty alleviation, knowledge transfer and improved business links. Receiving countries, in turn, benefit from reduced labor shortages and higher tax revenue.

Background

The Russian Federation is one of the top five host countries for migrants in the world, attracting large numbers of long-term and temporary migrants. In 2019, Russia registered the arrival of 13.8 million foreign citizens, with 5.5 million indicating work as the main reason for their visit. [2] Among those, 84 % came from the Commonwealth of Independent States (CIS) countries, mostly Uzbekistan (38 %), Tajikistan (22 %) and Kyrgyzstan (8 %). [2] About 62 % of labor migrants arrived at the two major cities of Moscow and St. Petersburg, and surrounding districts. [2]

The prevalence of migrants from other former Soviet Union countries is explained by historical links, the status of Russian as the language of inter-ethnic and international communication in the region, eased legislative procedures, and vast differences in the levels of income and employment. Citizens of the Eurasian Economic Union (EEU) (Belarus, Kazakhstan, Armenia and Kyrgyzstan) do not need a visa to enter Russia, and are authorized to formally work in the country without employment authorization. Those coming from CIS non-EEU countries also enjoy visa-free entry, but must obtain a special

permit called a 'patent' to be eligible for official employment. To obtain a patent, migrants must provide necessary documents, complete a medical check and pass an exam testing their knowledge of Russian language, history and laws. Upon receiving a patent, they must submit monthly payments of \$28–\$125 depending on the region of employment. [3] Although the procedure for EEU citizens is relatively easy compared to the procedure for citizens from other countries, around 47 % of migrants enter the labor market informally. [2]

Men dominate the gender structure of migrants from Central Asia (76 %) which can be attributed to the socio-cultural characteristics of the sending countries. [4, p.4] Just over half of the migrants to Russia (51.8 %) are under 30 years of age. [4, p.5] The level of education among migrants is relatively low. A quarter of them (24 %) have secondary special or secondary vocational education, with only 13 % having higher or incomplete higher education. [4, p.5] The major economic sectors in which migrants are employed are construction (28 %), retail (14.2 %), hospitality (11.2 %), transport (6.3 %) and domestic services (5.8 %). [5]

Russia is also the main source of remittances in the Europe and Central Asia (ECA) region. [6, p.4] The majority of migrant workers regularly send money home to help their families access food, housing, education and health services. Remittances to former Soviet Union countries amount to \$13 billion annually, with the top recipients in proportion to GDP being Tajikistan (34 %), Kyrgyzstan (30 %), Armenia (9 %) and Uzbekistan (8 %). [7] Remittances are the only source of income for some migrants' families, making them vulnerable to fluctuations in the Russian economy.

Impacts of COVID-19

The Russian economy was severely hit by the COVID-19 outbreak. Russia's coronavirus lockdown, which lasted from

mid-March until early June, affected migrant workers particularly hard. Moscow and St. Petersburg put construction projects on pause and limited the use of taxis. Other sectors employing migrants also experienced a decline in economic activity. According to a poll conducted by the Group for Migration and Ethnicity Research, 75 % of migrants lost their incomes through being laid off or forced to take unpaid leave. [8, p.41] Seasonal migrants attempting to arrive in Russia in spring and summer to work primarily in agriculture and construction were not able to enter the country, leaving them and their families without an income source and causing labor shortages in Russia.

Due to the lockdowns, loss of employment and growing uncertainty, some migrants have initiated the process of returning to their homes to get access to regular meals, agricultural income and social protection programs, while also saving on expenses like monthly rent. However, the travel bans and disruptions to transportation services have restricted the ability of migrants to return home, and they have flocked to places where they believe they will be able to cross by land. As the borders with many Central Asian countries remain closed, thousands are living in makeshift tent camps in Russia and transit countries as they wait for permission to return home.

In the past, remittances have tended to make migrants' families relatively resilient to crisis. However, the COVID-19 pandemic has not only impacted the lives and livelihoods of migrants but also put millions of family members at risk due to reduced remittance flows. The World Bank predicted a severe (27.5 %) decline in remittances across the ECA region, representing the loss of a crucial lifeline for many vulnerable households with limited access to social assistance. [9] This is consistent with data from the Central Bank of Russia, showing a 20 % decline in remittances in the first half of 2020. [10] Given the limited banking and digital finance services provided in Central Asian countries, the majority of remittance transfers are processed through cash-in/out agents, whose working hours were reduced during the lockdown. Although the flows started increasing in the third quarter of 2020, a second outbreak of the coronavirus in Russia may further jeopardize the situation in remittance-dependent countries.

Furthermore, driven by falling oil prices and rising political risks, the currency of the Russian Federation has experienced a substantive devaluation of approximately 16 % against the US dollar, weakening the value of any money that is still being sent home. [7]

Immediate responses

The pandemic has threatened global prosperity and stability, requiring immediate collaborative actions by governments, development agencies, civil society and the private sector to support migrant workers and their families. The World Bank has supported governments by mobilizing financial resources and providing technical assistance for health sector interventions and social protection programs focusing on migrant workers, including programs to support reintegration and strengthen

employability. It also intends to enhance assistance in the medium term through the Migration Umbrella Trust Fund. The International Organization for Migration has provided assistance to migrants in the ECA region in accessing safe and appropriate living conditions, or in returning to their home countries. It has also provided support with economic and social reintegration. [11]

It is incumbent on host countries to ensure all migrants have access to health care and basic goods and services. There have been some positive steps in this area with the Russian government having announced that COVID-19 care is free for everyone, even if a person is undocumented. Furthermore, Russia waived 'patent' payments for three months (March to June 2020), maintained the permits of those workers staying outside Russia, and placed a moratorium on expulsion from the country. [12, p.47]

Countries of origin, particularly those experiencing a severe decline in remittances, should provide their populations with access to safety nets in the form of targeted cash or in-kind assistance protecting migrants and their families and reducing the risk of returning to poverty. The Uzbek Embassy in Moscow has created a program whereby any Uzbek labor migrant diagnosed with coronavirus will receive an automatic payment of \$153.

Falling outside the scope of immediate COVID-19 responses, there is general value in programs that support job retention and help returning migrants reintegrate into the labor market. Such programs are currently being designed in Tajikistan and Uzbekistan with the support of UN agencies and development banks.

The way forward: Building on lessons learnt

Labour migration from Central Asia to Russia and the corresponding remittance flows are essential components of the region's economy. The pandemic has exposed the vulnerabilities of migrant workers and their families, pointing to the need for a systematic approach to mitigating the risks and challenges for labor migrants.

The crisis has demonstrated the unreliability of labor migration statistics in sending and receiving countries. Joint efforts are needed to ensure the availability, reliability and comparability of labor migration data for informed policy debates at the national, regional and international levels, and also for designing policies which address the real impact of migration on labor markets and national development.

Governments of host countries need to ensure that migrant workers have access to social protection regardless of their migratory status, including employment-related support and social assistance, as well as essential health services.

The existing channels for sending remittances were largely unaffected by pandemic restrictions, highlighting the strengths of these systems. Barriers still remain, however, particularly for recipients. The financial services sector in the small economies of Central Asia operates within underdeveloped banking systems and a heavy state presence. Investments in adapting the regulatory framework and increasing the levels of transparency and competition will help lower the costs of remittances.

As digital remittances have consistently lower costs, building digital infrastructure and increasing digital literacy will help provide more resources to vulnerable families.

The financial literacy of migrants and their families is key to sound remittance management resulting in financial inclu-

sion, formal savings and entrepreneurship in home countries. Financial literacy programs will help transform remittances into savings and investments that can improve living standards through access to better housing, education and health services.

References:

1. The World Bank, 2019. Leveraging Economic Migration For Development — A Briefing To The World Bank Board. [online] Washington DC. Available at: <[https://www.knomad.org/sites/default/files/2019-08/World %20Bank %20Board %20Briefing %20Paper-LEVERAGING %20ECONOMIC %20MIGRATION %20FOR %20DEVELOPMENT_0.pdf](https://www.knomad.org/sites/default/files/2019-08/World%20Bank%20Board%20Briefing%20Paper-LEVERAGING%20ECONOMIC%20MIGRATION%20FOR%20DEVELOPMENT_0.pdf)> [Accessed 16 October 2020].
2. Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, 2020. Selected Indicators of the Migration Situation in the Russian Federation for January — December 2019 with Distribution By And Regions. [online] Available at: <[https://xn—b1aew.xn—p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/19365693](https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/19365693)> [Accessed 16 October 2020].
3. Legal Labour, 2020. Cost Of A Work Patent For Foreigners For 2020. [online] Available at: <<http://legallabor.ru/so-bytiya-i-informatsiya/190-stoimost-patenta-na-rabotu-dlya-inostrantsev-na-2020-god>> [Accessed 16 October 2020].
4. Denisenko, M., Varshavskaya Y., 2013. Migrants At The Russian Labour Market: Characteristics, Status, Mobility. WP3/21 Search Working Paper. [online] National Research University — Higher School of Economics. Available at: <http://www.ub.edu/searchproject/wp-content/uploads/2013/07/WP_3_21.pdf> [Accessed 16 October 2020].
5. Finam, 2020. Coronavirus and labor migration. [online] Available at: <<https://www.finam.ru/analysis/forecasts/koronavirus-i-trudovaya-migraciya-20200626-160043/>> [Accessed 16 October 2020].
6. Poghosyan, T., 2020. Remittances In Russia And Caucasus And Central Asia: The Gravity Model. Working Paper No. 20/128. [online] International Monetary Fund. Available at: <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/07/17/Remittances-in-Russia-and-Caucasus-and-Central-Asia-the-Gravity-Model-49551>> [Accessed 16 October 2020].
7. Quinn, A., Bisenov, N. and Bedwell, H., 2020. Crisis in Russia Puts \$13 Billion of Remittances at Risk. Bloomberg, [online] Available at: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-14/russia-s-coming-crisis-puts-13-billion-of-remittances-at-risk>> [Accessed 16 October 2020].
8. Varshaver, E., Ivanova, N. and Rocheva, A., 2020. Status of migrants in Russia during the coronavirus (COVID-19) pandemic: survey results. The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Group for Migration and Ethnicity Research, [online] Available at: <http://mer-center.ru/_polozhenie_migrantov_v_rossii_vo_vremja_pandemii_koronavirusa_covid_19_rezultaty_oprosa/1-1-0-169> [Accessed 16 October 2020].
9. The World Bank, 2020. World Bank Predicts Sharpest Decline Of Remittances In Recent History. [online] Available at: <<https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/04/22/world-bank-predicts-sharpest-decline-of-remittances-in-recent-history>> [Accessed 16 October 2020].
10. The Central Bank of the Russian Federation, 2020. Cross-Border Transfers Of Individuals (Residents And Non-Residents). The Central Bank of the Russian Federation. [online] Available at: <http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/tg/> [Accessed 16 October 2020].
11. International Organization for Migration, 2020. «Clear And Present Crisis» In Russian Federation And Central Asia — IOM Launches Urgent Appeal. [online] Available at: <<https://www.iom.int/news/clear-and-present-crisis-russian-federation-and-central-asia-iom-launches-urgent-appeal>> [Accessed 16 October 2020].
12. The World Bank Group, 2020. Potential Responses To The COVID-19 Outbreak In Support Of Migrant Workers. «Living Paper» Version 10. [online] The World Bank Group. Available at: <<http://documents1.worldbank.org/curated/en/428451587390154689/pdf/Potential-Responses-to-the-COVID-19-Outbreak-in-Support-of-Migrant-Workers-June-19-2020.pdf>> [Accessed 16 October 2020].

Declining Remittances and Food Insecurity in Tajikistan in the Wake of COVID-19

Gordina Aleksandra Viktorovna, independent researcher (Moscow)

Country context

Despite the legacy of a civil war, political instability and natural disasters that have made Tajikistan one of the poorest countries in Central Asia, the country has made steady progress over recent decades in reducing poverty and growing its economy. Between 2000 and 2018, the poverty rate fell from 83% to 27.4%, while the economy grew at an average of 7% per annum. [1] However, the level of job creation and private sector development has not kept pace with the growing population, making migration an economic lifeline for many people.

Around 30% to 40% of households in Tajikistan have at least one family member working abroad. [2, p. 2] A typical ethnic Tajik migrant is a 34 year-old male who is married with five dependents. The majority of migrants have secondary education or vocational training and go to Russia (92%) [3] and Kazakhstan to work in the construction, services and manufacturing sectors. A survey of Tajik migrants suggested that the income they earned overseas was approximately six times what they earned in Tajikistan before migration, with about half of their earnings being sent home. [4]

Remittances have become an important source of income for many low-income families who rely on it to buy food and other basic necessities. [5] In 2019, the inflow of remittances to Tajikistan amounted to around \$2.5 billion, which was equivalent to around 33% of the country's GDP, making Tajikistan one of the most remittance-dependent countries in the world. Russia accounts for over 90% of remittance inflows, making Tajikistan highly dependent on the economic performance of Russia. The costs of remittance transfers from Russia to Tajikistan are significantly lower than the Europe and Central Asia average of 6.48% (Q12020). [6, p. 9] Until 2020, the majority of transfers were made through money transfer systems (Contact, Unistream and Western Union) with transaction costs of 1–2%. In 2020, the largest bank in Russia (Sberbank) partnered with national banks to send payments to Tajik accounts with a 1% fee. [7]

The COVID-19 impact

The COVID-19 outbreak and associated global events resulted in economic recessions, shutdowns and currency devaluation in countries that receive Tajik labor migrants. Although remittance flows were relatively resilient to past crises, they experienced a sharp 22% decline in the first quarter of 2020 [8], which compounded hardship for migrant family members. These flows slightly recovered in the second quarter, resulting in a total decline of 15% in the first half of the year. [9] During the three months lockdown, the Russian government closed all non-essential businesses, including construction, services and manufacturing, and suspended all international aviation travel. These restrictions had a severe impact on migrants' lives: an estimated 83% lost income and were not able to re-

turn home. [10] A weakening rouble has reduced the value of remittances still coming into Tajikistan. At the same time, seasonal Tajik migrants who expected to travel for work in early spring are unable to leave their homes with no opportunities to migrate and no sources of income.

Since the start of the COVID-19 pandemic the costs of basic food items have also been rising in Tajikistan, partly driven by panic consumption and increased food insecurity. With reduced remittances, many poor households face difficulties in meeting their basic needs such as food. Domestic labor markets have sharply deteriorated, leaving limited opportunities for returning migrants and locals to find an income source in the country. [5] In rural areas, financing institutions offer limited access to loans due to the increased risk of insolvency.

COVID-19 and the resultant decline in remittances have severely affected Tajikistan's most vulnerable population groups. Timely and appropriate mitigation measures are now necessary to address critical gaps. The United Nations Country Team has implemented socio-economic programs that have helped provide an immediate response to the pandemic, focusing on improving livelihoods and food security, supporting small and medium enterprises, and providing employment for the most vulnerable people. International Finance Institutions increased the levels of finance to help Tajikistan respond to the crisis including the World Bank financing a targeted social protection program to protect vulnerable children from health and nutrition insecurities. NGOs and private sector companies, together with the Tajik diaspora living abroad, have launched an online initiative (#MoHamdardem) to provide vulnerable people with food support.

Response measures

Despite the efforts of the international and local community, Tajikistan faces challenges in tackling the crisis and its consequences. Furthermore, the wake of the second wave of COVID-19 cases in Russia and neighboring countries indicates the risk of further health and economic deterioration in the country, leading to further income cuts, job losses, decline in remittances and increased food insecurity, creating an urgent need for support from the international community.

Among possible short-term responses, Tajikistan could offer support and incentives for migrant workers who lost their jobs in destination countries to retain their connections to those countries and look for new employment opportunities. This may include negotiating beneficial terms with the host country, such as free extensions to work permits. The implementation of such measures would help protect and stabilize the welfare of migrant workers and support them in finding new income sources and sustaining remittance flows. It would also help limit the number of migrants returning to Tajikistan, thus easing the pressure on labor markets within the country.

Another measure to help provide more resources to vulnerable families would be to subsidize financial institutions and money transfer systems, in order to temporarily eliminate fees for processing and withdrawing remittances.

Meanwhile, it is crucial to ensure that the people who are most vulnerable to the impact of declining remittances can ac-

cess social insurance programs to fulfil their basic needs. Additional interventions in the form of targeted in-kind and cash transfers, and scaling up existing social protection programs, will help support the lifelines of the most vulnerable groups, reduce food insecurity, drive consumption and support the economy in these challenging times.

References:

1. The World Bank, 2020. The World Bank In Tajikistan: Overview/Economy. [online] Available at: <<https://www.worldbank.org/en/country/tajikistan/overview#3>> [Accessed 16 October 2020].
2. United Nations Development Programme, 2020. Mitigating The Impact Of COVID-19 On Livelihoods In Tajikistan. [online] Available at: <[https://info.undp.org/docs/pdc/Documents/TJK/TJK %20PIP_Support %20to %20livelihoods %20to %20COVID19_signed. pdf](https://info.undp.org/docs/pdc/Documents/TJK/TJK%20PIP_Support%20to%20livelihoods%20to%20COVID19_signed.pdf)> [Accessed 16 October 2020].
3. Sputnik, 2020. About 92% Of All Labor Migrants From Tajikistan Go To Work In The Russian Federation. [online] Available at: <https://m.tj.sputniknews.ru/russia/20180726/1026298045/russia-tajikistan-edut-trudovye-migranti.html?mobile_return=no> [Accessed 16 October 2020].
4. Lemon, E., 2019. Dependent On Remittances, Tajikistan's Long-Term Prospects For Economic Growth And Poverty Reduction Remain Dim. [online] Migration Policy Institute. Available at: <<https://www.migrationpolicy.org/article/dependent-remittances-tajikistan-prospects-dim-economic-growth>> [Accessed 16 October 2020].
5. The World Bank, 2020. Economic And Social Impacts Of COVID-19: Update From Listening To Tajikistan. [online] The World Bank. Available at: <[https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/TajikistanL2TCOVID19Update. pdf](https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/TajikistanL2TCOVID19Update.pdf)> [Accessed 16 October 2020].
6. The World Bank Group, 2020. COVID-19 Crisis Through A Migration Lens. Migration and Development Brief 32. [online] Available at: <<http://documents1.worldbank.org/curated/en/989721587512418006/pdf/COVID-19-Crisis-Through-a-Migration-Lens.pdf>> [Accessed 16 October 2020].
7. Sberbank, 2020. Sberbank Has Increased The Number Of Partners Of The Transfer Ecosystem In Tajikistan. [online] Available at: <https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=00d35727-ef11-40ef-ba7f-220300763e60&blockID=1303®ionID=77&lang=ru&type=NEWS> [Accessed 16 October 2020].
8. European Bank for Reconstruction and Development, 2020. Responding To The Coronavirus Crisis: Update On Tajikistan. [online] Available at: <<https://www.ebrd.com/documents/admin/tajikistan-coronavirus-policy-response-.pdf>> [Accessed 16 October 2020].
9. Eurasianet, 2020. Tajikistan: Coronavirus Taking Heavy Toll On Remittances. [online] Available at: <<https://eurasianet.org/tajikistan-coronavirus-taking-heavy-toll-on-remittances>> [Accessed 16 October 2020].
10. Shelevakho, O., Arntz, H., 2020. Migrants In Need: COVID-19 And The Impact On Labor Migrants» Health, Income, Food And Travel. [online] Available at: <<http://www.peah.it/2020/08/8664/>> [Accessed 16 October 2020].

Роль сертификации в продвижении продукции

Гулин Владислав Михайлович, студент; Буланов Александр Николаевич, ассистент
Ярославский государственный технический университет

В статье авторы рассматривают сертификацию как один из способов продвижения продукции, недостатки технического регламента Таможенного союза, влияние её на участников рынка.

Ключевые слова: сертификация, продукция, процедура подтверждения соответствия.

Сертификация продукции — процедура подтверждения соответствия, путём проведения третьей стороной независимой экспертизы, где в случае успеха производителю выдают декларацию или сертификат соответствия [2, с. 39]. Данный документ является знаком качества, вызывающий доверие у потребителя.

В сертификации заинтересован не только производитель (повышение конкурентоспособности своей продукции), но и потребитель, который хочет быть уверенным, что продукция надлежащего качества.

Сертифицированная продукция имеет ряд экономических преимуществ:

1. Появляется возможность быстрее и выгоднее реализовать продукцию, соответственно она попадет на современный рынок раньше.

2. Продукция, получившая сертификат соответствия по итогам обязательной сертификации, рассматривается потребителем как товар высокого качества и конкурентоспособности, а также облегчает выбор.

3. Пройдя сертификацию в соответствии с одним из 3 уровней стандартов, можно поставлять её на всю территорию охватываемую им. Иными словами, получив сертификат соответствия ТР ТС, продукция может быть экспортирована в любую страну-участницу Таможенного союза.

4. Обеспечивает длительный успех на рынке, проявляющийся в положительных отзывах и достойной борьбе между товаропроизводителями [3].

На продвижение продукции на рынке непосредственно влияет её конкурентоспособность, которая определяется производителем. То есть насколько он готов вложиться в само качество продукции, чтобы товар оказался лучше, чем у его конкурентов. Однако это требует финансовых затрат, в то время как бизнес ориентирован на максимальную прибыль. Одним из возможных способов является уменьшение издержек, например, закупка более дешевого сырья, аутсорсинг, закупка б/у оборудования вместо нового и др. Предприятия, занимающиеся напрямую производством продукции, должны пройти процедуру подтверждения соответствия. Иными словами, продукция должна соответствовать набору минимальных требований, которые указаны в нормативных

документом. Ярким примером являются технические регламенты Таможенного союза. Производитель стремится сократить издержки, пытается найти «лазейки» в регламенте. Например, ТР ТС 018/2011 «О безопасности колесных транспортных средств» позволяет бизнесу это сделать. В приложениях к вышеупомянутому документу есть перечень товаров, подлежащих прохождению обязательной сертификации. Но в пункте 81 указывается, что подтверждение соответствия не проводится в отношении компонентов, поставляемых на сборочное производство транспортных средств [1]. Таким образом, организации могут продавать свою продукцию со сборочного производства на вторичный рынок, минуя процедуру подтверждения соответствия. Значит, можно использовать менее качественные ресурсы.

Отсюда мы приходим к следующему выводу. Производитель улучшает своё экономическое положение, но рискует испортить репутацию, т. е. не ориентирован на долгосрочную перспективу. Покупатель, приобретая продукцию на вторичном рынке, становится жертвой: идет на риск, насколько качественная продукция. В надежде сэкономить доверяет продавцу, который не обладает необходимым набором знаний о сертифицированной продукции, а также вообще не задумывается об этом, но стремится продать больше.

В связи с этим хотелось бы предложить обратиться к таблице 1, в которой рассмотрены предложенные способы решения по повышению доверия потребителя к приобретаемой им продукции на вторичном рынке, поступающей со сборочного производства.

Таблица 1. Влияние изменений на участников рынка

Предложенное решение	Отражение на производителе продукции	Отражение на потребителе
Введение сертификации на компоненты продукции, поставляемые на сборочное производство (обязательная проверка безопасности и спец. требований)	Большие затраты на производство компенсируются долгосрочной ориентацией с положительным отражением на ориентации продукции, что послужит хорошей рекламой посредством сарафанного радио.	Приобретение сертифицированной продукции, с позитивным первым впечатлением о производителе.
Информирование потребителя о непрохождении процедуры соответствия (например, клеймо)	Ориентация на потребителя, возможны убытки, заменяющиеся положительным отзывом потребителя.	Отличительный знак позволит оградить покупателя от продукции, которая имеет право не проходить проверку соответствия.
Частичная проверка, т. е. разбить продукцию на небольшие партии, из каждой сделать случайную проверку нескольких единиц. В случае неудачи вся продукция отправляется на доработку и полную проверку. В обратном случае ставится знак о частичной сертификации.	Позволит определить и устранить проблемы в сборочном производстве. А частичная проверка обеспечит некий гарант качества и закрепление на рынке.	Уверенность в покупаемой продукции.

Подводя итоги, приходим к выводу, что сертификация влияет на продвижение продукции. Она позволяет потре-

бителю выбрать качественный товар, не боясь за себя и потерю денежных средств. Для производителя выгода за-

ключается в том, что он закрепляется на рынке, может развивать производство в конкурентной борьбе.

В самом ТР ТС 018/2011 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности колесных транс-

портных средств» (с изменениями на 21 июня 2019 года) предлагаю убрать пункт 81, чтобы продукция даже со сборочного производства подвергалась сертификации [1].

Литература:

1. ТР ТС 018/2011 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности колесных транспортных средств» (с изменениями на 21 июня 2019 года) [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902320557>
2. Шпаргалка по управлению качеством. — М.: Издательство «Окей-книга», 2009. — 48 с.
3. Экономические преимущества производства и реализации сертифицированной продукции [Электронный ресурс]. URL: https://vuzlit.ru/2138119/ekonomicheskie_preimuschestva_proizvodstva_realizatsii_sertifitsirovannoy_produktsii

Конкуренция сельскохозяйственных предприятий в условиях пандемии

Еремеев Виктор Фёдорович, кандидат экономических наук, доцент;

Белоусова Екатерина Викторовна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В условиях современной экономической ситуации рассматриваются проблемы и направления повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, изучены тенденции возможного развития предприятий данной отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сельское хозяйство, внешняя среда, внутриотраслевые конкуренты.

