

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

49 2020
ЧАСТЬ II

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 49 (339) / 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 *Владимир Иванович Дикушин* (1902–1979), советский ученый в области машиностроения.

Владимир Иванович родился в Самаре. Во время учебы на механическом факультете Московского высшего технического училища имени Н. Э. Баумана Владимир много времени проводил в лаборатории по обработке металлов резанием, стараясь выявить параметры режимов работы металлорежущих станков, с помощью которых можно изменять как конструкцию станка, так и эффективность его работы. Именно в это время в Советском Союзе шло интенсивное развитие станкостроения, в том числе металлорежущих станков.

По окончании училища Дикушин сначала работал на машиностроительном заводе, а позднее перешел в Экспериментальный научно-исследовательский институт металлорежущих станков. С 1937 года в течение четырех десятилетий он был главным конструктором ЭНИМСа. Здесь он впервые в нашей стране начал создавать научные основы и методики проектирования металлорежущих станков.

Дикушин регулярно публиковал свои теоретические наработки по основам проектирования металлорежущих станков различного назначения. И эти работы являлись основными справочными материалами по проектированию и модернизации станков. За создание новых конструкций высокопроизводительных металлорежущих станков Владимир Иванович был удостоен Сталинской премии первой степени. В конце 1940 года под его руководством было начато проектирование первого в Советском Союзе автоматического завода по производству поршней, который через десять лет был введен в действие.

В 60–70-е годы Дикушин руководил созданием системы станков с числовым программным управлением (ЧПУ), производственных участков автоматически переналажи-

ваемых станков с ЧПУ, с централизованным программным управлением от единой ЭВМ; другими исследованиями и разработками в области станкостроения. В разные годы ученый являлся членом Комитета по Ленинским и Государственным премиям, членом Высшей аттестационной комиссии, входил в состав редакционных советов и был редактором различных научных изданий по проблемам машиностроения.

Дикушин был избран членом-корреспондентом, а затем и действительным членом АН СССР. Он был одним из инициаторов создания Института машиноведения, почти два десятилетия руководил Комиссией по технологии машиностроения. Владимир Иванович постоянно занимался практическими вопросами разработки новых и модернизации существующих металлорежущих станков в целях существенного улучшения их технических характеристик.

За редким исключением все его проекты получили практическое воплощение: их выпускала отечественная промышленность, ими оснащались предприятия как в нашей стране, так и за рубежом. Под его руководством были разработаны системы агрегатирования станков и типовое станочное оборудование для обработки тел вращения на автоматических линиях. Им были созданы новые расчетные методы в станкостроении, научно обоснованный типаж металлорежущих станков, системы силовых гидроприводов, позволившие органически слить их с конструкциями станков различных типов.

За большой вклад в теорию и практику создания металлорежущих станков Владимир Иванович Дикушин был удостоен звания Героя Социалистического Труда с вручением ордена Ленина и золотой медали «Серп и Молот».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Акимова Р. А.

Управление маркетинговыми технологиями в сфере общественного питания79

Балтатарова С. Б.

Российский рынок рекламы в условиях кризиса: состояние и тенденции81

Брусницына М. Н.

Формы государственно-частного партнерства в России83

Гайрабеков И. А.

Понятие и сущность налогового администрирования налогоплательщиков86

Гайрабеков И. А.

Мировой опыт налогового администрирования налогоплательщиков89

Галдина Е. Б.

Актуальность внедрения образовательных модулей среднего профессионального образования в учебный процесс основной и средней ступени общего образования92

Гиренко В. Л.

Инновационно-промышленный потенциал Арктической зоны Российской Федерации94

Горелова Е. А., Насиров М. М.

Современные проблемы формирования кадрового резерва в организациях малого бизнеса96

Едемская Т. Н.

Повышение эффективности экономической деятельности за счет управления себестоимостью продукции.....98

Еланцева А. А.

Методология оценки кредитоспособности юридических лиц99

Ермаков В. В.

Из опыта практики взаимодействия НКО и органов местного самоуправления (на примере Тулы) 101

Ермаков В. В.

Опыт взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления с НКО по сохранению исторической памяти..... 104

Журавлева А. М.

Основные проблемы анализа и аудита совокупного дохода группы компаний 107

Капленок Е. А.

Совершенствование финансовой политики Российской Федерации на современном этапе 109

Капленок Е. А.

Формирование муниципальных финансов 111

Каюрова И. Н.

Состояние рынка аудиторских услуг в условиях пандемии 113

Козлов М. А.

Теоретические аспекты текучести кадров и методы минимизации потери персонала 114

Козлов М. А.

Аутсорсинг. Теоретические аспекты, виды и сегментирование 117

Кондратей М. В.

Развитие кадрового потенциала как стратегический приоритет предприятия 121

Кондратей М. В.

Механизм формирования и развития кадрового потенциала предприятия..... 123

Кравченко П. И.

Проблемы учёта расчетов с поставщиками и подрядчиками 125

Макарова М. М. Пути совершенствования корпоративной культуры организации 127	Поричук Г. В., Ивельская Н. Г. Меры, направленные на борьбу с коррупцией в органах внутренних дел Приморского края 144
Мальцева Е. А. Теоретические аспекты исследования материально-производственных запасов..... 129	Раевич А. С. Оценка ключевых показателей эффективности предприятия..... 148
Матвеева М. П. Развитие новых бизнес-моделей дилерской деятельности 133	Рузиева Н. Б. Значение структурных и институциональных реформ в развитии сферы услуг..... 150
Мирзаханова А. Р. Россия и международная торговля услугами: современное состояние и тенденции развития 135	Русу Г. И. Оценка ключевых показателей эффективности технического обслуживания промышленного предприятия..... 152
Мирошниченко И. С. Анализ динамики долговой нагрузки населения России в 2019–2020 гг. Проблемы и пути решения 137	Смолина Д. М. Профессиональное развитие муниципальных служащих в условиях пандемии 154
Петров Р. А. Инвестиционная эффективность ООО «Газпромнефть-Хантос»..... 140	Шеметова Н. К., Доброхотов А. С. Модели оценки зрелости системы управления проектами 156
Попко Е. И. Международная торговля технологиями 142	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Управление маркетинговыми технологиями в сфере общественного питания

Акимова Разида Алихановна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Дагестанский государственный университет народного хозяйства (г. Махачкала)

Маркетинговое управление предприятием общественного питания — это функционирование системы маркетинга для достижения рыночных целей предприятия общественного питания в результате косвенного воздействия на спрос потребителей, посредством разработки и формирования уровней параметров комплекса маркетинга.

Технология управления маркетингом включает всю совокупность экспертно-аналитического инструментария по анализу и обнаружению объективных угроз и осложнений в конкурентной позиции предприятия, технологию принятия маркетинговых решений по планированию, определению стратегий развития, формированию маркетингового микса предприятия общественного питания.

Ключевые слова: маркетинг, управление маркетингом, маркетинговые технологии, управление маркетингом предприятий общественного питания, планирование, стратегия развития, внешняя среда.

Management of marketing technologies in the field of public catering

Akimova Razida Alihanovna, candidate of economic sciences, senior teacher
Dagestan State University of National Economy (Makhachkala)

Marketing management of a public catering enterprise is the functioning of the marketing system to achieve the market goals of a public catering enterprise as a result of an indirect impact on consumer demand, through the development and formation of levels of parameters of the marketing complex.

Marketing management technology includes the entire set of expert and analytical tools for the analysis and detection of objective threats and complications in the competitive position of the enterprise, the technology for making marketing decisions for planning, determining development strategies, and forming the marketing mix of a public catering enterprise.

Keywords: marketing, marketing management, marketing technologies, marketing management of public catering enterprises, planning, development strategy, external environment.

Современный бизнес ориентирован на поиск и освоение новых форм обмена, новых каналов распространения товара или услуги, новых коммуникативных инструментов — тех, которые обладают особым потенциалом эффективности в сравнении с традиционными. Это влечет за собой обогащение маркетингового инструментария технологиями, способными решать специфические проблемы нового пласта бизнес-отношений. Рынок общественного питания предоставляет населению услуги и очень реагирует к переменам в экономике, моде, вкусах потребителей.

Технологии маркетинга по своей природе являются социальными технологиями, ориентированными на целенаправленное регулирование поведения социальных объектов различного уровня (личности, социальной группы,

общества в целом) в соответствии с задачами управляющей стороны, в данном случае, с задачами эффективного обмена в коммерческой и некоммерческой сфере.

Эффективность инновационных инструментов базируется, прежде всего, на их новизне, оригинальности, на отличиях от более ранних образцов, которые в свое время также произвели переворот в маркетинговой практике. Появление новых технологий не просто расширяло разнообразие маркетингового инструментария, но и вытесняло те подходы и методики, которые не демонстрировали необходимую эффективность.

Значительная часть образовательных программ, учебников, книг по маркетингу длительный период демонстрируют тенденцию к сохранению приоритета прежних технологий даже тогда, когда инновационные и модифи-

цированные инструменты уже достигли необходимой для изучения степени признания.

На сегодняшний день для отечественного маркетолога чрезвычайно важно понимание того, что появление новых инструментов управления рыночной деятельностью — это результат естественного и непрерывного развития маркетинга.

Информационная революция, глубоко изменившая производство и коммуникацию, вносит кардинальные изменения в маркетинг и требует пересмотра каждого компонента традиционного процесса маркетинговых коммуникаций.

На современном этапе развития рыночных отношений основная роль информатизации заключается в трансформации всех элементов рынка вследствие проникновения в бизнес новейших информационных технологий.

Информатизация меняет традиционные представления о взаимодействии поставщика и потребителя, о каналах продвижения и распределения товара или услуги, о маркетинговых коммуникациях. Современного потребителя отличает высокий уровень информированности о предложениях современного рынка, умение избирательно относиться к ним, он также обладает большей устойчивостью перед воздействием социальных технологий за счет мощных информационных потоков, несущих ему знание в сфере маркетинга. Изменение покупательских предпочтений ведет к изменению инструментов его изучения и управления отношения с ним, причем эти изменения наблюдаются не только на уровне использования отдельных маркетинговых технологий, но и концепций маркетинга, его принципов и подходов.

Под управлением, в широком смысле этого слова, понимается конкретная организация тех или иных процессов для достижения намеченных целей. Если исходить из того, что маркетинг — это деятельность, то, следовательно, управление маркетингом — это управление деятельностью.

Учитывая особенности маркетингоориентированных предприятий, под управлением маркетингом предприятий общественного питания следует понимать: «целесообразную деятельность, направленную на наиболее эффективное удовлетворение и формирование разнообразных потребностей индивида, предприятий и общества на основе планирования, организации, учета, контроля исполнения каждой фазы позиционно-деятельностного поведения предприятия общественного питания с учетом влияния закономерностей развития рыночного пространства и конкурентной среды».

Управление маркетингом предполагает наличие объекта и субъекта управления, внешней среды, информационных потоков, переработки информации. При этом объектом управления в маркетинге является потребитель. Успех предприятия общественного питания зависит от того, каким образом поведет себя потребитель. Именно он, приобретая продукцию или услугу, определяет положение предприятия на рынке. В соответствии с концеп-

цией маркетинга маркетинговое управление основано на информации и на потребностях потребителей и степени их удовлетворенности продукцией предприятия.

Исходя из сказанного, можно полагать, что маркетинговое управление предприятием общественного питания — это функционирование системы маркетинга для достижения рыночных целей предприятия общественного питания в результате косвенного воздействия на спрос потребителей, посредством разработки и формирования уровней параметров комплекса маркетинга.

Технология управления маркетингом включает всю совокупность экспертно-аналитического инструментария по анализу и обнаружению объективных угроз и осложнений в конкурентной позиции предприятия, технологию принятия маркетинговых решений по планированию, определению стратегий развития, формированию маркетингового микса предприятия общественного питания.

Отправным моментом технологии маркетинга предприятий общественного питания является анализ внешней среды, в ходе которого маркетолог выявляет внешние факторы для того, чтобы определить перспективы развития и выявить потенциальные угрозы для своего бизнеса.

Предварительный анализ рынка общественного питания дает возможность получить информацию о постоянных потребителях услуг предприятий общественного питания и выяснить, какие мероприятия проводились для их привлечения, также анализ дает оценку возможностям на определенной территории. Полученная информация используется для принятия эффективных управленческих решений с целью адаптации предприятий общепита к постоянно изменяющейся внешней среде. Внешняя среда — это основной источник получения внешней информации.

Аналитическая функция маркетинга, состоящая, прежде всего в исследовании внешней и внутренней среды предприятия, получении, обработке данных и их систематизации в «готовую к употреблению» информацию.

На любом из этапов управленческой деятельности каждый из руководителей предприятия общественного питания получает в определенной последовательности и в заданном объеме информацию, группирует, систематизирует и анализирует ее в виде некоторого предложения и передает каждому звену цикла управления, характеризующийся определенной цепочкой действий.

Маркетинговая ориентация требует в первую очередь, чтобы в руках одного руководителя был сосредоточен весь комплекс взаимосвязанных вопросов, жизненно важных для текущей деятельности и развития предприятия. Обычно это управляющий по маркетингу (в зависимости от организационной структуры может быть директор, заместитель генерального директора, вице-президент по маркетингу).

Подводя итог можно сказать, что маркетинговые технологии позволяют выявить общественную потребность в изменении приоритетов социального развития. Принимая во внимание роль маркетинга в управлении пред-

приятием общественного питания в современных условиях, управление маркетинговыми технологиями становится одной из актуальных проблем социального управления.

Российский рынок рекламы в условиях кризиса: состояние и тенденции

Балтатарова Саяна Баторовна, студент
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

Реклама в современном мире — это неотъемлемая часть маркетинга фактически любой организации. Цель ее создания — решение задач с учетом стратегии и направления развития компании.

Ключевые слова: реклама, кризис, тенденции, маркетинг, рынок.

Russian advertising market in crisis: status and trends

Baltatarova Sajana Batorovna, student
Buryat State University named after Dorzhi Banzarov (Ulan-Ude)

Advertising in the modern world is an integral part of the marketing of virtually any organization. The purpose of its creation is to solve problems based on the company's strategy and direction of development.

Keywords: advertising, crisis, trends, marketing, market.

Рекламный рынок в России существует не так давно. Однако за время своей недолгой истории он успел пройти многочисленные и значительные ступени развития.

В самом начале существования фактически любая реклама давала достаточно сильный и положительный эффект. Этому явлению есть простое объяснение: рынок на тот момент был далеко не полон, а потребности отдельных людей и целых предприятий росли с каждым днем. Из-за неумения отличить действительно качественный товар от посредственного практически любой продукт раскупался хорошо.

Подобная ситуация наблюдалась и на рекламном рынке: нестабильность цен на размещение в СМИ, постоянное изменение сроков и каналов распространения информации, ограниченность каналов рекламирования повлекли за собой развитие рекламных агентств, главной деятельностью которых была перепродажа рекламных площадей. На креативность, творчество и исследовательскую работу спрос же был значительно меньше. Стоит отметить, что невысокий уровень рекламы объяснялся также низким спросом на изысканную рекламную продукцию от потребителей. Однако со временем ситуация начала меняться.

Рыночную экономику невозможно представить без конкуренции, побуждающей к активному действию, а следовательно, и без правильного позиционирования на рынке, то есть без рекламы. Сама суть рыночной экономики состоит в постоянной борьбе между всеми участниками. В этой ситуации, между конкурентами, производителями товаров и услуг и, соответственно, рекламодателями,

неизбежно происходит вызов для поставщиков рекламы. Этот вызов в свою очередь заставляет участников медиа индустрии постоянно находится во всеоружии, в поисках новых способов привлечь клиента, решить его проблемы.

Кроме того, рекламная индустрия, как никакая другая подвержена быстрой трансформации. Это объясняется стремительным ростом онлайн пространства и коммуникации, постоянно увеличивающимся спросом как у рекламодателей, так и потребителей рекламы.

Все вышеназванные факторы, а также нежелание традиционных СМИ отдавать лидирующие позиции, в совокупности стимулируют динамику развития индустрии рекламы, обогащая ее все новыми технологическими решениями, методами и приемами.

Однако, на сегодняшний день стоит обратить внимание не столько на рост отрасли, сколько на стабилизацию рекламной индустрии, смягчение ее зависимости от внешних факторов и внутренних процессов.

Рынок рекламы неизбежно зависим от экономики и темпов потребления, тем самым стимулируя постоянную коммуникацию между потребителем, бизнесом, СМИ и социально-культурной средой.

В кризисных условиях рекламный рынок старается оперативно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям бизнеса. Особое внимание при этом уделяется спаду платежеспособности потребителя и колебаниям предложения. В этой ситуации необходимо оптимизировать ресурсы, цели и задачи, а также применить на практике антикризисные технологии и практики.

Ассоциация коммуникационных агентств России проанализировала рекламный рынок за треть 2020 года. По

итогах анализа, суммарный объем рекламы в средствах ее распространения составил более 315 млрд руб. за вычетом НДС, что на 8% меньше, чем в прошлом году.

Вне зависимости от заявлений официальных лиц в нынешней кризисной ситуации необходимо быть готовыми к любому развитию событий. Кроме того, становится крайне сложно строить какие-либо прогнозы относительно будущего. Однако, специалисты агентства надеются, что ситуация на рынке рекламы будет как минимум не хуже динамики российского рекламного рынка за 9 месяцев 2020 года.

При этом, стоит отметить, что интернет и телевидение лучше адаптировались к нынешней специфической ситуации, даже усилив позиции на рынке рекламы. Эта динамика наблюдается и на зарубежных рынках. Касательно самых различных товаров, усилили свои позиции e-commerce в разных формах.

По оценкам GroupM, на сегодняшний день рекламный рынок находится в стадии восстановления, в которую он перешел с третьего квартала текущего года. В конце года возможны и еще более позитивные тенденции. Однако аналитики обращают внимание пока лишь на частичное восстановление рынка. Кроме того, для преобладающего большинства компаний это не столько рост, сколько замедление скорости падения. По мнению специалистов Media Instinct Group, рынок покажет снижение темпов в пределах 6–7% по итогам всего 2020 года. Другие аналитики оценивают падение в пределах 5% по сравнению с прошлым годом.

Касательно сегментов рекламного рынка, интересная тенденция наблюдается в телевизионной рекламе: восстановление здесь началось раньше остальных. Именно у телевидения есть все шансы на возврат к положительной динамике уже в следующем году. Причиной этого служит сохранение массовой аудитории с использованием новых подходов. Высокая эффективность и значительное количество категорий зрителей также положительно сказывается на динамике восстановления.

Положительная динамика наблюдается также в сфере диджитал. По итогам года возможен рост до 3%, однако даже прирост от 0 до 2% будет оцениваться как позитивный в нынешних условиях рынка. На динамику влияет адаптация к новым нормам поведения потребителей, а

также рост доли performance сегмента, продолжают развиваться новые возможности для продвижения товаров и услуг и общий объем предложений.

Самой плачевной можно назвать ситуацию в прессе: за девять месяцев 2020 года падение составляет 47%, однако в третьем квартале и здесь наблюдается некоторое восстановление. Это объясняется тем, что в сложной ситуации рекламодатели чаще предпочитают быстрые performance решения. Журналы и газеты же уходят в печать задолго до выхода на прилавки.

Достаточно быстро восстанавливается сегмент радио, особенно сильный скачок наблюдался в сентябре. После выхода из локдауна радио стало интересно сегментам, связанным с отложенным спросом.

Что касается наружной рекламы, то в период с мая по сентябрь текущего года трафик демонстрировал непропорциональный рост. С учетом последнего квартала показатели по прогнозам специалистов могут улучшиться на 3–5%.

Стоит также отметить, что реклама в регионах теряет позиции больше, чем в крупных городах. Это связано с ее значительной зависимостью от малого и среднего бизнеса. А наибольшие потери несет именно малый бизнес, часто не располагающий никакими финансовыми резервами. Такая тенденция наблюдалась и в предыдущие кризисы.

Роль рекламы ощущается в различных областях общественной жизни и экономики. Важно учитывать такие ее роли, как образовательная, эстетическая и психологическая. Главная задача рекламы — установление связей между производством и потребителем, а также увеличение дохода предприятия и благосостояния общества в целом. В конечном итоге все это является катализатором роста производств и расширения границ рынка сбыта.

Рынок рекламы попадает под удар финансово-экономического кризиса одним из первых. Это объясняется тем, что в нестабильной ситуации именно на рекламу сокращаются расходы в первую очередь. Причины этого различны, в том числе неумение дать объективную оценку эффективности рекламы, а также неготовность к масштабным изменениям в перечне и составе затрат. Однако в современной кризисной ситуации есть положительные тенденции к восстановлению рекламного рынка в ближайшем будущем.

Литература:

1. Добрикова, Т. С., Ковалева А. М. Роль рекламы в современном обществе // Молодой ученый. — 2012. — № 12. — с. 201–203.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга: Пер с англ. /Общ. ред. Е. М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1990. — 511 с.
3. Уэллс, У., Мориарти С., Бернет Дж., Реклама: теория и практика: Маркетинг для профессионалов, 7-ое издание, СПб: «Питер», 2008.
4. За три квартала 2020 года объем рекламного рынка в России сократился на 8% [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.sostav.ru/publication/akar-predstavil-itogi-reklamnogo-rynka-za-9-mesyatsev-2020-goda-46034.html>

Формы государственно-частного партнерства в России

Брусницына Мария Николаевна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Государственно-частное партнерство включает множество форм, которые имеют различные наименования и используются в широком спектре инфраструктурных отраслей и инвестиционных сделок.