В начале следует отметить, что ни одна компания не может получить абсолютного преимущества в конкуренции, но может сосредоточиться на достижении определенных целей. В нестабильной и динамичной внешней среде важно выделить главную направленность ее развития. Это позволит производителям разработать конкурентную стратегию, максимально учитывающую возможности внешней среды и преимущества внутреннего потенциала.

Непредсказуемость будущего состояния внешней среды ставит перед предприятиями по переработке молока задачу определить возможные пути дальнейшего развития и выбрать из них лучшее решение. В связи с этим, если не применяется комплексный подход к разработке концепции стратегии конкурентного развития, но удастся достичь стабильной рыночной позиции предприятия в долгосрочной перспективе.

Можно предложить следующую схему этого процесса:

- 1) проанализировать конкурентное положение компании и ее продукции среди наиболее приоритетных групп конкурентов;
- 2) определить возможные альтернативы конкурентоспособного развития товаропроизводителей;
- 3) сравнить и оценить возможность и риск реализации предложенной схемы;
- 4) выбрать альтернативу из всех возможных вариантов. С точки зрения наблюдения преимуществ внутрен-

него потенциала производителя и открытости внешней среды;

5) сформировать комплекс мероприятий в рамках выбранной стратегической концепции, он должен быть направлен на достижение поставленных целей.

Сельское хозяйство еще не вошло в список отраслей, наиболее пострадавших от пандемии. Однако проблемы в агропромышленном комплексе неизбежны, и с первой трудностью столкнулись животноводы и теплицы. С другой стороны, нынешний кризис открыл новые возможности для сельскохозяйственных предприятий.

Эксперты прогнозируют, что производственные затраты (и рост цен) в мясной отрасли вырастут из-за высокой доли импортных ингредиентов. Например, по данным Национальной мясной ассоциации, в птицеводстве стоимость до 30% ингредиентов напрямую оценивается в долларах США (соевый шрот, кормовые добавки, аминокислоты).

Однако из-за низкой покупательной способности населения и жесткой рыночной конкуренции резкий рост отпускных цен ограничен, что повлекло за собой влияние ценовых разниц на производителей. Это касается производства говядины, а также птицеводства и свиноводства. Можно предположить, что финансовое бремя будет особенно тяжелым для компаний, которые привлекают кредиты и инвестируют в импортное оборудование для модернизации производства.

В результате применения системы самоизоляции потребление свежих овощей упало на 30%, а оптовая цена упала на 50%. Например, рентабельность тепличного производства в среднем составляет 9–12% [2]. Для владельцев теплиц такое снижение продаж и цен является тяжелым ударом.

Последствия кризиса от пандемии ощущают на себе малые предприятия производителей и переработчиков молока. Запас прочности крупных компаний составляет три-четыре месяца, а запас прочности малых и средних компаний — один или два. Таким образом, в целом пострададут небольшие фермы и перерабатывающие предприятия, способные обрабатывать до 100 тонн в сутки.

Еще в июне 2020 производители ощутили на себе последствия падения покупательной способности и краха компаний в сфере HoReCa. В начале лета традиционные цены на сырое молоко начинают падать, а в этом году могут быть выше, чем в прошлом — в среднем по России цены на сырое молоко могут упасть до 15–17 рублей за литр [2]. В августе производители молока рискнули финансовыми трудностями и решили сократить поголовье из-за роста затрат. Объем производства в период кризиса может сократиться из-за банкротства фермерского хозяйства и неэффективных сельскохозяйственных предприятий.

Рынок питьевого молока — самый крупный и один из регулируемых государством рынков, налагающий на производителей множество социальных обязательств. В сложной экономической ситуации будет увеличиваться спрос на основные молочные продукты: молоко, кефир, сыр, сметану и десерты.

Чтобы адекватно реагировать на внешние условия, предприятие по производству молочных продуктов должно быть способно:

— выдвигать и реализовывать конкурентоспособные идеи в области технологии и организации производства и продвижении на рынок молочных продуктов, пользующихся потребительским спросом;

— обеспечивать свою независимость при изменении конъюнктуры рынков товаров, финансов, факторов производства за счет быстрой реакции на внешние воздействия;

— поддерживать требуемый уровень преимуществ за счет рациональной организации процесса управления.

Следует сразу отметить, что официальная статистика свидетельствует о разнородности оценок общих анализируемых молокопродуктов среди региональных потребительских групп [3].

Согласно выделенным целям конкурентного развития предприятия, будущие изменения параметров молочной продукции предполагают повышение качественных характеристик при снижении привлекательности ценовой компоненты.

Наиболее благоприятные позиции будут обеспечиваться в группах с наименьшим и средним уровнями дохода, проживающих в сельской и городской местности.

При этом наибольший приоритет отдается потребителям со средним уровнем доходов, так как для первой группы есть риск перехода продукта в группу дифференцированных, премиальных товаров.

Таким образом, модель управления конкурентными преимуществами предусматривает проведение оценки конкурентных преимуществ товаропроизводителя. Универсальный характер большинства предлагаемых методик оценки конкурентных преимуществ обусловил необходимость разработки комплексной методики оценки, адаптированной к особенностям молокоперерабатывающей отрасли. В основе разработанной методики может быть положена идея совместного анализа потенциально возможных и фактически достигнутых конкурентных преимуществ предприятия.

Особое место среди внешних факторов, определяющих условия деятельности региональных молокоперерабатывающих предприятий, а так же должно быть уделено внимание деятельности внутриотраслевых конкурентов.

Литература:

1. Кирьяк, Р. А., Панова, А. Ю. Налоговая политика России в условиях пандемии/Р.А. Кирьяк, А. Ю Панова — Текст: непосредственный //Сборник научных статей 19-й Международной научно-практической конференции. Курск, 2020. с. 279–285.
2. Колосков, А.Е. Экономическая безопасность сельскохозяйственных регионов России/А.Е. Колосков — Текст: непосредственный //Студенческий вестник. — 2020. — № 27–2 (125). — с. 41–42.
3. Земляная, А.С. Эмпирическое исследование мероприятий как инструмента продвижения в контексте пандемии / А.С. Земляная, Д.А. Савостин. — Текст: непосредственный // Экономика и бизнес: теория и практика. — № 7 (65), 2020. — с. 84–87.

«Цифра» и организация образовательного процесса: перспективы и проблемы

Жданова Ольга Сергеевна, студент магистратуры

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

В статье рассматриваются вопросы внедрения современных информационно-коммуникационных и цифровых технологий в процесс организации и осуществления общего образования, а также проблемы, препятствующие эффективной организации образовательного процесса на основе использования современных технологий.

Ключевые слова: образование, цифровая трансформация, электронное обучение, обучение с применением дистанционных технологий, цифровая школа.

Население России, живущее в XXI веке, является свидетелем уникального явления — сверхскоростного развития техники, технологии и информационных ресурсов. На сегодняшний день все направления социально-экономического развития подверглись цифровизации, а некоторые — цифровой трансформации.

Таким образом, сфера социально-экономического развития России находится в стадии перехода к цифровому обществу, основным содержанием которого является формирование и развитие цифровой экономики, что влечет за собой трансформацию всей системы производства и предоставления услуг на основе использования информационных и коммуникационных технологий.

Преобразования в экономике неизменно влекут изменения во всех сферах жизни, определяя государственную отраслевую политику и нормативно-правовое регулирование указанных сфер.

Так, Указом Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» в качестве целей национального развития Российской Федерации на период до 2030 определены среди прочих возможности для самореализации и развития талантов и цифровая трансформация.

В качестве целевого показателя, характеризующего достижение национальной цели «Возможности для самореализации и развития талантов» установлено, в том числе, вхождение Российской Федерации в число десяти ведущих стран мира по качеству общего образования к 2030 году.

Целевым показателем в рамках национальной цели «Цифровая трансформация» в соответствии с рассматриваемым Указом является достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы, в том числе здравоохранения и образования, а также государственного управления.

В соответствии с Методикой расчета показателя «Достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы, в том числе здравоохранения и образования, а также государственного управления», подготовленной рабочей группой Государственного Совета

Российской Федерации по направлению «Коммуникации, связь, цифровая экономика» совместно с Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, определены прогнозные целевые значения рассматриваемого показателя.

Так, по направлению «Образование» установлены следующие прогнозные целевые значения показателя «Достижение «цифровой зрелости» к 2030 году:

1. Доля учащихся, по которым осуществляется ведение цифрового профиля учащегося и обеспечен учет образовательных и проектных достижений для формирования индивидуальных траекторий — 100%.
2. Доля учащихся, по которым предложены рекомендации по повышению качества обучения и формирования индивидуальных траекторий с использованием цифрового портфолио учащегося — 100%.
3. Доля малокомплектных школ, а также школ, находящихся в труднодоступных отдаленных территориях, в которых обеспечена возможность ведения уроков в дистанционном режиме — 100%.
4. Доля учащихся, имеющих возможность бесплатного доступа к электронному образовательному контенту и сервисам для самостоятельной подготовки — 100%.
5. Доля домашних заданий учащихся, проверяемых с использованием технологий искусственного интеллекта — 100%.

Кроме того, одной из целей Национального проекта «Образование» является создание условий для внедрения к 2024 году современной и безопасной цифровой образовательной среды, обеспечивающей формирование ценности к саморазвитию и самообразованию у обучающихся образовательных организаций всех видов и уровней, путем обновления информационно-коммуникационной инфраструктуры, подготовки кадров, создания федеральной цифровой платформы.

Таким образом, цифровая трансформация образования является частью процесса общего реформирования образования. Реализация государственной политики, обеспечивающей развитие образования в цифровом обществе, потребовала существенно структурно и содержательно изменить отечественную систему образования.

До последнего времени внедрение цифровых технологий в образование слабо связывали с обновлением организации учебного процесса. Большинство руководителей и педагогов рассматривали цифровые технологии как инструмент для совершенствования традиционной организации работы школы (автоматизацию и техническое обеспечение).

В докладе экспертов Высшей школы экономики, посвященном проблемам и перспективам цифровой трансформации образования в России и Китае, отмечено, что в связи с переходом от автоматизации учебного процесса к цифровой трансформации образования требуется [2, с. 1]:

- изменить (обновить) цели и содержание обучения;
- перейти от обучения и воспитания всех к обучению и воспитанию каждого, изменив организацию и методы образовательной работы;
- пересмотреть и оптимизировать используемые наборы (коллекции) учебно-методических и организационных решений, информационных материалов, инструментов и сервисов;
- пересмотреть традиционные бизнес-процессы, включив в эту работу всех заинтересованных (прежде всего родителей, учащихся и педагогов);
- использовать быстро растущий потенциал цифровых технологий, включая методы искусственного интеллекта, для механизации и автоматизации всех видов работы с информацией.

В процессе цифровой трансформации образования необходимо сформировать (выработать) и распространить новые модели работы образовательных организаций, основой которых является синтез:

- новых высокоэффективных педагогических практик, которые успешно реализуются в цифровой образовательной среде и опираются на использование цифровых технологий;
- непрерывного профессионального развития педагогов;
- новых цифровых инструментов, информационных источников и сервисов;
- организационных и инфраструктурных условий для осуществления необходимых преобразований (включая поддержку учебного заведения, его руководителей и учредителей со стороны родителей, формирование соответствующего настроения в коллективе, поддержку педагогов при освоении ими новых ролей и методов работы).

Таким образом, суть цифровой трансформации образования заключается в достижении каждым обучающимся необходимых образовательных результатов за счет персонализации образовательного процесса на основе использования растущего потенциала цифровых технологий, включая применение методов искусственного интеллекта, средств виртуальной реальности; развития в учебных заведениях цифровой образовательной среды; обеспечения общедоступного широкополосного доступа к Интернету, работы с большими данными.

8 октября 2020 года на совещании у Министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации М.И. Шадаяев рассмотрен вопрос о формировании ИТ-инфраструктуры в государственных (муниципальных) общеобразовательных организациях для обеспечения безопасного доступа к государственным, муниципальным и иным информационным системам, а также к сети Интернет в соответствии с базовым уровнем стандарта оснащения [3, с. 6].

В рамках совещания представлен проект стандарта «Цифровая школа», рекомендованный субъектам Российской Федерации для руководства при оснащении образовательных организаций ИТ-инфраструктурой, а также при реализации основных образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, в том числе при взаимодействии учителей с обучающимися в формате вебинаров и видео-конференц-связи.

Стандарт предусматривает три уровня оснащения образовательных организаций: базовый, средний и высокий. В обязательном порядке все образовательные организации должны соответствовать базовому уровню оснащения, предполагающему:

- создание и/или модернизацию локальных вычислительных сетей;
- создание и/или модернизацию структурированных кабельных систем;
- создание и/или модернизацию систем беспроводного широкополосного доступа;
- предоставление сервисов для учителя и ученика;
- организацию видеонаблюдения за входной группой.

В результате оснащения общеобразовательной организации в соответствии с базовым уровнем для учителя и ученика должны стать доступны базовые региональные образовательные сервисы, в том числе посредством сети wi-fi. Так, для учителя должен быть организован защищенный доступ с автоматизированного рабочего места учителя к государственным, региональным (муниципальным) информационным системам, используемым в регионе, в том числе к таким, как: средства для просмотра и работы с электронным образовательным контентом, электронный документооборот, планирование финансово-хозяйственной деятельности, электронный журнал, электронное расписание, учет освоения дополнительных образовательных программ, электронная отчетность.

Для ученика Стандарт предусматривает обеспечение безопасного доступа в интернет и к используемым в общеобразовательной организации инструментам обучения и доступа к образовательному контенту, в том числе таким, как: доступ к средствам для просмотра и работы с электронным образовательным контентом, доступ к электронному дневнику, доступ к разделу «Мое образование» в федеральной государственной информационной системе «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)».

Стандарт базового уровня оснащения предусматривает опциональную интеграцию с системой распознавания лиц, связанной с системой розыска МВД России, либо интеграцию с системой 112 и «Безопасный город».

Результатом оснащения общеобразовательной организации в соответствии со средним уровнем является создание условий для реализации основных образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий посредством предоставления доступа к расширенным сервисам.

Оснащение в соответствии со средним уровнем предусматривает соответствие базовому уровню, а также создание и модернизацию систем видеонаблюдения, оснащение автоматизированными рабочими местами учителей (ноутбуками или планшетами), оснащение образовательной организации иным оборудованием в целях обеспечения образовательного процесса (МФУ, SMART-TV, школьные серверы), а также применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Стандарт среднего уровня обеспеченности предполагает, что для учителей станут доступны возможность подключения с ноутбука (а также с использованием установленного в учебном кабинете оборудования) к платформе для онлайн-трансляции уроков и получение возможности видеотрансляции уроков.

Для ученика, находящегося в классе, при наличии персонального устройства Стандартом предусматривается возможность подключиться к платформе для просмотра и работы с электронным образовательным контентом, а также возможность подключиться к информационно-коммуникационной образовательной платформе (чат, мессенджер, сообщества образовательных организаций). Для ученика, имеющего персональное устройство и находящегося вне класса, предусмотрена возможность подключения к платформе для просмотра и участия в онлайн-трансляции урока, а также возможность подключения к чатам и мессенджерам организации.

Кроме того, Стандартом предусматривается возможность для образовательной организации офлайн-доступа к образовательному контенту.

Оснащение образовательной организации в соответствии с высоким уровнем Стандарта предусматривает, помимо соответствия базовому и среднему уровням, создание системы видеоаналитики, позволяющей в постоянном режиме осуществлять мониторинг образовательного процесса, а также осуществлять распознавание лиц, фиксировать количество вошедших и вышедших, контролировать оставленные предметы, скопление людей, дым и огонь, а также создание мобильных компьютерных классов.

Опционально Стандарт высокого уровня предполагает внедрение технологий по оплате школьного питания, внедрение в образовательный процесс технологий дополненной и виртуальной реальности, создание классов по программированию и робототехнике.

Необходимо отметить, что представленный Стандарт не сопровождался финансово-экономическим обоснованием его внедрения, однако, министром цифрового развития и связи Российской Федерации М. И. Шадаевым поручено подготовить предложения по определению объема софинансирования субъектами Российской Федерации средств федерального бюджета на формирование соответствующей IT-инфраструктуры в государственных (муниципальных) образовательных организациях. Этот факт, безусловно, выступит препятствием на пути реализации Стандарта в субъектах Российской Федерации.

Следует особое внимание уделить разграничению понятий «электронное обучение» и «обучение с применением дистанционных технологий (дистанционное обучение)», предусмотренных Стандартом «Цифровая школа».

Под дистанционным обучением понимается такая организация обучения, при которой взаимодействие учителя и учащихся, учащихся между собой осуществляется на расстоянии и отражает все присущие учебному процессу компоненты (цели, содержание, методы, организационные формы, средства обучения), реализуемые специфическими средствами интернет-технологий или другими средствами, предусматривающими интерактивность.

Ключевым в описании данного термина является процесс организации обучения, при котором взаимодействие учителя и учащихся, учащихся между собой осуществляется на расстоянии.

Под электронным обучением понимается организация образовательной деятельности с применением содержащейся в базах данных и используемой при реализации образовательных программ информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, а также информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие обучающихся и педагогических работников.

Ключевым в описании данного термина является применение в обучении содержания, имеющегося (хранящегося, передаваемого) в специальных условиях и программных ресурсах.

Кроме того, можно ввести термин «цифровое обучение» — процесс организации взаимодействия «обучающий — обучающийся» и «обучающийся — обучающийся», специфика которого обусловлена системой управления обучением, обеспечивающей использование компонентов электронной информационно-образовательной среды как конструктора учебного процесса; персонализированным сопровождением обучающихся в процессе обучения; возможностью построения траектории индивидуального (персонализированного) обучения; фиксацией действий участников образовательного процесса с помощью цифровых следов; открытостью и визуализацией результатов обучения.

Ключевым в описании данного термина является совокупность происходящих процессов организации вза-

имодействия «обучающий — обучающийся» и «обучающийся — обучающийся» в условиях применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Следует разделять понятия электронная информационно-образовательная среда и цифровая образовательная среда. Так, цифровая образовательная среда представляет собой специальным образом организованные ресурсы для целей образования, является частью электронной информационно-образовательной среды, отличающейся от традиционной способом получения (предоставления) образования, характером образовательной коммуникации, осуществляемой как опосредованно — на расстоянии, так и традиционно — «глаза в глаза». Электронная образовательная среда является более широким явлением, представляющим совокупность электронных информационных ресурсов, электронных образовательных ресурсов, информационных и телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств и обеспечивающая освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме, независимо от места нахождения обучающихся.

Рассмотрев перспективы развития общего образования в Российской Федерации следует особое внимание уделить факторам, сдерживающим стремительную, в соответствии с плановыми документами, цифровую трансформацию образования, а также проблемы, препятствующие реализации определенных мероприятий цифровизации в целом.

Основной проблемой трансформации образовательной отрасли является дефицит педагогических кадров, способных в полной мере использовать внедряемые технику, технологии и образовательные программы. Общеобразовательная подготовка будущих специалистов цифрового общества требует подготовки педагогического состава: развития цифровой грамотности; формирования способности оцифровывать учебно-методический материал и использовать его в образовательной практике; умения разрабатывать электронные учебники с элементами интерактивных технологий и программируемого обучения, создавать массовые открытые образовательные курсы и осуществлять учебный процесс в онлайн и/или смешанном режиме, включая навыки эффективной коммуникации. В новых условиях процесс профессионального развития педагогов становится непрерывным. Педагоги, в рамках самой деятельности и на специальных курсах, должны получать новые знания для поддержания собственной работоспособности, осуществлять постоянное самообучение. Очевидна необходимость создания эффективной системы мониторинга и оценки образовательных достижений, как учеников, так и преподавателей.

Другой проблемой является недостаточная техническая оснащенность школ и домохозяйств на стартовом этапе. Причем, если техническое оснащение образовательных организаций предусмотрено планами и проек-

тами по цифровой трансформации, то соответствующее требованиям современного «цифрового» образования техническое обеспечение вне образовательных организаций в явном виде не предусмотрено. Это может привести к тому, что полученные в стенах «цифровой школы» знания, обучающийся не сможет закрепить в стенах «нецифрового дома». Решение данной проблемы, по нашему мнению, возможно двумя способами: развитие сервисов проката и аренды компьютерной техники, с возможностью получения компенсации затрат от государства, а также более глобального — повышение уровня благосостояния населения в целом.

Существует еще одна проблема, связанная с цифровизацией образования — психологическая. Некоторые родители и педагоги выступают явно против внедрения цифровых технологий, аргументируя свою позицию возможными проблемами социализации обучающихся, опасностью «цифрового слабоумия», общим ослаблением здоровья контингента обучающихся и тд. Естественно, как и все неизвестное вызывает у человека определенные опасения, так и новые формы и технологии образования заставляют обеспокоиться родителей и педагогов целесообразностью их внедрения.

Подводя итог рассмотрения проектов внедрения новейших технологий в организацию и обеспечение образовательного процесса и связанных с ними проблем, следует отметить, что планы постепенной и поэтапной цифровой трансформации образования скорректировала неблагоприятная эпидемиологическая обстановка в России, связанная с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Пандемия вынудила строить образовательный процесс на основе новых, непробированных технологий в полном объеме и без переходного периода. Так, в апреле 2020 года дистанционная форма обучения стала фактически единственным вариантом осуществления образовательного процесса.

В июне 2020 Президент Российской Федерации Владимир Путин подписал закон о внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», разрешающий переход на дистанционное обучение в случае введения чрезвычайного положения, режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации [1]. Согласно Закону, в перечисленных ситуациях реализация образовательных программ, а также проведение государственной итоговой аттестации «осуществляется с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, вне зависимости от ограничений, предусмотренных в федеральных образовательных стандартах или в перечне профессий, направлений подготовки, специальностей, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, если реализация указанных образовательных программ и проведение государственной итоговой аттестации без применения указанных технологий или перенос сроков обучения невозможны».

Таким образом, «электронное образование» и «образование с применением дистанционных технологий» из высокотехнологичной опции перешло в законодательно закреплённую норму. Эффективность образования в эпоху «цифровой трансформации» будет зависеть от консолидированных усилий всех участников образовательного процесса, как непосредственных, так и имеющих косвенное влияние: обучающихся, их родителей,

педагогов, администрации образовательных организаций, органов управления образованием, региональных и федеральных органов власти. Заинтересованность участников, подкреплённая соответствующей материально-технической базой, позволит достичь цели национального развития Российской Федерации и войти в число десяти ведущих стран мира по качеству общего образования.

Литература:

1. Федеральный закон от 08.06.2020 г. № 164-ФЗ «О внесении изменений в статьи 71–1 и 108 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации».
2. Проблемы и перспективы цифровой трансформации образования в России и Китае. II Российско-китайская конференция исследователей образования «Цифровая трансформация образования и искусственный интеллект». Москва, Россия, 26–27 сентября 2019 г. [Текст] / А. Ю. Уваров, С. Ван, Ц. Кан и др.; отв. ред. И. В. Дворецкая; пер. с кит. Н. С. Кучмы; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 155 с.
3. Протокол совещания у Министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации М. И. Шадеева от 08.10.2020 № 603-пр.

Таможенные пошлины на ввоз и вывоз стройматериалов: влияние на строительную сферу

Жерновой Андрей Олегович, студент;

Шуваев Андрей Валерьевич, кандидат юридических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье рассматриваются вопросы таможенного законодательства в Российской Федерации, таможенного налогообложения на экспорт и импорт строительных материалов, а также влияния последнего на строительную сферу в экономике государства.

Ключевые слова: таможенные пошлины, строительная сфера, государство, бюджет, закон, импорт, экспорт.

Пошлины — это механизм пополнения государственного бюджета, который является инструментом развития экономики страны. В российской истории таможенные пошлины начали использовать еще в Киевской

Руси, где данный сбор податей существовал наравне с прямым налогообложением. Современная экономика невозможна без таможенных пошлин, которые являются зачастую львиной долей государственной казны.

Таблица 1. Классификация таможенных пошлин

По назначению	От объекта налогообложения	По характеру происхождения	По цели взимания
Сезонные/Особые			
Антидемпинговые	Экспортные		
Специальные	Импортные	Конвенционные	Протекционистские
Компенсационные	Транзитные	Автономные	Фискальные

В российском правовом поле налоговые пошлины регулируются в первую очередь Налоговым Кодексом Российской Федерации. Однако вопросы, касающиеся таможенных сборов, регулируются специальным Феде-

ральным законом «О таможенном регулировании в Российской Федерации» и международным нормативно-правовым актом «Таможенный кодекс Таможенного союза». Правоприменение таможенных пошлин, а именно по-

рядок их уплаты, установлен в Законе «О таможенном тарифе» (ред. от 28.12.2016). Он предусматривает денежный или имущественный залог, поручительство, банковские гарантии, и т. д. Данное «разнообразие» в сфере таможенного законодательства емко описывает кандидат экономических наук Петрушина О. М.: «Если говорить о перспективах развития системы администрирования уплаты таможенных платежей, то одним из самых важнейших условий оптимизации является приведение к единообразию применения таможенного законодательства» [7, с. 5].

Согласно вышеуказанным нормативно-правовым документам экспорт и импорт строительных материалов из-за их веса и стоимости выгоден индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам. Поэтому, по нашему мнению, необходимо обратить внимание на особенности таможенных правил для ввоза и вывоза товаров в 2020 году именно для этих юридических категорий. Таможенные правила для юридических лиц или индивидуальных предпринимателей позволяют ввозить и вывозить любые товары, в том числе предназначенные для коммерческих целей в неограниченном количестве, при условии соблюдения мер нетарифного регулирования. Есть список товаров, которые ввозить запрещено, к примеру — товары, находящиеся под санкциями. Законодательство позволяет поместить товары под одну из 17 таможенных процедур (режимов). Таможенные правила необходимо соблюдать, если будет выявлен факт обмана, например, товар не был задекларирован или были указаны недостоверные сведения о товаре, то возможны следующие последствия:

- составление протокола об административном правонарушении;
- административная ответственность;
- конфискация товаров;
- отчуждение в пользу государства;
- наложение штрафных санкций;
- уголовная ответственность.

Упомянутый нами Таможенный Кодекс Российской Федерации к строительным материалам относит: цемент, доску, щебень, изделия из металла, лаки, краски, панели и их составляющие. Юридически верное таможенное оформление данных материалов занимает приблизительно один день. В то же время, даже обладая всеми необходимыми документами, их оформление имеет свою специфику. Во-первых, далеко не все лицензированные строительные материалы (их бренды) имеют специальное разрешение на импорт от владельцев товарного знака. Такое разрешение подается вместе с таможенной декларацией. Во-вторых, лакокрасочные материалы должны соответствовать техническому регламенту «О безопасности лакокрасочных материалов» и нуждаются в дополнительной лабораторной экспертизе. Стоит отметить, что для некоторых видов строительных материалов необходима организация специальных условий хранения на период прохождения таможенной проверки (бревна и т. д.) [6, с. 247–251]. Что касается размера таможенного сбора (ставки таможенных пошлин на товары), то его

можно определить с помощью онлайн-калькулятора таможенных платежей или обратиться за помощью к специалисту.

Чтобы иметь некое общее представление о том, как проходит ввоз и вывоз строительных материалов на территорию (с территории) Российской Федерации мы приведем условный пример. Допустим, что некий частный перевозчик на своем транспорте собирается перевести из страны Евросоюза в Россию около 800 кг строительных материалов на сумму 8000 евро. К каким таможенным услугам придется обратиться перевозчику? Во-первых, данный перевозчик обязательно должен являться таможенным перевозчиком, иначе его перевозка будет считаться вещью «для личных нужд», где беспрошленная норма составляет 65000 рублей или 35 кг. Если он превысит данный лимит (по нашим условиям превышает), то он будет облагаться пошлинной в размере 30 % от суммы, но не ниже, чем 4 евро за кг. Дополнительно, если превышает следующий лимит: в 650000 рублей или 200 кг, то взимается совокупная таможенная пошлина (при данных условиях — 5 %), НДС (налог на добавочную стоимость — 20 %) и оплата таможенного оформления. Также будет необходимо оформить Грузовую таможенную декларацию и получить услуги полного таможенного оформления, что также потребует немалых вложений.

Таким образом, мы подтверждаем наш первый тезис о возможности импорта и экспорта строительных материалов только для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (физическим лицам это просто убыточно) и обнаруживаем специфику ввоза и вывоза строительных материалов как в теоретико-правовом, так и в практикоприменимом поле.

Однако для макроэкономического анализа импорта и экспорта строительных материалов, а также определения их влияния в целом на строительную индустрию, нам необходимо обратиться к статистике последних лет, а также определить роль и влияние экономических санкций на данную отрасль экономики.

В первый год после введения санкций со стороны США и стран Западной Европы импорт строительных материалов (таких как кирпич и цемент) в России сократился в 5 раз. Данная тенденция продолжилась и в последующие годы. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации отмечает, что «Удельный вес металлов и изделий из них в товарной структуре импорта в январе-декабре 2019 года составил 7,3 % (в январе-декабре 2018 года — 7,2 %)» [5]. Строительные компании, в свою очередь, стали отдавать предпочтение кирпичной продукции отечественного производства. Удешевление рубля повысило привлекательность российских строительных материалов.

Необходимо понимать, что экономическая политика между государствами серьезно влияет на внутренний рынок, где при многочисленных запретах на ввоз определенных товаров бизнесу, а особенно строительной отрасли, необходимо замещать свое производство оте-

чественными аналогами. Здесь вопрос стоит даже не в качестве и стоимости, а в первую очередь — в возможности. Заменить такие «простые» материалы, как упомянутые нами цемент или кирпич возможно. Однако серьезные проблемы возникают в замещении строительной техники.

К примеру, такой как электрическое и гидравлическое оборудование или комплектующих для лифтового оборудования, наибольшая составляющая которого состояла именно в импорте [3, С. 255–257]. Статистика последних лет импорта строительных материалов в Российскую Федерацию отмечается значительным повышением стоимости (от 30 до 100 %), что в первую очередь связано с продлением санкционной политики и продолжающимися «торговыми войнами».

Эксперты отмечают, что импортирование строительных материалов в Россию стало попросту невыгодным. Одним из таких является президент компании «Технониколь» Сергей Колесников. Он отмечает, что импорт доминирует в нише отделочных материалов: плитка, сантехника. Это тот сегмент, где есть что подтягивать, а в «обществе» российские производители весь импорт «съели» [1]. Действительно, за 2019 год мы наблюдаем рекорд по экспорту российских строительных материалов.

К примеру, экспорт битумной кровли и схожих изделий на основе битума в 2019 г. вырос на 7,7 % до 495 тыс. т. Это очередной исторический максимум за последние 10 лет. В то же время мы наблюдаем рост экспорта асбеста, облицовочной плитки и другой отделочной керамики, сборных строительных конструкций, безопасного стекла,

полимерных покрытий для пола, стен и потолка, строительных смесей, керамической сантехники, линолеума, зеркал, пластмассовой сантехники, извести, строительного кирпича, цементно-стружечных плит, глины, гипса, деревянных строительных изделий, лаков и красок, обоев и т. д. [4].

И несмотря на указанные выше трудности в импортировании, строительная отрасль в России является одной из самых стабильных и динамичных отраслей в экономике, где из самых положительных аспектов мы можем отметить сокращение площади аварийного жилого фонда и успешной реализации государственной строительных программ, на которые в первую очередь влияют возможность экспорта и импорта строительных материалов, а также внутреннее устройство «строительного» рынка. Как отмечает кандидат экономических наук Карякина И. Е.: «Лидирующим препятствием деятельности строительных организаций является высокий уровень налогов, при этом значимость данного фактора возросла с 2017 по 2018 гг. Немаловажное значение имеет конкуренция, которая в 2018 году занимает второе место, что в первую очередь связано с тенденцией роста количества строительных организаций в России. С целью развития строительной отрасли в России реализуется Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года» [2, С.17–18]. В то же время, стоит отметить, что в данном контексте очень мало внимания в субъектах Российской Федерации уделяется объектам здравоохранения и культуры, где ежегодно наблюдается дефицит строительных работ.

Литература:

1. Импортить строительные материалы в Россию стало невыгодно.:<https://expert.ru/expert/2016/28/importirovat-stroitelnyie-materialyi-v-rossiyu-stalo-nevyigodno/>.
2. Карякина, И. Е., Потапкина Е. К. «Анализ современного состояния строительной отрасли в РФ. Проблемы и перспективы развития». Сахалинский Государственный университет. (Россия, г. Южно-Сахалинск). Молодой ученый. 2018: с. 14–19.
3. Пахомов, Е. В., Овчинникова М. С. Текущее состояние строительной отрасли РФ // Молодой ученый. — 2019. — № 2. — с. 255–260.
4. Рекорды российского экспорта строительных материалов и изделий в 2019 г.: <https://sdelanounas.ru/blogs/131037/>.
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы.: <https://customs.gov.ru/>
6. Чекурдаев, В. С. Жилищный фонд России: проблемы и перспективы развития // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2018. — № 4. — с. 247–251.
7. Петрушина, О. М., Петрухина К. А. Проблемы взимания таможенных платежей при импорте товаров и основные направления по совершенствованию их уплаты. Электронный научный журнал «Дневник науки». — 2020. — № 4. — с. 1–11.

Проблемы внутренней коммуникации в организации

Журавлева Алена Сергеевна, студент

Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

В статье рассмотрены основные факторы, способствующие возникновению проблем во внутренней коммуникации между сотрудниками организации. Рассмотрен опыт советского прошлого, а также мотивационные составляющие, улучшающие коммуникацию в коллективе.

Ключевые слова: внутренняя коммуникация, мотивация сотрудника, интересы сотрудника и подчинённого.

Internal communication problems in the organization

The article examines the main factors contributing to the emergence of problems in internal communication between employees of the organization. The experience of the Soviet past, as well as the motivational components that improve communication in the team.

Keywords: internal communication, employee motivation, employee and subordinate interests.

Под общением понимают процесс обмена информацией между отправителем и получателем. Эффективность коммуникации определяется, объективностью получения необходимой информации в нужное время адресатом.

Звенья управления и коммуникации состоят из передачи сообщения от начальства сотрудникам. Большую часть коммуникации занимают распоряжения руководства по выполнению какого-либо задания. Коммуникация может включать так же получение руководителем сообщения от сотрудника, т. е. обратную связь, коучинг; передача сообщения от сотрудников начальству. Данный канал коммуникации позволяет, сотрудникам передавать начальству отчёты о проведённой работе. Сообщения сотрудников могут состоять из интересных идеи и предложения по развитию компании; передача сообщения проходит на одном уровне. (менеджер-менеджеру, руководитель-руководителю.) Примером могут служить два участника рабочей группы обсуждающих проект, над которым они сейчас работают [1,2].

Строгая иерархия способствует, возникновению проблем. Одна из распространённых проблем — это «фильтр сообщений». «Фильтр сообщений» представляет собой невозможность рассмотрения сообщений от сотрудников более низких уровней топ-менеджерам, так как миддл-менеджеры считают эти сообщения незначительными. Рассмотрим пример, новый сотрудник хочет отправить топ-менеджеру сообщение, что нынешняя система обучения новичков неэффективна. Вследствие того, что проблеме не уделено внимание его непосредственный руководитель не считает, что мнение новичка имеет значение и не передаёт его выше по иерархии. В итоге, проблема не решена и среди новичков большая текучка.

Другой распространённой проблемой является «эффект молчания», то есть, замалчивание важнейшие проблемы в организации. Примером может выступать отсут-

ствие интереса в постоянном трудоустройстве, однако данную проблему не обсуждают.

Различие во взглядах менеджеры и сотрудники приводит к проблемам в общении, на такие вопросы, как [3]:

- доступное время. Менеджеры имеют разные мнения по вопросам планирования и организации работы;
- авторитет, навыки и способности сотрудника. У руководящего звена велика вероятность проявления повышенных требований к новичкам, либо противоположность, когда руководитель занимается микроменеджментом опытного сотрудника;
- барьеры для производительности. Менеджеры не придают барьерам производительности большого значения и не принимают их за проблему, либо не знают об их существовании. Примером может служить система компенсаций с установленным потолком, у сотрудников нет мотивации продолжать работать после выполнения плана;
- стиль управления менеджера. В управлении один из менеджеров считает, что необходимо давать сотрудникам большую свободу, стиль управления другого предполагает, что сотрудники выполняли все в точности, как он сказал;

- гендерная разграниченность. Женщины и мужчины и по-разному подходят к процессу менеджмента. Женщины больше работают в сфере поддержания хороших отношений, мужчинам важна динамика власти.

Для лучшего понимания возникновения сложностей в коммуникации представим себе рядового сотрудника организации. Ежедневно он каждый день приходит на работу, выполняет свои профессиональные обязанности и уходит домой.

Работа в организации для сотрудника — это источник средств к существованию, но никак не место, к которому он привязан, где ему хорошо. Что скорее всего ведёт к недовольству таким пассивным сотрудником руководителя,

который хочет в своём составе иметь не личности, а винтики в системе производства [4].

Ключевым вопросом является примирение интересов сотрудников и руководителей организации. Данная проблема заинтересовала исследователей ещё в 60–70-е годы 20 века, когда и было выдвинуто огромное количество теорий, многие из которых в дальнейшем были забыты. Однако, теории, выделяющие ведущее значение качественным внутренним коммуникациям, в современности пользуются большой популярностью и на практике оказываются действенней, чем другие.

Внутренняя коммуникация состоит из потока информации интеллектуального или эмоционального содержания, целью которого стоит ослабление негативных моментов во взаимоотношениях руководства и служащих и усиление/поддержание позитивных. Внутренние коммуникации позволяют устанавливать добропорядочные отношения между сотрудниками, между сотрудниками и администрацией/руководителем, кроме этого, они способствуют обеспечению условий эффективного и эмоционального соучастия и благоприятного климата в коллективе. Больших успехов в налаживании внутренних коммуникаций в своё время добились США и Япония.

Ещё в середине ушедшего 20 века один из основателей японской компании «Сони», нынешнего лидера в области электроники, видеотехники и лазерных технологий, Акио Морита говорил: «Никакая теория, программа или правительственная политика не могут сделать предприятие успешным, это могут сделать только люди». С этим согласились многие ведущие страны мира: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, но Россия упрямо не желает принять данный постулат [6,7].

Россия обладает опытом поддерживания внутренней в организации коммуникации, в коммунистическое время в качестве поощрения использовали доски почёта, грамоты, цветы. Подобные знаки внимания так же стоит относить к своеобразной внутренней коммуникации, что в настоящее время почти не используется, однако, подобные меры давали положительные результаты. Современное положение дел открывает остро проблему внутренних коммуникаций в деятельности российских компаний.

Среди прочих выделяется несколько теорий мотивации: довольно известная и наиболее влиятельная — иерархия потребностей Э. Маслоу, теория ожиданий (согласно данной теории, именно ожидание вознаграждения активизирует поведение), теория Макгрегора и т. д.

Наиболее перспективной выглядит теория, выдвинутая Дэвидом Макклеландом, и двухфакторная теория мотивации Ф. Герцберга. Д.Макклеланд выделившего три категории мотивов, побуждающих человека: потребность в принадлежности к какой-либо группе, потребность во власти и потребность в успехе или достижении целей. Эта теория может быть использована для улучшения организационного климата, составной частью которого является мотивация персонала.

Ф. Герцберг разработал мотивационно-гигиеническую модель, результатом которой явилась серия интервью с 200 инженерами и бухгалтерами, которых попросили подробно описать события, заставившие их чувствовать полное удовлетворение или неудовлетворение от работы. Данные исследования показали, что людям присущи два вида потребностей: психологический рост и попытка избежать страданий. Соответственно, мотивируют сотрудника два фактора: «гигиенические» — благоприятные условия труда (статус, жалование, межличностные отношения и прочность положения) и мотиваторы, характеризующие суть работы (выполнение задания, признание успеха, рост ответственности, возможность профессионального роста).

Управление представляет собой мотивацию других людей на труд. В практике организаций вынуждены побуждать каждого из работников вносить свою лепту в общее благо». Поэтому в период СССР передовикам производства давали грамоты и вешали их фотографии на доски почёта. Несомненно, наиболее сильным мотивом является повышение заработной платы, однако и небольшое внимание к достижениям и идеям сотрудников не остаётся незамеченным.

Российские компании сталкиваются с проблемой внутренних коммуникаций в связи с тем, что декларированные принципы, и их реальное воплощение в деятельность корпорации не производится. Акцентирование внимания на внешних атрибутах корпоративной культуры: фирменной одежде, логотипах, девизах стало распространённой чертой большинства российских организации. Реализация современных тенденции: создание миссий организации, корпоративных ценностей, идут в разрез с общей реальной ситуацией внутри организации, в которой не заботятся о своих сотрудниках.

Чтобы повысить лояльность работников при помощи внутренних коммуникаций, нужно чётко осознать одну истину: внутренний и внешний PR — разные вещи. То, что эффективно во внешних коммуникациях — стратегии «умолчания», «перестановки акцентов» и «смещения фокуса внимания» — «внутри» не работает.

Одним из вариантов разрешения проблем коммуникации выступает стратегия формирования единого информационного пространства, которая несёт в себе:

- устранение разрывов в коммуникации как по горизонтали, так и по вертикали власти, что повышает уровень взаимопонимания;
- ведение диалога с персоналом организации. Мнение каждого работника должно доходить до вышестоящих сотрудников, учитываться, а также сотруднику важно иметь инструменты для донесения этого мнения и оперативного получения обратной связи;
- готовность руководителей к диалогу;
- обучение политики корпорации в сфере обучения и развития персонала;
- организация общих стандартов поведения в соответствии с корпоративным кодексом и этикой компании.

Что является одной из основных задач коммуникации в корпорации. При отсутствии решения данной проблемы ущербу может подвергаться репутация фирмы. Функционирование любой компании связано с конфликтными моментами, обсуждение проблем внутри организации позволяет не подвергать риску репутацию фирмы. Руководству необходимо обеспечить возможность обсудить острых моментов с работниками и предоставить им официальную версию событий, чтобы избежать распространения слухов и домыслов.

«Мы стараемся многое перенять у западных компаний, стараемся подражать им в умении получать прибыль, но никак не можем понять одного — в основе всего должно существовать взаимное уважение и осознание того, что компания принадлежит работникам, а не только небольшой кучке руководителей, — говорил все тот же ос-

нователь компании «Сони» Акио Морита. Однако, зарплатная пропасть между работниками и руководителями способствует нагнетанию обстановки.

При рассмотрении сути проблемы внутренней коммуникации в российских организациях, то, стоит отметить, что наша страна на данном этапе не создаёт предпосылки для её развития, такие как здоровая конкуренция, благоприятная деловая среда, прозрачность финансовых потоков [8].

Наконец, стоит отметить, что главная проблема и отдельного предприятия, и нашего государства в целом не в отсутствии внутренней коммуникации как таковой, а в недостатке понимания того, что человек является ключом к процветанию как отдельной компании, так и страны в целом.

Литература:

1. Барышников, Н. В. Основы профес. межкультурной коммуникации: Уч. / Н. В. Барышников. — М.: Вузовский учебник, 2017. — 192 с.
2. Барышников, Н. В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации: Учебник / Н. В. Барышников. — М.: Вузовский учебник, НИЦ Инфра-М, 2013. — 368 с.
3. Ванд, Л. Э. Теоретические основы духовной коммуникации / Л. Э. Ванд, А. С. Муратова. — М.: Ленанд, 2013. — 448 с.
4. Гавра, Д. Основы теории коммуникации. / Д. Гавра. — СПб.: Питер, 2011. — 288 с.
5. Гавра, Д. П. Основы теории коммуникации: Учебное пособие Стандарт третьего поколения / Д. П. Гавра.. — СПб.: Питер, 2011. — 288 с.
6. Гнатюк, О. Л. Основы теории коммуникации (для бакалавров) / О. Л. Гнатюк. — М.: КноРус, 2015. — 128 с.
7. Гойхман, О. Я. Основы теории коммуникации: Учебное пособие / О. Я. Гойхман, Л. М. Гончарова, В. И. Дубинский. — М.: Инфра-М, 2018. — 253 с.
8. Гончарова, Л. М. Основы теории коммуникации: Учебное пособие / О. Я. Гойхман, Т. А. Апарина, Л. М. Гончарова, В. И. Дубинский. — М.: НИЦ Инфра-М, 2013. — 352 с.

Оценка тенденций развития качества логистических услуг

Затоковенко Алена Евгеньевна, студент магистратуры
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В статье рассмотрены базовые показатели, определяющие экономическую эффективность логистических услуг для предприятия. Рассмотрены основные задачи и функции логистики, а также проблемы, существующие на рынке логистических услуг. Дана характеристика путей развития рынка логистических услуг, а также оценка перспектив повышения качества логистических услуг.

Ключевые слова: логистические услуги, оценка качества, рынок услуг, эффективность экономической деятельности, контроль качества, правила логистики, логистическая система.

Assessment of development trends in the quality of logistics services

The article considers the main indicators that determine the economic efficiency of logistics services for an enterprise. The main tasks and functions of logistics, as well as problems existing in the logistics services market, are considered. The article describes the ways of development of the logistics services market, as well as assesses the prospects for improving the quality of logistics services.

Keywords: logistics services, quality assessment, service market, efficiency of economic activity, quality control, logistics rules, logistics system.

Деятельность компании на рынке напрямую связана с ее основной целью, определяющей ее экономическую активность, поведение в занятой экономической нише и направленной на достижение финансового благополучия [4].

Принципы функционирования, которых придерживается компания нуждаются в постоянном пересмотре по причине конкуренции, существующей на рынке услуг, а также поиске более эффективных и недорогих разработок, которые появляются на рынке.

Существует множество способов понизить стоимость продукции, одним из наиболее эффективных является метод понижения себестоимости продукции посредством уменьшения расходов, не связанных с производством, а возникающих на различных этапах в процессе осуществления логистических операций. Весь логистический процесс необходимо усовершенствовать, а также звенья логистической цепи необходимо реструктуризировать и таким образом можно достичь существенного снижения затрат, и как следствие, уменьшить себестоимость продукции.

В процессе функционирования предприятий задача повышения качества услуг логистики представляется актуальной. Решение данной задачи позволяет повысить результативность экономической деятельности предприятия [3].

Высокая оценка экономических показателей деятельности предприятий, которые оказывают логистические услуги обуславливается меняющейся ситуацией в области скорости их роста и развития, которые нуждаются в контроле.

Если требования качества в отношении параметров, по которым оцениваются услуги предприятия, включая логистические услуги, не выполняются должным образом, то скорость роста экономических показателей предприятия заметно снижается. Снижаются такие показатели, как уровень информационной обеспеченности участников логистического процесса, квалификации сотрудников предприятия, степени удовлетворенности потребителей некоторыми видами логистических услуг по причине невыполнения требований качества.

Все вышеперечисленное может привести к снижению уровня востребованности логистических услуг, предоставляемых конкретным предприятием [2].

Изучив современную научную экономическую литературу, мы пришли к выводу, что проблема оценки качества логистических услуг изучена в малой степени, отсутствует или недостаточно ясно определен процесс измерения показателей качества. Отсюда следует, что пути решения задач, касающихся создания действенных и более эффективных методов оценки качества логистических услуг определены не в полной мере.

Так же недостаточно изучены способы организации управления логистическими услугами, технологии применения методов оценки качества работы логистических компаний в целом и оценки услуг, которые они предоставляют в отдельности.

Научные экономические исследования в области оценки качества логистических услуг позволили выявить следующие недостаточно изученные позиции [1]:

— разработка качественных и количественных методов для оценки качества логистических услуг не достаточны и не соответствуют современным подходам к оценке качества;

— формирование моделей логистических затрат на выполнение заказа недостаточно исследовано;

— необходимо разработать общую терминологию в области измерения качества логистических услуг, разработать общую систему факторов для оценки качества услуг, цен, заявленных на услуги, а также сроков выполнения логистических услуг и их стабильности.

В качестве основной задачи логистики выступает оптимизация внутренних и внешних потоков финансовых ресурсов, оптимизация процессов на предприятии для того, чтобы минимизировать общие затраты ресурсов, как денежных, так и людских [5].

В [1] представлены 7 правил, которым должен соответствовать логистический процесс:

1. Товар должен быть необходимым потребителю;
2. Товар должен соответствовать стандартам качества;
3. Товар должен поступать в необходимом количестве;
4. Товар должен доставляться в заданный срок;
5. Товар должен доставляться в необходимый пункт назначения;
6. Товар должен доставляться тому потребителю, которому требуется этот товар;
7. Затраты на доставку товара должны соответствовать средней рыночной цене на аналогичные услуги.

Если предприятие не будет выполнять хотя бы одно из перечисленных правил, то это может привести к потере заказчиков услуг и, как следствие, потере доли на рынке данных услуг. Например, если срок выполнения заказов на продукцию, предлагаемую компанией длителен, то потребитель может отказаться от такой продукции.

Одной из главных задач управления логистикой предприятия является грамотное согласование логистических функций и выработка единых целей с поставщиками, подрядчиками и потребителями.

Непрерывная оценка качества всей логистической цепи в компании — одна из основных тенденций развития качества логистических услуг. Руководство компании может видеть, насколько эффективно используются ресурсы,

определить проблемные места, оптимизировать деятельность сотрудников.

Совершенствование процессов логистического управления позволяет уменьшить долю оборотного капитала за счет снижения запасов продукции на различных этапах производства, от снабжения до сбыта. Что приведет к снижению себестоимости продукции.

В основе логистического процесса лежит необходимость выполнения заказов от потребителей.

В связи с этим возникает еще одна тенденция — повышение уровня требований, которые потребители предъявляют к качеству обслуживания. У потребителей появляются возможности для сравнения и выбора лучшего по качеству обслуживания, потому что количество предложений логистических услуг достаточно велико.

Требования к качеству логистических услуг можно сформулировать следующим образом:

1. Удовлетворять запрос потребителя без ошибок;
2. Быть направленным на повышение качества обслуживания;
3. Соответствовать требованиям потребителя, условиям договора.