Министерство экономического развития РФ была сформулирована следующая классификация организационно-правовых форм государственно-частного партнерства, в которых возможна реализация инфраструктурных проектов с применением механизмов ГЧП:

- концессионные соглашения — в соответствии с Федеральным Законом от 21.07.2005 № 115 — ФЗ «О концессионных соглашениях»;

- соглашения о государственно-частном партнерстве — в соответствии с законами субъектов России об участии в государственно-частном партнерстве;

- договоры аренды с инвестиционными обязательствами и/или льготными условиями — реализации проектов на основе долгосрочных договоров аренды имущества, в которых капитальные вложения осуществляются за счет средств частного инвестора;

- контракты жизненного цикла — в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг», постановлением Правительства РФ № 1087 «О случаях заключения КЖЦ»;

- договоры (соглашения), обладающие признаками ГЧП, при условии, что на стороне публичного партнёра выступают государственные предприятия, компании или организации, в уставном капитале которых доля участия

РФ, субъекта РФ, МО в совокупности составляет более 50%, т. е. договоры заключенные в рамках Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках отдельными видами юридических лиц».

Выделенные формы ГЧП имеют отличительные характеристики, на которые представители органов государственной власти должны опираться при структурировании отношений в рамках конкретного проекта.

Основные различия между рассмотренными формами ГЧП могут быть систематизированы и представлены в таблице 1 «Классификация основных форм ГЧП».

Разнообразие форм государственно-частного партнерства позволяет достаточно широко использовать возможности частного капитала в решении государством многих проблем, связанных с публичным интересом. В отраслях производственной, транспортной и социальной инфраструктуры применяются все варианты концессионных соглашений, совместные предприятия с участием государственного и частного капитала, а также проекты, основанные на договорах гражданского и публичного права.

В мировой практике ГЧП включает множество различных форм, в Российской Федерации законодательно выделены 2 формы ГЧП — это концессионное соглашение и соглашение ГЧП. Также выделены приближенные к ГЧП формы, которые соответствуют признакам ГЧП, а именно: КЖЦ, аренда с инвестиционными обязательствами, СПИК, корпоративная форма партнерства, соглашение о разделе продукции. Основной формой ГЧП в России является концессионное соглашение.

Таблица 1. Основные формы ГЧП и контрактные формы, близкие к ГЧП

Форма ГЧП	Предмет контракта между государством и бизнесом, суть	Форма собственности на имеющееся/создаваемое имущество	Законодательный акт	Количество реализованных проектов по состоянию на 2020 г.	Плюсы и минусы использования конкретной формы ГЧП
Соглашение о ГЧП (далее — СГЧП)	Передача публичной стороной права владения и пользования государственной собственности частному партнеру. Проектирование+ Строительство +Эксплуатация +Финансирование	Частная / государственная	ФЗ 224-ФЗ «О ГЧП, МЧП и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ»	75	+ гибкость в структурировании проекта; + возможность использования в случае неприятия КС; + наличие успешного опыта реализации СГЧП; — неурегулированное законодательство СГЧП; — сложности синхронизации с бюджетным планированием — минимальный срок СГЧП — 3 года
Концессионное соглашение (далее — КС)	Передача публичной стороной государственной собственности частному партнеру на праве владения и пользования на определенный срок с последующим возвращением объекта государству. Проектирование+ Строительство + Эксплуатация + Финансирование	Государственная	ФЗ от 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»	3983	+ регламентация условий отдельным ФЗ; + наличие большой практики реализации КС; + применение механизмов поддержки государства (например, концессионные облигации). — ограничение выбора обеспечительных инструментов КС; — закон не охватывает все остальные связанные с КС области права (бюджетное, земельное, налоговое, другие)
Контракт жизненного цикла (далее — КЖЦ)	Создание или реконструкция частной стороной объекта инфраструктуры/технических средств и оборудования, начиная со стадии проектирования, передача его в право собственности государства и дальнейшее его обслуживание до утилизации объекта (15–30 лет). Оплата публичной стороной стоимости работ по договору в период эксплуатации. Проектирование+ строительство + эксплуатация +финансирование	Государственная	44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Постановление Правительства РФ от 28.11.2018 № 1087 «Об определении случаев заключения КЖЦ»	50	+ отсутствие спроса на услуги объекта КЖЦ не влияет на финансовые взаимоотношения участников КЖЦ; + оплата по договору только с наступлением эксплуатационной фазы; — не проработан вопрос гарантий возмещения средств частному партнеру при изменении условий КЖЦ публичной стороной или отказа от него.

<p>Аренда (лизинг) государственной собственности с инвестиционными обязательствами</p>	<p>Передача публичной стороной права использования государственного (муниципального) объекта общественной инфраструктуры физическому или юридическому лицу на длительный определенный время и за установленную плату с целью его модернизации (реконструкции, реставрации). Эксплуатация + техническое перевооружение или модернизация</p>	<p>Государственная</p>	<p>ГК РФ, ч. 2, гл. 34 ст. 606–625</p>	<p>330</p>	<p>+ возможность выкупа объекта аренды частным партнером у государственного; — запрет для арендатора на изменение целевого назначения объекта; — наличие помимо арендных платежей обязанности арендатора по модернизации арендуемого объекта — невозможность софинансирования проекта из средств бюджета</p>
<p>Корпоративная форма партнерства (совместное юридическое лицо)</p>	<p>Передача публичной стороной в собственность создаваемой с ее участием компании (SPV-компания) части имущества и финансовых ресурсов с участием ее представителей в органе управления компании. Софинансирование акционерного капитала + строительство + эксплуатация</p>	<p>Частная / государственная</p>	<p>208-ФЗ «Об акционерных обществах»</p>	<p>49</p>	<p>отсутствует четкое разделение рисков между сторонами; — не регулируются законами ГЧП; + подводит при реализации крупного инфраструктурного проекта, где требуются значительные финансовые инвестиции (например, развитие аэропорта «Большое Савино» в г. Перми)</p>
<p>Специальный инвестиционный контракт (далее — СПИК)</p>	<p>Обязательство частной стороны по реализации инвестиционного проекта (СПИК) с целью внедрения или разработки и внедрения современной технологии, позволяющей производить конкурентоспособную продукцию на мировом уровне промышленную продукцию в России при этом привлечь меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные федеральным и региональным законодательством.</p>	<p>Государственная</p>	<p>488-ФЗ</p>	<p>41</p>	<p>ограниченный срок контракта до 10 лет; — стабильность совокупной налоговой нагрузки, режима для частной стороны при выполнении условий договора</p>

Источник: составлено автором по данным портала ГЧП-Инфо (<https://rosinfra.ru>)

Понятие и сущность налогового администрирования налогоплательщиков

Гайрабеков Ислам Анзорович, студент магистратуры
Российский новый университет (г. Москва)

В статье автор пытается обобщить современные теоретические аспекты понятия налогового администрирования с акцентом на отражение наиболее часто используемых в РФ представлений о нем.

Ключевые слова: администрирование, государство, управление.

Одна из основных проблем государства — обеспечение гарантии поступлений в бюджеты всех уровней бюджетной системы страны и во внебюджетные фонды налогов, сборов и других платежей, установленных законом. Финансовая деятельность такого института, как государство, будет эффективной, только если в стране функционирует оптимальным образом выстроенный механизм налогового администрирования.

По мнению доктора юридических наук, профессора М. В. Карасевой [4, с. 6], государство стремится к выполнению со стороны налогоплательщика на добровольной основе его обязанности по уплате налогов и сборов в бюджетную систему и во внебюджетные фонды РФ при минимизации собственных усилий. Кроме того, она считает, что решения и действия государства в сфере обеспечения

процесса реализации налоговой обязанности являются вторичными (вынужденными) в системе налогового регулирования. Здесь нужно добавить, что добровольное выполнение налоговой обязанности нельзя достичь без совершения встречных действий от государства.

Далее необходимо представить определения понятия налогового администрирования. Его официально признанного определения в РФ нет, но, тем не менее, словосочетание «налоговое администрирование» все шире применяется в официальных документах государственных и муниципальных органов власти, относящихся к налоговой политике в стране.

В таблице 1 представлены определения понятия «налоговое администрирование», данные отдельными российскими авторами.

Таблица 1. Определения понятия «налоговое администрирование», данные отдельными российскими авторами [3, с. 224–229]

Авторы определений	Содержание определений
Гончаренко Л. И. [1, с. 7]	Это с организационной точки зрения элемент системы управления налоговыми отношениями.
Дадашев А. З. [2, с. 8]	Это организационно-управленческая система по воплощению налоговых правоотношений в виде набора форм и методов, применение которых должно обеспечивать процесс пополнения бюджетной системы страны налогами, сборами и другими платежами.
Майбуров И. А. [5, с. 8]	Это процесс, связанный с управлением налоговым производством, который реализуется органами ФНС России с конкретными полномочиями относительно экономических субъектов — плательщиков налогов, сборов и взносов.
Пансков В. Г. [6, с. 9]	Управленческая деятельность государства и муниципалитетов, связанная с налоговым планированием, созданием и развитием системы налогов и сборов, а также связанная с контролем за соблюдением действующих норм отечественного налогового права в разрезе полномочий и обязанностей всех участников налоговых правоотношений.
Рамазанова Б. К. [7, с. 399–401]	Набор организационно-экономических отношений в налоговой сфере, базирующейся на юридическом регулировании в системе определения, введения, взимания налогов и сборов и других обязательных платежей, налогового правового контроллинга, ответственности и защиты прав экономических субъектов — плательщиков налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджетную систему.

Цель системы налогового администрирования состоит в упрощении процесса уплаты налогов и сборов для налогоплательщика и в снижении затрат по их сбору для органов ФНС России. В роли объекта налогового администрирования РФ выступает деятельность органов ФНС России и отечественная система налогов и сборов. В роли его предмета — совокупность налоговых взаимоотношений между их субъектами (между экономическими

субъектами — плательщиками налогов и сборов, органами ФНС России и т. д.).

Налоговое администрирование подразумевает не подготовку нормативно-правовых актов в налоговой сфере, а именно управление, т. е. организацию процесса, связанного с их исполнением, и выявление факторов, препятствующих результативному развитию рассматриваемой системы.

В итоге, информация, аккумулирующаяся в ходе налогового администрирования, может помогать эффективно пополнять доходную часть консолидированного бюджета РФ и формировать запрос на проведение в стране налоговых реформ. В этой связи стоит отметить, что результат непрерывно ведущейся в стране работы

по оптимизации норм налогового права — это постоянно вносимые в части I–II НК РФ изменения, и ключевую роль здесь играет как раз налоговое администрирование.

На рисунке 1 представлены уровни решения задач налогового администрирования в РФ.



Рис. 1. Уровни решения задач налогового администрирования в РФ [8]

В таблице 2 представлена характеристика задач налогового администрирования в РФ в разрезе уровней государственного управления.

Таблица 2. Характеристика задач налогового администрирования в РФ в разрезе уровней государственного управления [8]

Уровни управления	Содержание задач налогового администрирования
Исполнительные органы государственной (федеральной и региональной) власти — от Правительства РФ до Правительств субъектов РФ	Разработка и принятие решения о главных направлениях ведения государственной налоговой политики. При этом преследуются следующие цели: определение величин ключевых параметров для исчисления ряда налогов (перечень налогоплательщиков, ставки и льготы), проведение анализа и составление прогнозов величин будущих налоговых поступлений во все бюджеты бюджетной системы и во внебюджетные фонды РФ, выработка предложений для корректировок норм НК РФ.
Минфин России	Формирование определенных процедур в сфере налогообложения и методологию отчетности, предоставление консалтинговых услуг для налогоплательщиков по аспектам использования действующих норм отечественного налогового права.
ФНС России	Прямое взаимодействие с налогоплательщиками и осуществление контроллинга за правильностью использования действующих норм налогового права.

В итоге, налоговое администрирование предполагает ведение деятельности по следующим направлениям:

- установление направлений для ведения государственной налоговой политики;
- определение значений параметров по исчислению налогов;
- организация налогового учета (учета плательщиков налогов и сборов);
- подготовка форм налоговой отчетности;
- организация деятельности, связанной со сбором налогов;
- контроль за исполнением действующих норм налогового права;
- обработка данных по собираемым фискальным платежам;

— составление прогнозов и проведение анализа величин налоговых поступлений;

- определение противоречивых или не результативно работающих норм налогового права;
- поиск схем, связанных с уклонением от уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджетную систему;
- определение направлений сотрудничества между разными структурами для получения дополнительных данных, требуемых с целью осуществления результативного налогового контроллинга.

По ряду аспектов функции налогового администрирования, воплощаемые на разных уровнях управления, пересекаются.

На рисунке 2 представлен состав функций налогового администрирования.

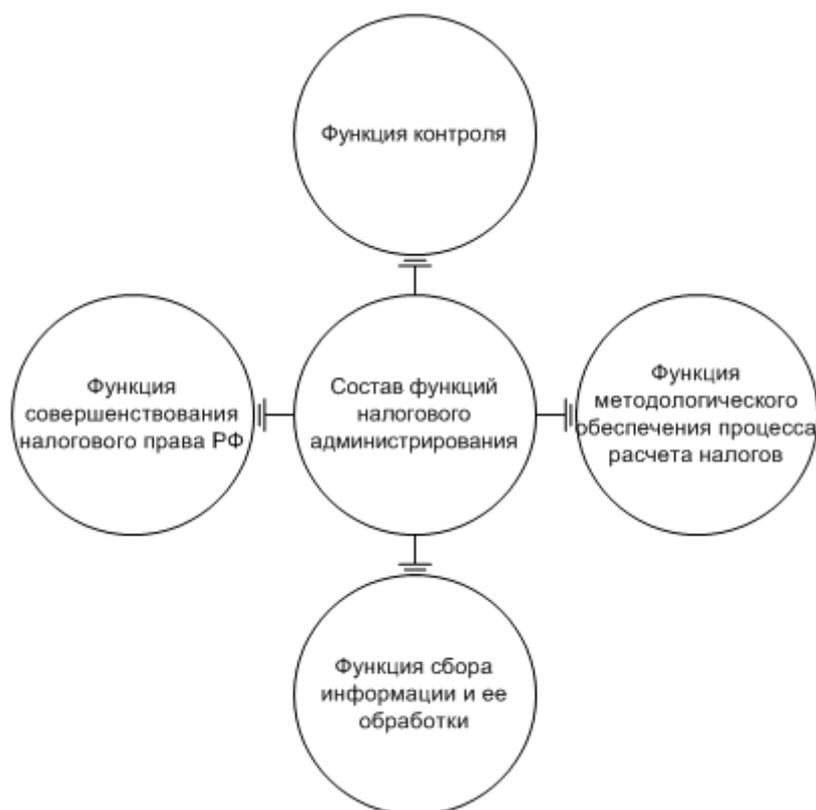


Рис. 2. Состав функций налогового администрирования [8]

В итоге, категория налогового администрирования является сильно шире категории налогового контроля, хотя его базис составляет, прежде всего, контроль за налогоплательщиками и за налоговиками. Это подразумевает формирование детальной методологии проверок в виде составного элемента налогового администрирования, в т. ч. порядка осуществления контроллинга со стороны вышестоящих органов ФНС России в отношении нижестоящих.

Следствие действия функции контроля — это возникновение возможности для привлечения виновных лиц к различным видам ответственности за нарушение опре-

деленных правил, и это помимо всего прочего составляет часть функций налогового администрирования.

Серьезная роль в системе налогового администрирования играет функция методологического обеспечения процесса расчета налогов, относительно которых нормы налогового права определяют исключительно общие принципы их исчисления.

Функция сбора информации и ее обработки — это еще одна важная функция налогового администрирования. Сюда относится информация по начислению налогов, по процедуре ее сбора, методологии проверок, обнару-

женным схемам ухода от уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей.

Действие функции совершенствования налогового права РФ символизирует протекание завершающего этапа налогового администрирования в определенном налоговом периоде.

Наибольший объем среди методов, используемых в системе налогового администрирования, занимают каме-

ральные и выездные налоговые проверки экономических субъектов — плательщиков налогов, сборов и иных обязательных платежей. Для уменьшения затрат на администрирование, главным из которых являются затраты на содержание органов, ведется работа по развитию системы взаимодействия между налогоплательщиками налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет.

Литература:

1. Гончаренко, Л. И. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / отв. ред. Л. И. Гончаренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 524 с.
2. Дадашев, А. З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие / А. З. Дадашев. — М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 240 с.
3. Жакенова, Г. И. Научные подходы к определению понятия «налоговое администрирование» / Г. И. Жакенова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — Т. 3. — с. 224–229.
4. Карасева, М. В. Финансовое право Российской Федерации: Учебник / Отв. ред. М. В. Карасева. — М.: Юристъ, 2004. — 576 с.
5. Майбуров, И. А. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент», специальностям «Экономическая безопасность», «Таможенное дело» / И. А. Майбуров [и др.]; под ред. И. А. Майбурова. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 503 с.
6. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Г. Пансков. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 436 с.
7. Рамазанова, Б. К. Истоки принципов налогообложения и их значение в современных условиях / Б. К. Рамазанова // Теория и практика общественного развития. — 2014. — № 2. — с. 399–401.
8. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>

Мировой опыт налогового администрирования налогоплательщиков

Гайрабеков Ислам Анзорович, студент магистратуры
Российский новый университет (г. Москва)

В статье автор пытается обобщить современный передовой мировой опыт по осуществлению налогового администрирования с акцентом на имеющиеся из ведущих стран мира.

Ключевые слова: администрирование, государство, налоги.

Налоговое администрирование выступает в качестве инструмента, благодаря применению которого оказывается прямое воздействие на процесс аккумуляции финансовых ресурсов государства, которые обеспечивают результативную и планомерную реализацию финансовой политики.

В иностранных государствах имеются разные подходы к организации системы налогового администрирования (см. рис. 1). В этой связи стоит отметить, что заслуживает внимание имеющийся практический опыт налогового администрирования Соединенных Штатов Америки (США), как одной из самых прогрессивных систем стран западного мира. Это можно подтвердить одним из наиболее высоких уровней для мира соблюдения законов в США — 83 % всех налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет

уплачиваются добровольно. Подобный результат был получен через развитие системы налогового администрирования на протяжении последних 15 лет.

Интересна практика налогового администрирования в США, связанная с передачей определенных функций налогового органа в частный сектор, допустим по вопросам сбора налогов через коммерческий банк и использования контроллинга благодаря привлечению независимых аудиторов.

Одновременно с этим на конкурсной основе имеется возможность по получению работы в налоговых органах для коммерческих компаний.

Функционирование системы налогового администрирования в Соединенных Штатах Америки на современном этапе является весьма эффективным.

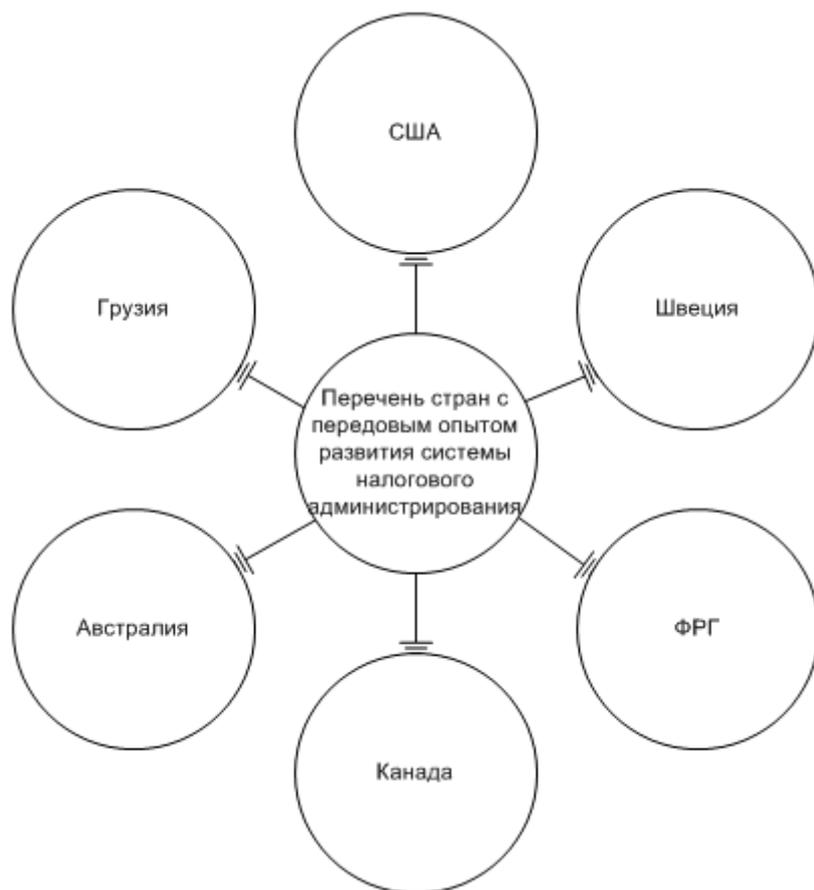


Рис. 1. Перечень стран с передовым опытом развития системы налогового администрирования [5]

Сегодня в медийном пространстве ведется активная PR-деятельность по поводу непринятия любой формы ухода от расчета и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет. Прежде всего, при осуществлении различных форм налогового администрирования и контроллинга в сфере уплаты налогов пристальное внимание нужно уделять процессу рождения института гражданской сознательности со стороны налогоплательщиков через формирование факторов, при которых те будут осознавать, что неуплата налога негативно влияет на социально-экономическое положение страны.

Достаточно позитивным является опыт использования телефона доверия, благодаря использованию которого имеется возможность для обращения со стороны любого налогоплательщика, подозревающего или владеющего достоверной информацией о фактах нарушения действующих норм налогового права. При этом подобные информаторы получают премии от размера обнаруженной недоимки в размере до 10 %, но не свыше \$100 тыс.