Следующая тенденция, направленная на повышение качества логистических услуг, заключается в необходимости разработать единую стандартизованную логистическую терминологию. Это необходимо, чтобы специалисты компании могли понимать друг друга и оперировать общими терминами. Термины, применяемые в логистической деятельности, систематизируются, и как следствие, нормативно-правовые документы по логистической деятельности тоже приводятся к единой системе.

Еще одна тенденция повышения качества логистических услуг — наличие высококвалифицированных специалистов в данной сфере.

Высококвалифицированные специалисты по логистике должны быть компетентны в различных областях знаний, чтобы выполнять достаточно эффективно свои обязанности, понимать ответственность за результат своей работы.

Работа специалистов всей компании может оказаться неэффективной, если одно из подразделений не может выполнить свои функции в выполнении заказов от потребителей. Поэтому необходимо выполнять согласование

работы всех сотрудников, задействованных в процессе выполнения заказов.

Для эффективности протекания всех логистических процессов необходимо, чтобы в структуре предприятия существовало самостоятельное подразделение, отвечающее за всю логистическую деятельность и подчиняющееся руководителю предприятия. Таким подразделением является служба логистики. Это является еще одной тенденцией в повышении качества логистических услуг.

Как правило, на предприятии, все подразделения так или иначе связаны с логистической системой, а значит должны тесно взаимодействовать со службой логистики. За счет этого обеспечивается устойчивой функционирование всей компании. Без службы логистики предприятие теряет возможность сделать свои товары доступными потребителю.

Организационная система планирования и управления на предприятии включает в себя весь процесс движения сырья, полуфабрикатов, инструментального обеспечения и готовой продукции. Оценка эффективности всего процесса базируется на вкладе отдельных составляющих в общий результат работы предприятия.

Сфера услуг логистики постоянно растет с появлением новых логистических операторов развивается в направлении повышения качества услуг. На Российском рынке логистических услуг занимают место не только российские компании, но также и международные логистические операторы. В связи с этим, логистическим компаниям необходимо выигрывать конкурентную борьбу за своего потребителя, а одним из факторов успешной конкурентной борьбы является высокий уровень качества предоставляемых логистических услуг.

Помимо этого, перед логистическими компаниями на российском рынке стоит ряд задач, таких как снижение стоимости предоставляемых услуг, совершенствование управления компанией, расширение территории, охватываемой логистическими услугами.

Можно сделать вывод, что эффективные взаимоотношения логистических компаний и предприятий-потребителей логистических услуг зависят от тесноты сотрудничества сторон и от качественного результата этого сотрудничества.

Литература:

1. Актуальные вопросы и тенденции развития логистики. Консалтинговая компания iTeam [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://blog.iteam.ru/aktualnye-voprosy-i-tendentsii-razvitiya-logistiki/> — свободный. — Загл. с экрана. (дата обращения 11.11.2020)
2. Круглов, А. И. Логистический аутсорсинг [Электронный ресурс] / А. И. Круглов // Планово-экономический отдел. — 2011. — № 6. — Режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/6_11/Logistich_outsorsing. — свободный. — Загл. с экрана. (дата обращения 11.11.2020)
3. Аристов, В. М. Современные проблемы качества логистических услуг в цепях поставок [Текст] / В. М. Аристов // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. — 2012. — Выпуск 1 (52). — с. 304–308. — 0,3 п.л.
4. Аристов, В. М. Формирование системы оценки качества логистических услуг. [Текст] / В. М. Аристов. — Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, специальность 08.00.05 — Эко-

номика и управление народным хозяйством: логистика. Санкт-Петербург: ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет». — 2013.

5. Комлев, И. В. Оценка функционирования и развития логистических систем [Текст] / И. В. Комлев. // Молодой учёный. — 2017. — № 13 (147). — с. 305–308. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/147/41285/> — свободный. — Загл. с экрана. (дата обращения: 11.11.2020).

Обеспечение сбалансированности регионального бюджета

Иванова Людмила Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент; Шафоростова Наталья Ивановна, студент
Курский государственный университет

В статье рассматривается проблема сбалансированности регионального бюджета, а также методы, с помощью которых минимизируется негативное влияние профицита и дефицита бюджета на примере бюджета Курской области.

Ключевые слова: бюджет, дефицит, профицит, региональный бюджет, сбалансированность бюджета.

Важнейший принцип функционирования бюджетной системы любой страны — это сбалансированность бюджета. Согласно ст. 10 Бюджетного кодекса Российской Федерации, бюджетная система России имеет три уровня, региональные бюджеты являются вторым уровнем. Обеспечение их сбалансированности позволяет достичь стабильности финансовой системы государства в целом [1]. Достижение сбалансированности бюджета имеет значение, по той причине, что при отсутствии баланса, могут происходить сбои в финансировании региональных программ и различные нарушения в исполнении расходной части бюджета.

В процессе принятия бюджета какого-либо субъекта необходимо предусмотреть источники, за счет которых происходит финансирование дефицита, к ним можно отнести, например:

— разницу доходов от размещения государственных ценных бумаг и расходов от исполнения долговых обязательств;

— изменение остатков в бюджете Российской Федерации или какие-либо другие источники уменьшения бюджетного дефицита в региональном бюджете [2].

Формирование же бюджета с профицитом имеет гораздо меньшие негативные последствия, нежели возникновение бюджетного дефицита, но всё также приводит к нарушению бюджетного баланса. Что касается, исправления профицита, региональные власти также имеют ряд способов:

— использование суммы профицита регионального бюджета на пополнение резервов, которые будут использоваться в следующем периоде;

— использование суммы профицита бюджета для дополнительного погашения кредитных обязательств [3].

Существует множество методов, которые направлены на достижение баланса бюджета субъекта. Их классифицируют в зависимости от критериев:

1) по причине дисбаланса бюджета — меры, применяемые при профиците или применяемые при дефиците;

2) по характеру влияния на бюджет — оказывающие влияние на расходы или на доходы;

3) по времени воздействия на бюджет — текущие и долгосрочные.

Причины, вызывающие несбалансированность региональных бюджетов, можно разделить на две большие группы:

Первая группа — это причины, вызывающие несбалансированность бюджета по вертикали: объем возложенных на региональные власти полномочий в плане расходов бюджета гораздо выше объема бюджетных полномочий; Вторая группа — это причины, вызывающие несбалансированность бюджета по горизонтали: неравномерность социально-экономического развития регионов [4].

Алгоритм применения методов достижения сбалансированности в общих чертах можно представить следующим образом:

1) Выявление предпосылок дисбаланса регионального бюджета;

2) Расчёт бюджетного профицита или дефицита;

3) Определение направлений перераспределения профицита в бюджете или выбор источников финансирования дефицита;

4) Расчёт необходимой суммы для финансирования дефицита;

5) Использование выбранных источников финансирования бюджетного дефицита и последующая оценка проводимых мероприятий.

Рассмотрим порядок обеспечения сбалансированности бюджета Курской области. Основным нормативным правовым актом, регулирующим вопросы обеспечения сбалансированности бюджета Курской области, является Закон Курской области от 07.12.2018 № 86-ЗКО «Об областном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов», а также отчёты об исполнении бюджета [5].

На основе исследования статистических данных (см. рис. 1) можно сделать вывод о том, что бюджет Кур-

ской области не носит сбалансированный характер на протяжении 2017–2019гг. В этой связи органы региональной власти применили ряд инструментов, которые способствовали росту сбалансированности бюджета Курской области. В 2017 г. бюджет региона носил профицитный характер. В соответствии с Законом Курской области «Об исполнении областного бюджета за

2017 год» профицит бюджета был направлен на погашение кредитов.

Исходя из данных рис. 1, можно сказать, что за 2017–2019гг. бюджет Курской области нарастал, в его структуре доходы превышали расходы. Разрыв между расходами и доходами относительно небольшой, несбалансированность бюджета не носит критичный характер.

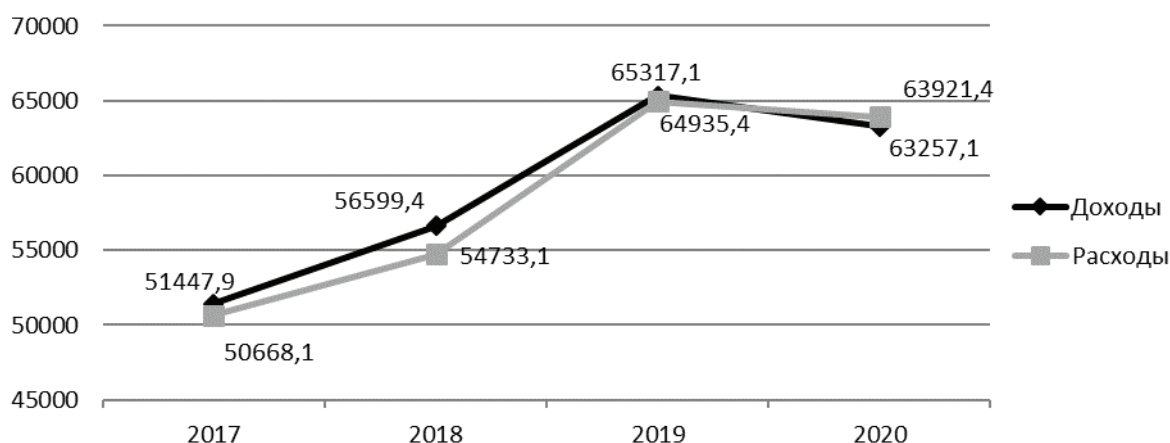


Рис. 1. Региональный бюджет Курской области, млн. руб. [5]

За 2017–2019гг. бюджет хоть и носил профицитный характер, но плановый бюджет на 2020 г. носит дефицитный характер, и его общая сумма меньше, чем тремя годами ранее, что связано с текущей эпидемиологической ситуацией и потерями вследствие пандемии коронавирусной инфекции.

В плановом документе заявлено, что основным источником финансирования бюджетного дефицита регионального бюджета должны стать величина изменений

остатков средств на счетах и получение кредитов от кредитных организаций в валюте РФ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что обеспечение сбалансированности бюджета субъекта РФ является приоритетной задачей уполномоченных органов власти региона. Обеспечение сбалансированности регионального бюджета имеет высокий уровень значимости для поддержания устойчивости функционирования всей бюджетной системы страны.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.10.2020).
2. Межбюджетные отношения как основной инструмент достижения баланса интересов Федерации, ее субъектов и местного самоуправления: монография / М. А. Асеева, А. А. Баракин, И. В. Вихляева, А. Н. Гриценко, В. И. Флегонтов. М., 2016. 217 с.
3. Шапошникова, Э. Т. Регулирование государственных финансовых ресурсов в субъекте Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2018. № 8. с. 76–84.
4. Кузнецова, Е. В. Методологические основы и особенности обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 12. с. 53–60
5. Официальный сайт администрации Курской области. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://adm.rkursk.ru>.
6. <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-obespecheniya-sbalansirovannosti-byudzhetrov-subektov-rossiyskoy-federatsii-ih-pravovoe-zakreplenie???history=48&pfid=1&sample=23&ref=2>

Выбор методов развития системы технической учебы в хозяйстве перевозок ОАО «РЖД» с применением системного подхода к оценке знаний обучающегося

Куминов Алексей Владимирович, студент магистратуры

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

Райзер Роман Владимирович, заместитель начальника

Центральная дирекция управления движением — филиал ОАО «РЖД» (г. Москва)

Терегулов Олег Александрович, первый заместитель начальника департамента

ОАО «РЖД» (г. Москва)

В статье рассмотрены и обобщены методы оценки влияния знаний и навыков сотрудников на создание ценности для бизнеса высокотехнологичных компаний. На примере подходов к организации технической учебы в хозяйстве перевозок ОАО «РЖД» проведено построение цепочки создания знания и его влияния на производственный процесс. Проведен выбор методов оценки качества обучения. Проверены возможности обеспечения оценки эффективности технической учебы в рамках существующей системы организации обучения, проведения занятий и контроля знаний. Установлены противоречия в системе, мешающие эффективному обмену информацией между участниками процесса. Предложено изменение подхода к организации процесса технической учебы за счет интеграции элементов системы в производственный процесс и вовлечения в процесс совершенствования технической учебы всех участников. Обоснована необходимость изменений существующей системы организации, проведения и контроля технической учебы. Сформированы критерии оценки влияния технической учебы на производственный процесс и предложена методология оценки эффективности обучения.

Ключевые слова: техническая учеба, системный подход, оценка эффективности, состав знаний, трансформация навыка, устранение противоречия.

The choice of methods for the development of a technical training system in the transportation economy of JSC «Russian Railways» using a systematic approach to assessing the student

The article examines and summarizes methods for assessing the impact of knowledge and skills of employees for the creation of value for the business of high-tech companies. On the example of approaches to the organization of technical training in the Traffic Directorate of Russian Railways, a chain of knowledge creation and its influence on the production process was built. The choice of methods for assessing the quality of education was made. The possibilities of ensuring the assessment of the effectiveness of technical training within the existing system of organizing training, conducting classes and monitoring knowledge have been tested. The contradictions in the system were identified, which hinder the effective exchange of information between the participants in the process. It has had proposed to change the approach to the organization of the technical training process by integrating the system elements into the production process and involving all participants in the process of improving technical training. The necessity of changes in the existing system of organization, conduct and control of technical training has been substantiated. Criteria for assessing the impact of technical training on the production process are formed and a methodology for assessing the effectiveness of training is proposed.

Key words: technical training, systems approach, performance assessment, knowledge composition, skill transformation, elimination of contradictions.

Знания и навыки сотрудника определяют его способность контролировать течение производственного процесса. В железнодорожной отрасли принципы и технологии организации перевозочного процесса за последний десяток лет претерпели значительные изменения: возросла интенсивность движения и информационных потоков, сократилось время на принятие оперативных решений. Подобные изменения производственных процессов характерны для большинства высокотехнологичных компаний. С целью сохранения кон-

курентных позиций на рынке компании вынуждены увеличивать интенсивность процессов, сокращать собственные издержки. Соответственно, увеличилось нагрузка на человека-оператора и негативное влияние ошибок на течение перевозочного процесса, вследствие чего возросли требования к уровню квалификации работника.

В компании ОАО «РЖД» для обеспечения необходимого уровня знаний работников функционируют 3 системы развития сотрудников:

- профессиональное обучение (включая повышение квалификации);
- техническая учеба;
- саморазвитие (самоподготовка).

Традиционно принято рассматривать систему профессионального обучения, как инструмент создания квалифицированных кадров компании, кроме того, получение базовых знаний и навыков, понимания культуры железнодорожного транспорта необходимо для последующей адаптации сотрудника в компании. Техническую учебу называют основным элементом формирования и поддержания на должном уровне знаний и навыков выполнения операций и принятия решения применительно к конкретному рабочему месту с учетом местных особенностей производственной деятельности. Самоподготовка и саморазвитие персонала применяется в качестве рекомендованного формата изучения теоретических материалов по технической учебе [1].

Особый интерес представляет проведение сравнительной оценки подходов к управлению знаниями в организации, применяемых в ОАО «РЖД» и других высокотехнологичных компаниях. Зачастую компании, для эффективного управления тем или иным процессом перенимают положительный опыт, улучшая собственные производственные показатели. Тем более, что опыт развития зарубежных компаний за последнее десятилетие показал смещение акцентов в подготовке персонала. Вместо обучения по узкоспециализированным программам приоритет отдается обретению навыков независимого принятия решений, способности быстрого вмешательства в случае неисправностей элементов производственных систем, развитию лидерских и социальных навыков для эффективного сотрудничества между членами команды [7].

Система технической учебы

В мировой практике существуют различные методы управления знаниями сотрудников и оценки влияния технической учебы на бизнес компании. Так, подход к значению занятий на железных дорогах Великобритании описан в статье Яна Проссера — главного инспектора железных дорог (журнал *Office of Rail and Road* November 2016 «Developing and maintaining staff competence») [3]. Подход основан на четкой последовательности действий, которые руководитель должен выполнить, прежде чем назначить работнику программу обучения. В статье приведен пример формирования требований к конфигурации системы обучения, определены роли участников процесса и механизмы осуществления коммуникаций и контроля эффективности. Ключевым методом оценки системы обучения определен мониторинг и анализ изменения производственной эффективности работника в период прохождения технической учебы и после ее завершения.

Ряд зарубежных и отечественных инновационных компаний применяют в качестве индикатора эффективности системы обучения персонала оптимизацию затрат компании, изменение поведения обучаемого на рабочем месте, непосредственную оценку знаний (экзамен, аттестацию).

Наиболее широкое применение получили следующие методы оценки эффективности обучения [4]:

- получение обратной связи от обучающегося об удовлетворенности процессом обучения и результатом (ОС);
- оценка знаний и навыков, полученных обучающимся (ОЗ и ОН);
- оценка поведения на рабочем месте по завершении процесса обучения (ОП);
- оценка влияния программы обучения на бизнес компании (ОВ).

Можно предположить, что для работодателя, в первую очередь, важен результат учебы, т. е. положительное (+) или негативное (-) влияние полученных знаний и навыков на бизнес компании.

С точки зрения работника, в качестве результата технической учебы кроме результата, требуемого работодателем, существует еще и потребность в объеме знаний, позволяющих успешно выполнить тестовые или иные контрольные мероприятия в рамках технической учебы, аудиторских проверок, при сдаче периодических испытаний на знания нормативных документов (ОЗ+, ОН+).

Проведение оценки ОС и ОП является важным элементом анализа эффективности процесса учебы, так как, с одной стороны, позволяет получить от обучающегося необходимую информацию о недостатках системы технической учебы, с целью последующего улучшения показателей работы системы, с другой стороны, позволяет оценить как меняются качество выполняемой работы и навыки работника в решении производственных задач. Допускаем при этом, что требования к результату технической учебы со стороны работника и со стороны работодателя могут быть различными.

Как для любой сложной системы, для эффективного функционирования технической учебы важно иметь управляемые исходные данные и формализованные требования к результату. Поскольку вся команда участников процесса работает с одинаковыми допущениями о том, что система представляет собой на текущий момент времени, т. е. что она должна делать, ключевыми правилами поведения элементов системы является обмен данными между участниками: ввод и корректировка исходных данных, оценивание изменений и оповещение всех членов команды о всех новых изменениях [2]. Наличие наиболее полной информации о работе системы технической учебы позволит выявить области системы, требующие улучшения. Процесс организации технической учебы в ОАО «РЖД» определен Стандартом [1].

Процесс планирования, проведения и оценки технической учебы в Центральной дирекции управления движением — филиале ОАО «РЖД» [5] реализуется посредством организационно-функциональной модели, представленной на рисунке 1.

На центральном уровне обеспечивается формирование и направление в региональную дирекцию рекомендаций по тематике технических занятий на пред-



Рис. 1. Организационно-функциональная модель проведения технической учебы

стоящий год, данные рекомендации учитывают общие требования к знаниям работников, установленные нормативными документами федерального и корпоративного уровня. Региональная дирекция направляет на линейный уровень рекомендации в план занятий с учетом местных особенностей. Собственно, сам план, способ (формат) проведения занятия, преподавательский состав из числа руководителей и специалистов определяет предприятие на линейном уровне (исключение составляют диспетчерские центры управления перевозками, являющиеся подразделениями регионального или центрального подчинения). То есть наибольшая трансформация потока данных (из требований в учебный процесс) происходит именно на линейном уровне. Преподавателям для формирования учебного материала доступны программно-аппаратные комплексы и информационные системы:

— Система дистанционного обучения ОАО «РЖД» (СДО), данная система предоставляет доступ к теоретическим материалам, позволяет проводить тестирование по изученному материалу [10];

— АОС-Д — обучающий комплекс для самостоятельного изучения и контроля знаний требований нормативных документов, правильного порядка действий оперативного персонала хозяйства перевозок, в том числе в случае возникновения нестандартных и аварийных ситуаций в движении поездов и маневровой работе [9];

— Имитационный тренажер ДСП/ДНЦ — позволяет работникам изучать и осваивать безопасные методы работы, закреплять навыки действий в стандартных и в нестандартных ситуациях, работа на тренажере с высокой степенью достоверности позволяет имитировать работу различных объектов железнодорожной инфраструктуры [9].

Ресурсное обеспечение технической учебы подразумевает финансирование мероприятий по развитию учебно-методической базы, обеспечение трудовыми ресурсами процессов планирования, проведения учебных занятий и выполнения контрольных мероприятий и аудиторских проверок.

Требования к составу знаний

Для определения степени влияния элементов системы технической учебы на производственную среду и бизнес

компании, требуется понимание состава знаний и навыков. Воспользуемся следующими понятиями:

— знание — это усвоенные определенные факты, информация, которые работник понимает, помнит и может воспроизвести. С точки зрения работодателя сами по себе знания не приносят пользы, так как в производственных ситуациях, как правило, работнику не нужно отвечать на тестовые вопросы. Чтобы знания приносили результат, они должны трансформироваться в умение. Наоборот, с точки зрения работника, знания нужны чтобы правильно отвечать на вопросы в рамках аудиторских проверок, аттестации, при сдаче зачета по тематике технической учебы.

— умение — это уровень владения знаниями в той степени, в которой их можно применять в практической деятельности.

— навыки — это умения, доведенные до автоматизма. Для работника навыки — это «выполнение целенаправленных действий, доведенных до автоматизма в результате сознательного многократного повторения одних и тех же операций или решения типовых задач в производственной деятельности».

Представим компоненты, образующие состав знаний и умений в графическом виде.

Очевидно, что объем знаний и умений зависят от количества запоминаемой информации и индивидуальных способностей воспроизводить информацию и применять знания. Обратим внимание, что для таких целей, как сдача зачета, экзамена или аттестации при отсутствии сохраненной информации в памяти обучающегося, последний должен обеспечить доступ к информации и ее воспроизведение, т. е. списать или получить подсказку. Наоборот, преподаватель, для того чтобы эффективно передать знания обучающемуся, должен не только иметь достаточный объем знаний и умения в области обучения, но и учитывать индивидуальные способности работника.

Третий элемент — навык подразумевает многократное повторение определенных операций с целью доведения их до автоматизма. Учитывая ограниченное время технического занятия, важной задачей является обеспечить отработку (развитие) навыков в рамках нормальной продолжительности занятия. Рассмотрим составляющие

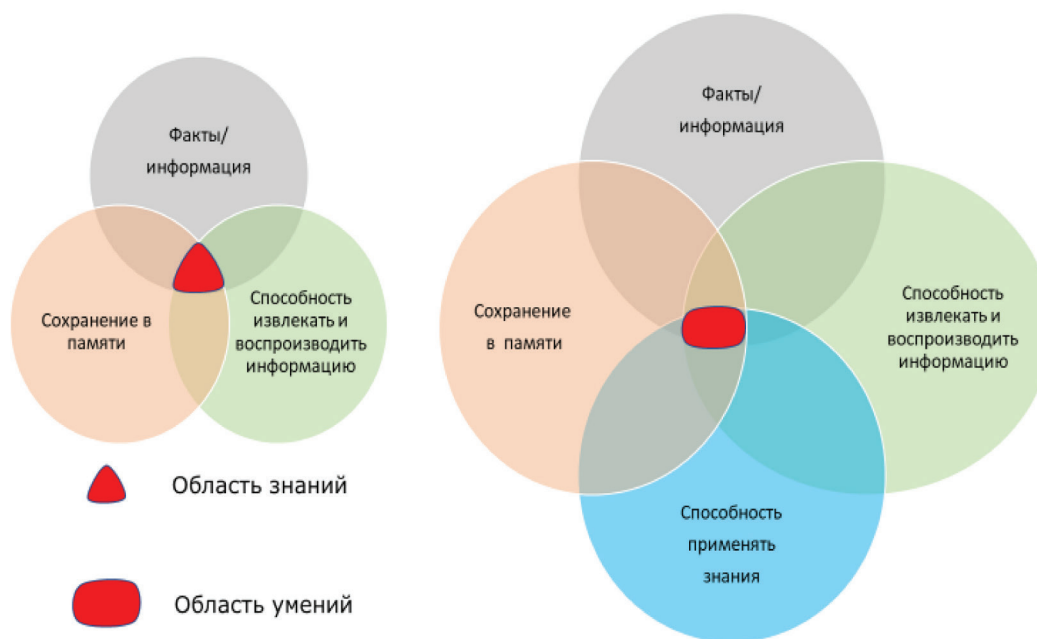


Рис. 2. Компоненты знаний и умений

элементы навыка на примере графической модели, состоящей из трех ключевых элементов: умение, количество повторений, удовлетворение результатом (стимул или мотив).

Допустимо предположить, что процесс обретения устойчивого навыка в общем случае зависит от темпов прироста навыка и количества повторений. При этом время перехода из области умений в область навыка зависят от количества приобретенного навыка за одно повторение и мотивационной составляющей. Учитывая ограниченное время проведения занятия, целесообразно обеспечить максимальное приобретение навыка и высокое значение коэффициента вовлечения обучающегося (ОС+) во время занятия, для чего необходимо обеспечить получение ОС после каждого занятия.

Трансформация навыка с течением времени

На примере приготовления маршрута при запрещающем показании сигнала рассмотрим процесс трансформации навыка с течением времени.