В Швеции система налогового администрирования функционирует под лозунгом «Единая декларация — единый счет — единый платеж — единый адрес (платежа)», что предполагает следующее. Для любого налогоплательщика заводится личный счет в местном налоговом органе, одновременно применяемый в качестве расчетного счета. При этом уплата налогов происходит с использованием единого платежного поручения.

Потом полученные общие налоговые суммы налоговики сами распределяют на соответствующие счета налогоплательщика [2, с. 388–394].

В качестве одной из причин, из-за которых плательщики налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет терпимо относятся к процедурным моментам налогового администрирования, выступает простота общения с местными налоговиками. На территории Швеции нет очередей, длительного ожидания и бюрократизма, а ее население, вместе с американцами, — это наиболее добросовестные налогоплательщики. Опросы общественного мнения говорят о том, что многие налогоплательщики согласны платить еще больше налогов при возникновении в том потребности из-за их высокого уровня доверия к государству и его налоговикам.

В ФРГ налоговая полиция «Штойфа», являющаяся одним из структурных подразделений Минфина, является органом, отвечающим за решение функциональной задачи по налоговому администрированию. А также в Германии имеется институт налогового консалтинга, лицензируемый Минфином.

В данной стране профессия налогового консультанта является очень важной и ответственной, т. к. нормы германского налогового права носят весьма запутанный характер. В ФРГ, в отличие, скажем, от РФ, нет Налогового кодекса, кодификация действующих норм налогового законодательства ограничивается «Положением о сборе на-

логов и пошлин». Плательщики налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет могут проконсультироваться также с помощью привлечения представителей адвокатского и аудиторского сообщества, специализирующегося на налоговой проблематике. Все иные специалисты, самовольно оказывающие налоговые консультации, могут быть привлечены к ответственности в форме наложения штрафов. Подобный порядок установлен «Законом о налоговых консультациях».

При несогласии со стороны налогоплательщика с решением налоговиков он имеет право на обращение в специализированный финансовый суд. Подобное обращение возможно исключительно в ситуации невозможности решения конкретной конфликтной ситуации во внесудебном порядке.

Серьезное внимание нужно уделять рассмотрению активно используемой в ФРГ системы балльной оценки деятельности немецких налоговых инспекторов, ведущих налоговый контроль и налоговые проверки. Балльные нормативы выступают в качестве инструмента по ведению особого или служебного надзора, прежде всего, с точки зрения руководителя соответствующего отдела.

Сущность использования балльных оценок заключается в зачислении конкретного числа баллов в размере 1–8 единиц в пользу определенного налогового инспектора согласно категориям подвергшихся проверке объектов. По итогам отчетного года любому инспектору требуется набирать не меньше 34 баллов. Это — базис для руководителя при подведении результатов о его служебном соответствии.

В завершение всего балльные нормативы выступают в качестве базиса для создания основы планов налоговых проверок на будущий отчетный период относительно наилучшего распределения должностной нагрузки между отдельно взятыми налоговыми инспекторами.

Исследуя практику Канады, большое число экспертов утверждает, что там сформирована близкая к идеальной система налогового администрирования. В данной стране налоговое администрирование обеспечено непосредственно структурой налога. Подобная структура обозначает стимул для его соблюдения, а административный расход носит обоснованный характер и обуславливается уровнем налогового поступления.

Основная характерная черта действующей в Канаде системы налогового администрирования заключается в том, что канадское государство может требовать уплаты налогов абсолютно с любых получаемых доходов, в т. ч. от продажи незаконной продукции.

Из-за этого в процессе проведения расследования определяется величина дохода, получаемого при ее осуществлении. Работающий специализированный Налоговый суд должен проводить независимый пересмотр решений Канадского агентства доходов. Апелляции со стороны плательщиков налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет принимаются представитель-

ствами Налогового суда, которые имеются в более, чем 80 населенных пунктах страны [3, с. 8].

На современном этапе канадские налоговики продолжают работать в направлении практического внедрения новых подходов и методологии в системе налогового администрирования для обеспечения предельно высокого уровня результативности. Уже вносятся поправки в действующую систему в направлении использования ИТ-продуктов.

Со стороны налогового администрирования носит интересный характер имеющийся ИТ-опыт Австралии при выстраивании отношений с налогоплательщиками:

— персонал налогового органа тесно взаимодействует со следующими организациями — с Советом и с Ассоциацией налогоплательщиков;

— практически внедрен такой ИТ-продукт, как «биометрия» и «блокчейн», удобный в использовании в ходе уплаты налога с применением мобильного приложения, — это новейшее технологическое решение касательно распределенных баз данных, и налоговики используют биометрические параметры распознавания речи и голоса вместо е-подписи. Помимо этого подобная технология дает возможность защищать документ от внесения в них различных корректировок, делая систему персонализированной, плательщик налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет может проконтролировать направление своей уплаты.

Еще позитивным является состав персонала австралийских налоговых органов, где пятая часть приходится на ИТ-специалисты.

В ситуации ведущихся дискуссий во многих странах бывшего СССР о направлениях проведения налоговых реформ зачастую в качестве аргумента здесь выступает Грузия.

Начиная с 2011 г. ее правительство ведет серьезную деятельность, связанную с улучшением инвестиционного климата, благодаря е-инструментам местные налоговики оказывают высококачественные услуги, на что частный сектор реагирует позитивно. Помимо этого на территории Грузии активно совершенствуется система, в пределах которой учет подакцизной продукции осуществляется е-способом, а не благодаря использованию специальных акцизных марок (в виде наклеек).

Среди перечня новых инструментов необходимо выделить механизм «предварительного решения», т. к. благодаря его использованию плательщикам налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет дается возможность заранее узнать о действиях налоговиков из-за проведения конкретной операции. При действии налогоплательщика на основании предварительного решения налоговики не накладывают на него штрафы [4, с. 9].

В некоторых иностранных государствах формы ведения налогового администрирования носят достаточно эффективный характер при осуществлении контроллинга, во взаимоотношениях между налоговиками и налогопла-

тельщиками, а также в части автоматизации оказываемых услуг. В некоторых странах совершенствование системы налогового администрирования и контроля происходит

благодаря внесению корректировок во взаимоотношения между госорганами контроля и налогоплательщиками [1, с. 15–19].

Литература:

1. Болеева, Н. Ю. Тенденции налогового администрирования в практике зарубежных стран и возможность их адаптации в России / Н. Ю. Болеева, Т. С. Павлова, Е. А. Бадеева // Вестник Пензенского государственного университета. — № 1(29). — 2020. — с. 15–19.
2. Сташ, З. Н. Налоговая политика как фактор обеспечения экономической безопасности государства / З. Н. Сташ // Научные труды КубГТУ. — 2018. — № 6. — с. 388–394.
3. Черник, Д. Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для вузов / Д. Г. Черник [и др.]; под редакцией Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 450 с.
4. Эриашвили, Н. Д. Налоговое право: учебник для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Юриспруденция», «Экономика» и «Менеджмент» / [Н. Д. Эриашвили и др.]. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. — 511 с.
5. Официальный сайт Международной организации по налогам и инвестициям (англ. International Tax and Investment Organisation, ИТЮ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.itio.org/>

Актуальность внедрения образовательных модулей среднего профессионального образования в учебный процесс основной и средней ступени общего образования

Галдина Екатерина Борисовна, студент магистратуры

Научный руководитель: Трофимова Татьяна Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Нижегородский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье рассмотрен один из вопросов управления средним общим образованием в России, а именно — актуальность внедрения образовательных модулей среднего профессионального образования в учебный процесс основной и средней ступени общего образования. Приведены доводы, обозначающие целесообразность предлагаемого проекта и мер по его реализации.

Ключевые слова: профессиональное образование на базе средней школы, основное общее образование, среднее общее образование, управление образованием, роль среднего общего образования, современный рынок труда.

Сущность управления образованием в современной России заключается в предоставлении обучающимся на всех этапах обучения доступных, качественных и полноценных образовательных услуг. Образовательный процесс направлен на удовлетворение потребностей граждан в образовании с последующим применением полученных знаний, умений и профессиональных навыков на практике, то есть в реальной жизни. Роль управленческих решений в системе образования — одна из ключевых, так как решения, принятые в сфере управления образованием, задают стандарты качества и темп развития образовательных организаций, обозначают приоритеты их деятельности. Управление образованием также регулирует нормативно — правовые стороны образовательного процесса и устанавливает контроль за соблюдением и выполнением образовательными организациями своих прямых обязанностей.

Исходя из этих функций системы управления образованием, можно сделать несложный вывод, что именно от управленческих решений, во многом, зависит процент квалифицированных, профессиональных работников, полностью отвечающим современным требова-

ниям рынка труда, именно от управленческих решений, в конечном итоге, зависит процент удовлетворенности граждан образовательными услугами, и, пожалуй, самое главное, на уровне управления образованием, с принятия соответствующих решений, начинается прогрессивное развитие экономики государства.

В марте 2020 года Национальный исследовательский университет Высшей Школы Экономики под эгидой Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерства просвещения Российской Федерации, в сотрудничестве с Федеральной службой государственной статистики выпустил статистический сборник «Индикаторы образования 2020» [6] (далее — Сборник), который наглядно иллюстрирует состояние системы образования на данный момент.

Если, проанализировав данные Сборника, обобщить статистику количества выпускников по видам образовательных учреждений, можно наглядно увидеть соотношение результатов деятельности систем общего, среднего профессионального и высшего образования (Рис. 1).

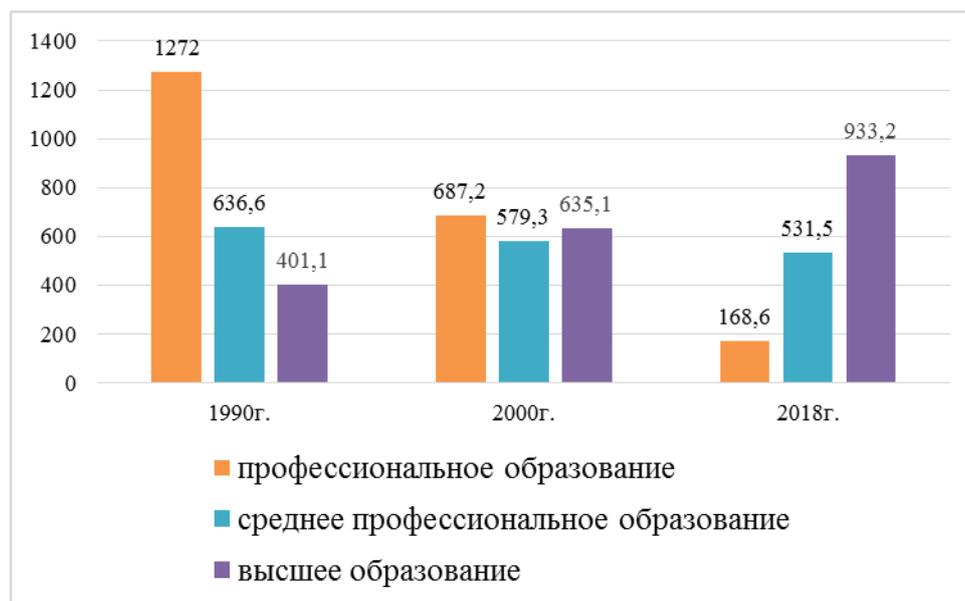


Рис. 1. Выпуск квалифицированных специалистов (на начало учебного года, тыс. человек)

Из диаграммы выше следует, что, начиная с 1990 года, в системе образования наблюдаются следующие тенденции:

— прогрессирующее сокращение числа выпускников учреждений среднего профессионального образования по профилю подготовки квалифицированных рабочих и служащих (к 2018 году количество сертифицированных специалистов уменьшилось в 2 раза)

— сокращение числа выпускников учреждений среднего профессионального образования по профилю подготовки специалистов среднего звена к 2018 году незначительное

— увеличение числа выпускников учреждений высшего образования к 2018 году более чем в 2 раза.

Со стороны высшего образования, статистические данные, фактически, свидетельствуют о повышении уровня доступности высшего образования, что является прямым исполнением и воплощением в жизнь статьи 5 Федерального закона об образовании № 273-ФЗ [1]. Но, так же, это может свидетельствовать и о снижении уровня профессионализма выпускников вузов, вследствие снижения требований к качеству знаний проходящих вступительные испытания, сдающих экзаменационные сессии и ГИА студентов.

Со стороны среднего профессионального образования мы видим ситуацию обратно противоположную — в учреждения среднего профессионального образования обучающиеся могут попасть практически беспрепятственно, но спросом у будущих студентов училища, колледжи, техникумы и т. д. пользуются не так активно.

Тем не менее, по статистическим данным Министерства труда [3], рекрутинговых агентств, биржи труда и крупных сайтов по поиску работы, самым большим спросом пользуются квалифицированные специалисты среднего звена, и только затем специалисты с высшим об-

разованием. По данным Центра развития бизнеса «ЦентрКонсалт.рф» [7] самые перспективные направления, вплоть до 2025 года, это:

- Слесари, токари.
- Швеи.
- Машинисты, бурильщики.
- Химики.
- Конструкторы, разработчики.

В то же время, согласно данным Сборника, после 9-го класса школьники все чаще начинают работать. В 2018 году таких насчитали около 5 % от общего числа выпускников, хотя в 2010 году этот показатель равнялся 0 %. 53 % обучающихся продолжили обучение по программам общего среднего образования [4].*

В «Общероссийском классификаторе профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов» [5] зарегистрировано огромное количество профессий, квалификаций, теоретическое и практическое содержание которых может быть доступно для освоения обучающимися еще на уровне среднего и основного общего образования. Почему это актуально? Приведем несколько самых значимых аргументов:

— как рассмотрено выше, рынок труда нуждается в квалифицированных рабочих уровня среднего профессионального образования, то есть, на профессии, которые будут осваиваться обучающимися на этапе основной общей ступени образования, будет спрос.

— обучающиеся параллельно с основным образовательным процессом, смогут «протестировать» свои профессиональные интересы, возможно, точнее определиться с выбором будущей профессии, приобрести соответствующие навыки и умения для законного ведения трудовой деятельности по освоенной профессии сразу после окончания школы

— получение соответствующего документа по окончании курса, модуля, программы и т. п., дающего обучающемуся право на законное ведение трудовой деятельности, значительно повысит социальный статус выпускника средней школы и предоставит ему дополнительные возможности для дальнейшей профессиональной самореализации

— необходимо учесть, что подобное нововведение, как расширение спектра предоставления образовательных услуг на уровне основного образования, будет соответствовать концепции Федеральной программы Развития образования [2].

Из изложенного выше напрашивается очевидный вывод — реформа, поиск новых решений для широкой реализации программ среднего профессионального образования, популяризация профессий среднего звена в условиях современности, безусловно, необходимы. В современном процессе совершенствования управления образовательными услугами важно рассмотреть систему среднего и основного общего образования, как платформу для внедрения квалификационных программ среднего профессионального образования, а именно, частичной интеграции в образовательный процесс образовательных модулей среднего общего и основного общего образования.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2020)
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 295 Москва Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы
3. Приказ Министерства труда от 26.10.2020 г. № 744 «Об утверждении списка 50 наиболее востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, требующих среднего профессионального образования»
4. Индикаторы образования: 2020: статистический сборник / Н. В. Бондаренко, Д. Р. Бородина, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2020.
5. Постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 N 367 (ред. от 19.06.2012)
6. <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/352549981.pdf>
7. <https://центрконсалт.рф/blog/raznoe/samye-populyarnye-i-vostrebovannye-rabochie-professii-v-2020-godu/>
- 8.

Инновационно-промышленный потенциал Арктической зоны Российской Федерации

Гиренко Вероника Леонидовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Научная статья посвящена исследовательскому анализу инновационно-промышленному потенциалу развития Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ). Актуальность исследования обусловлена принятием государством программы «Цифровая экономика», которая стимулирует инновационно-ориентированное развитие предприятий промышленного сектора отечественной экономики. В рамках статьи проанализированы актуальные проблемы, препятствующие развитию инновационно-промышленного потенциала АЗРФ и предложены направления по их решению.

Ключевые слова: Арктическая зона, инновационная деятельность, промышленные предприятия, инновационно-промышленный потенциал, инновационное развитие, промышленное производство.

Innovative and industrial potential of the Arctic zone of the Russian Federation

The scientific article is devoted to the research analysis of the innovative and industrial potential of the development of the Arctic zone of the Russian Federation (AZRF). The relevance of the study is due to the adoption by the state of the Digital Economy program, which stimulates the innovation-oriented development of enterprises in the industrial sector of the domestic economy. Within the framework of the article, current problems that hinder the development of the innovative and industrial potential of the Russian Arctic are analyzed and directions for their solution are proposed.

Keywords: Arctic zone, innovation activity, industrial enterprises, innovation and industrial potential, innovative development, industrial production.

Современный этап социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации предполагает формирование условий для основы цифровой трансформации отраслей и рынков. Следование за трендами цифровизации — ключевое требование для каждого региона нашей страны, поскольку стимулирование развития инновационно-промышленного потенциала позволяет субъектам РФ сохранить свои конкурентные позиции в эру «постиндустриальной и цифровой экономики».

Одним из главных механизмов обеспечения реализации такой стратегии является формирование инструментов и условий по развитию инновационно-ориентированного производства на предприятиях промышленного сектора экономики АЗРФ.

К основам инновационной экономики стоит относить отрасли и предприятия, производственная деятельность которых заострена на разработку и производство инновационной продукции, где в рамках самого производства используются инновационные технологии, а капитальные инвестиции финансовых ресурсов направлены, в основном, на научно-исследовательские и конструкторские работы.

Задачей развития инновационной экономики в Арктической зоне России является обеспечение условий, при которых будет увеличиваться объем производства наукоемкой промышленной продукции, доля которой крайне низка. Для региона процесс формирования региональной инновационной системы промышленного сектора экономики — острый вопрос, поскольку текущий инновационно-промышленный потенциал субъекта РФ незначительный, что связано с текущими особенностями и проблемами [4].

Главными особенностями функционирования инновационно-промышленной инфраструктуры в Арктической зоне Российской Федерации являются [1]:

- максимально экстремальные климатические условия;
- низкая плотность населения регионов Арктической зоны и точечное размещение производственных объектов промышленных предприятий;
- высокая отдаленность местных объектов промышленных предприятий от главных промышленно-экономических центров страны;
- жизнедеятельность местного населения зависит от поставок продукции и товаров из других регионов России;
- низкий уровень устойчивости экологических систем и их высокая зависимость от малейших антропогенных проявлений человеческой деятельности.

Также особенностями текущего состояния инновационно-промышленного потенциала АЗРФ является наличие следующих проблем развития инновационной экономики [2; 3; 5]:

- дефицит бюджетных средств и недостаточный уровень финансирования региональных и муниципальных проектов, обеспечивающих формирование инновационной активности в экономике региона;

- отсутствие обеспечения необходимого уровня нормативно-правового поля;

- низкий уровень инновационной активности промышленных предприятий, что отражается по показателю числа действующих патентов, выданных патентов на изобретения и поданных в целом патентных заявок на изобретения;

- отсутствие необходимых инструментов, позволяющих обеспечивать защиту интеллектуальной собственности;

- отсутствие эффективного механизма поддержки развития малого и среднего бизнеса, как мейкера инновационной активности внутри региональной экономики;

- низкая степень доступа промышленных предприятий, ориентированных на инновационное производство и развитие к базе финансовых ресурсов и высокая стоимость заемных средств;

- отток интеллектуальных и человеческих ресурсов высокой профессиональной квалификации, что создает дефицит кадров для инновационно-ориентированных предприятий промышленного сектора региона.

Однако, несмотря на данные проблемы, главной особенностью инновационно-промышленного развития региональной экономики Арктической зоны Российской Федерации является применение информационных и цифровых технологий, которые совершенствуют управление бизнес-процессами предприятий.

Исходя из существующих проблем и особенностей инновационно-промышленного потенциала АЗРФ, по нашему мнению, необходимо предложить ряд следующих рекомендаций, касаемо повышения перспективы развития инновационной экономики на территории данного региона, что позволит сделать более комфортные условия для инновационной деятельности промышленных предприятий и способствовать развитию региональной инновационной системы:

- формирование и развитие инфраструктуры интеграции региона, крупного бизнеса, малого бизнеса и сферы образования с целью создания государственно-частных проектов инновационной деятельности и инновационных кластеров;

- привлечение внебюджетных и частных инвестиций в сферу научно-исследовательской деятельности и образования;

- формирование региональных грантов и программ для университетов, технопарков и инновационных промышленных предприятий по финансированию их проектной деятельности;

— ужесточение законодательства и нормативно-правового поля защиты интеллектуальной собственности.

Таким образом, в заключении научного исследования можно прийти к следующему выводу: текущий инноваци-

онно-промышленный потенциал Арктической зоны РФ сталкивается с рядом актуальных проблем, препятствующих инновационную активность и деятельность предприятий промышленного сектора региональной экономики.

Литература:

1. Кулешов, И. А. Развитие Арктической зоны Российской Федерации // Молодой ученый. 2018. № 51 (237). с. 243–245.
2. Шорикова, О. В. Концептуальные вопросы развития отечественной инновационной системы // Научное сообщество студентов. № 3. URL: sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud_3_2.pdf (дата обращения: 29.11.2020).
3. Кешелава, А. В. Цифровая трансформация предприятия. URL: http://spkurdyumov.ru/digital_economy/cifrovaya-transformaciya-predpriyatiya/ (дата обращения: 29.11.2020).
4. Цукерман, В. А. Инновационное промышленное развитие арктической зоны Российской Федерации // Россия: тенденции и перспективы развития. 2016. № 11–2.
5. Цукерман, В. А., Горячевская Е. С. Инновационное развитие экономики Арктической зоны Российской Федерации: проблемы и перспективы промышленной и хозяйственной деятельности // Россия: тенденции и перспективы развития. 2016. № 11–2.

Современные проблемы формирования кадрового резерва в организациях малого бизнеса

Горелова Елена Александровна, студент магистратуры;

Насиров Мирзе Михайлович, студент магистратуры

Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний России

В статье рассматриваются вопросы формирования кадрового резерва, как важного элемента функционирования организации. Сегодня многие констатируют дефицит высокопрофессиональных, грамотных специалистов. Поэтому организациям приходится прикладывать максимум усилий для привлечения, мотивации, а также обучения, развития и «взращивания» специалистов в интересах своего бизнеса.

Ключевые слова: кадровый резерв, потребность в персонале, развитие персонала, принципы формирования кадрового резерва, карьера.

Modern problems of personnel reserve formation in small business organizations

Gorelova Elena Aleksandrovna, student master's degree programs;

Nasirov Mirze Mihajlovich, student master's degree programs

Vladimir Law Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia

In article questions of formation of personnel reserve, as an important element of functioning of the organization are considered. Today many state the deficit of highly professional, literate specialists. Therefore organizations have to make maximum efforts for attraction, motivation, and also training, development and «cultivation» of experts in interests of the business.

Keywords: personnel reserve, personnel need, personnel development, principles of personnel reserve formation, career.

Основой развития для организаций, как и расширения кадров является кадровый резерв. Кадровый резерв действует, как система управления персоналом. В данной статье рассматриваем значение и важность кадрового резерва, основные проблемы и варианты их решения.

В нынешних условиях рынка, организации, развивающиеся в любой сфере, нуждается в квалифициро-

ванных кадрах. Чем опытнее сотрудник, чем глубже его знания, тем профессиональнее он будет выполнять свои трудовые функции. Выгодно это организациям в том числе, так как именно сотрудник является лицом организации.

В последние годы возросла потребность в создании кадрового резерва. Связано это с тем, что любая орга-

низация заинтересована в грамотных и квалифицированных специалистах.

Для минимизации затрат на поиск персонала необходимо сформировать кадровый резерв. Он имеет большое количество преимуществ:

- Экономия времени на поиск персонала;
- Необходимый сотрудник подготовлен к перемещению на новую должность;
- Мотивация сотрудника.

При работе с кадровым резервом необходимо учитывать следующие рекомендации:

1. Формирование подробной базы данных, с описанием всех профессиональных качеств потенциальных резервистов;
2. Определение основных критериев;
3. Информирование всех сотрудников. Каждый должен знать, что при соответствии необходимым критериям любой может попасть в кадровый резерв;
4. Неизменность отношения к резервистам.

Достижение эффекта от работы с кадровым резервом является главной частью системы работы с персоналом компании. Необходимо разработать положение о развитии кадрового резерва, осветить вопросы организации работы.

С помощью кадрового резерва решаются сразу несколько задач:

- компания оставляет только лучших сотрудников;

— экономия средств на внешнем обучении сотрудников;

— внутренние сотрудники всегда лучше внешних.

Развитие кадрового резерва протекает в 3 этапа:

1. Планирование.
2. Формирование.
3. Работа.

В каждом этапе есть своя функциональная нагрузка. Важно правильно произвести выбор среди резервистов, с помощью выбора метода и проведения оценки кандидатов.

Успешность работы поддерживается пониманием того, что данная работа носит долгосрочный характер инвестиций в персонал организации.

В заключении стоит подчеркнуть, что правильная организация работы с кадровым резервом является, с одной стороны, индикатором компетентности управленческой вертикали, а с другой — залогом эффективности функционирования организации в целом. Осознание реальной возможности продвижения по служебной лестнице внутри организации и повышения профессионализма своей трудовой деятельности стимулирует заинтересованность работников в повышении личной компетентности, тем самым связывая представление о перспективах своей будущей карьеры с этой компанией и нынешним работодателем.

Литература:

1. Кибанов, А. Я. Управление деловой карьерой персонала / А. Я. Кибанов. — М.: ИНФРА-М., 2014. 387 с.
2. Лапыгин, Ю. Н. Основы стратегического управления / изд. перераб. и доп. — М.: КноРус, 2015. 240 с.
3. Константин Фокин. Управление кадровым резервом. Теория и практика./ Фокин К. — М.: Инфра-М., 2014. 278 с.
4. Вырупаева, Т. В. Планирование потребности в кадрах в системе управления карьерой на государственной службе / Вырупаева Т. В. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2013. — № 1. — с. 116–121.
5. Лактионова, К. Цель оправдывает средства / К. Лактионова // Справочник по управлению персоналом. — 2009. — № 7. — с. 10–16.
6. Мерзлякова, И. Теоретические основы организации исследования текучести кадров / И. Мерзлякова // Управление человеческим потенциалом. — 2011. — № 4. — с. 64–71.
7. Опарина, Н. Н. Основные стратегии управления кадровым резервом / Н. Н. Опарина // Управление персоналом. — 2009. — № 7 (209). — с. 44–46.
8. Сартан, Г. Как усовершенствовать свой стиль руководства: технологии и рекомендации / Г. Сартан // Менеджмент сегодня. — 2010. — № 6. — с. 20–26.
9. Семенихина, Е. Мотивация рекрутеров / Е. Семенихина // Мотивация и оплата труда. — 2009. — № 2. — с. 36–43.

Повышение эффективности экономической деятельности за счет управления себестоимостью продукции

Едемская Татьяна Николаевна, студент

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

В статье показано, что при снижении себестоимости производства одной единицы продукции, относительно тождественных показателей конкурентных организаций, улучшаются финансовые показатели. Это дает возможность сфокусировать поток средств на увеличение производительности, либо обновление оборудования предприятия. Исходя из этого, утверждается положение о том, что одним из основных критериев успешного развития компании является грамотное управление издержками.

Ключевые слова: себестоимость, управление затратами, управление себестоимостью, эффективность деятельности предприятия, рентабельность, затраты.

В современных экономических условиях рост эффективности производства и увеличение прибыли выступают основными целями компании. Без эффективного управления себестоимостью продукции невозможно достижение высоких результатов. В процессе своей деятельности предприятие сталкивается с различного рода затратами, которые относятся на себестоимость продукции. Себестоимость представляет собой важный показатель эффективности деятельности и является основой самокупаемости.

Важным институтом управления экономикой предприятия выступает исследование себестоимости выпускаемой им продукции. Данное понятие зависит от сферы применения и не имеет единой трактовки. Себестоимость выражается в денежной форме и содержит затраты на материальные ресурсы, оплату труда и отчисления, производимые с оплаты труда, налоги и иные сборы, амортизационные затраты и прочие расходы. Поскольку себестоимость связана с формированием налоговой базы, то определенный состав, входящих в нее затрат, установлен на законодательном уровне [3].

Как экономическая категория себестоимость отражает форму возмещения потребляемых факторов производства, величину текущих производственных затрат, носящих некапитальный производственный характер и обеспечивающий процесс простого воспроизводства на предприятии. Уровень себестоимости позволяет определить объем прибыли и уровень рентабельности организации. Исчисление себестоимости производится при помощи калькулирования. Калькулирование является группировкой затрат и определения себестоимости продукции.

Для улучшения деятельности на каждом предприятии ежедневно принимают многие управленческие решения. В большей степени конкурентоспособность компании зависит от управления соотношением цены и качества данной продукции. Цена, как правило, определяется за счет совокупности затрат, отнесенных на создание данного продукта. Сумма всех затрат прямо воздействует на финансовый результат деятельности предприятия.

При сокращении себестоимости производства единицы продукции улучшаются финансовые показатели, что позволяет сфокусировать поток средств на увеличение производительности или обновление оборудования предприятия. Исходя из этого, можно сказать, что основным критерием успешного развития компании выступает грамотное управление себестоимостью его продукции [2].

Для грамотного и оперативного анализа эффективности деятельности компании и внесения корректировок в производственный процесс следует соблюдать основной принцип, создающий основу конкурентоспособности. Данный принцип заключается в систематизации управления затратами. Системный подход определяет важность применения системного анализа при принятии любого управленческого решения. Под управлением понимают воздействие субъекта управления на объект в целях достижения определенных результатов.

Таким образом, управление затратами — воздействие на них в целях улучшения результатов деятельности предприятия, достижения наиболее высокого экономического результата.

Задачами управления себестоимостью выступают:

- выявление роли себестоимости в качестве фактора повышения экономических результатов деятельности;
- расчет себестоимости по подразделениям;
- определение себестоимости на единицу продукции;
- формирование информационной базы для оценки себестоимости при принятии управленческих решений;
- поиск резервов сокращения себестоимости на всех этапах производственного процесса [4].

Целесообразный баланс между качеством и затратами на всех стадиях производственного процесса достигается при помощи грамотного управления на базе проведения исследований и расчетов, недопущения излишних затрат, внедрения методов их сокращения и т. п. Решение поставленных перед предприятием задач требует конкретизации и систематизации основных методов управления затратами.

Выделяют два метода управления себестоимостью на предприятии:

— метод, базирующийся на определении критического объема продаж (определения точки безубыточности). Данный метод состоит в анализе соотношения выпуска продукции, себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня данных величин при заданных ограничениях. Он основан на подразделении затрат на переменные и постоянные;

— метод покрытия затрат по продажам (директ-костинг). Данная система основана на четком разграничении затрат на прямые и косвенные, основные и накладные, переменные и постоянные, производственные и периодические [6].

Главными мерами по снижению себестоимости продукции являются:

— повышение технологичности производства. При данном мероприятии себестоимость снижается за счет внедрения прогрессивной техники, которая позволяет изменить вид сырья и материалов, конструкцию и иные характеристики;

— улучшение производства труда. Изменив производство, формы и методы труда можно при помощи специализированного подхода;

— оптимизация использования основных средств;

— изменение материально-технического снабжения [5].

Так же многие специалисты в области управления уделяют особое внимание используемым при производстве природным ресурсам, которые можно найти замену при внедрении мер по снижению себестоимости. Могут так же быть изменены состав и качество сырья, объем добычи и т. п.

Рассмотренные данные, которые отвечают за сокращение себестоимости можно суммировать для определения конечного результата. Только сумма факторов может позволить определить общее воздействие на величину затрат на единицу продукции.

Все факторы, воздействующие на себестоимость товара, должны быть рассмотрены во взаимосвязи, включая сумму изменения нормы расходов и цен на материалы, оплату труда и т. п.

Определив влияние факторов, можно также определить степень воздействия себестоимости, оптимизировать процессы производства, если управленческий персонал видит взаимосвязь и механизмы работы каждой статьи расходов [1].

Таким образом, исследовав экономическую природу возникновения затрат, считаем, что все данные методы направлены на снижение затрат путем внесения изменений на разных стадиях производства и планирования затрат. В совокупности, данные методы позволят грамотно и наиболее углублено понять, что именно необходимо изменить и за счет каких инструментов необходимо внести данные изменения.

Литература:

1. Арутюнова, Д. В. Финансовые результаты как индикатор стратегии компании // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2017. № 7 (85). С. 24–26.
2. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. Т.1. — К.: Ника-Центр; Эльга, 2016. — 592 с.
3. Грачев, А. В. Анализ и управление финансовыми результатами предприятия: Учебно — практическое пособие. — М.: Издательство «Финпресс», 2017. — 208 с.
4. Журкина, Т. А., Коротеев В. П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Российское предпринимательство. 2017. № 18.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 378 с.
6. Шеремет, А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 208 с.

Методология оценки кредитоспособности юридических лиц

Еланцева Анастасия Александровна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В нынешних условиях пандемии практически все организации столкнулись с проблемой временной остановки своей деятельности, а граждане остались без основного заработка. После завершения режима самоизоляции этим организациям вновь пришлось возобновить свою работу, но все это повлекло к значительным затратам как организациям, так и государству. В связи с чем нарастает актуальность кредитных организаций, как основного регулятора решения финансовых проблем. Конечно же, ресурсы кредитных организаций — не безграничны, и назревает острая проблема мини-

мизации рисков заемщиков и рентабельности банка. Все это обуславливает необходимость точного анализа кредитоспособности. Данная статья посвящена методологии оценки кредитоспособности юридических лиц.

Ключевые слова: методы, оценка кредитоспособности, кредитоспособность, риски, платежеспособность, ликвидность.

Хотя кредитные отношения в Российской Федерации активно развиваются уже последние несколько лет, стандартов по оценке кредитоспособности нет. Конечно же, существуют некие общие правила оценки кредитоспособности, но так как у каждой организации разная сфера деятельности — разные и особенности оценки. Для кредитора и для заемщика первостепенным значением являются данные о кредитоспособности.

Для кредитора такие данные нужны для осуществления наиболее точного анализа заемщика, что в свою очередь повлияет на минимизацию финансовых рисков за счет вероятности возможных финансовых трудностей заемщика. А для заемщика, данные сведения позволяют оценить собственную платежеспособность и финансовую устойчивость на определенную дату, а также они повлияют на своевременность принимаемых управленческих решений для функционирования своей компании [2, с. 158].

Итак, подходя к вопросу финансового анализа, отметим, что в отечественной практике существует два подхода к его определению, один направлен на оценку всех разделов аналитической деятельности организации, а второй — на оценку финансовой отчетности. В общем определении можно сказать, что финансовый анализ — это механизм оценки рисков и доходов заемщика, а оценка его кредитоспособности — это финансовый анализ, предназначенный для определения риска и оценки условий кредитования для организации.

Оценка кредитоспособности юридического лица базируется на многочисленных методах, которые в совокупности образуют некую систему, способную отражать возможности потенциального заемщика по срокам и погашениям долговых обязательств.

Самыми распространенными и важными методами являются: сбор информации о потенциальном заемщике, анализ финансовой устойчивости заемщика, оценка кредитного риска.

Отечественная практика многих предприятий по оценке финансовой устойчивости заемщика базируется на основе системы финансовых коэффициентов [2, с. 201]:

- финансовая устойчивость;
- ликвидность;
- платежеспособность;
- деловая активность.

Результат такой оценки может быть совершенно разным по каждой организации, в связи с чем каждого заемщика можно будет отнести к разным категориям [3, с. 261]:

- некредитоспособная организация — получает такой статус в следствие неликвидного баланса;
- организация с ограниченной кредитоспособностью;

- организация с большим уровнем надежности;
- кредитоспособная организация.

Юридические лица, осуществляющие свою деятельность на территории РФ, для наиболее точного определения кредитоспособности используют следующие финансовые показатели:

- показатели ликвидности;
- показатели платежеспособности;
- показатели эффективности деятельности;
- показатели деловой активности.

Анализ финансовой устойчивости, которая показывает уровень стабильности финансового положения организации, также важен при оценке кредитоспособности юридического лица. Уровень стабильности определяется долей собственного капитала в совокупности источников финансирования организации. Стабильность также обеспечивается долей независимости организации от заемных средств.

Оценку финансовой устойчивости организации также производят и с помощью следующих показателей [1, с. 115]:

- коэффициент автономии (Equity to Total Assets), показывает отношение собственного капитала к общей сумме активов (капитала) организации;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами (Asset coverage) показывает долю оборотных активов, которая финансируется за счет собственных средств организации;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств (приходящихся на один рубль собственного капитала организации);
- коэффициент маневренности собственного капитала (Current assets to equity ratio), показывает уровень зависимости юридического лица от заемных средств;
- коэффициент финансовой устойчивости (Financial stability index), показывает долю источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности организации в течение отчетного года;
- коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (Reserve ratio) — отражает уровень оборотного капитала и показывает уровень запасов и затрат, покрытых собственными средствами юридического лица;
- коэффициент платежеспособности (Solvency ratio) — показывает может ли организация вовремя и в полном объеме оплатить свои долговые обязательства.

Чтобы наиболее точно спрогнозировать динамику показателей ликвидности юридического лица и необходим комплексный анализ всех вышеуказанных коэффициентов, который отражает тенденции изменения показателей ак-

тивов и обязательств организации. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств наиболее часто включают в расчет рейтинга. Для выявления нижней границы данного коэффициента опираются на отраслевую принадлежность юридического лица и масштабы его деятельности.

Для оценки кредитоспособности юридического лица не маловажную роль играет также показатель эффективности деятельности, который в свою очередь оценивается показателями рентабельности. Показатели рентабельности показывают уровень прибыльности деятельности организации. Показатели рентабельности дают возможность эксперту спрогнозировать изменение финансового положения юридического лица, что при оценке кредито-

способности играет важную роль, так как оценка кредитоспособности направлена не только на нынешнее положение дел, но и анализирует перспективы исследуемого объекта. Для оценки кредитоспособности юридического лица с позиции рентабельности имеется обширное количество коэффициентов, однако организации используют лишь ограниченный перечень [1, с. 184].

Подводя итог, можно сказать, что при анализе кредитоспособности юридических лиц, первоначально проводят оценку таких важных показателей, как платежеспособность, показатели финансовой устойчивости, показатели ликвидности, анализируются источники и структура средств, структура активов.

Литература:

1. Ендовицкий, Д. А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д. А. Ендовицкий, И. В. Бочарова. — М.: Кнорус, 2020—274 с.
2. Кузнецова, О. Н. Бухгалтерский учет и анализ / О. Н. Кузнецова. — М.: Русайнс, 2019. — 432 с.
3. Торицына, А. Н. Современные критерии и методики оценки кредитоспособности юридических лиц / А. Н. Торицына. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 41 (331). — с. 260–264.

Из опыта практики взаимодействия НКО и органов местного самоуправления (на примере Тулы)

Ермаков Вячеслав Вячеславович, студент магистратуры
Курская академия государственной и муниципальной службы

В статье представлена актуальная информация об успешных практиках взаимодействия таких институтов гражданского общества как органы местного самоуправления и некоммерческие организации на примерах реализации муниципальной программы «Поддержка и развитие общественных организаций, повышение эффективности молодежной политики в муниципальном образовании город Тула», а так же взаимодействия НКО, возглавляемого автором, с Общественным ресурсным центром города Тула.

Ключевые слова: Тула, местное самоуправление, Общественный ресурсный центр, муниципальное образование, государственная власть, муниципальная программа.

Гражданское общество является одной из основных составляющих демократического, правового государства. Некоммерческие организации (НКО) играют одну из ключевых ролей в формировании гармонично развивающегося гражданского общества. Это вызвано рядом факторов:

— граждане объединяются по общности интересов, для решения каких либо проблем, поддержки тех или иных категорий (волонтеры, ветераны, чернобыльцы, солдатские матери, экологи и тд);

— ежегодно регистрируются новые объединения граждан;

— участники НКО видят проблемы общества изнутри и знают, какие меры могут решить их, а зачастую способны самостоятельно это сделать;

— участники НКО зачастую являются экспертами в тех или иных вопросах сферы деятельности организации

и могут привлекаться для консультации органами государственной власти, местного самоуправления и СМИ.

Конституция Российской Федерации в статье 30 закрепляет право граждан на объединение и гарантирует свободу деятельности общественных объединений [1]. По данным Управления Министерства юстиции по Тульской области на сегодняшний день в городе Тула зарегистрированы более 500 общественных организаций, а в регионе в целом — свыше 1600 НКО.

Для поддержки НКО в муниципальном образовании город Тула по поручению Губернатора Тульской области была принята муниципальная программа муниципального образования город Тула «Поддержка и развитие общественных организаций, повышение эффективности молодежной политики в муниципальном образовании город Тула» на 2018–2022 годы [2].

Целью реализации муниципальной программы муниципального образования город Тула «Поддержка и развитие общественных организаций, повышение эффективности молодежной политики в муниципальном образовании город Тула» является развитие института территориальных общественных самоуправлений, общественных объединений, вовлечение большего количества жителей муниципального образования город Тула в деятельность местного самоуправления, повышение качества предоставления муниципальных услуг в сфере молодежной политики, содействие самореализации молодежи.

Достижение цели обеспечивается за счет решения задач муниципальной программы:

1. Создание условий для повышения эффективности взаимодействия администрации города Тулы, общественных объединений и территориальных общественных самоуправлений;
2. Создание условий для самореализации молодежи и повышения качества предоставления муниципальных услуг в сфере молодежной политики.

Решение указанных задач обеспечивается через систему мероприятий, предусмотренных в следующих подпрограммах:

1. Подпрограмма «Поддержка и развитие территориального общественного самоуправления и общественных объединений в муниципальном образовании город Тула».
2. Подпрограмма «Молодежь муниципального образования город Тула» [3].

Ответственным исполнителем данной программы является Управление по местному самоуправлению и молодежной политике администрации города Тулы, соисполнителями Управление физической культуры и спорта администрации города Тулы, Управление культуры и туризма администрации города Тулы, а также главные управления администрации города Тула по пяти территориальным округам [4].

Рассмотрим несколько мероприятий, проводимых Управлением по местному самоуправлению и молодежной политике администрации города Тулы в целях реализации вышеуказанной программы.

В ноябре 2019 года в атриуме Тульского кремля прошел Тульский городской общественный форум «Гражданское общество 71». Это уже пятый форум общественных организаций, который проходит в форме слета представителей действующих общественных объединений, а также активной части населения по актуальным вопросам развития города Тулы. В форуме приняли участие более 600 представителей некоммерческих организаций.

Программа форума включила работу ряда секций, таких как:

Диалог на равных «Социальная активность как молодежный тренд».

Взаимодействие СМИ и НКО «Акцент на социальную журналистику».

Взаимодействие бизнеса и НКО «Диалог устойчивых партнёров».

«Институты общественного самоуправления как механизм формирования устойчивых городов».

В работе секций приняли участие эксперты федерального уровня, представители государственной власти и бизнеса, модераторами работы секций выступили сотрудники Управления по местному самоуправлению и молодежной политике администрации города Тула, представители законодательного собрания города.

Экспертами федерального уровня для активистов и участников НКО были проведены ряд мастер-классов.