Требуемый работодателем навык соответствует фигуре «А» на рисунке 4. С течением времени, как правило, происходит трансформация навыка (фигура Б), при которой из перечня операций, предусмотренных утвержденной технологией, исключаются элементы, которые непосредственно не меняют результат, но увеличивают время операции или являются достаточно трудоемкими. Как итог, навык выполнения операций трансформируется в небезопасный под действием внешних факторов, таких как дефицит времени, провоцирующий спешку в работе, отсутствие взаимного контроля участников перевозочного

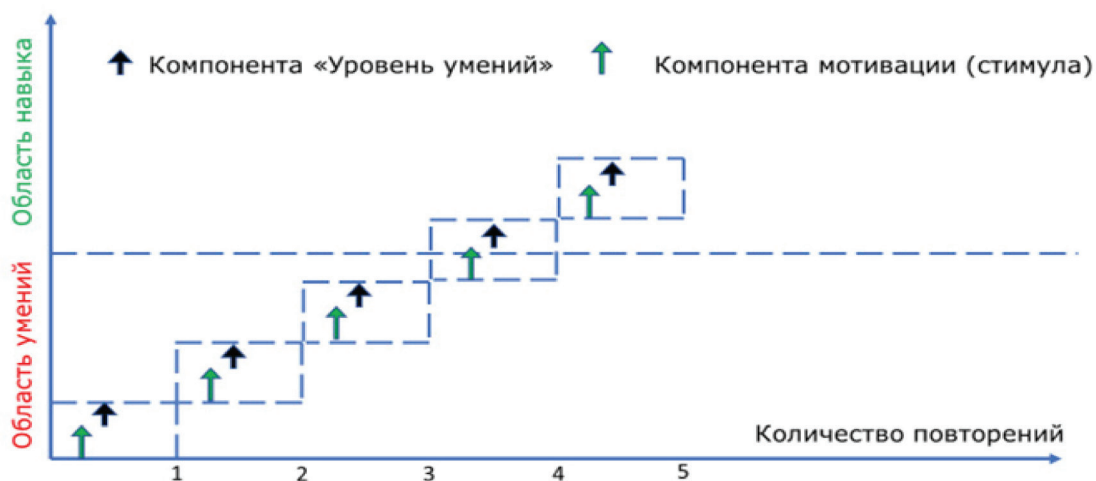


Рис. 3. Компоненты навыка

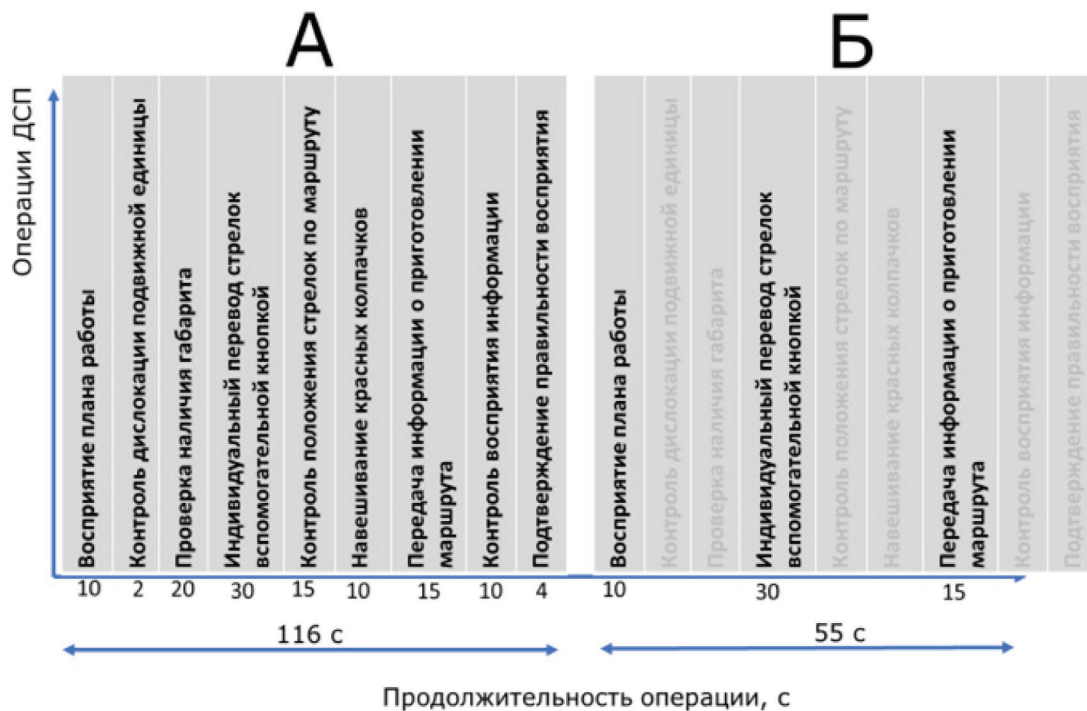


Рис. 4. Продолжительность приготовления маршрута

процесса, отсутствие мотивации работника к соблюдению правил и норм выполнения технологических операций. Данный перечень факторов подтверждается анализом допущенных нарушений и транспортных событий в хозяйстве перевозок [3]. Представляется логичным в данной ситуации использовать оценку поведения на рабочем месте (ОП) и ресурс технической учебы для поддержания навыков сотрудников в необходимом для работодателя состоянии, не допуская его трансформации в опасное состояние и последующего негативного влияния на технологию перевозочного процесса.

Оценка эффективности процесса технической учебы

Техническая учеба — это периодический процесс. Если работник выполняет свои функции без нарушений требований работодателя и результат его деятельности соответствует ожиданиям, занятия проводятся по заранее определенному плану. При выявлении отклонений в знаниях и навыках или при наличии допущенных нарушений, тематика занятий должна соответствовать потребности работника в восполнении недостающих знаний.

Система технической учебы позволяет определить несоответствия знаний работника требованиям и принять корректирующие меры. При этом, необходимо отметить, что для заблаговременного определения дефицита знаний или опасного состояния навыков существующая модель системы технической учебы предполагает их периодическую оценку (рисунок 5).

Фактически мы имеем два потока операций, оказывающих влияние на результат процесса организации технической учебы:

1-й поток операций последовательно преобразовывает требования нормативных документов центрального, ре-

гионального и линейного уровня управления к трудовой функции конкретного работника, принятой технологии выполнения операций, требований в области обеспечения безопасного и безаварийного производственного процесса в годовой план занятий. Проведение оценки знаний по изученной теме позволяет скорректировать программу обучения на последующие периоды с учетом восполнения недостающих знаний.

2-й поток образован в результате организации профилактической работы в области обеспечения безопасности движения поездов. Ключевыми отправными точками в данном случае являются результаты аудитов, проверок либо установленные в результате расследования причинно-следственные связи между транспортными событиями и действиями работника, по чьей вине или по причине бездействия были допущены указанные нарушения. В данном случае нарушения являются индикаторами несоответствия знаний и навыков работников требованиям работодателя.

На основе последовательности операций сформирована карта потока создания ценности. На различных этапах функционирования системы формируются следующие результаты:

- общие рекомендации в годовой план — является результатом анализа требований профессионального стандарта, требований нормативных документов, действующей технологии;

- рекомендации в годовой план с учетом местных особенностей технологического процесса;

- мероприятия по результатам аудита — формируются по результатам проверок работы подразделений, как правило определяют методы и сроки решения системных проблем в работе подразделения;



Рис. 5. Влияние хода выполнения трудовой функции на процесс организации технической учебы

— оценка знаний, навыков работника (ОЗ, ОН) — проводятся по завершении изучения темы занятия, кроме того, проводится по результатам проверок соблюдения работником требований технологического процесса;

— анализ выполнения технологического процесса и требований безопасности движения и охраны труда (ОП);

— рекомендации по индивидуальному развитию — формируются аудитором (иным уполномоченным на проведение проверки должностным лицом) по результатам проверки;

— годовой план технических занятий — формируется руководителем подразделения с учетом рекомендаций;

- утвержденный список преподавателей;
- план (сценарий) проведения занятия;
- знания и навыки, полученные на занятии.

Отметим, что оценку эффективности технической учебы по ранее определенным критериям существующая система позволяет провести по элементам ОЗ, ОН, ОП. Для проведения оценки по параметрам ОС и ОВ необходимо внести изменения в существующий процесс.

Схема «как есть», представленная на рисунке 6, при должном уровне организации ее работы руководителями

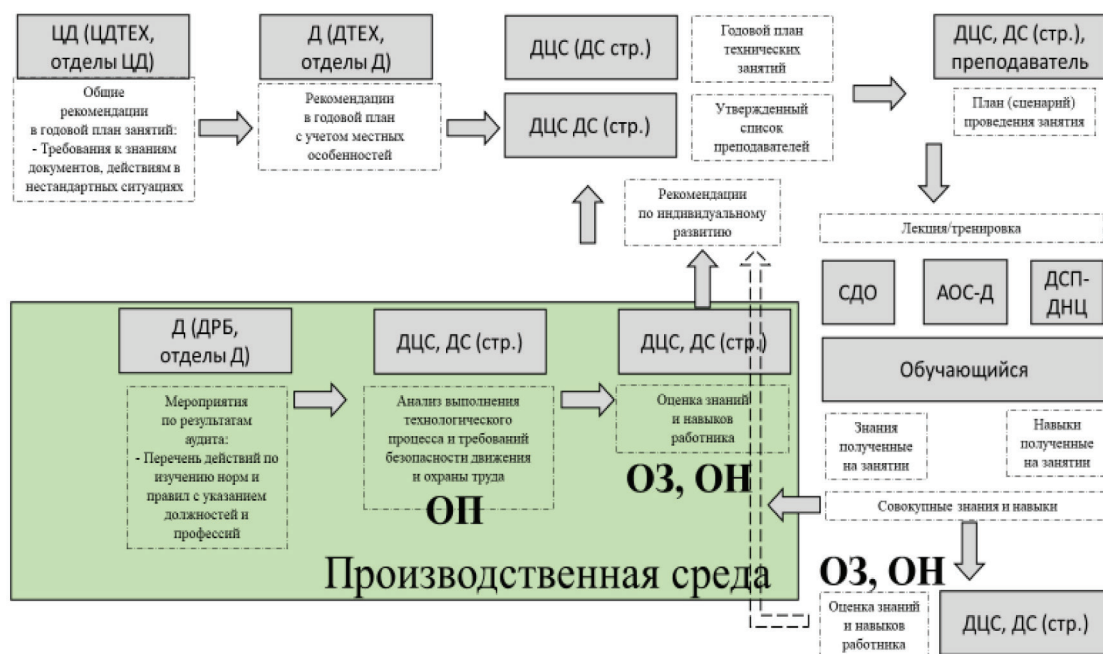


Рис. 6. Карта потока создания ценности «как есть»

подразделения в достаточной мере позволяет выполнять заданную функцию: обеспечивать необходимый уровень знаний и навыков работников для выполнения трудовой функции. Вместе с тем, существующая система не лишена некоторых недостатков:

1. Отсутствует механизм получения ОС от обучающегося;
2. Оценка поведения (ОП), как правило, содержит только замечания по выявленным недостаткам в работе, т. е. не содержит информации об улучшении показателей знаний или навыков, приобретенных работником на технической учебе;
3. Оценка ОБ не может быть произведена вследствие отсутствия информации о положительном изменении поведения (ОП).

Системный подход к оценке эффективности технической учебы предполагает получение информации

о функционировании системы на каждом этапе создания ценности. Таким образом, существующая система технической учебы должна быть дополнена механизмами получения ОС, ОП+. Кроме того, необходимо определить индикаторы изменения качественных и количественных показателей работы подразделения и степень влияния ОП на данные показатели.

Рекомендации по развитию системы технической учебы

На примере создания ценности и для работодателя, и для работника определим возможный механизм получения обратной связи. Представим ценность процесса для обучающегося в получении положительных оценок за прохождения проверки знаний. Для этого достаточно, чтобы массив информации, содержащийся в тестовых вопросах «Х» находился в области текущего значения функций З, Н, У (рисунок 7).



Рис. 7. Схематическое отображение результатов тестирования по изученной теме

Может ли такой результат удовлетворить работодателя в полной мере? Допустим, что изображенные на рисунке 7 области знаний могут сокращаться (забывание, утрата навыков, квалификации и т. п.), и восполняться при изучении на технической учебе. Представим, что области, отмеченные знаком «X», это не тестовые вопросы, а реальные рабочие ситуации, требующие принятия решений.

В таком случае мы будем фиксировать несовпадение имеющихся знаний требованиям производственной ситуации. Результат такого несовпадения может выражаться риском принятия неправильного решения либо задержкой производственной операции. В общем случае факты наличия неправильных решений или задержек будем считать нарушениями технологии (рисунок 8).

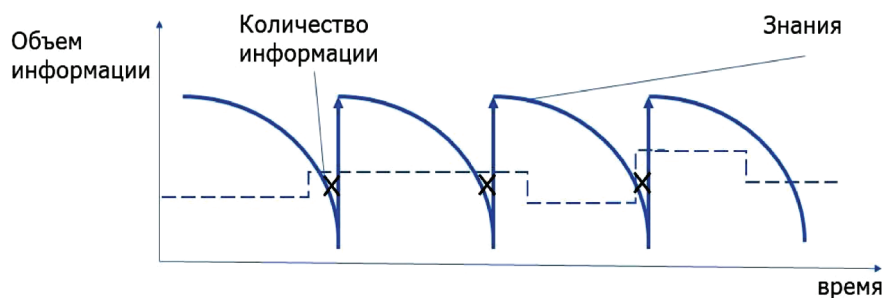


Рис. 8. Пример несоответствия уровня знаний

Рисунок наглядно показывает наличие противоречия в системе оценки знаний. С одной стороны необходимо

установить требование 100 % результату по итогам тестирования, с другой, такое решение в дальнейшем приведет

к отсутствию информации об областях знания, требующих развития. Оптимальным решением по устранению противоречия для работодателя и для работника является получение обратной связи от обучающегося о прошедшем техническом занятии.

Форма обратной связи должна мотивировать работника на предоставление необходимой информации о положительных и отрицательных сторонах конкретного занятия, готовности преподавателя, полноты учебного материала, корректности вопросов, предложениях по улучшению технической учебы. Почему важно сразу получить указанную информацию? Во-первых, обсуждая с преподавателем или руководителем проблемные области своих знаний, становится возможным восполнить их немедленно. Во-вторых, вовлечение работника в процесс обсуждения проблемы способствует поиску источника проблемы низкой эффективности занятия.

Получение обратной связи необходимо и в том случае, если обучающийся выполнил проверку знаний со 100 % результатом, так может оказаться, что ожидания данного сотрудника по содержанию учебного материала не соответствуют его текущим потребностям, возможно, для него были бы полезны занятия по другой тематике.

Следующим шагом в совершенствовании системы технической учебы является определение положительного влияния занятий на поведение работника в производственных ситуациях (ОП).

Чтобы исключить субъективную оценку данного параметра следует рассмотреть перечень индикаторов, объективно свидетельствующих об улучшении знаний и навыков работы.

К таким индикаторам относятся:

1. Использование передового опыта, наличие инициативы в передаче опыта другим;
2. Интерес работника к изучению производственных операций по смежным рабочим местам и расширению кругозора и профессионального уровня, в том числе в рамках самоподготовки;
3. Неоднократная работа в роли наставника;
4. Наличие устойчивой обратной связи о течении производственного процесса, предложений по его улучшению.

Указанные индикаторы не являются исчерпывающим перечнем, но их наличие или отсутствие, как правило, коррелируют с линией тренда изменений производственных показателей, непосредственно зависящих от действий конкретного работника.

Возможно ли измерить количественно ОП?

Для определения методики расчета ОП воспользуемся массивом данных, доступных руководителю станции.

Тогда:

$$ОП = t(P) - t(P_{факт}) - O * T(O) \quad (1)$$

где:

T норм — нормативная продолжительность технологического цикла (например, группа операций по расформированию состава), час;

T факт — измеренная (фактическая) продолжительность технологического цикла, час;

t (P) — нормативная продолжительность операций, выполняемых работником, час;

t (Pфакт) — фактическая продолжительность операций, выполняемых работником, час;

O — количество ошибок допускаемых работником или пропущенных обязательных операций;

T (O) — время, затрачиваемое на исправление ошибки или на выполнение пропущенной операции, час.

Отрицательное значение ОП свидетельствует о негативном течении производственного процесса.

Отметим, что при положительном значении ОП целесообразно выполнить проверку:

$$ОП = t(P) - t(P_{факт}) - O * T(O) \geq T_{норм} - T_{факт} \quad (2)$$

выполнение условия свидетельствует о положительном влиянии технической учебы для данного работника на производственный процесс.

При невыполнении данного условия следует обратить внимание на других участников производственного процесса, т. к. сокращение времени выполнения операций в равной степени может свидетельствовать как об улучшении навыков выполнения операций, так и о наличии нарушений (упрощений) в работе. Таким образом, оценку производственного процесса необходимо выполнять на всех рабочих местах, проводя пооперационный мониторинг и анализ процесса.

Изменение показателя ОП с течением времени может применяться в качестве оценки эффективности технической учебы.

При оценке влияния на бизнес компании главная трудность заключается в выделении эффекта от технической учебы из большого числа других факторов, также влияющих на производственную деятельность. В общем случае необходимо сформировать модель оценки, учитывающую затрачиваемые ресурсы и достигаемые результаты. Для структурного подразделения оценка эффективности технической учебы может быть проведена с использованием формулы:

$$\Delta = \Sigma ОП * C - Z(TУ) - \Delta Z(УР) \quad (3)$$

где C — стоимость выполнения 1 часа операций, рублей;

Z(TУ) — затраты на техническую учебу в рассматриваемом периоде, рублей;

$\Delta Z(УР)$ — изменение затрат на управление рисками в подразделении в рассматриваемом периоде, рублей.

Закключение

Системный подход к оценке эффективности технической учебы позволяет по-новому взглянуть на существующие взаимосвязи между участниками процесса и определить области, требующие улучшения. На примере оценки влияния уровня знаний на течение производственного процесса подразделения ОАО «РЖД» сформированы рекомендации для руководителей железнодорожных станций по изменению процесса организации работы подразделения с целью интеграции системы технической учебы в технологический процесс работы предприятия.

Термины и определения

Д — дирекция управления движением — структурное подразделение Центральной дирекции управления движением — филиала ОАО «РЖД»

ДРБ — отдел безопасности движения дирекции управления движением

ДС (стр.) — железнодорожная станция — структурное подразделение дирекции управления движением

ДСП — дежурный по железнодорожной станции

ДТЕХ — технический отдел дирекции управления движением

ДЦС — Центр организации работы железнодорожных станций — структурное подразделение дирекции управления движением

ТУ — техническая учеба

ЦД — Центральная дирекция управления движением — филиал

ОАО «РЖД»

ЦДТЕХ — производственно-технический отдел ЦД

Литература:

1. СТО РЖД 08.020–2019 Стандарт ОАО «РЖД» «Организация технической учебы работников ОАО «РЖД». Общие положения»
2. Прикладной системный инжиниринг / Романов А. А. М.: Физматлит, 2015. — 558 с.
3. Ian Prosser: Developing and maintaining staff competence/Office of Rail and Road. November 2016. www.orr.gov.uk. Дата обращения 01.10.2020 г.
4. Иванова, Т. Н. Оценка персоналом эффективности корпоративного обучения//Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 2 (11). Страницы 143–149.
5. Положение о технической учебе работников Центральной дирекции управления движением — филиала ОАО «РЖД», утвержденное распоряжением Центральной дирекции управления движением — филиала ОАО «РЖД» от 25 ноября 2019 г. № ЦД-248/р
6. Теория решения изобретательских задач. Учебное пособие I уровня: учебно-методическое пособие / А. А. Гин, А. В. Кудрявцев, В. Ю. Бубенцов, А. Серединский. — 3-е изд. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2017. — 64 с.
7. Кельчевская, Н. Р., Ширинкина Е. В. Региональные детерминанты эффективного использования человеческого капитала в цифровой экономике // Экономика региона. — 2019. — Т. 15, вып. 2. — с. 465–482
8. STORRIE, D. The future of manufacturing in Europe. Research report / Eurofound. — Luxembourg, 2019. — 73 p. www.eurofound.europa.eu Дата обращения 01.10.2020 г.
9. www.zdaspb.ru Автоматизированная обучающая система АОС-Д, Имитационный тренажер ДСП/ДНЦ. Дата обращения 01.10.2020 г.
10. www.my-sdo-rzd.ru Система дистанционного обучения РЖД — источник: <https://my-sdo-rzd.ru/> Дата обращения 01.10.2020 г.
11. Груздева, Л. С., Лескова Т. М., Непрерывное обучение как основа эффективной реализации механизмов системы менеджмента качества. Вестник ЗабГУ. 2018. Т.24. № 8. С 119–127.
12. Концепция внедрения и развития системы единых корпоративных требований к персоналу ОАО «РЖД», утвержденная распоряжением ОАО «РЖД» от 3 марта 2015 г. № 1410/р

Формирование маркетинговых стратегий промышленного предприятия

Лебедева Мария Владимировна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В данной статье подчеркивается важность формирования маркетинговых стратегий промышленного предприятия. Рассмотрено понятие «маркетинговая стратегия». Рассмотрен механизм формирования маркетинговых стратегий промышленных предприятий. Изучены основные типы маркетинговых стратегий и их особенности.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, миссия, предприятие, компании, развитие.

Маркетинговая стратегия — это поиск и реализация планов, целей, причем долгосрочных. И в стратегическом управлении деятельность промышленных пред-

приятий опирается в основном на человеческий потенциал, как основу организации. Следует отметить, что стратегия помогает адаптироваться предприятиям в кон-

курентной среде. В борьбе за выживание сущность стратегии и стратегического управления лежит в ответе на три основных вопроса: состояние предприятия в настоящий момент времени, в каком положении оно хотело бы находиться, его конечная цель и результат. Третий вопрос, — каким путем этого можно достичь.

При разработке маркетинговой стратегии промышленного предприятия руководителям и менеджерам необходимо иметь стратегическое видение. То есть иметь представление о том, какими видами деятельности организация собирается заниматься и каков долгосрочный курс реализации маркетинговой стратегии [2, с. 104].

Стратегическое видение представляет собой внутренний документ предприятия, материалы которого необходимы руководству организации для того, чтобы снять все сомнения относительно долгосрочных перспектив его развития.

При планировании развития предприятия менеджеры обязательно должны определить, как они видят будущее организации, в каком направлении она должна развиваться, какими станут в будущем технологии и товары, клиенты и какое положение в отрасли предприятие должно занять.

Видение — это отображение длительной перспективы развития предприятия. Оно должно быть реалистичным, понятным, простым для всех участников процесса, а не только для руководителей и разработчиков предприятия. Видение должно создавать ориентиры и вдохновлять сотрудников, персонал на действия и выполнение поставленных задач.

Следующим шагом является определение миссии предприятия. Миссия — это стратегическая цель, выражающая смысл организации. Она всегда существует в настоящем времени. Следует отметить, что миссия формулируется достаточно кратко. Это всего два-три предложения, которые отражают в полной мере индивидуальность и смысл существования организации.

При разработке маркетинговой стратегии необходимо провести анализ состояния предприятия, чтобы определить какие ресурсы и какие возможности имеются у организации, а также провести анализ внутренней и внешней среды предприятия. Проанализировать политические факторы, законодательные акты, регулирующие органы и нормы, правительственную политику, экологические факторы, финансирование, уровень инфляции, инвестиционный климат в отрасли и т. д.

После проведенного анализа предприятие выбирает стратегию, которая больше ему подходит. Далее разрабатываются меры по контролю исполнения стратегии, по обратной связи системы показателей, которые будут показывать состояние и результаты достижения поставленных целей.

Когда предприятием выбрана основная стратегия, то в помощь в обязательном порядке избираются функциональные стратегии, которые непосредственно участвуют в выполнении генеральной стратегии организации.

На Рисунке 1 наглядным образом представлен механизм формирования маркетинговых стратегий промышленных предприятий.



Рис. 1. Формирование маркетинговых стратегий промышленных предприятий

Рассмотрим основные маркетинговые стратегии промышленного предприятия. Одной из наиболее распространенных маркетинговых стратегий является функциональная стратегия. Функциональная стратегия — это стратегия маркетинга, руководствуясь, которой предприятие решает маркетинговые задачи. Она должна четко называть сегменты рынка, на которых предприятие должно сосредоточить свои усилия. Наиболее важной из функциональных стратегий предприятия является продуктовая (товарная) стратегия. В данном случае разрабатывается детальная программа мероприятий по производству и реализации товара [1, с. 22].

На каждом рынке и по каждому товару, в конкретный период времени стратегия маркетинга разрабатывается на основании изучения потребительского спроса. Продуктовые стратегии призваны обеспечить соответствие качества продукции ожиданиям целевой аудитории потребителей и конечно тесно связана с жизненным циклом товаров. Продуктовая стратегия, по сути, является стратегией лидерства за счет экономии на издержках.