Еще одной площадкой форума стала Тульская выставка-ярмарка общественных проектов. Выставка-ярмарка проводится в Туле вот уже 9 раз и статистика показывает положительную динамику роста социальной активности граждан. Так, в 2011 году было представлено 37 социально-значимых проектов, а в 2019 году было представлено уже 90 проектов от 72 общественных объединений. Всего за девять лет презентовано более 400 проектов по различным социально-значимым направлениям, ориентированных на разные целевые и возрастные группы. Организации-участники выставки-ярмарки продемонстрировали представителям органов государственной власти и местного самоуправления, коллегам из других НКО, представителям прессы и другим гостям форума свои успешные практики. Рост количества проектов, представленных на выставке, мы можем увидеть на рисунке 1.

Для поддержки НКО по различным направлениям и в рамках муниципальной программы в 2018 году начал свою работу Общественный ресурсный центр города Тулы, который обеспечивает создание для ТОС, НКО и гражданских активистов условий для устойчивой и продуктивной работы, конструктивного взаимодействия, обмена опытом, развития профессиональных навыков, обучения. Менее чем за два года на базе ОРЦ проведено 625 мероприятий, в которых приняли участие свыше 10 000 человек, сотрудниками центра проведено свыше 500 консультаций. Работает уникальная образовательная практика Клуб «Устойчивое развитие ТОС», в которой приняли участие представители 15 ТОС города [5].

Только в 2019 г. на базе ОРЦ проведено 436 мероприятий, в которых приняли участие свыше 5000 человек. Услугами коворкинг-центра воспользовались 297 раз. Сотрудниками центра проведено свыше 650 консультаций.

В 2019 г. помещениями Общественного ресурсного центра города Тулы воспользовались более 400 раз. Приятно отметить, что ряд НКО используют помещения ОРЦ для реализации своих проектов на постоянной основе:

Федерация спортивного туризма Тульской области проводит «Школу туризма» по двум направлениям (пеший и велосипедный туризм), МамКомпания реализует проект для будущих родителей и родителей малышей до года «Городской семинар для беременных», включающий в себя курс лекций, благодаря которым участники обучения могут разобраться в различных вопросах, связанных с беременностью, родами и последующим уходом за малышом, «Маленькая страна — Мы есть» проводит

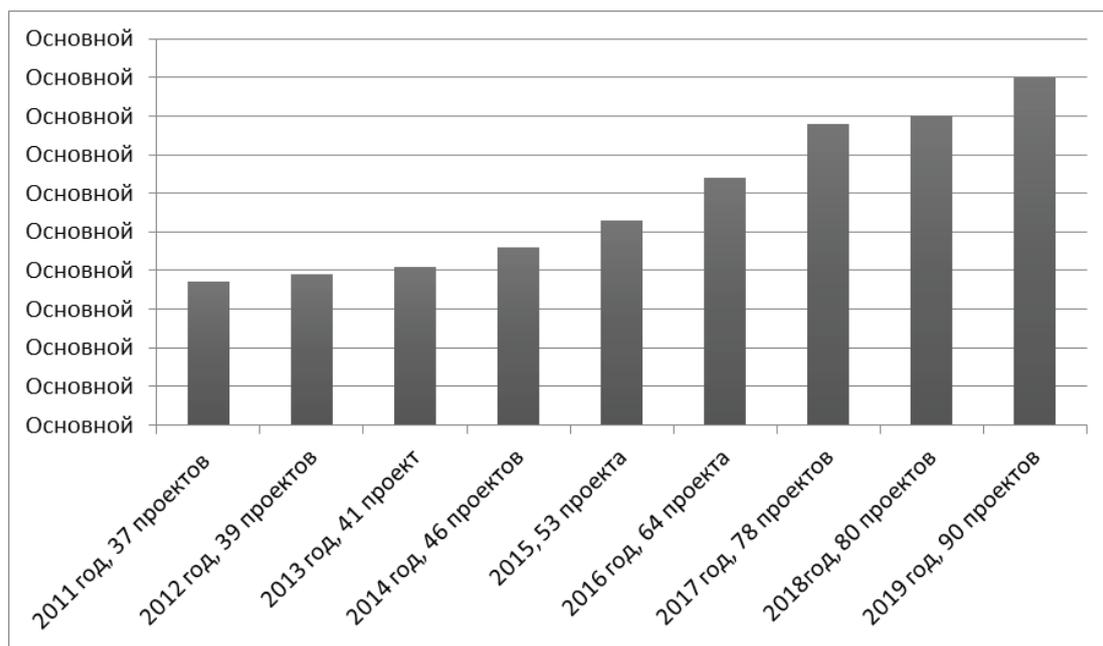


Рис. 1. Количественный рост числа проектов, представленных на выставке-ярмарке общественных проектов

бесплатный курс тренингов для родителей, которые только столкнулись с диагнозом аутизм, занятия включают в себя психологическую поддержку, консультирование, общение с другими семьями. Клуб «Наследие Левши» проводит бесплатные занятия для детей по стендовому моделизму и росписи военно-исторической миниатюры. Организация «МОГУ!» — тренинги для людей с ограниченными возможностями, школу инклюзивного творчества «Добрые люди», школу социального волонтерства; «Лиза Алерт» проводит обучение волонтеров, инфоргов, старших поисковых групп, встречи с активом.

Более 70 организаций пользуются помещениями Общественного ресурсного центра города Тулы: проводят организационные собрания с активом организаций, обучающие мероприятия, конференции, круглые столы. На базе общественного ресурсного центра так же проводятся заседания координационного Совета общественных объединений города Тула. На базе ОРЦ также оказывается образовательная поддержка, которая включает в себя проведение различных семинаров по правовым, экономическим, организационным и иным вопросам ведения деятельности НКО, курсы по социальному проектированию и разработке социально значимых проектов.

Так, в 2019 г., на базе ОРЦ для представителей более 30 НКО было проведено: 4 семинара-практикума по социальному проектированию; 4 семинара-тренинга на темы

«Работа с командой» и «Привлечение партнеров»; 2 образовательных курса «НКО-поставщик качественных социальных услуг» и «ТОС-поставщик качественных социальных услуг»; 8 проектных мастерских. Проводятся консультации от вопросов по бухгалтерскому, юридическому сопровождению деятельности до участия в конкурсах на предоставление субсидий на муниципальном, региональном и федеральном уровнях.

Также Общественный ресурсный центр города Тула оказывает некоммерческим организациям и информационную поддержку, которая включает в себя предоставление информационной площадки на сайте ОРЦ и сайте администрации города Тулы, а также в группах ОРЦ в социальных сетях. На сайте ОРЦ любая общественная организация может зарегистрировать карточки с информацией о себе, в которой размещаются актуальные данные о НКО и информация о её деятельности.

Таким образом, на примере взаимодействия Управления по местному самоуправлению и молодежной политике администрации города Тула с некоммерческими организациями мы видим, что количество социально-активных граждан и их объединений растет, равно как и количество позитивных практик взаимодействия НКО и органов местного самоуправления [6, с. 26]. Можно также отметить непрерывный рост значения НКО в развитии гражданского общества регионов.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] / Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Постановление администрации г. Тула от 12.12.2017 г. № 4132 «Об утверждении муниципальной программы муниципального образования город Тула «Поддержка и развитие общественных организаций, повышение эффективности молодежной политики в муниципальном образовании город Тула».

3. Приложение к Постановлению администрации г. Тула от 12.12.2017 г. № 4132 «Муниципальная программа муниципального образования город Тула «Поддержка и развитие общественных организаций, повышение эффективности молодежной политики в муниципальном образовании город Тула».
4. Официальный сайт администрации города Тула <https://www.tula.ru/>
5. Официальный сайт Общественного ресурсного центра г. Тула <https://xn—71-emci4a.xn—p1ai/>
6. Брежнев, Д. А. Проблемы и опыт развития социальной сферы муниципальных образований / Д. А. Брежнев, А. И. Левин. — Текст: непосредственный // Муниципальная служба: правовые вопросы. — 2014. — № 4. — с. 26–28.

Опыт взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления с НКО по сохранению исторической памяти

Ермаков Вячеслав Вячеславович, преподаватель
ЧУ ПО Юридический полицейский колледж (г. Тула)

В статье рассматривается значение исторической памяти для воспитания подрастающего поколения. Под термином «историческая память» авторы имеют в виду состояние индивидуальной и коллективной памяти. Анализируется роль некоммерческих организаций по сохранению исторической памяти. В качестве примера деятельности рассматриваются практики Тульской региональной общественной организации «Клуб историко-технического стендового моделизма «Наследие Левши».

Ключевые слова: историческая память, Тульская область, государственная власть, Тула, Российская Федерация, местное самоуправление.

Одним из наиболее значимых событий 2020 года стало всенародное голосование по внесению поправок в основную закон нашей страны — Конституцию РФ. Среди поправок, внесенных в Конституцию РФ особо можно выделить те, которые касаются вопросов сохранения исторической памяти и недопущения ее искажения, умаления или отрицания тех или иных исторических событий. Так в п. 2 статьи 67.1 Конституции РФ говорится, что «Российская Федерация, объединенная тысячелетней историей, сохраняя память предков, передавших нам идеалы и веру в Бога, а также преемственность в развитии Российского государства, признает исторически сложившееся государственное единство». Часть 3 той же статьи гласит: «Российская Федерация чтит память защитников Отечества, обеспечивает защиту исторической правды. Умаление значения подвига народа при защите Отечества не допускается» [1, ст.67.1]. Президент РФ Владимир Владимирович Путин неоднократно подчеркивал, что «мы должны сделать все, чтобы сегодняшние дети и вообще все наши граждане гордились тем, что они наследники, внуки, правнуки победителей. Знали героев своей страны и своей семьи, чтобы все понимали, что это часть нашей жизни». Выступая перед школьниками на всероссийском открытом уроке 1 сентября 2020 года Президент РФ подчеркнул «Каким бы быстрым не был темп изменений, есть вещи, которые останутся фундаментальными, незбылемыми. Это, прежде всего, наша история, история нашей страны, уважение к ней. Наша культура, давшая и нам, и всему человечеству плеяду блистательных имен,

огромное количество шедевров. Наконец, наши традиции. И конечно, наша общая память, неразрывно связывающая нас с предками, со многими поколениями людей, наших родственников, которые жили, учились, создавали семьи, мечтали так же, как и вы сегодня, и созидали. Но и защищали все это. А все это и есть наше Отечество». Так же Президент РФ отметил, что сохранение исторической памяти — задача государственной важности [2].

Разберем понятие «историческая память». В настоящий момент ученые не могут дать однозначного ответа на данный вопрос. Когда специалисты говорят об «исторической памяти» (многообразие определений, порожденных публицистическим употреблением этого словосочетания, представляет отдельный предмет для исследования), то этим определением обнимают несколько уровней знания о прошлом: достаточно самостоятельными уровнями являются знания, которыми обладают индивиды и группы индивидов, память индивидуальная и коллективная. В индивидуальной и коллективной памяти, в свою очередь, выделяют области информации, почерпнутой из собственного опыта и опыта ближайшего социального окружения (семейная и корпоративная память), из сферы внутрисоциальных, межличностных и межгрупповых коммуникаций, из различных источников массовой информации, из знакомства (в разных форматах) с научными исследованиями [3, с. 24].

Часто понятие «историческая память» отождествляют с понятием «историческое наследие». Однако понятие «историческая память» значительно шире. Истори-

ко-культурное наследие — это материальные и духовные ценности, созданные в прошлом и имеющие значение для сохранения и развития самобытности народа, его вклада в мировую цивилизацию. Недвижимые объекты историко-культурного наследия (памятники истории и культуры) составляют его материальную основу и формируют историко-культурную национальную среду. К объектам культурного наследия относятся объекты недвижимого имущества, возникшие в результате исторических событий, представляющие собой ценность с точки зрения истории, археологии, архитектуры, градостроительства, искусства и других, и являющиеся свидетельством эпох и цивилизаций, подлинными источниками информации о зарождении и развитии культуры.

В глобальном, государственном, смысле мы можем рассматривать историческую память как коллективную память общества об исторических событиях, связанных с жизнью нашей страны. Таким образом историко-культурное наследие является наглядной составляющей исторической памяти. Сегодня понятие «историческая память» тесно соседствует с понятием «историческая политика». Историческая политика можно понимать как набор практик, с помощью которых отдельные политические силы стремятся утвердить определенные интерпретации исторических событий как доминирующие. То есть с помощью исторической политики происходит формирование массового сознания людей под нужным углом зрения.

Так, резолюция Европейского парламента от 19 сентября 2019 года «О важности сохранения исторической памяти для будущего Европы» прямо обвиняет Советский Союз в развязывании Второй мировой войны наравне с нацистской Германией. Подавая Пакт Молотова-Риббентропа как сговор СССР и Германии о разделе Европы представители европарламента явно пытаются переписать историю и показать СССР не страной, победившей нацистскую Германию, а ставит советских воинов, ценой миллионов жизней освободивших Европу от нацистов на одну ступень с немецкими оккупантами. МИД РФ назвал резолюцию грубой фальсификацией истории и попыткой поставить знак равенства между нацистской Германией и СССР. Президент России В. В. Путин охарактеризовал резолюцию как «беспардонную ложь», подписанную людьми, которые «не знают историю» [4].

Некоммерческие организации как представители наиболее активной части общества играют крайне важную роль в деле сохранения исторической памяти. По данным Министерства Юстиции РФ на территории Российской Федерации зарегистрировано свыше 200 000 некоммерческих организаций. В качестве примера положительных практик деятельности общественных организаций в сфере сохранения исторической памяти можно привести работу Российского военно-исторического общества.

На сегодняшний день открыто 85 региональных отделений РВИО, в обществе состоят свыше 13 000 человек. То есть в каждом регионе Российской Федерации открыто отделение РВИО, которое активно взаимодействует с ре-

гиональными органами государственной власти и местного самоуправления в деле сохранения исторической памяти и популяризации изучения истории Отечества среди граждан. Так, согласно отчету, опубликованному на официальном сайте РВИО в 2020 году было проведены следующие мероприятия: свыше 650 научных лекций; более 70 научных конференций; работают 5 лекториев и научных клубов.

За последнее время издано 10 книг по военной истории Отечества; проведено свыше 600 экспертиз документальных и художественных фильмов; оказана поддержка созданию 45 художественных фильмов и сериалов; организована работа порталов «ИСТОРИЯ.РФ» и «МЕСТО-ПАМЯТИ.РФ»; запущен онлайн проект «Памятные даты военной истории Отечества», набравший свыше 80 000 000 просмотров; установлено более 300 памятников, стел и бюстов, свыше 3000 мемориальных досок; открыты 4 музея, в которых представлено свыше 40 экспозиций, которые посетили свыше 1 750 000 человек; проведено 213 военно-исторических фестивалей, в которых приняли участие более 15 000 реконструкторов, количество зрителей превышает 3 000 000 человек; организовано 108 поисковых экспедиций, обнаружены останки более 8000 советских воинов, из них удалось установить свыше 500 имен; организовано 155 военно-патриотических лагерей и смен в 53 регионах России, свыше 38 000 участников.

В рамках проекта «Маршруты Победы. Путешествия для школьников» было разработано 205 маршрутов в 23 регионах РФ. Более 700 000 школьников смогли узнать новые страницы военной истории России и посетить музеи и памятные места.

В числе партнёров РВИО можно выделить Министерство культуры РФ, Министерство обороны РФ, Министерство иностранных дел другие органы государственной власти. Согласно Указа Президента РФ № 1710 29 декабря 2012 года общественно-государственному объединению предоставляется имущественная и финансовая поддержка со стороны органов государственной власти [5]. Таким образом мы видим, что при государственной поддержке общественная организация может провести большое количество мероприятий и достичь высоких показателей в части реализованных проектов.

Для сравнения приведем пример работы региональной некоммерческой организации по сохранению исторической памяти. Для примера такой НКО рассмотрим Тульская региональная общественная организация «Клуб историко-технического стендового моделизма «Наследие Левши» имеет государственную регистрацию и действует на основании Устава. Тульская региональная общественная организация «Клуб историко-технического стендового моделизма «Наследие Левши», представляет собой основанное на добровольном членстве общественное объединение, созданное по инициативе граждан Российской Федерации объединившихся на основе единства интересов для реализации общих целей, указанных Уставе.

Устав НКО закрепляет в числе направлений деятельности организации работу по патриотическому воспитанию, историческому и культурному просвещению, организацию и проведение мероприятий культурно-исторической направленности, в том числе выставок военно-патриотической направленности. Одним из основных направлений деятельности клуба является сохранение исторической памяти путем создания моделей военной техники, композиций с ними, посвященных памятным событиям отечественной истории с последующим экспонированием их на выставках и в музеях Тулы и других городов.

В 2020 году ТРОО «КИТСМ «Наследие Левши» были организованы и проведены следующие историко-патриотические мероприятия:

— постоянно действующая выставка «Путь к Победе» в Тульском государственном музее оружия. Посещаемость музея порядка 10 000 человек в неделю;

— постоянно действующая выставка «История в деталях» в военно-патриотическом парке «Патриот — Тула»;

— XIV ежегодная выставка-конкурс стендовых моделей и военно-исторической миниатюры «Техника в масштабе» в Тульском государственном музее оружия, при поддержке Министерства молодежной политики Тульской области. В рамках конкурса были определены более 90 победителей и призеров среди детей;

— VI выставка военно-исторической миниатюры «История в миниатюре — взгляд сквозь века», организованная совместно с Секцией военно-исторической миниатюры Московского городского отделения РВИО в Орловском военно-историческом музее;

— серия мастер классов по сборке моделей советской военной техники времен ВОВ для детей и подростков в воскресной школе при Свято-Никольском храме г. Тула;

— проведение мастер-классов для всех желающих в Общественном ресурсном центре г. Тула;

— проведение мастер-классов по сборке моделей советской военной техники принимавшей участие в Курской битве для участников молодежного патриотического форума «Память и Слава» в Курской области;

— участие в онлайн-фестивале «День добрых дел» в качестве одной из площадок для прохождения квеста;

— проведение онлайн занятий и консультаций в период пандемии;

— участие в съемках сюжетов телеканала Первый тульский.

Всего в мероприятиях, проведенных ТРОО «КИТСМ «Наследие Левши» приняли участие свыше 500 человек, а выставки, посетили более 100 000 человек. Информационный охват мероприятий озвученных выше составил более 300 000 человек. Этому способствовали освещение деятельности НКО в региональных СМИ, таких как: телеканал Первый тульский, газета Тульские известия, газета Тула. Учредителями данных СМИ являются Правительство Тульской области и Администрация города Тулы. Работа данных СМИ с некоммерческим сектором ведется

планомерно и общественность своевременно узнает о инициативах третьего сектора и может принять участие в различных инициативах. Кроме того, органы государственной власти и местного самоуправления так же оказывали информационную поддержку и размещали информацию о проводимых ТРОО «КИТСМ «Наследие Левши» мероприятиях на своих информационных ресурсах. Общественный ресурсный центр г. Тулы, созданный Администрацией г. Тулы оказывает имущественную поддержку НКО, а именно предоставляет помещения для проведения мероприятий, коворкинг, проводит образовательные и просветительские мероприятия, проводятся консультации по муниципальным грантам, отчетности, по регистрации НКО и внесению изменений в уставные документы. Организуется выставка-ярмарка общественных проектов, где НКО могут рассказать о себе, поделиться своими наработками, принять участие в семинарах, мастер-классах.

Так же в регионе действует Ресурсный центр Правительства Тульской области. Ресурсным центром проводится масштабная просветительская работа, так, например в рамках проекта «Гражданский университет» представители НКО знакомятся с изменениями в законодательстве в сфере НКО, как правильно подготовить отчетность, как грамотно взаимодействовать со СМИ и многое другое. Реализуется проект «Диалог лидеров», где представители НКО могут поделиться с коллегами своими наработками в различных сферах, задать вопросы приглашенным спикерам и получить новые полезные знания. Так проводятся консультации для НКО по написанию проектов для участия в конкурсах региональных и президентских грантов.

ТРОО «КИТСМ «Наследие Левши» заключены соглашения о сотрудничестве с такими федеральными учреждениями культуры как Музей-заповедник Куликово Поле, Тульский государственный музей оружия», некоммерческими организациями Курской РОО «ОЦ Монолит», Тульскими общественными организациями «Мам-компания», «Маленькая страна — мы есть», Юридическим полицейским колледжем, а так же с рядом других некоммерческих и религиозных организаций. Совместно с этими организациями проводится ряд мероприятий, в том числе направленных на знакомство детей и подростков с отечественной историей и сохранение исторической памяти.

В Тульской области обеспечивается грантовая поддержка некоммерческим организациям. Так, операторами грантов выступают Министерство молодежной политики Тульской области (гранты на поддержку молодежных организаций, волонтерства, молодых талантов), Министерство труда и социальной защиты населения Тульской области (поддержка инвалидов, работа с престарелыми гражданами и другие направления), Министерство Культуры Тульской области (поддержка народного творчества, культурных мероприятий).

В 2020 году клуб «Наследие Левши» не получал государственных субсидий и не выигрывал гранты. Тем не менее, все перечисленные выше мероприятия были проведены в срок и охватили большое количество аудитории.