Следующая стратегия промышленного предприятия — инновационная стратегия. Она основана на достижении цели организацией за счет новизны товара или услуги. Однако, данная стратегия имеет высокую степень неопределенности и риска. Во многих случаях разработка такой стратегии является оправданной, поскольку она является своеобразным механизмом встряски для предприятия. Это может обеспечить ей как большой скачок в развитии, так и может использоваться в случае наступления кризиса на предприятии.

Стратегия организационного развития является главным направлением для сотрудников предприятия. Она функционирует в рамках определенных организационных рамок и таким образом является одной из нескольких ключевых стратегий организации. В рамках стратегии освещаются изменения к адаптации различных структур и систем управления в целях реализации стратегических планов. Фактически это стратегия вовлечения сотрудников организации для выполнения работы и достижения главной цели. В рамках организационной стратегии рекомендуется использовать аудит стратегического управления, который поможет найти ключевые проблемы, создать обратную связь и четко отслеживать изменения структуры и развития промышленного предприятия для достижения генеральной цели.

Финансовая стратегия предприятия, по сути, это генеральный план действий по обеспечению организации денежными средствами. Эта стратегия охватывает все вопросы теории и практики формирования финансов, планирования и финансового контроля.

Объектом ее являются доходы и поступления средств, расходы, отчисления, а также взаимоотношения с бюджетом, внебюджетными фондами и банками. Иными словами, объектами управления является оптимизация основных и оборотных средств, а также средств управления капиталом [3, с. 56].

Финансовая стратегия разрабатывается на достаточно продолжительный период времени. При разработке финансовой стратегии промышленного предприятия большое внимание уделяется полноте выявления денежных доходов и мобилизации ресурсов. А также необходимо обратить внимание на снижение себестоимости продукции, правильное распределение использования прибыли.

С появлением цифровых технологий базовая маркетинговая стратегия претерпела изменения. Важность цифрового маркетинга на сегодняшний день неоспорима. Цифровой маркетинг (digital маркетинг) охватывает как онлайн, так и офлайн коммуникации. То есть интернет-маркетинг можно считать одной из подкатегорий, входящей в состав digital маркетинга.

Цифровая маркетинговая стратегия — это комплекс на продвижение компании при помощи абсолютно всех доступных интернет-каналов и digital каналов, которые охватывают как онлайн, так и офлайн аудиторию. Цифровая маркетинговая стратегия включает себя очень большое разнообразие количества подкатегорий каждая, из которых состоит из огромного количества всевозможных инструментов, такие как seo search engine optimization, то есть поисковая оптимизация, search engine marketing, то есть поисковый маркетинг (например, платная реклама в Гугле, либо в Яндекске). Онлайн реклама — платная реклама в Фейсбуке в Гугле, в том числе нативная реклама.

Разработка маркетинговой стратегии в рамках цифровой экономики, с точки зрения базового подхода, должна включать в себя следующее:

1. Описание товара/услуги;
2. Оценка рынка;
3. Источник развития бизнеса;
4. Оценка конкурентной среды;
5. Маркетинговые цели;
6. Применение цифровых инструментов.

Можно сделать вывод о том, что формирование маркетинговых стратегий промышленного предприятия зависит от большого количества внутренних и внешних факторов. При разработке маркетинговой стратегии следует четко спланировать механизм осуществляемых действий и их последовательность. Результатом реализации маркетинговой стратегии промышленного предприятия на практике должно стать увеличение качественных и количественных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Литература:

1. Липсиц, И. В. Маркетинговые стратегии для российских компаний / И. В. Липсиц, Е. А. Вигдорчик. — М.: ГУ ВШЭ, 2018. — 184 с.

2. Симонян, Т. В. Маркетинг и маркетинговые коммуникации / Т. В. Симонян, Т. Г. Кизилова. — М.: Феникс, 2017. — 224 с.
3. Шуклина, З. А. Выбор и формирование стратегий маркетинга / Зинаида Шуклина. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2018. — 112 с.

Административная ответственность в области обеспечения экономической безопасности в сфере розничной торговли

Магасумова Елена Дамировна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье автор пытается определить особенности административной ответственности в сфере обеспечения экономической безопасности в сфере розничной торговли.

Ключевые слова: административная ответственность, торговля, экономическая безопасность.

Переход России к рыночной экономике с разнообразием форм собственности и управления привел к формированию новых социальных, в частности товарно-денежных отношений, требующих надлежащего правового регулирования и контроля со стороны государственных органов. Слабое правовое регулирование способствует развитию различных негативных тенденций в сфере торговли, что создает благоприятные условия для углубления антиобщественных проявлений и негативно сказывается на экономических процессах государства. Особенно остро стало нарушение общих правил торговли, влияющих на экономическую безопасность: несанкционированная торговля, нарушение условий торговли алкогольными напитками, торговля контрафактными товарами и т. д.

Регулирование и контроль общественных отношений в сфере торговли осуществляется с помощью нормативных правовых актов. Практика применения административных мер соответствующими государственными органами к нарушителям действующих правил торговой деятельности получила широкое распространение, но действующее административное законодательство во многом отстало от требований времени. Это законодательство развивается в сложных условиях переходного периода, постоянно претерпевая многочисленные изменения, в связи с чем возникает множество трудностей в его практическом применении. Кроме того, часто имеют место нарушения установленного порядка применения административных мер, значительное количество проступков в сфере торговли не проявляется, а нарушители остаются практически безнаказанными из-за несоизмеримости совершенного проступка. Согласно статье 14.1 КоАП минимальный административный штраф за осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации и без лицензии составляет от пятисот до двух

тысяч рублей. Необходимость усиления борьбы с нарушениями общеобязательных правил торговли определяет, в свою очередь, актуальность и важность глубокого и всестороннего изучения широкого круга вопросов, связанных с реализацией административной ответственности в сфере торговли.

В своей работе К. В. Моренко отмечал, что «быстрое развитие административного права и административного процесса, радикальный пересмотр его предмета, цели, сущности и содержания привели к реформированию как всей отрасли, так и отдельных ее компонентов», что, в свою очередь, демонстрирует предпосылку в силу пункта 3 пункта 1 статьи 49 Гражданского кодекса Российской Федерации, согласно которому юридическое лицо может заниматься отдельными видами деятельности только на основании специального разрешения в случаях, предусмотренных законом.

Говоря об административном правонарушении в сфере торговли, необходимо отметить, что условием признания деяния правонарушением является наличие составляющих его элементов:

— объектом данного правонарушения являются общественные отношения в сфере торговли;

— объективная сторона выражается в реализации товаров, изъятых из гражданского оборота или ограниченных в обращении, при отсутствии специального разрешения или при его наличии, но с нарушением требований и порядка реализации этих товаров [7];

— субъекты — юридические лица, а также руководители или другие сотрудники, которые обязаны соблюдать закон, запрещающий продажу товаров, свободная продажа которых запрещена или ограничена;

— субъективная сторона — вина.

Вопрос об административной ответственности юридических лиц сегодня не теряет своей актуальности в связи с постоянно сокращающимся количеством администра-

тивных правонарушений, совершаемых юридическими лицами в процессе их предпринимательской деятельности.

Включение юридического лица в действующий КоАП РФ в качестве самостоятельного субъекта административной ответственности является справедливым и исторически оправданным. В то же время анализ этого института позволяет выделить проблему вины юридического лица [2].

Анализ практики показывает, что вина юридического лица как элемент субъективной стороны состава имеет как субъективное, так и объективное содержание. Однако объективное вменение при привлечении юридических лиц к административной ответственности может стать основанием для нарушения принципа законности.

Разберем особенности привлечения к административной ответственности за нарушения, связанные с реализацией алкогольной продукции.

В настоящее время различные виды незаконной предпринимательской деятельности, учитывая негативное состояние социально-экономического сектора общественной жизни и соблазн тотальной минимизации финансовых вкладов с целью максимизации доходов, становятся все более популярными среди представителей населения с ограниченными возможностями, маргиналов. В уголовном и административном законодательстве Российской Федерации под незаконной предпринимательской деятельностью понимается осуществление предпринимательской деятельности без регистрации или без лицензии в случаях, когда такая лицензия требуется.

Тем не менее следует отметить, что на современном этапе в российской правовой системе происходит существенное укрепление прав и свобод человека и гражданина, провозглашение их на конституционном уровне высшей ценностью. Основное право граждан определяется как возможность, позволяющая каждому гражданину выбирать тип и меру своего поведения, пользоваться предоставляемыми ему благами. Кто еще, как не участковый, при прохождении службы в административном районе в первую очередь обязан выполнять задачи по защите прав и свобод граждан Российской Федерации, иностранных граждан, лиц без гражданства, по борьбе с преступностью и охране общественного порядка.

Необходимо выделить следующие основные проблемы, возникающие в результате незаконной предпринимательской деятельности, связанной с розничной торговлей алкогольной продукцией непосредственно в Российской Федерации. Во-первых, это сомнительное качество продукта, которое никем не проверяется из-за латентности. Продажа таких спиртных напитков, к сожалению, может сопровождаться массовым отравлением. Во-вторых, известны случаи продажи алкогольных напитков несовершеннолетним либо в запрещенное время, как по указанию работодателя, так и по инициативе продавца.

В-третьих, из-за того, что физические лица не соблюдают лицензионные и налоговые процедуры и занимаются розничной торговлей алкогольными напитками без соответствующей лицензии, возникает такое негативное последствие, как неполучение обязательных платежей в государственный бюджет [4].

Одна из центральных правовых проблем — это спорный вопрос о привлечении к административной ответственности по ст. 14.17 и ст. 14.17.1 КоАП РФ физических лиц, не имеющих статуса индивидуального предпринимателя, но занимающихся незаконным оборотом алкогольной продукции. Нередко отдельные лица вступают в квазитрудовые отношения с другими физическими лицами и при составлении «трудового договора» указывают себя предпринимателями, а не таковыми. В таких ситуациях специализированную юридическую ответственность несут лица, непосредственно осуществившие незаконную продажу алкоголя, а гражданину, выдающему себя за предпринимателя, удается избежать очень серьезного административного взыскания, предусмотренного ст. 14.17 КоАП РФ (в связи с отсутствием статуса индивидуального предпринимателя или отсутствием созданного юридического лица) и ст. 14.17.1 КоАП РФ (из-за недостатка законодательства в определении предметного состава данного правонарушения) — только продавцу грозит административное наказание.

Таким образом, в качестве предложений по устранению выявленных проблем необходимо осуществить: во-первых, усилить превентивные меры, направленные на выявление незаконного предпринимательства в розничной торговле алкогольными напитками, за счет увеличения количества рейдов полиции, информирования граждан о нанесении вреда и запрещение незаконной продажи алкогольных напитков и формирование индивидуальной правовой осведомленности, направленной на разоблачение лиц, занимающихся данным видом деятельности; во-вторых, внести изменения в законодательство, в первую очередь, в части уточнения предметного состава ст. 14.17, ст. 14.17.1 КоАП РФ и ужесточение санкций за незаконное предпринимательство, торговлю без лицензии (ст. 14.1 КоАП РФ) при реализации алкогольной продукции физическим лицом, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя.

В качестве примера рассмотрим определение судьи 3-го судебного участка Долинского района Сахалинской области. В судебном заседании установлено, что 17 января 2017 года по делу № 5–7 / 2017 пиво продавалось из торгового киоска. На продаваемых алкогольных напитках имелись ценники, подтверждающие предназначение этих товаров для розничной продажи. В результате Шваркова Ю. И. ИП совершила административное правонарушение, предусмотренное ст. 14.2 КоАП РФ.

В соответствии со ст. 14.2 КоАП РФ, незаконная реализация товаров (иных вещей), свободная реализация ко-

торых запрещена или ограничена законом, является административным правонарушением. Руководствуясь ст. 23.1, 29.5–29.11 КоАП РФ мировым судьей признано Шваркова Ю. И. виновным в совершении административного правонарушения, предусмотренного ч. 3 ст. 14.2 КоАП РФ, и подлежит административному взысканию в виде штрафа в размере 5 (пяти) тысяч рублей без конфискации предметов административного правонарушения.

Нарушение перечисленных запретов и ограничения времени и места продажи алкоголя влечет только админи-

стративную ответственность, что является сомнительным сдерживающим фактором верховенства закона.

Таким образом, сложившаяся ситуация позволяет осуществлять систематические нарушения в сфере торговли с минимальными экономическими рисками, что свидетельствует о необходимости реформирования административного законодательства в части обеспечения института торговой деятельности в направлении ужесточения контроля, мер административного воздействия.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». — Последнее обновление 18.11.2020.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». — Последнее обновление 18.11.2020.
3. О лицензировании отдельных видов деятельности [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». — Последнее обновление 18.11.2020.
4. Воробьев, Д. В. Административная ответственность юридических лиц в сфере потребительского рынка / Д. В. Воробьев // Вестник Воронежского института МВД России. — 2017. — № 33. — с. 21–27.
5. Денисенко, В. В. Административное и судебное усмотрение в производстве по делам об административных правонарушениях: общее и особенное / В. В. Денисенко // Общество и право. — 2013. — № 1 (43). — с. 229–234.
6. Моренко, К. В. Прокурор в административно-деликтном производстве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / К. В. Моренко. — М. — 17 с.
7. Семенова, Т. А. Административные правонарушения в сфере торговли / Т. А. Семенова, С. Е. Туркулец // Правовые, социально-гуманитарные и экономические проблемы в фокусе научных исследований: материалы Всерос. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С. Е. Туркулец. — Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2016. — с. 287–293.

Факторы и условия обеспечения экономической безопасности организации розничной торговли

Магасумова Елена Дамировна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье авторы рассматривают основные угрозы экономической безопасности организации розничной торговли, а также факторы и условия ее обеспечения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внутренние угрозы, внешние угрозы, торговая организация

Обеспечение экономической безопасности предприятий заключается в том, что для нормального функционирования субъекта деятельности необходимы такие национальные ресурсы предприятия (человеческие ресурсы, капитал, информация, технологии, человеческие ресурсы), а также возможности бизнеса, которые могут обеспечить стабильное функционирование ресурсов и устойчивость предприятия.) [2, с. 10].

Процесс организации экономической безопасности предприятия включает в себя следующие пункты:

— Общая оценка экономической безопасности;

— Общее стратегическое прогнозирование и планирование;

— Функциональный анализ;

— Стратегическое и тактическое планирование финансово — хозяйственной деятельности.

В настоящее время розничные организации, осуществляющие свою деятельность, сталкиваются с большим количеством различного рода проблем. Это обусловлено не только общим уровнем экономического развития России, ростом инфляции, все еще низким курсом рубля и другими макроэкономическими перекосами, но и рядом

специфических факторов, связанных с обеспечением экономической безопасности предприятий.

Уровень экономической безопасности розничных организаций напрямую зависит от того, насколько эффективно руководство и специалисты в области экономической безопасности предотвращают возможные угрозы, а также устраняют негативные последствия внешней и внутренней нестабильности. При разработке комплекса мер по обеспечению экономической безопасности необходимо определить масштаб проблем, с которыми сталкивается организация. В зависимости от масштабов возникновения проблемы обеспечения экономической безопасности розничной торговли можно разделить на внутренние и внешние. Суть внешних проблем заключается в том, что они возникают вне организации и прямо или косвенно влияют на ее деятельность. Внутри предприятия возникают внутренние проблемы. Они касаются финансово — хозяйственной деятельности организации и ее персонала.

К *внешним* проблемам обеспечения экономической безопасности розничной торговли относятся: несовершенство законодательства в сфере розничной торговли; высокая инфляция; высокий уровень конкуренции со стороны аналогичных розничных организаций; низкая платежеспособность населения; высокие налоговые ставки; трудности в получении коммерсантов; наличие у органов местного самоуправления экономического давления на розничные организации; наличие большого количества посредников; мошенничество поставщиков; рост цен на коммунальные услуги. [1, с. 23].

К *внутренним* проблемам обеспечения экономической безопасности розничной торговли относятся: отсутствие собственных оборотных средств; доминирование заемных средств в структуре капитала организации; ограниченный ассортимент выпускаемой продукции; нехватка квалифицированных кадров; наличие «недобросовестных» работников в штате организации; высокий риск просрочки товара из-за отсутствия адекватного уровня спроса; недостаточное использование современных технологий из-за нехватки квалифицированных кадров и дороговизны современного программного обеспечения; высокая стоимость обеспечения видеонаблюдения за торговыми помещениями; недостаточное подключение контрольно-кассовой техники к сети Интернет из-за удаленности торговых помещений или отсутствия услуг по конкретным направлениям; утечка информации является коммерческой тайной организации. [1, с. 25].

Все вышеперечисленные проблемы могут негативно сказаться на стабильности, бескризисном развитии и функционировании розничных торговых организаций.

Существование угроз экономической безопасности тесно связано с проблемами обеспечения экономической безопасности. Поэтому можно выделить следующие угрозы экономической безопасности и следующие проблемы в организациях розничной торговли:

угрозы, связанные с персоналом организации. В общем контексте финансово-хозяйственной деятельности любой организации сотрудничество с людьми всегда было приоритетным вопросом. Наличие человеческого фактора, то есть отношение работников к труду, определяет наличие или отсутствие угроз экономической безопасности. Из-за халатности и непонимания своих обязанностей сотрудники создают угрозу экономической безопасности организации. Поэтому для предотвращения угроз со стороны персонала организации необходимо разработать комплекс мер по предотвращению и устранению таких угроз.

угроза кражи товара. Хищение товаров следует рассматривать как отдельную сферу и угрозу экономической безопасности. Хотя было установлено, что эта угроза связана с утратой товаров по другим причинам, кража товаров является самостоятельной и достаточно серьезной угрозой экономической безопасности. Следует отметить, что хищение товаров может происходить как у сотрудников, так и у клиентов организации. Это позволяет классифицировать данную угрозу как внутреннюю и внешнюю. Поэтому для устранения этой комплексной угрозы необходимо разработать ряд мер по снижению количества потерь, связанных с хищениями.

Уменьшение запасов происходит не за счет увеличения товарооборота, а в основном за счет уменьшения ассортимента выпускаемой продукции. Сокращение товарно-материальных запасов является одной из основных причин дефицита товаров. Это, в свою очередь, приводит к тому, что при соответствующем уровне спроса на товары потребители не в состоянии купить необходимое количество товаров и перейти в конкурентные организации. В результате организация несет определенные убытки в виде снижения выручки, что для деятельности торговых организаций является угрозой снижения рентабельности предприятий.

Одной из внешних угроз экономической безопасности торговых организаций является поступление некачественных товаров от поставщиков, срок годности которых истек или вот-вот истечет. Эта угроза связана с репутационными рисками и фактическими материальными потерями, связанными с выплатой компенсаций, штрафов и других санкций контролирующими органами клиентам [3].

В связи с этим необходимо разработать меры по недопущению поставок некачественной продукции.

Владельцы торговых сетей стараются минимизировать свои расходы за счет экономии квалифицированного персонала, что подвергает их бизнес различным рискам. А поскольку они не могут предоставить специалистов на постоянной основе, рекомендуется приглашать специалиста на разовой основе для построения системы экономической безопасности. Для данной отрасли бизнеса можно дать следующие рекомендации:

1. Установите камеры видеонаблюдения на складах и в холлах. Это поможет отслеживать ситуацию в торговой точке в режиме реального времени и вести ее учет;

2. Проведение аудита не реже 1 раза в месяц. Позволяет своевременно определить недостачу товара;

3. Установка противокражных рамок. Вы можете не только подать сигнал тревоги при попытке перевезти неоплаченный товар, но и подать сигнал тревоги при срабатывании системы;

4. Использование ценников, которые нельзя приклеить

5. Бонус за мотивацию сотрудников. Это позволит расположить к себе персонал для того, чтобы не было цели что-то украсть;

6. Диалог с сотрудниками об ответственности, обучении сотрудников. Необходимо, чтобы сотрудники магазина никогда не забывали покупателя: они встречают каждого покупателя у дверей, помогают при выборе покупки. Дружелюбие и постоянный контакт с посетителями помогут предотвратить кражу [4].

7. Заключение договора об материальной ответственности работников;

8. Если возможно, установка зеркала безопасности. Средства улучшения обзора торгового зала, четко видимые места, которые ранее было трудно наблюдать;

9. Мониторинг конкурентов. Разрешить доставку эксклюзивных товаров, которые могут привлечь клиентов;

10. Необходимо проводить постоянную рекламную кампанию. Это поможет привлечь новых клиентов и увеличить выручку.

Данный комплекс мер позволит обеспечить экономическую безопасность торговых организаций при минимальных затратах, тем самым обезопасив розничные организации от угроз.

Таким образом, следует отметить, что организация систем экономической безопасности с целью устранения (предотвращения, устранения) указанных угроз позволит повысить уровень безопасности коммерческих предприятий, что приведет к улучшению их финансового положения.

Литература:

1. Кабанов, А. А. Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия // СПб.: Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России — 2015 — № 1 — с. 23–25.
2. Экономическая безопасность: учеб. пособие / сост. е. А. Гибельнева. — Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2014. — 112 с.
3. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г. Г. Иванов, Ю. К. Баженов. — М.: Форум; Инфра-М, 2015. — 304 с
4. Система экономической безопасности организации розничной торговли: актуальные угрозы// Е. А. Гибельнева. Статья. Конф.-№ 5(7)-м.изд «МЦНО»,2017.-с 129–133

Уголовная ответственность в области обеспечения экономической безопасности в сфере розничной торговли

Магасумова Елена Дамировна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье автор пытается определить особенности уголовной ответственности в сфере обеспечения экономической безопасности в сфере розничной торговли.

Ключевые слова: административная ответственность, торговля, экономическая безопасность.

Напомним, 29 июля 2017 года Федеральным законом № 203-ФЗ в гл. 22 УК РФ, посвященного преступлениям в сфере экономической деятельности, введена статья 171.4 «Незаконная розничная торговля алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукцией». Следует отметить, что в примечании к статье говорилось: «под незаконной розничной продажей алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции, совершенной более одного раза, понимается реализация такой продукции лицом, подвергнутому административному наказанию за аналогичное деяние, в период, когда

лицо считается подвергнутому административному наказанию».

Таким образом, законодатель не только ввел уголовную ответственность за незаконную розничную продажу алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции, но и добавил новый «катализатор» повторного возникновения — ст. 14.17.1 КоАП РФ. Попробуем разобраться, чем было принято решение законодателя ужесточить наказание за рассматриваемое деяние.

В начале 2018 года международная исследовательская компания Euromonitor International провела исследо-

вание доли нелегального алкоголя в 24 странах мира. Российская Федерация с показателем 28,5% уступает лишь двум странам Латинской Америки и ряду стран Африки. В данном исследовании под нелегальным алкоголем понималась и контрабанда готовых напитков, и производство контрафактной продукции, и домашнее производство, и производство и продажа без уплаты акцизов (налогов). Стоит обратить внимание на то, что наибольшая доля (36%) в «нелегальном алкоголе» приходится на его продажу с нарушением порядка продажи, с неуплатой или нарушением порядка уплаты соответствующих налогов и акцизов.

Приблизительно можно сказать, что где-то около 1,3% лиц, подвергнутых административному наказанию за незаконную розничную продажу алкоголя, впоследствии снова совершают данное деяние, что дает основания для привлечения их к уголовной ответственности.

Игнорировать такую проблему просто невозможно, потому что нарушение порядка продажи алкогольной продукции вредит: 1) во-первых, интересам граждан, так как увеличивается вероятность покупки продукции, не соответствующей стандартам качества; 2) во-вторых, экономические интересы лиц, которые на законных основаниях продают алкогольные напитки, поскольку эти лица несут определенные убытки в связи с соблюдением законного порядка продажи, именно эти убытки влияют на формирование цены продукта, на ее повышение [3].

Теперь перейдем непосредственно к уголовно-правовой характеристике состава преступления, предусмотренного статьей 171.4 Уголовного кодекса Российской Федерации. Объектом преступления является установленный законом порядок розничной торговли алкогольными и спиртосодержащими пищевыми продуктами.

Предметом преступления являются алкогольные и спиртосодержащие продукты питания. Содержание понятий, характеризующих предмет преступления, подробно раскрыто в ст. 2 Федерального закона от 22.11.1995 № 171-ФЗ (в редакции от 01.05.2019) «О государственном регулировании производства и обращения этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции», где также даются определения некоторых конкретных объектов преступления.

Объективная сторона преступления характеризуется активными действиями, заключающимися в розничной торговле, определении которой мы уже давали выше, алкогольными и спиртосодержащими продуктами питания. Такая торговля должна осуществляться повторно и при отсутствии признаков преступления, предусмотренного ст. 151.1 УК РФ [8].

Понятие повторности дано в ч. 2 ст. 171.4 УК РФ. Реализация алкогольной или спиртосодержащей пищевой продукции «лицом, подвергнутым административному наказанию за аналогичное деяние в период, когда это лицо

считается подвергнутым административному наказанию», считается повторной.