Таким образом, можно сделать вывод, что даже небольшая некоммерческая организация, не имеющая бюджетного финансирования способна охватить достаточно большую аудиторию, имея лишь информационную поддержку со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. В то же время существует достаточно большой объем мер поддержки НКО со стороны органов власти [6, с. 140]. Это имущественная поддержка,

предоставление грантов и субсидий, консультации специалистов, образовательные мероприятия, нацеленные на повышение объема знаний у руководителей НКО и активистов. Взаимодействие некоммерческого сектора с органами государственной власти и местного самоуправления способствует укреплению связей общества с государством, а так же повышению качества реализуемых общественных инициатив.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года (с изменениями одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) [Электронный ресурс] / Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Путин принял участие в открытом уроке «Помнить — значит знать». Полный текст. — Текст: электронный // Российская газета RG.RU: [сайт]. — URL: (дата обращения: 02.12.2020).
3. Шестов, Н. И. Память историческая и память политическая: структура политико-мифологической связи / Н. И. Шестов. — Текст: непосредственный // История и историческая память. — Саратов: Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского (Саратов), 2010. — с. 20–30.
4. Москва раскритиковала Европарламент из-за принятия «антисоветской» резолюции. — Текст: электронный // Интерфакс: [сайт]. — URL: <https://rg.ru/2020/09/01/putin-prinial-uchastie-v-otkrytom-uroke-pomnit-znachit-znat-polnyj-tekst.html> (дата обращения: 02.12.2020).
5. Указ Президента Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 1710 «О создании Общероссийской общественно-государственной организации «Российское военно-историческое общество»». — Текст: электронный // Президент России: [сайт]. — URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/36611> (дата обращения: 02.12.2020).
6. Татаренко, Н. Е. Проблемы формирования и реализации социальной политики Российского государства / Н. Е. Татаренко, А. И. Левин. — Текст: непосредственный // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: социология. — 2015. — № 14 (1). — с. 136–143.

Основные проблемы анализа и аудита совокупного дохода группы компаний

Журавлева Алена Михайловна, студент магистратуры

Научный руководитель: Плотников Виктор Сергеевич, доктор экономических наук, профессор
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие при проведении финансового анализа и аудита компонентов отчета о совокупном доходе консолидированной финансовой отчетности Группы, составленном в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Также представлены некоторые специфические вопросы, решение которых является неотъемлемой частью аудита, а также способствует проведению более глубокого анализа финансовых результатов как часть отчета о совокупном доходе Группы компаний.

Ключевые слова: совокупный доход, отчетность в соответствии с МСФО, компоненты прочего совокупного дохода, анализ и аудит консолидированной финансовой отчетности.

Финансовая отчетность — важнейший источник финансовой информации, которая позволяет пользователям проводить анализ финансового состояния и результатов деятельности компании с целью принятия решений. Компания всегда заинтересована в привлечении новых инвесторов, поэтому стремится повысить свою финансовую привлекательность не только путем фактического улучшения своих показателей, но и грамотного их отражения в финансовой отчетности. В текущих условиях эконо-

мического кризиса, связанного с пандемией коронавирусной инфекции и вводимыми санкциями, возрастает потребность в надежной и достоверной оценке финансового состояния и финансовых результатов, а также проведение качественного аудита финансовой отчетности.

Имеющееся нормативное обеспечение в части совокупного дохода организаций почти полностью ограничивается МСФО (IAS) 1, лишь кратко раскрывающем структуру отчета о совокупном доходе, а также МСФО (IAS) 19,

21 и МСФО (IFRS) 9, относящиеся к описанным в МСФО (IAS) 1 компонентам прочего совокупного дохода. [1] На фоне сближения российских методов учета и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) все больше возрастает необходимость исчерпывающей информации, позволяющей в достаточной мере разобраться с методикой определения состава и стоимостной оценки совокупного дохода и его компонентов, а также норм его раскрытия в финансовой отчетности. Кроме того, важным аспектом помимо подготовки отчета о совокупном доходе является методика его анализа и аудита.

В научных трудах отечественных авторов [2–5] рассматриваются основные вопросы касающиеся проведения анализа и аудиторской проверки консолидированной финансовой отчетности (КФО) Группы компаний, а также ключевые особенности составления КФО, что позволяет включать эти вопросы в применяемую методику анализа и аудита. Достаточно малое внимание при этом уделяется второй части отчета о совокупном доходе, относящейся к компонентам прочего совокупного дохода в соответствии с МСФО (IAS) 1. Данный факт объясняется, во-первых, отсутствием доступной исчерпывающей информации в отношении конкретных примеров активов и обязательств и сопутствующей документации, изменение стоимости которых отражается в составе компонентов прочего совокупного дохода. Во-вторых, постоянно нормативное обеспечение признания, оценки и переоценки соответствующих активов и обязательств в соответствии с МСФО, не позволяет в достаточной мере изучить вопросы анализа. В-третьих, по-прежнему достаточно ограниченное количество компаний (Группы компаний), ведущих деятельность на территории Российской Федерации и имеющие в своем составе иностранные подразделения, которые должным образом производят раскрытие информации в финансовой отчетности, позволяющее без доступа к конфиденциальной информации проводить исследования с целью разработки методики анализа и аудита компонентов совокупного дохода в отношении курсовых разниц при пересчете в валюту представления консолидированной финансовой отчетности. Составленной в соответствии с МСФО.

Ввиду этого существующие на текущий момент методики анализа КФО в основном учитывают общие вопросы анализа финансовой отчетности с точки зрения расчета коэффициентов ликвидности, устойчивости, рентабельности [6], а также в некоторой мере затрагивают проблематику консолидации и связанные с этим наиболее распространенные ошибки. Основными специфическими вопросами, решение которых обеспечит должное понимание КФО Группы с целью ее дальнейшей проверки:

1) Понимание специфики деятельности Группы: на территории каких стран Группа ведет деятельность. Данное понимание необходимо, во-первых, для понимания необходимости проведения пересчета в валюту представления отчетности, что оказывает прямое влияние на вторую часть отчета о совокупном доходе. Во-вторых, данное понимание позволит оценить нормативную базу,

соблюдение которой необходимо при ведении операционной деятельности компаний Группы, например, в части ставки налога на прибыль, а соответственно и на весь отчет о совокупном доходе в целом.

2) Понимание детализированной структуры Группы и определение периметра консолидации. Решение данного вопроса позволит в первую очередь оценить корректность отчета о финансовом положении, в первую очередь в части капитала. Кроме того, важным здесь является тот факт, что финансовый результат деятельности не всех компании отражается в полном объеме в отчете о финансовых результатах. Например, совместные предприятия могут учитываться по методу долевого участия, а соответственно при аудите необходимо подтверждение понимания условий договоров о совместной деятельности, оценка актуальной доли с целью произведения дальнейшего пересчета финансового результата, учитываемого в составе отчета о совокупном доходе Группы.

3) Понимание условий операций внутри Группы. Данный вопрос главным образом относится к элиминации внутригрупповых оборотов при консолидации финансовой информации при составлении КФО.

4) Правомерность и оценка операций в части компонентов совокупного дохода. Данная особенность в отношении компонентов совокупного дохода относится к МСФО отчетности в целом, поскольку спецификой в данном случае будут операции с финансовыми инструментами и хеджированием (МСФО (IFRS) 9). Любая должна анализироваться на предмет правомерности ее проведения, например, с точки зрения перехода прав собственности и соответствующих финансовых рисков по объекту учета. Кроме того, детальному анализу в данном случае подлежит корректность применения соответствующих МСФО, например, необходимо провести анализ условий договоров с покупателями и порядка признания выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15. В связи возникшим дефицитом информационной базы в части рекомендаций по учету и анализу операций подлежащих отражению через прочий совокупный доход проведение проверки и детализированного анализа документов в отношении финансовых инструментов для оценки методики их признания и переоценки, является достаточно трудоемким процессом.

Таким образом, ввиду все более актуального вопроса глобализации экономики, растущее число холдингов и необходимая в этом случае унификация учета и финансовой информации, представляемой в финансовой отчетности, требуется проведение систематизации накопленного не только в России, но и с учетом зарубежного опыта, в той части в которой это применимо к реалиям национальной экономики. При проведении аудита в той или иной мере проводится анализ финансовой информации не только с нормативной, но и с общеэкономической точки зрения, например для проверки допущения непрерывности деятельности или, например, при оценке эффекта изменения рыночных условий на финансовое положение и финансовые результаты деятельности Группы компаний.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 05.08.2019) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Друцкая, М. В., Карпова Н. А. Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости // Международный бухгалтерский учет, 2018, с. 1383–1398.
3. Мещеряков, И. Н. Методологические подходы к аудиту консолидированной финансовой отчетности // Учет, анализ и аудит: актуальные вопросы развития методологии организации: межд. конф. (Москва, 28 октября 2017 г.), изд-во: Научно-издательский центр «Открытое знание», 2017, с. 26–33.
4. Плотников, В. С., Плотникова О. В. Бизнес-учет и интегрированная отчетность // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 13. — с. 25–34
5. Резвых, И. А. Система аудиторских процедур по выявлению рисков существенного искажения отчетности, связанных с процессом консолидации // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 3, с. 83–89.
6. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н. С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. — 269 с. — ISBN 978–5–9558–0489–7. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063801> (дата обращения: 15.11.2020). — Режим доступа: ЭБС Znanium.com

Совершенствование финансовой политики Российской Федерации на современном этапе

Капленок Екатерина Андреевна, студент магистратуры
Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

В статье рассматривается понятие «финансовой политики», субъекты и объекты финансовой политики, содержание финансовой политики.

Ключевые слова: финансовая политика, экономическая политика, экономическое развитие, муниципальный уровень власти, местный бюджет, финансовая система государства, исполнительная власть, законодательная власть, источники финансирования, дефицит, профицит.

Н и для кого не секрет, что для успешного функционирования и развития экономики любой страны необходимо, чтобы органы государственной и муниципальной власти максимально реализовывали возложенные на них обязанности и функции, касающиеся обеспечения экономического постоянства, развития социальной сферы, повышения уровня жизни населения и так далее. Для того, чтобы осуществлять вышеперечисленные функции, следует сформировать финансовую базу деятельности органов власти, а также урегулировать финансовые отношения в обществе и создать финансовый механизм их реализации, который будет соответствовать целям экономического развития [2].

В случае изменения целей развития экономики вытекает надобность изменения финансовых отношений в ее отраслях или сферах деятельности. Также много раз пересматриваются источники формирования финансовых ресурсов и основные формы их использования. При возникновении данных условий страна формирует соответствующую финансовую политику.

Финансовая политика — это совокупность целенаправленных мер страны в области управления финансами с целью определения наиболее эффективных мероприятий для создания финансовой основы реализации экономической политики страны, которые больше всего отвечают современным условиям.

Целью финансовой политики можно назвать максимально эффективное использование финансовых средств, которые имеются в бюджете. Чтобы решить данную цель необходимо решить ряд задач, к которым относятся:

- формирование научного обоснования во время планирования и постановки различных стратегических задач;
- разработка и утверждение стратегии, а также ее деление на несколько этапов;
- введение теоретических разработок в практику.

Финансовая политика наступает с определенного законодательства, описывающего и регламентирующего отношения одних субъектов между другими [3].

Субъекты в финансовой политике — это органы исполнительной и/или законодательной власти, занимающиеся планированием, принятием управленческих решений, а также их реализацией и осуществлением контроля над исполнением принятых решений.

В России к субъектам финансовой политики относят:

— Федеральное собрание, занимающееся и утверждающее федеральный бюджет, принимающее законы в области налогово-бюджетных отношений;

— Правительство Российской Федерации, занимающееся разработками и исполнением федерального бюджета, после чего всю отчетность предоставляющее на контроль Государственной Думе;

— Министерство финансов Российской Федерации, разрабатывающее законы, осуществляющее регулирование всех сфер финансовой деятельности внутри государства, обеспечивающее контроль над соблюдением законодательства;

— Счетная палата, осуществляющая проверки деятельности различных хозяйственных структур, а также предоставляющая информацию Федеральному собранию;

— Президент Российской Федерации, принимающий участие в утверждении федерального бюджета.

Иначе говоря, к субъектам финансовой политики относятся такие органы государственной власти, к чьим полномочиям относится осуществление управления и контроля в финансовой сфере [1].

Объекты финансовой политики — это взаимоотношения и резервы, которые образуют звенья и области финансовой системы государства. Основным главным объектом финансовой политики государства — экономика. У каждого объекта финансовой политики должен быть соответствующий источник финансирования. Например, у того или иного предприятия этим источником будут либо активы, либо пассивы, или же собственные резервные средства.

Итак, к объектам финансовой политики относят:

- финансовые ресурсы;
- доходы и расходы страны;
- доходы и расходы не только органов местного самоуправления, но и частных субъектов хозяйствования.

К финансовым ресурсам относятся денежная масса и основной капитал. Доходы и расходы страны взаимосвязаны с бюджетом и налоговой политикой. Они формируются не только за счет внутренних источников финансирования, но и внешних. Например, за счет поступления таможенных сборов или обязательных налоговых выплат. Когда доходы превышают расходы бюджета, следует говорить о профиците. В противоположном случае говорится о дефиците бюджета.

Следует заметить, что на муниципальном уровне власти источники финансирования, к сожалению, ограничены или территорией, или регионом. Не менее важно и то, что поступления финансовых средств в местный бюджет регулируется соответствующим законодательством государства. В случае хозяйствующих субъектов или предприятий, то здесь финансовые потоки строятся на прибыли.

Для того, чтобы определить основные направления использования финансов на перспективу и текущий период необходимо под базу взять цели и задачи экономической политики страны, выделить в составе экономики наиболее приоритетные отрасли, определить условия развития соцсферы. Взять под базу состав полномочий гос. и муниципальных органов власти в финансово-бюджетной области и оценку внутреннего и международного положения страны. При учете вышеперечисленных факторов проще разработать финансовую политику, которая будет отвечать условиям экономического развития страны [4].

Создание точных путей реализации основных направлений использования финансов подразумевает выработку путей достижения установленных целей и задач, способствующие реализации основных направлений финансовой политики в конкретном период времени.

Литература:

1. Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. Учеб. Пособие / В. Г. Когденко, М. В. Мельник. — М.: Юнити, 2017. — 416 с.
2. Озеров, И. Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века / И. Х. Озеров. — М.: Ленанд, 2019.-192.
3. Резник, С. Д. Финансовая политика России: Учебное пособие / С. Д. Резник. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 400 с.
4. Тесля, П. Н. Денежно-кредитная и финансовая политика государства: Учебное пособие / П. Н. Тесля, И. В. Плотникова. — М.: Инфра-М, 2018. — 352 с.

Формирование муниципальных финансов

Капленок Екатерина Андреевна, студент магистратуры

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

В статье рассматривается понятие «муниципальных финансов», какие функции выполняют муниципальные финансы, как формируются муниципальные финансы.

Ключевые слова: муниципальные финансы, местное самоуправление, государственное управление, органы государственной власти, государственные финансы, финансовая система государства, местный бюджет, внебюджетные фонды, муниципальный кредит, муниципальная собственность, функции муниципальных финансов.

После того, как приняли новую Конституцию РФ [1], которая изменила статус раньше существующих органов местной власти, и благодаря переходу к федеративной модели государственности от унитарной модели, внезапно повысился интерес в отношении к муниципальным финансам. Выделяют два основных подхода, которые определяют само понятие «муниципальные финансы», их состав и место.

В первом подходе муниципальные финансы трактуются как экономические отношения, которые связаны с формированием, а также с использованием финансовых ресурсов всех без ограничения субъектов экономики, которые участвуют в процессе воспроизводства на территории того или иного муниципального образования. Несмотря на то, что к муниципальным финансам относятся и финансы местных органов власти, и хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств, но все же каждый вид рассматривается как отдельное звено в финансовой системе государства [4].

Что касается второго подхода, то он считается более распространенным и, что самое интересное, не только в России, но и за рубежом. Здесь муниципальные финансы — это финансы местных органов власти. В состав муниципальных финансов включены местные бюджеты, внебюджетные фонды, а также муниципальный кредит и финансы муниципальных организаций. Сложности тут возникают, когда необходимо определить их места в системе финансов. Также необходимо отметить, что местные органы власти не относятся к органам государственной власти. И, следовательно, муниципальные финансы не входят в систему государственных финансов [2].

Для того чтобы определить место муниципальных финансов в финансовой системе государства, а также их функции и роли, сперва нужно разобраться в самом определении местного уровня власти и соответственно его в самой системе государственного управления. Согласно ст. 12 Конституции РФ местное самоуправление в пределах своих полномочий является самостоятельным. И органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти.

Несмотря на то, что местное самоуправление признано самостоятельным, но все же оно осуществляет свою деятельность вне государственно-властных отношений. Более того, местное самоуправление может быть прекра-

щено, если на это будет воля народа той или другой территории.

Местное самоуправление — это возможность народа свободно воздействовать на политику, которая проводится на конкретной территории. Местное самоуправление было создано с целью решения вопросов местного значения. Это же и касается муниципальных финансов.

Если рассматривать вопрос о месте и роли местного самоуправления в системе государственного управления, то можно подчеркнуть, что власть органов местного самоуправления берет начало от государственной власти, то есть является ее продолжением.

Муниципальные финансы, являясь основой местного самоуправления, различаются от государственных не самой природой их образования и функционирования, а спецификой функций, которая определяется функциями тех или иных субъектов управления. Непосредственно, муниципальные и государственные финансы принадлежат к группе общественных финансов, которые представляют собой властные отношения и характеризуются единым социально-экономическим содержанием, принципами построения и так далее.

Особенность муниципальных финансов состоит в том, что они считаются экономической основой местного самоуправления, а также в их целенаправленной ориентированности на урегулирование ограниченных территориальных задач социально-экономического развития.

Финансы местных органов власти подразумевают отношения, которые обусловлены феноменом существования в стране, а потому действительно функционирующие финансы муниципальных органов власти предполагают урегулированную нормами права систему образования и расходования фондов денежных средств для того, чтобы обеспечить выполнение поставленных задач, которые относятся к компетенции местного уровня власти.

Если исходить из всеобщего понимания финансов как экономической группы, то можно сказать, что финансам муниципальных органов власти присущи те же самые функции:

- 1) распределительная;
- 2) регулирующая;
- 3) контрольная.

Распределительная функция муниципальных финансов состоит в распределении и перераспределении стоимости

валового продукта, а также части национального дохода в процессе формирования финансовых фондов, которые необходимы для того, чтобы органы местного самоуправления могли выполнять возложенные на них функции.

Регулирующая функция, которая заключается в целенаправленном воздействии органов местного самоуправления на социально-экономические процессы на подведомственных территориях, тесным образом взаимосвязана с распределительной функцией. Данная функция нередко объединяется с распределительной или же выделяется как ее подфункция, так как перераспределение доходов хозяйствующих субъектов и населения постоянно оказывает определенное регулирующее воздействие на социально-экономические процессы. Под регулирующей функцией государственных и муниципальных финансов, как правило, понимают их целенаправленное использование в качестве механизма регулирования экономических процессов.

Проявление контрольной функции финансов муниципальных органов власти можно наблюдать в процессе распределения и перераспределения стоимости валового продукта или формирования фондов финансовых ресурсов муниципальных органов власти. Эта функция осуществляется только специально уполномоченными органами. К основным направлениям финансового контроля относят:

- 1) контроль за правильным и своевременным перечислением средств в финансовые фонды органов местного самоуправления;
- 2) контроль за соблюдением соотношений при распределении средств между муниципальными, а также вышестоящими бюджетами;
- 3) контроль за целевым использованием средств и прочие.

В составе муниципальных финансов выделяют следующие ключевые составляющие:

- 1) средства местного бюджета;
- 2) муниципальные внебюджетные фонды;
- 3) муниципальный кредит;
- 4) муниципальная собственность;
- 5) прочие финансовые фонды и активы, которые находятся в распоряжении у местных органов власти.

Как правило, на практике некоторые из перечисленных элементов могут отсутствовать, потому, как возможности их формирования определяются национальными законодательствами.

Местные бюджеты являются главнейшим элементом муниципальных финансов, которые формируют материальную основу для того, чтобы реализовать полномочия органом местного самоуправления. В системе муниципальных финансов это считается одним из главных инструментов регулирования социально-экономиче-

ских процессов на местном уровне. Проще говоря, под местным бюджетом понимают специальный фонд финансовых ресурсов, которые находятся в распоряжении местных органов власти, которые предназначены для выполнения данным органом возложенных на него функций и задач.

Под муниципальными внебюджетными фондами понимают специальные финансовые фонды, которые создаются в особенных формах и при помощи особенных методов. Внебюджетные фонды формируются в процессе финансовых взаимоотношений местных органов власти с физическими и/или юридическими лицами и предназначаются для решения конкретных социально-экономических задач на определенной территории. Формирование и использование данных фондов осуществляется вне рамок бюджетного процесса.

Муниципальные внебюджетные фонды всегда постоянно имеют строго целевое назначение, а потому к характерным чертам данных фондов относят четко поставленную цель их создания и функционирования, которая отражается в нормативном акте органа местного самоуправления и целевое закрепление одних видов доходов за соответствующими расходами.

Муниципальный кредит — это совокупность кредитных отношений, которые возникают между местными органами власти и физическими и/или юридическими лицами, при которых местный орган власти выступает как кредитор, или как заемщик, или как гарант. Но часто орган местного самоуправления выступает в роли заемщика средств.

Финансы предприятий, которые находятся в муниципальной собственности, — обязательный элемент муниципальных финансов во всех государствах. К муниципальной собственности относят имущество, которое принадлежит на правах собственности местным органам власти. Имущество, которое находится в муниципальной собственности, закрепляется за муниципальными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение. Права собственности от имени муниципального образования осуществляется органом местного самоуправления и другими лицами.

Муниципальная собственность — это очень важный элемент экономической основы самостоятельности и независимости органов местного самоуправления. Ее используют как инструмент социальной защиты и финансовой поддержки отдельных социальных групп. Муниципальные организации, для которых характерно их общественное назначение, редко преследуют цель «получение прибыли». Но, несмотря на это, в некоторых случаях может преследоваться финансовый интерес, что дает возможность привлечь в местные бюджеты дополнительные доходы.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. — М.: Айрис-пресс, 2012. — 64 с.