Субъективная сторона преступления характеризуется наличием умышленной формы вины в виде прямого умысла. Субъект преступления — вменяемое физическое лицо, достигшее 16-летнего возраста, которое напрямую продает алкогольную и спиртосодержащую продукцию по договору розничной купли-продажи. Физическое лицо, состоящее в трудовых отношениях с организацией, имеющей лицензию на розничную продажу алкогольных напитков, или с организацией, не имеющей лицензии на розничную продажу алкогольных напитков, с индивидуальным предпринимателем, который занимается розничной продажей алкогольных напитков. пиво не может быть субъектом преступления. Физическое лицо, состоящее в трудовых отношениях с сельскохозяйственным товаропроизводителем (индивидуальным предпринимателем, крестьянским (фермерским) хозяйством), признанным таковым в соответствии с Федеральным законом и осуществляющим розничную продажу произведенных им вин и игристых вин, не является субъектом преступления.

Статья 171.4 УК РФ появилась вместе с Федеральным законом от 29 июля 2017 г. № 203-ФЗ. На данный момент норма действует чуть более двух лет, что не такой большой срок, но, несмотря на это, некоторые проблемы с его применением уже проявляются.

В России в последние годы увеличилось количество лиц, совершивших преступления в состоянии наркотического и алкогольного опьянения. Увеличилась доля этих преступлений, совершенных несовершеннолетними. Одним из многих обстоятельств и причин этого негативного явления, на наш взгляд, стал недостаточный контроль со стороны государства и общества за соблюдением закона об охране здоровья несовершеннолетних и обращении алкоголя. В связи с вышеизложенным государством и правительством России предпринят ряд шагов, направленных на снижение потребления алкоголя несовершеннолетними [7].

Также рассмотрим административную преюдицию. В юридической литературе существуют разные точки зрения на вопрос о наличии и необходимости административной преюдициальности в уголовном праве. Есть сторонники этого явления и противники. Авторы, пропагандирующие преюдицию в уголовном праве, аргументируют свою точку зрения тем, что она увеличивает возможность гибкости и адаптивности воздействия на правонарушителя при реализации принципа экономии уголовно-правовых репрессий только лицом, которое ранее им уже было привлечено к административной ответственности за такое правонарушение, при этом срок давности привлечения к административной ответственности не истек. Кроме того, они считают, что такие нормы смогут предотвратить совершение этими лицами новых преступлений.

Отдельной проблемой является продажа алкоголя несовершеннолетним. Возникает вопрос: а можно ли

иначе предотвратить продажу алкогольной продукции несовершеннолетним, избавившись от использования самой репрессивной — уголовной — отрасли права? И стоит ли привлекать к уголовной ответственности полтысячи женщин ежегодно с последствиями в виде судимости для последних? Кого мы привлекаем к уголовной ответственности и как предотвратить это деяние? Возможно, необходимо предусмотреть в других отраслях права другие возможности и методы предотвращения розничной продажи алкогольных напитков несовершеннолетним.

Ведь если мы предусмотрим, что розничная торговля осуществляется физическими лицами, не связанными трудовыми договорами с юридическими лицами или предпринимателями, то, возможно, в отношении этой ка-

тегории лиц следует предусмотреть более суровое наказание в виде штрафа. \

Если розничная торговля алкогольными напитками осуществляется лицом, имеющим трудовые договоры с юридическими лицами, то в отношении этой категории лиц возбуждается административное дело, и они привлекаются к административной ответственности. В отношении юридического лица, должностные лица которого не смогли должным образом контролировать порядок реализации алкогольной продукции несовершеннолетним, могут быть приняты меры в виде отзыва лицензии на реализацию алкогольной продукции. Таким образом, на наш взгляд, мы добьемся более эффективного предотвращения продажи алкогольных напитков несовершеннолетним.

Литература:

1. Белецкий, И. А. Незаконный оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции: характеристика объективной стороны // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2019. № 2 (48). с. 61–67.
2. Красковский, Я. Э., Ермошина В. Д. Незаконная розничная продажа алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции: статья 171.4 Уголовного кодекса Российской Федерации и проблемы её применения / Наука. Общество. Государство. 2018. Т. 6. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nezakonnyaroznichnaya-prodazha-alkogolnoy-i-spirtosoderzhaschey-pischevoy-produktsii-statya-171-4-ugolovnogokodeksa-rossiyskoj> (дата обращения: 18.11.2020)
3. Новичкова, Е. Е. Пресечение фактов незаконного предпринимательства в сфере оборота алкогольной продукции // Деятельность правоохранительных органов в современных условиях: сб. материалов 20-й междунар. науч.-практ. конф. Иркутск, 2015. с. 130–133.
4. Решение от 15.03.2016 по делу № 2–1676/2016 Дзержинского районного суда Нижегородской области. URL: <https://sudact.ru/regular/doc/7a53H02g1INJ/> (Дата обращения 18.11.2020)
5. Судебная статистика по административным делам. URL: <http://stat. aпипресс. рф/stats/adm/t/31/s/1> (Дата обращения 18.11.2020)
6. Судебная статистика по уголовным делам. URL: <http://stat. aпи-пресс. рф/stats/ug/t/14/s/17> (Дата обращения 18.11.2020)
7. Тюнин, В. И. Незаконная розничная продажа алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции (ст. 171.4 УК РФ) в системе преступлений, связанных с незаконным оборотом алкогольной и спиртосодержащей продукции // Актуальные вопросы экономики и управления на современном этапе развития общества: сборник докладов по итогам IV Международной научно-практической интернет-конференции. 25 мая 2018. Тула. 2018. С 189–193.
8. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 27.10.2020)

Программы партнёрских отношений между авиакомпанией и турпредприятием

Незговоров Александр Эдмонович, аспирант
Московский университет имени С. Ю. Витте

Актуальность темы статьи обусловлена ростом популярности и востребованности авиатуров, что связано со значительным снижением стоимости авиаперевозок после выхода на российский и международные рынки авиакомпаний лоукостеров, а также увеличения объема чартерных авиаперевозок и роста конкуренции на рынке авиационных услуг в целом. Автором разработано предложение по формированию партнёрских программ турпредприятий с авиакомпанией, для создания и реализации туристских продуктов по направлению Италия.

Ключевые слова: авиакомпания, турпредприятия, авиаперевозки, жесткий блок, мягкий блок, авиатур

АвиAPERелеты являются неотъемлемыми образующими компонентами все большего количества туров, что связано с расширением географии международного туризма. Хотя с учетом площади нашей страны, зачастую для организации туров по России, также не обойтись только автобусными или железнодорожными перевозками. Только авиация способна в кратчайшие сроки доставить туристов в любой уголок мира, даже если для этого необходимо преодолеть леса, горы и океаны [1].

Актуальность выбранной темы обусловлена ростом популярности и востребованности авиатуров, что связано со значительным снижением стоимости авиаперевозок после выхода на российский и международные рынки авиакомпаний лоукостеров (экономичные авиакомпании с минимальными ценами на билеты, где любые дополнительные услуги, например питание и провоз багажа, предоставляются за дополнительную плату), а так же увеличением объема чартерных авиаперевозок и ростом конкуренции на рынке авиационных услуг в целом.

Целью данной работы является разработка предложения по формированию партнёрских программ турпредприятий с авиакомпанией для создания и реализации туристских продуктов по направлению Италия.

Вопросы деятельности туристских компаний и авиаперевозок в большей степени рассматриваются отдельно друг от друга, как в учебно-научной литературе, так и в законодательных актах Российской Федерации, хотя они тесно связаны друг с другом. От характера взаимоотношений между авиационными предприятиями и туристскими компаниями зависит не только доступность авиатуров для потребителей услуг, но и развитие международного туризма в целом, и направленность турпотоков в частности. Развитие новых направлений в туризме, таких как сельский туризм, экотуризм, этнотуризм также будет зависеть от доступности авиаперевозок [2]

Каждая туроператорская компания в зависимости от своей внутренней политики, объемов продаж и финансовых возможностей выбирает различные схемы работы с авиакомпаниями.

В международной практике работы крупных туристских холдингов имеется тенденция формирования собственного авиапарка при достижении больших объ-

емов продаж, так как это дает туроператорам некоторую свободу в формировании полетных планов и развитии нужных им направлений, а так же гарантирует наличие необходимого им количества бортов для перевозки туристов.

Наличие собственной авиакомпании коммерчески оправдано только в том случае, если оператор имеет большую потребность в перевозке, способен выполнять круглогодичные программы или равномерно сочетать летние и зимние. К тому же это не избавляет оператора от необходимости взаимодействия с другими перевозчиками на немассовых направлениях или на тех, куда летают только регулярные рейсы.

На российском рынке представляют свой продукт такие крупные игроки с собственными авиакомпаниями, как: Пегас Туристик с авиакомпанией Nord Wind. Ряд других крупных операторов работают с авиакомпаниями на условиях стратегического партнерства: Анекс Тур с авиакомпанией Azur Air, Tez Tour с авиакомпанией I Fly, Mouzenidis с авиакомпанией Ellinair, Coral Travel с авиакомпанией Royal Flight.

Так же отдельно имеет смысл выделить одного из крупнейших российских туроператоров — Библиоглобус. Данный туроператор не имеет собственную авиакомпанию, но тесно сотрудничает с авиакомпанией Россия, входящей в группу компаний Аэрофлот. Именно этот пример можно рассматривать как один из самых эффективных и взаимовыгодных в отношении партнерства авиакомпании и туроператора.

Большинство других достаточно крупных туроператорских компаний предпочитают иметь несколько партнеров по авиаперевозкам для расширения ассортимента или выбирают по каждому отдельному направлению тех, чьи предложения будут наиболее выгодными с точки зрения цен [3].

Так, например, туроператор Амиго-С по Чехии берет «жесткие блоки» мест на рейсах авиакомпаний Czech Airlines и Smart Wings, а также приобретает из свободной продажи билеты на рейсы авиакомпаний Победа, Уральские авиалинии и другие.

Направления Франция, Германия, ОАЭ, Хорватия, Черногория, Таиланд, Болгария и некоторые другие пол-

ностью представлены с перелетом регулярными рейсами на билетах из свободной продажи (без блоков).

Туры в Испанию предлагаются различными авиаперелетами в зависимости от курортов, в частности оператор тесно сотрудничает с авиакомпанией Сибирь (S7) и круглогодично берет «жесткие блоки» мест на остров Тенерифе, а в летний сезон в регионы Коста Бланка и Мурсия.

Для организации туров в Италию оператор пользуется услугами многих авиакомпаний как российских, так и зарубежных. Рейсы в Римини осуществляются круглогодично, но договора подписываются посезонно, в летнем сезоне 2019 года полетная программа строится на базе рейсов авиакомпании Уральские авиалинии с выкупом блоков мест. Туры в другие города и регионы осуществляются на базе регулярных рейсов с билетами из свободной продажи, это туры на Сицилию, Лигурию, о. Искью, Побережье Одиссея, Амальфи, Венецианское побережье, туры в города — Рим, Пиза, Флоренция, Венеция и многие другие. Помимо этого, туроператор выкупает блоки мест в Рим на регулярных рейсах, не цепочкой, а отдельными датами на праздники — на Новый год, 23 февраля, 8 марта, майские праздники и многие другие. Основными партнерами в данных программах на протяжении последних двух лет являются авиакомпании Уральские авиалинии и итальянский национальный авиаперевозчик — Alitalia.

При исследовании поведения и партнерских программ, реализуемых конкурентами, можно сделать вывод, что собственный авиапарк может значительно снизить себестоимость турпродуктов компании, а также дать большую свободу в планировании полетных программ. У туроператора не будет необходимости подписывать договор на цепочку полетов продолжительностью от 90 дней, как этого зачастую требуют авиакомпании, он сможет планировать полетную программу ровно на тот период времени, в течение которого максимально уверен в высоком спросе. В тоже время содержание собственного авиапарка накладывает на туроператора больше ответственности и влечет большие риски. В частности, туроператор не может сокращать полетную программу, только перекинуть самолеты на другое направление, ведь когда самолет на земле он не просто не приносит прибыли, но и получает убытки.

Туроператор Амиго-С довольно крупная туроператорская компания, но все же на их объемах рано говорить о создании собственного авиапарка. Это связано, во-первых, с тем, что многие направления деятельности еще не достигли объема продаж необходимого для еженедельной загрузки целых самолетов. Но даже по таким направлениям как Чехия и Испания, где объемы продаж соответствуют необходимым для загрузки собственных бортов, фрахтование самолетов и тем более создание собственного авиапарка видится не целесообразным, так как покупка блоков мест на разных рейсах у разных авиакомпаний дает туроператору конкурентное преимущество

по части расширения ассортимента продуктов. Потребителю предоставляется выбор авиакомпаний и времени вылета, каждый может приобрести то, что подходит именно ему.

В то же время, нельзя не учитывать важность снижения себестоимости продукции для туроператорской компании, ведь это напрямую влияет на конечную стоимость турпродукта и дает одно из сильнейших конкурентных преимуществ.

В качестве одного из перспективных вариантов партнерской программы между туроператором и авиакомпанией можно рассмотреть оформление договора на «мягкие блоки» мест по направлениям, которые в настоящее время рассчитаны на базе перелетов регулярными рейсами с билетами из свободной продажи.

Договор на «мягкий блок» кресел в самолете может включать разные условия и ограничения. Один из самых популярных типов договоров на «мягкие блоки» — когда за туроператором фиксируется определенное количество кресел на рейсах, курсирующих в определенный период времени (2–4 месяца).

Второй возможный вариант договора на «мягкий блок» предусматривает обязательство туроператора на реализацию определенного количества мест за определенное количество времени. Например, продать не менее 80 мест за период в 3 месяца по определенному маршруту. При таких условиях авиакомпания дает туроператору блочный тариф, при этом, если туроператор не полностью выполнит обязательства, скажем, продаст только 70 мест, все проданные места будут пересчитаны по стандартному тарифу, который будет выше, например на 20%.

При таком договоре у туроператора есть два принципа, по которым он может производить расчет стоимости турпродукта — закладывать в туры стандартный не блочный тариф и получать дополнительную прибыль по итогу сезона, если выполнит обязательства по количеству проданных мест. Либо если условия договора лояльны и обязательства по объему мест кажутся реально выполнимыми — сразу закладывать в стоимость турпродукта блочный тариф, что повлечет снижение стоимости турпродукта и сделает его более привлекательным на фоне конкурентов, и соответственно повлечет увеличение объема продаж.

На примере направления Италии можно рассмотреть вариант партнерской программы с авиакомпанией. В частности, Амиго-С активно ведет продажу туров из Москвы в Рим на круглогодичной основе, в стоимость туров по данному направлению включены авиабилеты на регулярные рейсы из свободной продажи. По маршруту Москва — Рим — Москва летает несколько авиакомпаний, к ним относятся прямые рейсы авиакомпаний: Аэрофлот, Уральские авиалинии, Победа, Сибирь, Alitalia.

Каждая авиакомпания имеет свои преимущества, но по опыту последних полутора лет работы с блочными группами, авиакомпания Уральские авиалинии предлагает самые выгодные условия сотрудничества, к тому же ту-

роператор уже работает с данной авиакомпанией по договору на цепочку «жестких блоках» мест по маршруту Москва-Римини, и брал у них блоки на группы в праздничные даты, что сможет быть преимуществом при переговорах о составлении новой партнерской программы.

С целью минимизации цен по договору на «мягкий блок», можно договориться с авиакомпанией, чтобы билеты по блочному тарифу включали в себя бесплатную норму багажа весом 15 кг. Такая практика на рынке туристских услуг уже имеется, например, на рейсах авиакомпании Nord Wind.

Исходя из этих данных можно предложить партнерскую программу сотрудничества туроператора Амиго-С с авиакомпанией Уральские авиалинии на следующих условиях:

— обязательства по реализации билетов составят 70 мест в период с июля по октябрь;

— стоимость авиабилета по маршруту туда-обратно на 1 человека с багажом в 15 кг и всеми сборами составит 190 евро при выполнении обязательств по объему реализации

— стоимость всех проданных авиабилетов при невыполнении обязательств будет пересчитана по тарифу 220 евро;

— данные цены актуальны при бронировании не менее чем за 10 дней до вылета;

— цены даны на билет по маршруту туда-обратно и не зависят от продолжительности пребывания туристов в Италии;

— цены актуальны для вылетов и возвратов в любой день недели прямыми рейсами авиакомпании Уральские авиалинии (вылеты как туда так и обратно по данному направлению авиакомпания осуществляет 4 раза в неделю — по понедельникам, средам, субботам и воскресеньям);

— предоплата за 10 билетов вносится до начала бронирования в размере 1900 евро, и считается оплатой за последние 10 билетов;

— оплата каждого забронированного авиабилета производится не позднее чем за 7 дней до вылета из расчета по тарифу 190 евро за билет туда-обратно;

— помимо предоплаты туроператор вносит депозит в размере 2100 евро, который будет ему полностью возвращен при выполнении обязательств по объему реализации или возвращен частично при невыполнении обязательств по объему реализации, после пересчета стоимости проданных билетов;

— бронирование билетов происходит с внесением данных пассажиров на базе стандартной процедуры, выпуска билетов происходит после внесения туроператором оплаты, но не позднее, чем за 3 дня до вылета.

Литература:

1. Потенциал и современные направления роста отечественной экономики: монография: в 2 ч. Часть 2 / под общ. ред. Л. Г. Руденко. — М.: изд. «МУ им. С. Ю. Витте», 2020. — 294 с.
2. Руденко, Л. Г. Этно-отели — новый тренд в развитии этнографического туризма / Л. Г. Руденко // Вестник РМАТ. — 2018. — № 4. — с. 136–143.
3. Руденко, Л. Г. Экономика организаций: учебное пособие / Л. Г. Руденко, О. Г. Арасланова, В. М. Караулов, И. П. Исаева, под общ. ред. Л. Г. Руденко. — Московский университет им. С. Ю. Витте. Каф. экон. гор. хоз-ва и сферы обслуж. [Электронное издание]. — М.: изд. «МУ им. С. Ю. Витте», 2014. — 282 с. — 4,28 Мб.

Оценка инвестиционной привлекательности Курганской области

Немчинова Екатерина Александровна, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

Инвестиционная привлекательность является одним из ключевых показателей развития региона. С каждым годом значение этого показателя увеличивается, а его определение и расчет становятся все более сложными. В данной статье рассматривается актуальность и важность изучения инвестиционной привлекательности региона. В статье описаны основные понятия и составляющие инвестиционной привлекательности. Перечислены основные составляющие факторы, оказывающие влияние на величину данного показателя.

Ключевые слова: Курганская область, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, социально-экономическое развитие, экономический рост, Российская Федерация.

Изучение инвестиционной привлекательности регионов является очень актуальной, так как инвестиции являются ключевым фактором экономического развития.

Инвестируя в различные виды активов, регионы, отрасли, предприятия наращивают и изменяют структуру основного капитала, диверсифицируют производимую про-

дукцию, повышают ее качество, разрабатывают и претворяют в жизнь самые амбициозные проекты и программы. Объемы и направления инвестирования определяются не только задачами экономического роста, но и обеспечением устойчивого развития общества, предусматривающего сбалансированность экономической, социальной, экологической составляющих. Приоритеты инвестиционной деятельности определяются государственной экономической политикой, направленной на формирование благоприятного инвестиционного климата, стимулирование ускоренного развития точек роста в экономике, создание институциональных условий для активизации инвестиционного процесса [1].

Инвестиционная привлекательность — это интегральная характеристика отдельных предприятий, отраслей, регионов, страны в целом с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков [2].

Инвестиционная привлекательность регионов различается в связи со сложившейся структурой производства, экспортным потенциалом, с обеспеченностью инфраструктурой, инвестиционным климатом и другими факторами. Это приводит к росту межрегиональной конкуренции по инвестициям (особенно иностранным) и квалифицированным кадрам, по распределению госзаказов и трансфертов из федерального бюджета. Инвестиционная привлекательность оказывает значительное влияние на инновационную активность регионов [3].

На территории Курганской области действуют нормативные правовые акты, регулирующие правоотношения в сфере инвестирования, содействия и государственной поддержки реализации высокоэффективных, социально значимых инвестиционных проектов и про-

грамм развития инфраструктуры, а также формирования положительного инвестиционного климата в регионе [4].

Курганская область одной из первых в России стала использовать для оживления инвестиционной активности механизм региональных инвестиционных площадок. Инвесторы, реализующие инвестиционные проекты на этих территориях, имеют право на получение государственной поддержки в форме предоставления налоговых льгот сроком до трех лет [5].

По рейтингу инвестиционной привлекательности среди регионов Уральского Федерального округа — Курганская область занимает 5 место. Среди регионов России область занимает 68-е место и по инвестиционному риску, и по инвестиционному потенциалу.

Благоприятное географическое положение Курганской области в совокупности с наличием развитой промышленной и сельскохозяйственной инфраструктуры, а также созданными условиями для инвестиционной деятельности, являются основными факторами, определяющими инвестиционный потенциал региона. Приоритетными сферами инвестиционной деятельности на территории Курганской области являются промышленность, сельское хозяйство, строительство, туризм и природные ресурсы [6].

Экономическая составляющая представляет отношение прибыли от инвестиций к вложенным средствам:

$$K1 = (ВРП \times (1 - Д) \times (1 - Т) - И) \div И, \quad (1)$$

где ВРП — валовой региональный продукт;

— дефицит бюджета, в долях единицы (отношение дефицита госбюджета к ВРП);

T — средняя ставка налогообложения;

I — объем инвестиций.

Таблица 1. Факторы экономической составляющей инвестиционной привлекательности региона

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+; -)
Валовой региональный продукт, млн. р.	179436,3	189790,30	200868,2	21431,9
Доходы консолидированных бюджетов, млн. р.	34003,5	37895,1	39783,4	5779,9
Расходы консолидированных бюджетов, млн. р.	38873,0	40739,4	42036,5	3163,5
Дефицит бюджета, млн. р.	4870	2844,3	2253,1	-2616,9
Дефицит бюджета, доля	0,027	0,015	0,011	-0,016
Средняя ставка налогообложения, коэфф.	0,460	0,478	0,486	0,026
Объем инвестиций, млрд. р.	27842	29254	22396	-5446
$K1$	2,44	2,33	3,56	1,12

Валовой региональный продукт увеличился в 2017 году на 21431,9 млн р. (в 2015 году составлял — 179436,3 млн р.), доходы консолидированных бюджетов возросли на 5779,9 млн р., дефицит бюджета сократился за анализируемый период на 2619,9 млн р. Экономическая состав-

ляющая инвестиционной привлекательности Курганской области увеличилась на 1,12.

Далее необходимо рассмотреть, как изменился показатель рискованной составляющей инвестиционной привлекательности (таблица 2).

Таблица 2. Исходные данные для расчета рисковей составляющей инвестиционной привлекательности региона

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+; -)
Инвестиции в основной капитал, млрд. р.	27842	29254	22396	-5446
Инвестиции в основной капитал России, млрд. р.	13897188	14748847	15966804	2069616
Темп роста инвестиций в основной капитал, коэф.	0,850	1,051	0,766	-0,084
Доля инвестиций в основной капитал в инвестициях страны в целом, коэф.	0,200	0,198	0,140	-0,060
Инвестиции в основной капитал на душу населения, р.	32156	34095	26354	-5802
Доля инвестиций в основной капитал предприятий-резидентов страны, коэф.	0,027	0,006	0,001	-0,26
Всего предприятий и организаций, ед.	17683	16660	15167	-2516
Доход организаций — всего, млн. р.	149	182	183,4	34,4
Доход на одну организация, млн. р.	0,008	0,011	0,012	0,004
Темп роста дохода на одну организацию, коэф.	1,008	1,296	1,107	0,099
Ввод в действие основных фондов, млн. р.	23605	25421	17074	-6531
Приходится введенных в действие ОПФ на одну организацию, млн. р.	1,334	1,526	1,126	-0,208
Темп роста введенных в действие ОПФ, коэф.	0,959	1,077	0,672	-0,287

В 2017 году в основной капитал Курганской области было инвестировано 22396 млрд. р., что меньше на 5446 млрд. р.

ниже уровня 2015 г. Доход организаций тоже увеличился в 2017 году на 34,4 млн. р. по сравнению с 2015 годом.

Таблица 3. Факторы рисковей составляющей инвестиционной привлекательности региона

Показатель	вес j_i	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Темп роста инвестиций в основной капитал, %	0,3	0,85	1,05	0,77
Доля инвестиций в основной капитал в инвестициях страны в целом, %	0,15	0,20	0,20	0,14
Доля инвестиций в основной капитал предприятий-резидентов страны, %	0,2	0,03	0,01	0,001
Доход на одну организация, млн. р.	0,3	0,008	0,011	0,012
Приходится введенных в действие ОПФ на одну организацию, млн. р.	0,05	1,33	1,53	1,13
Итого	1	2,42	2,80	2,05

Рисковая составляющая, позволяющая оценить уровень совокупного показателя, рассчитывается по следующей формуле:

$$K2 = \frac{\sum_{i=1}^n P_i \times J_i}{\sum_{i=1}^n J_i} \quad (2)$$

где n — число показателей;

P_i — характеристика показателя;

j_i — вес показателя.

Рисковая составляющая инвестиционной привлекательности сократилась в отчетном периоде на 0,01, и составила 0,15 (в 2015 г. — 0,16).

Оценка совокупного показателя инвестиционной привлекательности региона проводится по следующей формуле:

$$K = \kappa 1 \times \kappa 2 \quad (3)$$

где K — показатель инвестиционной привлекательности региона, в долях единицы;

Таблица 4. Расчет рисковей составляющей инвестиционной привлекательности региона

Показатель	Р×J			Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+; —)
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Темп роста инвестиций в основной капитал, коэф.	0,26	0,31	0,23	-0,03
Доля инвестиций в основной капитал в инвестициях страны в целом, коэф.	0,03	0,03	0,02	-0,01
Доля инвестиций в основной капитал предприятий-резидентов страны, коэф.	0,01	0,002	0,002	-0,008
Темп роста дохода на одну организацию, коэфф.	0,02	0,003	0,003	-0,017
Темп роста введенных в действие ОПФ, коэф.	0,07	0,08	0,06	-0,01
Итого	0,39	0,42	0,31	-0,08
K2	0,16	0,15	0,15	-0,01

k_1 — экономическая составляющая, в долях единицы;
 k^2 — рисковей составляющая, в долях единицы.

Регионы в зависимости от значения показателя инвестиционной привлекательности классифицируются следующим образом:

$K > 0,4$ — высокая инвестиционная привлекательность;

$0,2 < K < 0,4$ — инвестиционная привлекательность выше среднего;

$0,1 < K < 0,2$ — средняя инвестиционная привлекательность;

$0,05 < K < 0,1$ — инвестиционная привлекательность ниже среднего;

$K < 0,05$ — низкая инвестиционная привлекательность.

$$K_{2015} = 2,44 * 0,16 = 0,39$$

$$K_{2016} = 2,33 * 0,15 = 0,35$$

$$K_{2017} = 3,56 * 0,15 = 0,53$$

В 2015–2016 годах в Курганской области уровень инвестиционной привлекательности находился на уровне выше среднего, в 2017 году совокупный показатель инвестиционной привлекательности увеличился и область составил 0,53, что характеризует Курганскую область — как область с высокой инвестиционной привлекательностью [7].

Для Курганской области, имеющей невысокий экономический потенциал, небольшой локальный рынок и ограниченные возможности экономического роста на собственной ресурсной базе, важнейшим фактором формирования перспективной стратегии социально-экономического развития является вовлеченность в процессы социально-экономического развития Уральского федерального округа, возможности подключения к общерегиональным проектам, реализация эффектов межрегиональных взаимодействий.

Вместе с тем реализация стратегии инновационного развития Российской Федерации и прогнозируемый экономический рост неизбежно приведут к росту межрегиональной конкуренции за ресурсы, в первую очередь

трудовые и инвестиционные, а также усилению конкуренции на рынках товаров и услуг. Для Курганской области, изначально имеющей худшие конкурентные позиции по сравнению с соседними регионами, прогнозируемый в Уральском федеральном округе интенсивный экономический рост на фоне общего ухудшения демографических условий и возможного роста межрегиональной дифференциации по уровню и качеству жизни приведет к росту конкуренции за трудовые ресурсы в рамках Уральского федерального округа, их оттоку в соседние более богатые регионы и усилению и снижению инвестиционной привлекательности Курганской области на фоне усиления межрегиональной конкуренции за инвестиции.

Развитие Курганской области оказывает воздействие не только на регион, но и на экономику страны в целом. В целях формирования системы стратегического управления, ориентированной на повышение конкурентоспособности Курганской области и качества жизни населения разработана Стратегия социально-экономического развития Курганской области до 2020 года [6].

Большое внимание уделяется перераспределению бюджетных средств для реализации программы «устойчивого развития сельских территорий», социальной политике, поддержке молодых семей. Внедрение технологий в агропромышленный комплекс.

Курганская область имеет перспективы экономического роста и выхода из ряда депрессивных, дотационных регионов. Разработаны и реализуется большое количество среднесрочных программ, которые в значительной степени направлены на решение 114 приоритетов региона. В части повышения финансовой устойчивости региона Стратегия подразумевает макроэкономическую стабилизацию, рост производства, решение вопросов занятости, повышение уровня жизни населения, увеличение масштабов экспорта, легализацию теневого бизнеса, увеличение собираемости налогов, значительное

привлечение инвестиций и, как результат, формирование бездотационного и бездефицитного областного бюджета. Для достижения этих целей предлагается реализация мероприятий в рамках новаций в различных отраслях экономики и социальной сферы. В бюджетной сфере региона следует отметить необходимость увеличения собираемости налогов и инвестиционной направленности областного и муниципальных бюджетов, привлечения финансовых средств из федерального бюджета за счет участия и федеральных целевых и адресной ин-

вестиционной программах. Чтобы сделать Курганской область бездотационной, планируется развивать экономику, увеличивать доходную базу. За последние годы регион значительно увеличил сбор и темпы роста собственных доходов в бюджетную систему региона. Долгосрочной целью развития финансовой системы Курганской области должно стать формирование эффективной системы управления бюджетным процессом, обеспечивающей достижение целей долгосрочного развития региона [8].

Литература:

1. Гришина, И. В., Шахназаров А. Г., Ройзман И. И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей // Инвестиции в России. 2001. № 4. с. 5–16.
2. Гуськова, Н. Д., Краковская И. Н., Слушкина Ю. Ю., Маколов В. И. Инвестиционный менеджмент. М.: КноРус, 2014. 440 с.
3. Кузнецов, Ю. А., Перова В. И., Эйвазова Э. Н.. Нейросетевое моделирование динамики инновационного развития регионов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 4. с. 18–28.
4. Курылева, А. В., Уварова И. А. Анализ инвестиционной деятельности в Уральском регионе // В сборнике: Стратегическое развитие социально-экономических систем в регионе: инновационный подход Материалы IV международной научно-практической конференции. Сборник статей и тезисов докладов. Под общей редакцией О. Л. Гойхера, М. А. Барина, С. С. Захарова. 2018. с. 99–106.
5. Субботина, Л. В., Головина С. Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности территорий (российская наука и практика) // Вестник Курганской ГСХА, 2014. — № 3. — с. 13–18.
6. Распоряжение Правительства Курганской области от 02.12.2008 года № 488-р. О стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года // Режим доступа: <http://kurganobl.ru/o-strategii-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-kurganskoj-oblasti-do-2020-goda>.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели / Статистический сборник. Росстат. — М., 2017. — 1402 с.
8. Субботина, Л. В., Анисимова Е. В. Современное состояние и тенденции развития экономики Курганской области // Аграрный вестник Урала, 2014. — № 5 (123). — с. 93–97.

Оптимизация системы премирования сотрудников в организациях

Пустовалова Александра Владимировна, студент магистратуры
Тюменский государственный университет

В статье проанализированы системы оплаты труда сотрудников, а также основные элементы премиальной системы, а также взаимосвязь показателей и условий премирования, перечисляются традиционные источники премирования и условия разработки шкалы премирования, а само премирование рассматривается как материальный мотиватор.

Премирование является материальным мотиватором, построенным на миссии организации, её долгосрочных и краткосрочных целях.

В отличие от базовой зарплаты, мотивирующей индивидуальные результаты труда, занятость, сложность и ответственность труда самого работника, премиальная система стимулирует вклад сотрудника в коллективные результаты и достижения, в выполнение миссии организации и её целей.

В наше время многие организации используют различные методы стимулирования работников для улучшения результата труда и объемов производства в целом. Существует множество методов мотивации сотрудников и самым распространенным является дополнительное материальное вознаграждение, в частности премирование.

Премирование сотрудников — это мощный стимул для дальнейших успехов в работе для всех сотрудников, они обеспечивают трудовую дисциплину и оказывают положительный эффект для других членов трудового коллектива.

Целью работы является изучение эффективности системы премирования сотрудников.

Ключевые слова: сотрудники, мотивация, оплата труда, премирование, заработная плата, организация, результаты, оклад, работодатель, персонал, развитие, деятельность, эффективность, производство, вознаграждение, денежное вознаграждение.

Optimization of the employee bonus system in organizations

Pustovalova Aleksandra Vladimirovna, student master's degree programs

Tyumen State University

The article analyzes employee remuneration systems, as well as the main elements of the bonus system, as well as the relationship between indicators and bonus conditions, lists traditional sources of bonuses and conditions for developing the bonus scale, and considers the bonus itself as a material motivator. Bonuses are a material motivator based on the company's mission, long-term and short-term goals. In contrast to the basic salary, which motivates individual labor results, employment, complexity and responsibility of the employee, the bonus system encourages the employee's contribution to collective results and achievements, to the fulfillment of the organization's mission and its goals. Nowadays, many organizations use various methods of stimulating employees to improve the result of work and production volumes in General. There are many methods of motivating employees and the most common is additional financial support.

В современных условиях заработная плата для сотрудников играет огромную роль. Главным способом усовершенствования материальной заинтересованности сотрудников является использование премиальных систем оплаты, непосредственно основанная часть заработной платы сотрудников является (оклад), дополняется различными видами премирования сотрудников за отличные результаты в деятельности организации.

В современных условиях развития экономики организации ищут новые модели оплаты труда, которые смогут замотивировать сотрудников в росте производительности труда и повышение экономической эффективности производства.

Для этого необходимо сопоставить интересы сотрудников и организации и выбрать такую систему оплаты труда, которая устроила бы всех. В современной экономике сотрудник — это основной ресурс любой организации.

Руководителю организации необходимо создавать условия для своих сотрудников, где они смогут развиваться и развивать свою работу, например вносить улучшения в систему своей работы.

В системе мотивации и стимулирования персонала является выплата вознаграждения, а именно денежного вознаграждения за выполненную работу.

Для современной организации будет установление гибкой, но обоснованной системы материального вознаграждения персонала.

На конец 2020 года можно утверждать, что пик кризиса еще не пройден для развития современной экономики наступило непростое время коронавирусная инфекция продолжает распространяться по всему миру, и поэтому, материальное вознаграждение для работника очень важно.

При внедрении хорошей системы оплаты труда квалифицированного работника удержать гораздо проще. Под

хорошей системой оплаты принято понимать не столько выплату больших окладов, сколько различные премии и бонусы за отличия в работе.

Существуют следующие виды премирования сотрудников организации:

Разовые премии — это единовременные выплаты сотрудникам за качественно выполненную работу, либо в случае какого-то знаменательного события.

Периодические — данный вид премирования выплачивается сотрудникам организации ежемесячно, ежеквартально.

Годовые — премия выплачивается в конце года за отличную работу сотрудников.

Производственные — премирование сотрудников за добросовестно выполнение сотрудниками своих должностных обязанностей.

Целью премирования сотрудников является достижение интересов всех категорий работников в обеспечении высоких конечных результатов производственно-финансовой деятельности организации в целом на основе учета и поощрения трудового вклада каждого подразделения и отдельных работников.

В целях повышения эффективности премирования работников можно организовать следующие мероприятия:

— с целью удержания молодых сотрудников в организации необходимо ввести новый вид премии, зависящий от времени работы в данной организации. Предлагается ввести начальный размер премии за выслугу лет в размере 5%, а затем ежегодно повышать ее на 3% от должностного оклада.

— с целью повышения уровня образования работников также можно ввести еще один вид премии — образовательной. Премированию подлежат работники, которые в свободное время обучаются в различных образовательных учреждениях. Размер премии предлагается

установить в размере 15% от должностного оклада. Для работников, которые сомневаются в необходимости получения образования это будет дополнительным стимулом. Кроме того, премия снизит затраты на обучение, так как в большинстве образовательных учреждений различного уровня обучение платное.

— Также по результатам работы за год работникам может выплачиваться годовая премия. Размер годовой премии зависит от результатов работы организации по итогам года, личного вклада каждого работника, в достижение данных результатов, а также от стажа работы в организации.

Для мотивации работников к решению узконаправленных задач, а также поощрения особых достижений в определенных областях в организациях могут осуществляться дополнительные виды премирования.

Дополнительные виды премирования в таком случае будут регламентироваться отдельными внутренними нормативными документами. Так можно сформулировать следующие виды премирования, которые могут применяться в организации по специальным системам:

1. Премирование работников Общества за особые достижения.

2. Премирование работников за отличные показатели.

Данные мероприятия, направленные на повышение эффективности премирования работников, в конечном итоге повысят производительность труда, снизят текучесть кадров, повысят образовательный уровень работников и тем самым увеличат прибыль предприятия.

Литература:

1. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский финансовый учет / Аликаева А.В. — Молодой ученый. // 2018 г. — № 2. — с. 34.
2. Берестова, Т.Ф. Поисковые инструменты библиотеки / Т.Ф. Берестова // Библиография. — 2019 г. — № 6. — с. 18.
3. Баранова, П.В. Расчет заработной платы / П.В. Баранова // Оплата труда бухгалтерский учет. — 2019 г. — № 5. — с. 45.
4. Гаврикова, Е.А. Премирование организации оплаты труда / Е.А. Гаврикова // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. — 2019 г. — № 9 — с. 3.
5. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06 декабря 2011 года № 402 — ФЗ. — Режим доступа: www.consultant.ru/document/ (дата обращения 23.01.2020г).
6. О саморегулируемых организациях: Федеральный закон от 01 декабря 2007 года № 315 — ФЗ. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 23.01.2020г).
7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197 — ФЗ. — Режим доступа: www.consultant.ru/ (дата обращения 17.02.2020г).

Оценка эффективности налоговых льгот в Российской Федерации

Ранова Анастасия Александровна, студент
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

В статье определено назначение налоговых льгот в экономике РФ, определены признаки, согласно которым производится оценка налоговых льгот и приводятся статистические данные по использованию налоговых льгот. Определена значимость мониторинга налоговых льгот для совершенствования законодательства РФ.

Ключевые слова: налоговые льготы, мониторинг, законодательство, налог.

Assessment of the effectiveness of tax benefits in the Russian Federation

Ranova Anastasija Aleksandrovna, student
Don State Technical University (Rostov-on-don)

The article defines the purpose of tax benefits in the economy of the Russian Federation, defines the features according to which tax benefits are evaluated and provides statistics on the use of tax benefits. The importance of monitoring tax benefits for improving the legislation of the Russian Federation is determined.

Keywords: tax benefits, monitoring, legislation, tax.

Важным элементом в современной налоговой системе являются льготы, поскольку, благодаря их практическому использованию можно осуществлять государственное стимулирование разнообразных видов дея-

тельности или экономических сфер, которые для органов власти являются наиболее приоритетными и значимыми в целях социально-экономического развития.

Актуальность темы в том, что на сегодня не существует универсального и общепринятого способа для оценки налоговых льгот с учётом всех социально-экономических процессов и изменений на федеральном и региональном уровнях. Однако, в соответствии с налоговым кодексом Российской Федерации налоговая льгота является преимуществом, которое будет предоставлено органами государственной власти или органами местного самоуправления в отношении некоторых категорий налогоплательщиков. Льготы будут ставить их в наиболее выгодное положение в сравнении с другими группами налогоплательщиков.

В ходе оценки эффективности действующей налоговой политики государства особенное внимание необходимо уделять экономическому эффекту от использования различных налоговых льгот к тем затратам, которые способствуют получению конечного практического результата. В этом случае все налоговые правоотношения связаны с развитием общества и государства. Совокупность финансовых процессов, которые происходят в результате управления доходами и расходами, а также финансовое положение государства оказывают влияние на действующую налоговую систему. Вне зависимости от того, что напрямую налоговые льготы не приводят к увеличению расходов бюджетов различных уровней, они представлены как выпадающие доходы. Таким образом, они будут снижать объём доходов государственного бюджета и сокращают ресурсы. Соответственно, в этом случае стоит остро вопрос о возможности повышения эффектив-

ности использования налоговых льгот в Российской Федерации. [2]

Благодаря действующему налоговому законодательству льготы могут быть предоставлены на федеральном и региональном уровнях. Исходя из этого тезиса в ходе оценивания уровня эффективности нужно учитывать принадлежность конкретной льготы к установленному уровню управления. Основное количество всех выпадающих доходов единого консолидированного бюджета Российской Федерации приходится на налоговые льготы по налогу на добавленную стоимость. Примерно 98% налоговых льгот приходится именно на данный налог. На следующем месте находится система льгот по налогу на прибыль организации, и в среднем они составляют примерно 1% от общего объёма. На третьем месте располагаются налоговые льготы по налогу на имущество организаций.

В соответствии с использованием налоговых льгот существует статистические данные по предоставлению и запланированному выделению налоговых льгот по каждому налогу (Рис. 1).

При использовании налоговых льгот в отношении налога на добавленную стоимость нужно учитывать такие механизмы как полное освобождение от налогообложения или сниженная налоговая ставка. Различные объёмы налоговых льгот по НДС увеличиваются с начала изучаемого на данном рисунке периода. Стоит добавить, что удельный объём налоговых расходов по предоставлению льгот в рамках НДС в соответствии со статистикой, полученной от Федеральной налоговой службы Российской Федерации составил около 38% от общего количества налоговых поступлений по представленному налогу.

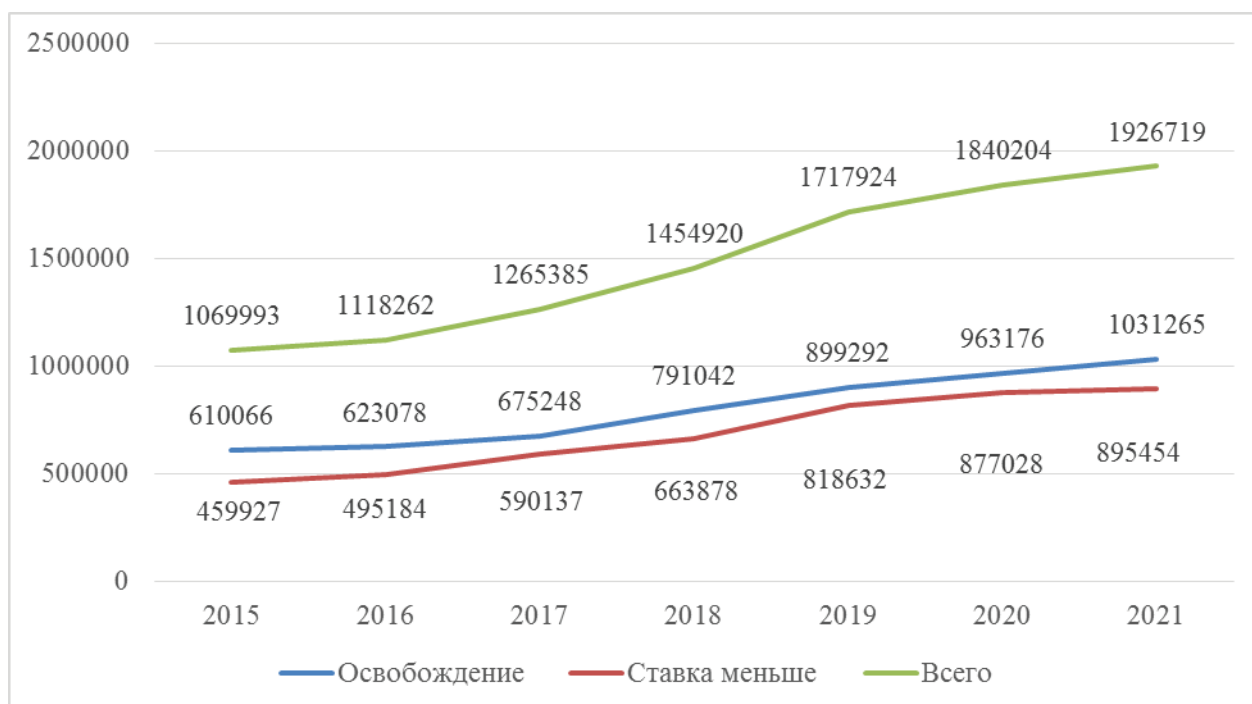


Рис. 1. Изменение выделенных и запланированных к выделению налоговых льгот по НДС в млн. рублей [1]



Рис. 2. Количество предоставленных и плановых к предоставлению налоговых льгот по налогу на прибыль организации в млн. рублей [1]

Общий объем налоговых расходов федерального бюджета согласно предоставлению налоговых льгот по налогу на прибыль по итогам 2018 года составил 403 млн. руб. При этом за период с 2015 по 2018 год общий объем налоговых льгот возрос на 17%. На представленном ниже рисунке отражены данные по объёму предоставления налоговых льгот по налогу на прибыль организации (Рис. 2),

Стоит отметить, что количество налоговых расходов по всем имущественным налогам имеет разноуровневый характер, о чём говорят данные, представленные на рисунке 3.

На основании представленного анализа можно сделать вывод о том, что в рамках выделения налоговых льгот государству нужно в обязательном порядке обеспечивать

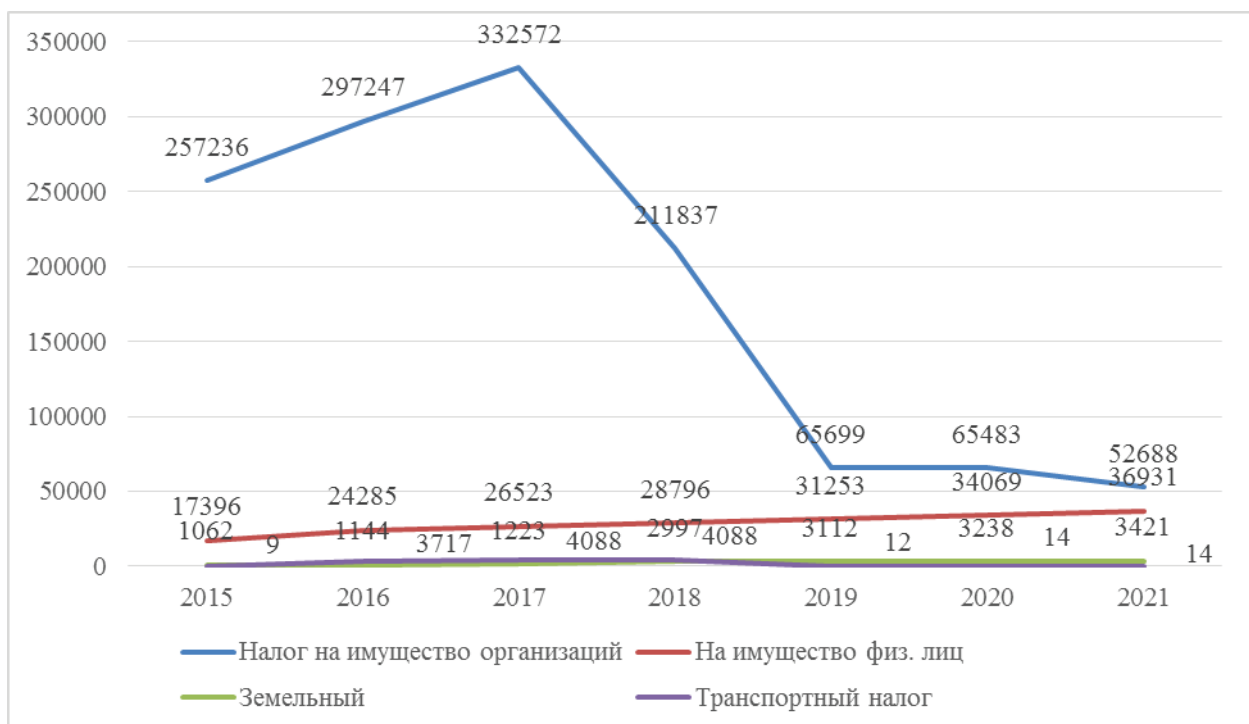


Рис. 3. Изменение налоговых расходов по имущественным налогам в млн. рублей [1]

прямое соблюдение равновесия между фискальной и регулирующей функцией налогообложения. [3]

В соответствии с данными анализа основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 года мероприятия по мониторингу эффективности налоговых льгот не является базовой задачей. Но, стоит заметить, что именно такая оценка будет являться базовым элементом для внедрения новых налоговых льгот в перспективе. Таким образом, именно мониторинг будет играть ключевую роль в ходе оптимизации и совершенствования действующих налоговых льгот с возможностью их динамического изменения на базе смены экономической ситуации. При этом существующие методики по оценке эффективности налоговых льгот имеют некоторые ключевые недостатки. Если их устранить, то можно эффективно использовать данный показатель на практике.

Исходя из этой позиции вопрос, связанный с увеличением эффективности предоставляемых налоговых льгот на территории Российской Федерации, не является полностью решённым. Но, органы власти на каждом уровне занимаются обеспечением реализации данного вопроса путём постепенного совершенствования законодательства. В частности, в некоторых субъектах Российской Федерации все информационные данные о действующей методике анализа и исследовании налоговых льгот распространяются в интернете на официальном сайте Федеральной налоговой службы России. Полагаем, что эта деятельность будет напрямую направлена на общее увеличение эффективности выделяемых налоговых льгот для хозяйствующих субъектов. Поэтому представленная практика должна являться обязательной для всех субъектов на территории Российской Федерации.

Литература:

1. Атаян, Ю. К. Оценка эффективности налоговых льгот // Синергия Наук. — 2020. — №. 47. — с. 163–178.
2. Гильфанов, Р. М., Евстафьева А. Х. Особенности оценки эффективности налоговых льгот // Инновационное развитие экономики. — 2019. — №. 5–1. — с. 174–177.
3. Баташев, Р. В. Динамика налоговых льгот в России // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — №. 10–1. — с. 1–5.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 47 (337) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
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 02.12.2020. Дата выхода в свет: 09.12.2020.

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.