2. Государственные и муниципальные финансы: Учебное пособие / Под ред. Г. Б. Поляка. — М.: ЮНИТИ, 2014. — 375 с.
3. Валиева, Е. Н. Государственные (муниципальные) финансы / Е. Н. Валиева, А. Г. Лукин. — М.: Русайнс, 2016. — 288 с.
4. Государственные финансы в финансовой системе России / Е. А. Ермакова // Финансы и кредит. — М.: Финансы и Кредит. — 2007. — № 3. — с. 35–36.
5. Новикова, М. В. Государственные и муниципальные финансы. Конспект лекций. — М.: Эксмо, 2008. — 160 с.

Состояние рынка аудиторских услуг в условиях пандемии

Каюрова Ирина Николаевна, студент магистратуры

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

В статье автор описывает влияние мер поддержки малого бизнеса, в условиях пандемии 2020 г., на рынок аудиторских услуг.

Ключевые слова: *обязательный аудит, аудиторская деятельность, малый и средний бизнес, поддержка бизнеса, бизнес.*

Мировое бизнес-сообщество, включая сферу аудиторской деятельности, столкнулось с высокими рисками ведения хозяйственной деятельности, связанными с пандемией новой коронавирусной инфекции (COVID-19) [2]. 2020 год стал одним из самых тяжелых для бизнеса, особенно для малых предприятий.

По данным информационного агентства ТАСС, за последние 12 месяцев в России закрылся каждый пятый бизнес [1]. Почти во всех российских регионах количество ликвидированных предприятий малого и среднего бизнеса превысило число открывшихся.

В сложившейся ситуации для властей необходимо любыми способами пытаться поддерживать бизнес, особенно малый, в силу того, что от кризиса он пострадал более всего. Для этого в текущем году разработан набор государственных программ, нацеленных на помощь субъектам предпринимательской деятельности.

Основные виды содействия государства с предприятиями сектора малого и среднего бизнеса являются [3]:

— финансовое — программы поддержки малого бизнеса подразумевают выделение субсидий, суммы которых колеблются от 60 тыс. до 25 млн руб.

— имущественное — предприниматели получают возможность безвозмездно или на льготных условиях пользоваться государственным имуществом (аренда помещений, земельных участков).

— информационное — путем создания федеральных и региональных информационных систем, официальных сайтов для обеспечения субъектов предпринимательства актуальными сведениями.

— консультационное — поддержка малого предпринимательства в 2020 году подразумевает оказание содействия в виде профессиональных консультаций.

— образовательное — разработка программ подготовки специалистов, повышения квалификации сотрудников.

Правительство РФ выделяет первоочередные направления предпринимательства, которым помощь необходима в первую очередь — это зависит от того, какая сфера в регионе наиболее неустойчива.

Так же, власти смягчают критерии для проведения обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности [4].

Депутаты предложили повысить финансовые критерии для обязательного аудита:

— по выручке — с 400 до 800 млн рублей;

— по сумме активов бухгалтерского баланса — с 60 до 400 млн рублей.

Таким образом, предприятия, относящиеся к малому бизнесу согласно федеральному закону от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», доход которых за предшествующий календарный год не превышает 800 млн. рублей, освобождаются от обязательного аудита финансовой отчетности.

По итогам данной меры поддержки меньшему количеству компаний придется проводить аудиторские проверки, что повлечет за собой экономию затрат на его проведение и освободится от штрафов (предупреждений) за не предоставления отчета аудиторской проверки.

Также до 1 января 2021 года приостановлено действие п. 3 ч. 1 федерального закона № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. «Об аудиторской деятельности» для социально ориентированных некоммерческих организаций. Этот пункт обязывал проводить аудит годовой отчетности любые фонды, за исключением международных. Теперь благотворительные фонды могут не проводить обязательный аудит и, скорее всего, это правило останется в действии и в дальнейшем.

Однако, перечисленные меры могут негативно отразиться на состоянии рынка аудиторских услуг.

Аудиторские организации были вынуждены подстраиваться под ограничения, введенные государством и поль-

зователями аудиторских услуг, что повлекло за собой образование ряда проблем:

- невозможность проведения очной аудиторской проверки;
- освобождение от обязательного аудита ряда предприятий;
- длительные выходные привели к отсрочке выполнения обязательств, остро встала проблема неплатежей;
- перенос сроков сдачи годовой финансовой (бухгалтерской) и налоговой отчетности;
- усложнение коммуникаций и документообмена.

Данный перечень проблем значительно осложняет оказание аудиторских услуг. В частности, осложнился процесс проведения аудиторских процедур, сроки аудиторских проверок были нарушены.

Перечисленные проблемы отмечались у всех, однако не все аудиторские компании смогли их преодолеть. Значительные сложности возникли в основном у небольших компаний, многие потеряли своих клиентов, и в текущем году можно ожидать сокращения количества игроков на рынке.

Литература:

1. Исследование: 1 млн. российских предприятий малого и среднего бизнеса закрылись за год [Электронный ресурс]. — URL: <https://tass.ru/ekonomika/9197739> (дата обращения 03.12.2020)
2. Стоп коронавирус [Электронный ресурс]. — URL: stopkoronavirus.rf (дата обращения: 03.12.2020)
3. Поддержка малого бизнеса: госпрограммы 2020 года [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2019-gos-programmy> (дата обращения: 03.12.2020)
4. Госдума отменила обязательный аудит бухотчетности для малого бизнеса [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.glavbukh.ru/news/33625-gosduma-otmenila-obyazatelnyy-audit-buhotchetnosti-dlya-malogo-biznesa> (дата обращения: 03.12.2020)

Теоретические аспекты текучести кадров и методы минимизации потери персонала

Козлов Максим Александрович, студент магистратуры
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В данной статье автор рассматривает текучесть кадров организации, ее причины и методы, которые помогут минимизировать потерю персонала организации, а также рассматривает пример текучести кадров на примере ЗАО «Имесское».

Ключевые слова: текучесть кадров, персонал организации, коэффициент текучести, формула расчет текучести, минимизация текучести кадров.

Текучесть кадров «индекс крутящихся дверей» — перемещение рабочей силы (сотрудников организации), которое обуславливается неудовлетворенностью рабочим местом со стороны сотрудников, или же неудовлетворенностью администрации действиями сотрудника. Данный показатель указывает, как долго данный сотрудник находился на рабочем месте. В системе управления пер-

В сложившейся обстановке аудиторам целесообразно воспользоваться возможными альтернативными способами для сбора доказательств, включая возможности IT-технологий. Чтобы качественно завершить аудит и выдать заключение, может потребоваться больше времени на сбор аудиторских доказательств, как результат, перенос сроков выдачи аудиторского заключения. Если сроки не перенесли, это может привести к необходимости модифицировать аудиторское заключение в связи с невозможностью получить достаточные и надлежащие аудиторские доказательства.

Таким образом, в сложившейся кризисной ситуации поддержка государства всех пострадавших сфер экономики является очень важной. Антикризисные меры поддержки могут облегчить напряжение, возникшее в настоящий период.

Что касается рынка аудиторских услуг, то в настоящий момент аудиторы, чтобы продолжать свою деятельность, должны оценить и модернизировать ее согласно реалиям ведения бизнеса на период кризиса, который обусловлен пандемией 2020 г.

соналом данный показатель рассчитывается на определенном момент времени. Высокие показатели текучести кадров имеют негативные последствия для конкурентоспособности организации и снижают ее производительность.

В рамках данной статьи стоит рассмотреть причины, по которым происходит текучесть кадров:

1. Неудовлетворенность производственно-экономическими условиями (условия труда, режим работы, размер заработной платы, отсутствие возможностей для продвижения по служебной лестнице);

2. Неудовлетворенность жилищно-бытовыми условиями (выделение жилья, медицинское обслуживание, обеспечение детскими дошкольными учреждениями);

3. Мотивы личного характера (вступление в брак, рождение ребенка и другие мотивы).

Следует отметить, что текучесть кадров является одной из наиболее распространенных форма подвижности кадров. Текучесть кадров бывает двух видов:

1. Активная текучесть кадров — текучесть кадров обусловлена неудовлетворенностью сотрудников рабочим местом, условиями труда или быта;

2. Пассивная текучесть кадров — текучесть кадров, и неудовлетворенностью сотрудником со стороны администрации (недисциплинированность, систематические нарушения и невыполнения должностных обязанностей) [4].

Так же имеется целый ряд особенностей, по которым происходит текучесть кадров, изучив данные особенности можно выделить следующие направления:

1. Сезонная текучесть кадров — данный вид текучести кадров обуславливается сезонностью работы. Многие сотрудники увольняются и находятся в поиске нового места работы в определенный период времени. Так, например, организации, задействованные в сфере курортного отдыха сталкиваются с нехваткой отдыхающих в определённые месяцы, что как следствие ведет к снижению дохода или к его полному прекращению. Многие сотрудники задействованные в сфере торговли так же имеют небольшие фиксированные оклады, и большой процент с продаж. В условиях сокращения объема продаж падает и уровень дохода, что является причиной текучести кадров;

2. Внутриорганизационная текучесть кадров — данный вид текучести кадров связан с перемещением одного сотрудника на другую должность внутри структурного подразделения;

3. Внешняя текучесть кадров — данный вид текучести кадров связан с переходом сотрудника из одной организации в другую, в большей части обуславливается

разногласиями внутри фирмы или неудовлетворенностью работой, заработной платой, карьерным продвижением;

4. Массовая текучесть кадров — является худшим вариантом для любой организации, обуславливается массовым увольнением сотрудников или переходом на другой вид работы. Массовая текучесть кадров может быть связана с большими внутренними разногласиями между сотрудниками и администрацией, так же возможна в связи с финансовыми проблемами у данной организации.

Следует отметить, что организация может снизить текучесть кадров используя следующие меры [1]:

1. Улучшение организации труда и производства;
2. Сокращение малоквалифицированного труда;
3. Устранение несоответствия содержания труда сотрудника и его квалификации;
4. Оздоровление условий труда и их совершенствование.

Методы управления и минимизации текучести кадров:

1. Анализ причин увольнения сотрудников или перехода к новому месту работы;
2. Составление аналитических данных основанных на увольнении сотрудников (вести трудовой стаж сотрудников организации; вести статистику увольнений по месяцам, кварталам, годам и структурным подразделениям в которых происходит текучесть кадров);
3. Активное использование системы ротации персонала организации (горизонтальное и вертикальное перемещение сотрудников);
4. Разработка уникальной системы отбора и адаптации молодых сотрудников;
5. Разработка системы наставничества для молодых сотрудников, что позволит в более ускоренном режиме «влииться» в коллектив и трудовой процесс;
6. Создание рабочих групп из сотрудников занятых над определёнными проектами;
7. Произвести формирование кадрового резерва и резерва на продвижение, производить постоянный отбор персонала на замещение освобождаемых должностей. Однако тут стоит учесть опыт работы зарубежных фирм и замещать часть должностей «новыми» сотрудниками, которые будут иметь «новый» опыт работы и «новые» идеи для продвижения организации.

Сравнительный анализ текучести кадров и пути к минимизации потерь персонала

Причины текучести кадров	Пути минимизации потерь
Неверный подбор персонала	Информированность сторон
	Увеличение требований к качественному подбору персонала
	Контроль за качеством подобранного персонала
Плохая адаптация персонала	Назначение «наставников» из числа более опытных сотрудников
	Контроль за адаптацией новых сотрудников
Неудовлетворенность условиями труда	Улучшение условий труда и мониторинг «потребностей» персонала
Неудовлетворенность руководством	Обучение и повышение квалификации для руководящего состава

Отсутствие карьерного продвижения	Предоставление сотрудникам вертикального и горизонтального перемещения
	Поощрение сотрудников, занятых в образовательной деятельности и повышающих свою квалификацию
Неудовлетворенность сотрудников со стороны руководителя	Усиление качества подбора персонала кадровой службой или рекрутинговым агентством
Негативная эмоциональная обстановка в рабочем коллективе	Изучение обстановки в коллективе, для больших организаций необходимо наличие штатного психолога.
	Проведение различных мероприятий для повышения корпоративного духа

Формула расчет текучести кадров:

$$K_{тк} = \frac{Чувол}{ССЧ} * 100$$

$K_{тк}$ — коэффициент текучести кадров организации.

Чувол — численность уволенных сотрудников (по собственному желанию и за грубые нарушения трудовой дисциплины и по решению администрации).

ССЧ — среднесписочная численность сотрудников за тот же период

Пример расчета текучести кадров организации на примере ЗАО «Имесское» за последние три года:

$$2017: K_{тк} = \frac{13}{220} * 100 = 5,90$$

$$2018: K_{тк} = \frac{11}{225} * 100 = 4,88$$

$$2019: K_{тк} = \frac{10}{229} * 100 = 4,36 [3]$$

Полученный результат текучести кадров говорит, про удовлетворенность сотрудниками местом своей работы и условиями труда. Показатель до 5% процентов считается естественным показателем текучести и обновления кадрового состава организации, отражает естественную динамику персонала, достаточную для стабильной работы и плавного обновления штата организации.

Литература:

1. Архипова, Н. И. Управление персоналом организации. Краткий курс для бакалавров / Н. И. Архипова, О. Л. Семенова. — М.: Проспект, 2016. — 224 с.
2. Евтихов, О. В. Управление персоналом организации: Учебное пособие / О. В. Евтихов. — М.: Инфра-М, 2017. — 128 с.
3. Кибанов, А. Я. Управление персоналом (для ссузов) / А. Я. Кибанов и др. — М.: КноРус, 2018. — 176 с.
4. Минева, О. К. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: Учебник / О. К. Минева, И. Н. Ахунжанова, Т. А. Мордасова. — М.: Инфра-М, 2017. — 539 с.
5. Статистические данные ЗАО «Имесское» за 2017–2019 год.

Заключение

Текучесть кадров негативно сказывается на производственных показателях и конкурентоспособности организации, повышаются издержки производства, связанные с поиском новых сотрудников, их обучением и адаптацией. Повышается уровень брака на производстве, растет травматизм сотрудников на рабочих местах. Происходит отвлечение высококвалифицированных специалистов на обучение «новых» сотрудников. Так же текучесть кадров негативно сказывается на моральном и корпоративном духе сотрудников, что в свою очередь препятствует для создания «командного» духа.

Однако стоит учесть и позитивные моменты текучести кадров. Стоит сразу оговориться, что положительные моменты присутствуют при естественной текучести кадров (5–6%). Так при контролируемой текучести кадров появляется возможность для кадрового продвижения более успешных сотрудников, тем самым создав стимул для их дальнейшего развития. Ряд вакантных должностей можно заменить «новыми» обученными высококвалифицированными специалистами, которые принесут в организацию новые идеи и пути для дальнейшего роста конкурентоспособности. Произведя анализ текучести кадров, организация сможет более точно определить «слабые» моменты и вовремя принять меры по их устранению, тем самым повысив производительность труда.

Аутсорсинг. Теоретические аспекты, виды и сегментирование

Козлов Максим Александрович, студент магистратуры
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Теоретические аспекты и история появления аутсорсинга

Аутсорсинг — в переводе с английского означает «использование внешних источников экспертизы или внешних ресурсов». В английском обозначение outsourcing — out — вне, sourcing — снабжение (источник финансирования, экспертизы). Умелое и самое главное обоснованное использование внешних источников ресурсов и экспертизы позволяет организации осуществлять более конкурентоспособную политику и укрепить свое экономическое положение, путем передачи части бизнес-функций на внешнее управление специальным организациям.

В данный момент можно выделить устоявшееся определение аутсорсинга персонала от ассоциации IAOP (The Association with Collaboration at its Core):

«Аутсорсинг есть долгосрочное, ориентированное на результат бизнес-сотрудничество с внешним специализированным поставщиком услуг. На аутсорсинг может передаваться одна или несколько отдельных бизнес-функций либо сквозной бизнес-процесс полностью» [1 с. 8].

В данном определении стоит обратить особое внимание на долгосрочность отношений, так как в зарубежной практике данное сотрудничество заключается на 5, 10, 15 лет или более длительный срок. Однако возможно расторжение договора о сотрудничестве путем извещения сторон в стандартные 30 дневные сроки.

А так же на ориентированность на результат, потому что в отличие от аутстаффинга или более понятного выражения субконтракта, при аутсорсинге поставщик услуг берет на себя ответственность за достижение определенной цели, а не только выделения людей или определенного объема знаний и умений.

Первоначально аутсорсинг использовался в юриспруденции, а именно для консультации Американских и Английских предприятий, по прецедентному праву, сопровождению сделок и проверки документов перед подписанием.

Как метод производственной кооперации аутсорсинг возник в США, во времена «великого» автомобилестроения, среди двух выдающихся менеджеров — Г. Форда и А. Слоуна, в 1921–1927 годах XX века. На тот момент стало понятно, что ни одна фирма в мире не может быть самодостаточной на все 100 процентов, поэтому ряд функций выгоднее с экономической стороны передавать специализированным предприятиям (организациям). Данное утверждение особенно касается не «профильных» бизнес-функций, а вспомогательных: обслуживание, ремонт оборудования и техники, изготовление различных инструментов и т. д.

«Если есть что — то, что мы не умеем делать лучше и дешевле, чем наши конкуренты, то нет смысла делать это вообще; такую работу мы должны передать тем, кто ее выполнит с заведомо лучшим результатом» Г. Форд [2 с. 4]

Так А. Слоу за основу аутсорсинга использовал метод кооперации узкоспециализированных производств внутри компании и за ее пределами.

Начиная уже с 70-х годов, аутсорсинг в автомобильном бизнесе является обязательным, так как позволяет избежать организацию от лишнего и сосредоточиться на профильных функциях. [3]

Полноценно же терминология аутсорсинга (outsourcing) появляется в литературе только в 80-х годах XX века, и конечно же в западных странах, которые используют данный вид сотрудничества намного активнее. По данным аналитического и консалтингового агентства Gartner Group [4] (<https://www.gartner.com/>) рынок аутсорсинга показывает постоянный рост и составляет ежегодные 16% прироста [5 с. 148].

Что касается аутсорсинга на территории Российской Федерации, то развитие намного медленнее, чем в западных странах. Что обуславливается более поздним «вхождением» на глобальный рынок частных консалтинговых и финансовых услуг. Так, согласно опроса, проведенного среди руководителей организаций, большинство считает, что аутсорсинг не имеет достаточного развития. Тем не менее аутсорсинг является неотъемлемой частью построения бизнеса у крупных и сетевых организаций. В свою очередь использование услуг по аутсорсингу позволяет предприятию сконцентрироваться на основной деятельности: увеличить инвестиционную привлекательность, уменьшить издержки и, следовательно, увеличить свою капитализацию [6].

Типы, виды и формы аутсорсинга

Начиная с 80-х годов аутсорсинг трансформировался и приобретал все новые виды, типы и формы. В итоге мы можем выделить три основных вида аутсорсинга, которые крепко закрепились в современной научной литературе:

1. Аутсорсинг бизнес процессов (Business Process Outsourcing (BPO));
2. Аутсорсинг «знание» емких процессов (Knowledge Process Outsourcing (KPO) & (K2B));
3. Аутсорсинг информационных технологий — IT аутсорсинг (Information Technology Outsourcing (ITO) [7].

BPO — Сочетает в себе такие инструменты, как управление бизнес-процессами (BPM) и отдельно аутсорсинг. Предполагает объединение таких процессов, как: финансы, обработка заказов и контактных центров в единую систему управления для достижения конечного результата.

КРО & К2В — «знаниеемкие» и «наукоемкие» процессы. Управление данными процессами связано с использованием существенного объема информации и знаний, которые были накоплены в организации, включает в себя анализ данных, создание и систематизирование различных электронных каталогов. Как отдельный вид аутсорсинга стал выделяться из ВРО в начале 21 века — во времена массовой компьютеризации и перевода каталогов на цифровые носители.

ИТО — Подразумевает передачу специализированному предприятию (поставщику услуг) ИТ — функций предприятия. Данный процесс включает в себя управление различными службами поддержки информационной структуры организации, управление деятельностью (ЦОДа), управление корпоративными сетями. Часто подразделяют на разработку программных приложений и дальнейшую информационную поддержку [8 с. 12].

Таблица 1. Отличия различных видов аутсорсинга

ВРО	КРО&К2В	ИРО
Производственный: часть цепочки, весь цикл производства	Аналитика бизнес-процессов	Обслуживание сетевой инфраструктуры клиента
Централизованная обработка телефонных вызовов (создание колл-центров)	Аналитика	Проектирование автоматизированных бизнес-систем с дальнейшим развитием и сопровождением
Ведение учета и расчет налогов	Юридическое обеспечение бизнеса	Размещение корпоративных баз, данных на серверах дата-центров, создание и поддержка публичных Web-серверов
Уборка помещений (клининг)	Подбор и обучение персонала кадровое администрирование	Управление информационными системами
Управление логистикой и транспортировкой грузов		Saas (software as a service — программное обеспечение как услуга)

Анализ использования услуг аутсорсинга, среди руководителей организаций выявил следующие тенденции на Российском рынке.

Таблица 2

Вопрос	Процент ответивших (%)
Какие виды аутсорсинга использует Ваша компания?	
— ИТ-аутсорсинг	60,8
— производственный аутсорсинг	13,9
— аутсорсинг бизнес-процессов	19,6
— аутсорсинг управления знаниями	5,7
Итого:	100 [9]

Анализируя динамику и рынок аутсорсинга РФ можно выделить основных потребителей данных услуг. К ним относятся:

1. Малые и средние предприятия используют аутсорсинг в кадровом, финансовом и ИТО секторе. Столь не большой список использования обусловлен малыми финансовыми показателями организаций;
2. Крупные предприятия и банковский сектор. Обладая достаточными финансовыми показателями, используют аутсорсинг для оптимизации бизнес-процессов. Привлекая специалистов из разных областей;
3. Зарубежные представительства различных предприятий. Данные организации в силу развитой «культуры» аутсорсинга используют данные услуги и на территории РФ;
4. Государственные и муниципальные организации, которые заинтересованы в расширении квалификации руководителей и тем самым привлекая специалистов.

По количеству партнерских отношений можно выделить следующие виды сотрудничества:

1. Простое. Заказчик услуг имеет отношения только с одной единственной компанией предоставляющей услуги по аутсорсингу.
2. Совместное. Заказчик услуг имеет отношения с несколькими компаниями, предоставляющими услуги аутсорсинга, которые выполняют различные функции.

Разделение аутсорсинга происходит по нескольким этапам взаимодействия заказчика и поставщика услуг. Следовательно, происходит переход от тактического аутсорсинга к стратегическому. Рассмотрим данные этапы сотрудничества.

1. **Тактический аутсорсинг** (tactical outsourcing) — Очень часто данный вид аутсорсинга пересекается с понятием «проектный аутсорсинг», обычно ограничивается по времени заключения соглашения на оказания аутсор-

синговых услуг. Носит временный характер и связан с выполнением не сложных бизнес-процессов. К примеру ведение бухгалтерского учета, строго регламентированного по времени и объему выполняемой работы или охрана объекта силами частных охранных организаций или собственными силами заказчика.

2. Переходный аутсорсинг (transitional outsourcing) — Данная модель подразумевает, что бизнес имеет временные соглашения с поставщиком услуг. Обычно используется при переходе от одной среды функционирования к другой. Чаще всего используется для бесперебойной работы приложений (IT сфера).

3. Трансформационный аутсорсинг (transformational outsourcing) — Данный вид аутсорсинга применяется, если предприятие (бизнес) нуждается в инновациях или переходит к новой бизнес-модели. Используется для более быстрой смены бизнес-процессов или рынков.

4. Стратегический аутсорсинг (strategic outsourcing) — Решение о заключение стратегического аутсорсинга заключается на уровне руководства организации и создает действительно долгосрочные и плодотворные отношения между заказчиком и поставщиком услуг. Свидетельствует о высоком уровне развития организации. Обычно при стратегическом аутсорсинге поставщику услуг передается одна или несколько бизнес-функций. На пример: бухгалтерский учет, управление IT проектами, поставка товара, грузоперевозки, создание служб встречи и сопровождения клиентов организации.

5. Функциональный аутсорсинг (functional outsourcing) — Данный вид аутсорсинга подразумевает передачу части функций определенного отдела или службы внутри организации. Принимается решение о передачи функций на уровне начальников подразделений. К примеру: архивирование серверов, администрирование, прием или отправка корреспонденции. Носит локальный и ограниченный характер выполняемой работы. Одним из главных условий такой вид аутсорсинга должен учитывать интересы других подразделений и, следовательно, следовать общей бизнес стратегии предприятия заказчика.

Исходя из вышесказанного стоит обратить особое внимание на долгосрочное сотрудничество, следовательно, переход от тактического к стратегическому аутсорсингу не должен растягиваться на длительные сроки. Так, как только стратегическое партнерство и передача части бизнес-процессов организации позволяет полноценно акцентировать внимание на основных (профильных) функциях предприятия [10].

Возможности, выгоды и риски от использования аутсорсинга

Рассматривать аутсорсинг стоит как бизнес инструмент, позволяющий расширить возможности бизнеса, убрав часть «непрофильных» функций и сфокусировать внимание на основном виде деятельности. Но не стоит де-

лать из аутсорсинга «панацею», которая освобождает от всех проблем. Эффективность использования будет зависеть от текущего состояния бизнеса и конечного же его стратегии, поставленных задач, имеющихся ресурсов, наличия соответствующего опыта и практических знаний у руководства организации и менеджмента. Стоит выделить как возможные положительные стороны от использования аутсорсинга (возможности и выгоды), так и риски, связанные с использованием данного бизнес инструмента.

Выгоды от использования аутсорсинга [11]:

1. Снижение текущих расходов и издержек производства является основной причиной, по которой руководители предприятий и организаций обращаются к сторонним организациям. В данный момент использование аутсорсинга может снизить расходы от 10 до 25%, однако показатели могут отличаться в большую или меньшую сторону в зависимости от вида деятельности организации и функций передаваемых поставщику услуг.

2. Масштабирование ресурсов. Вторая по популярности причина перехода предприятия на услуги аутсорсинга. Позволяет масштабировать используемые ресурсы (финансовые, трудовые, логистические). По данной модели предприятие переходит с модели постоянного финансирования внутренней детальности к методу финансирования по требованию. Что позволяет снизить стоимость операционной деятельности, позволяя предприятию расходовать средства в зависимости от внутреннего состояния на рынке.

3. Фокусирование предприятия на основном виде деятельности. Третья по значимости причина перехода к аутсорсингу. Позволяет передать большую часть обеспечивающих функций на поставщика. К примеру создание зоны ресепшена на базе поставщика, пересылка корреспонденции, прием телефонных звонков и их систематизация.

4. Возможность получить дорогую/уникальную экспертизу. Стоит отметить возможность получить уникальную экспертизу, которую нецелесообразно с финансовой стороны получить собственными силами (поиск сотрудников с необходимым экспертным знанием и их обеспечение в организации). Однако компания поставщик (аутсорсер), часто имеет в штате нужных сотрудников. Причиной тому может служить широкий круг заказчиков у аутсорсера и набранный большой опыт сотрудников.

5. Перевод капитальных расходов в операционные. Отпадает необходимость тратить финансы организации на владение ресурсами, которые может предоставить компания аутсорсер во время выполнения заказа. Так же есть возможность продать активы, находящиеся в предприятии, но не используемые по причине передачи данных функций компании поставщику. В дальнейшем данные средства могут быть реинвестированы в основной вид деятельности организации заказчика.

6. Доступ к инновационным технологиям. Данный момент позволяет внедрить в компанию инновации, по

причине прихода новых сотрудников со стороны поставщика услуг. Перенять их опыт работы или методы обучения персонала организации заказчика. Причиной тому будет являться доступ компании поставщика к самым передовым и инновационным системам и решениям. «James Brian Quinn says: «No company alone can possibly hope to out-innovate all the competitors, potential competitors, suppliers, and external knowledge sources in its marketplace worldwide»» [12].

7. Высвобождение времени руководства предприятия. Данным плюсом выступает высвобождение менеджеров среднего и старшего звена от решений насущных проблем. Большая часть функций передается поставщику услуг, соответственно и ответственность за качественное выполнение оказанных услуг также начинает возлагаться на них. Тем самым удается сфокусироваться на развитии стратегии работы с заказчиками, а также повышение эффективности основных бизнес-процессов предприятия, которые влияют на рост прибыли организации в дальнейшем [1].

Однако стоит учитывать и возможные риски, которые могут появиться при использовании услуг по аутсорсингу. Разделить данные риски можно на несколько групп:

1. Политико-правовые. Данный вид рисков связан с изменением политической ситуации как в странах заказчика, так и в странах исполнителя (международный аутсорсинг), изменения нормативно-правовых баз регулирующих деятельность фирм, предоставляющих услуги аутсорсинга.

2. Экономические. Данные риски зависят от развития рынка аутсорсинга в данном регионе, экономической стабильности предприятия заказчика, экономической обоснованности передачи части функций на аутсорсинг.

3. Социальные. Риски изменения социальной напряженности в предприятии заказчика, после передачи части функций на аутсорсинг — как следствие сокращение части штата или перевода его на новые виды работ.

4. Информационно-технологические. Риски возможной утечки информации, а также ненадлежащего использования технологий и информационных ресурсов, как со стороны заказчика, так и со стороны исполнителя.

5. Структурные. Риски изменения организационно-штатной структуры предприятия заказчика, после передачи части функций на аутсорсинг [13].

6. Потеря гибкости. Риск потери гибкости бизнеса по причине наличия долгосрочных контрактов с внешними поставщиками услуг. Однако при правильном выборе поставщика услуг можно добиться увеличения пула уникальных ресурсов, путем использования возможностей исполнителя.

7. Сложности управления аутсорсингом. Возможность появления сложности при управлении аутсорсингом, а именно:

а. низкий уровень подготовки специалистов, управляющих передаваемой функцией в компании;

б. отсутствие регулярного процесса управления поставщиком аутсорсинга;

с. неадекватность набора метрик и механизмов мониторинга производительности [1 с. 19].

Сегментирование рынка аутсорсинга

Аутсорсинг можно разделить (сегментировать), на три основных ячейки, которые различаются по степени развития поставщика услуг аутсорсинга, качеством оказываемых услуг, а также по потенциалу дальнейшего роста и развития. Более безопасными и стабильными ячейками для аутсорсинга является тот вид деятельности, где уже имеется развитый рынок поставщиков услуг и имеются результаты их успешной работы.

1. «Зрелый» сегмент рынка аутсорсинга: к данному рынку услуг можно отнести наиболее развитый вид аутсорсинга, их использует большинство заказчиков, имеется большое количество поставщиков услуг: бухгалтер, ИТ — поддержка, теле маркетинг, обработка заказов и сервисная поддержка клиентов, аутсорсинг контактных центров. Лидерство в данном сегменте достигается путем инвестирования поставщика услуг в новые технологии и благодаря стандартизации бизнес-процессов. Однако стандартизация процессов может иметь и некоторые негативные моменты, такие как, невозможность полноценно «кастомизировать» бизнес-процессы под условия заказчика. В зависимости от своих потребностей заказчик имеет право выбирать между проверенными аутсорсерами, способными обеспечить качество и объемы предоставления услуг, либо использовать услуги новых поставщиков, которые смогут полноценно «кастомизировать» свои процессы под требования поставщика.

2. Развивающийся сегмент рынка аутсорсинга: к данному рынку аутсорсинга можно отнести транзакционные функции бизнеса: подбор персонала, доставка корреспонденции, поддержка закупок, обработка поручений по оплате, различные офисные сервисы (ресепшн, курьеры, управление офисом). Данный рынок находится в стадии формирования. Имеются, как и проверенные поставщики, так и «новички», следовательно, различается качество предоставления услуг и стоимость, которая может отличаться на 20–30% в обе стороны.

3. Стагнирующий (состояние застоя) сегмент рынка аутсорсинга: Данные услуги оказываются уже давно — более 15 лет на рынке РФ и проходят в стагнацию. По причине отсутствия драйверов роста, большим разрывом между полученной прибылью и стоимостью подбора персонала (как следствие экономия на кадрах, выплатах зарплаты для сотрудников, или использование малоквалифицированного персонала), так же очень частым использованием аутстаффинга под видом аутсорсинга. К данному сегменту можно отнести такие услуги, как: клининг, кейтеринг, аутсорсинг производственных и складских функций, аутсорсинг мерчендайзеров и различных торговых представителей.

Литература:

1. Коллектив авторов. Аутсорсинг в стратегии современного бизнеса. Лучшие практики успешной работы с поставщиками услуг. Астра, 2018.
2. Конилов, Н. В. Аутсорсинг / Н. В. Конилов — Научная книга, 2008
3. НИУ Высшая Школа Экономики, презентация «аутсорсинг информационных технологий» url: <https://www.hse.ru/data/2012/03/06/1266662568/Аутсорсинг%20%20информационных%20%20технологий-0%20.pdf>
4. Аналитическое и консалтинговое агентство url: Gartner Group <https://www.gartner.com/en>
5. Кочетков, Д. М. Аутсорсинг: глобальные тенденции и российские перспективы. Уральский федеральный университет, 2015
6. Переверзева, Т. Н. Российский рынок услуг аутсорсинга: проблемы и тенденции развития. Переверзева Т. Н., С. А. Попов, М. Н. Переверзева. Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. — 2014. url: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-rynok-uslug-outsorsinga-problemy-i-tendentsii-razvitiya>
7. Светогорова, В. В. Виды аутсорсинга и их использование в Российской практике. Светогорова В. В. Молодой ученый № 25 (129) декабрь 2019–389 с. периодическое издание. url; <https://moluch.ru/archive/129/35809/>
8. Коллектив авторов. Аутсорсинг в стратегии современного бизнеса. Лучшие практики успешной работы с поставщиками услуг. Астра, 2018
9. Епифана, Е. С. Анализ тенденций и перспектив аутсорсинга бизнес-процессов в Российских компаниях. Епифанова Е. С. Новые технологии № 1/2011. url: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tendentsiy-i-perspektiv-outsorsinga-biznes-protsessov-v-rossiyskih-kompaniyah>
10. Лубман, Е. В. От тактического аутсорсинга к стратегическому. Лубман Е. В. — Российское предпринимательство. — 2010 г. электронное издание. url: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-outsorsinga-dlya-funktsiy-upravleniyu-korporativnym-imuschestvom-na-promyshlennom-predpriyatii>
11. Круглов, В. Н. Аутсорсинг: плюсы и минусы комбинированного подхода. Круглов В. Н. — Инновации и инвестиции — 2009 г. 45с — электронное издание. url: <https://cyberleninka.ru/article/n/outsorsing-plyusy-i-minusy-kombinirovannogo-podhoda/viewer>.
12. Электронное издание Fortune. Winning in Today's Web-driven, Global economy through outsourcing. — 2001 г. url: <https://studylib.net/doc/8833506/featuring>
13. Костенко, П. М., Миненкова Ю. А., Карпова Н. П. Способы оценивания рисков аутсорсинга // Концепт. — 2014. — № 05 (май). — ART 14136. — 0,5 п. л. — URL: <http://e-koncept.ru/2014/14136.htm>

Развитие кадрового потенциала как стратегический приоритет предприятия

Кондратей Маргарита Васильевна, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

В современных экономических условиях трудовые ресурсы становятся важным активом предприятия, способным обеспечить ему эффективное функционирование и достижение стратегических ориентиров, что требует от руководства обеспечения грамотного управления, формирования и использования кадрового потенциала, способного не только обеспечить высокую конкурентоспособность, но и принести экономический эффект от инвестиций в человеческие ресурсы.

Ключевые слова: кадровый потенциал, система адаптации, обучение и развитие персонала, кадровая политика, управление деловой карьерой.

На современном этапе экономического развития, который характеризуется нестабильной ситуацией на мировых рынках, обвалом рынка нефти и сложностью торгово-финансовых отношений со всем миром по причине таможенных ограничений, остро стоит вопрос эффективного функционирования предприятий и совершенствования их организационно-экономической системы. Важная роль в обеспечении функционирования предприятия всех сфер деятельности принадлежит тру-

довым ресурсам, которые являются ключевым фактором производства и баланса всей производственной системы предприятия. Являясь основным фактором производства, трудовые ресурсы в сложившихся условиях требуют особого внимания, в частности, в сфере их эффективного использования, управления и развития их потенциала [4, с. 19].

Развитие кадрового потенциала является составной частью кадровой политики любого предприятия и пред-

полагает наличие системы непрерывного профессионального обучения, повышение квалификации, переподготовку кадров, внутренние программы развития, а также различные тренинги и семинары.

Тщательно продуманная и правильно организованная работа с кадровым потенциалом предприятия способна повысить эффективность его функционирования и достижения стратегических целей, что иллюстрирует рисунок 1.



Рис. 1. Место развития кадрового потенциала в стратегии развития предприятия [3, с. 98]

Таким образом, развитие кадрового потенциала является составной частью стратегии развития предприятия и напрямую влияет на достижение стратегических целей и приоритетов предприятия. Кадровый потенциал занимает определяющие положение в механизме функционирования всей организации и требует от руководителей не только экономической целесообразности капиталовложений при развитии трудовых ресурсов, но и использования современных и эффективных методов развития кадрового потенциала, которые со временем, принесут свои плоды для организации.

В настоящее время, вопросы управления персоналом и его развития достаточно изучены, на предприятиях активно пользуются такими методами развития кадрового потенциала как обучение, повышение квалификации, вебинары, обучающие уроки, семинары и другие привычные методы развития персонала, однако в последнее время активно внедряется личностное развитие кадров, как наиболее эффективная составляющая кадрового потенциала [1, с. 52] (рисунок 2).



Рис. 2. Современные методы личностного развития кадрового потенциала [2, с. 95]

Применение современных методов при развитии кадрового потенциала ориентировано в первую очередь на качественное развитие персонала, так как личностные характеристики и возможности сотрудников наряду с профессиональными активно используются при решении стратегических задач предприятия.

Таким образом, стратегия развития кадрового потенциала является приоритетным направлением деятельности предприятий и организаций. От того, насколько корректно выбрана и сформулирована данная стратегия зависят результаты деятельности организации не только в системе управления кадрами, но и в масштабах всей организации.

Литература:

1. Береславская, В. Л. Эффективность использования трудовых ресурсов и оптимизации оплаты труда / В. Л. Береславская, Э. М. Гамова, А. А. Жубрин // Экономический анализ: теория и практика, 2018. — № 14. — с. 50–55.
2. Данькова, Е. В., Осипенко Н. И. Востребованность кадрового потенциала: вопросы методологии // Вестник академии. — 2013. — № 3. — с. 91–97.
3. Травин, В. В. Управление человеческими ресурсами: учеб.-практ. пособие / В. В. Травин, М. Б. Курбатова, М. И. Магура. — М.: Дело, 2009. — 128 с.
4. Шекин, Г. Организация и психология управления персоналом: учебно-методическое пособие. — К.: МАУП, 2018–832 с.

Механизм формирования и развития кадрового потенциала предприятия

Кондратей Маргарита Васильевна, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

Современные условия хозяйствования требуют от предприятий изменения сложившихся укладов управления персоналом, в том числе процессов формирования и развития кадрового потенциала. В статье рассматриваются новые актуальные направления в работе с персоналом и уровнем его потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, формирование кадрового потенциала, механизм формирования и развития.

На современном этапе экономического развития и сложившейся в стране эпидемиологической обстановкой, кадровым вопросам должно уделяться повышенное внимание. Кадры, на сегодняшний день, являются важным фактором получения предприятием прибыли. Большую роль играет качество подготовки персонала, а также работа по развитию кадрового потенциала на предприятиях, которые не всегда находят должного отражения как элементы кадровой политики предприятий [1, с. 13].

На сегодняшний момент, большое количество предприятий не уделяют особого внимания вопросам формирования и развития кадрового потенциала, так как считают данную работу лишними затратами предприятия, однако, в действительности, это достаточно эффективное инвестирование денежных средств, так как человеческие ресурсы обладают огромным потенциалом в случае его правильного использования [3, с. 165].

Большинство предприятий, которые используют данный элемент кадровой политики, при построении работы с кадровым потенциалом, его выявлении, использованием, формированием и развитием пользуются механизмом, который представлен на рисунке 1. Однако данный механизм был предложен еще в 1956 году ученым экономистом Пахомовым А. Г., который полагал, что

главное — это умение использовать имеющийся уровень образования и профессионализма каждого сотрудника.

В научной литературе больше не описано ни одного механизма работы с кадровым потенциалом, что возможно является причиной отсутствия такой работы на предприятиях. К недостаткам представленного механизма можно в первую очередь отнести отсутствие постановки целей определения и формирования кадрового потенциала, ограниченный и неактуальный перечень количественных и качественных характеристик, отсутствие этапа работы с потенциалом на краткосрочную и среднесрочную перспективу и иные элементы, которые требуют в настоящее время политика управления персоналом большинства предприятий.

Таким образом, необходима разработка более детального и актуального механизма формирования и развития кадрового потенциала, который должен так же предусматривать работу по найму квалифицированного персонала, то есть работы с кадровым потенциалом должна быть выстроена с этапа подбора персонала и заканчиваться на этапе разработки плана его развития.

На рисунке 2 представлен усовершенствованный механизм, который включает в себя основные этапы эффективной работы по формированию и развитию кадрового потенциала в современных условиях хозяйствования.



Рис. 1. Механизм формирования и развития кадрового потенциала А. Г. Пахомова [2, с. 200]



Рис. 2. Усовершенствованный механизм формирования и развития кадрового потенциала

Усовершенствованный механизм больше приближен к современным требованиям к уровню подготовки и работы с персоналом на предприятии, однако на каждом конкретном предприятии, необходимо отражать специфические меры по работе с развитием кадрового потенциала, которые кроются в отраслевой особенности той или иной профессии.

Работа по формированию и развитию кадрового потенциала должна перейти на новый уровень и стать обя-

зательным элементом кадровой политики предприятий всех форм собственности и отраслей экономики, что позволит значительно улучшить работу как отдельно взятого предприятия так и всей отрасли в целом, что со временем повлияет на уровень экономического развития целой страны, ведь человеческие ресурсы являются наиболее важным капиталовложением.

Литература:

1. Генкин, Б. М. Управление персоналом в России: 100 лет.: Монография / Б. М. Генкин, А. В. Глухова, И. Б. Дуракова и др. — М.: Инфра-М, 2015. — 320 с.
2. Кондаурова, А. А. Методы оценки кадрового потенциала / А. А. Кондаурова // Сборник научных трудов XI Международной научно-практической конференции, 2015. — с. 199–201
3. Суходоева, Л. Ф. Кадровый потенциал предприятия / Л. Ф. Суходоева // Экономика и финансы: вестник нижегородского университета имени Н. И. Лобачевского. — 2012. — № 3. — с. 165–167

Проблемы учёта расчетов с поставщиками и подрядчиками

Кравченко Полина Ивановна, студент

Научный руководитель: Плотникова Олеся Владимировна, доктор экономических наук, доцент
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье исследуются проблемные аспекты, с которыми сталкиваются предприятия в организации расчетных операций с кредиторами, а также при формировании учетной и контрольной деятельности экономического субъекта в области бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками и пути их совершенствования, которые поспособствуют к минимизации основных учетных ошибок и приведут к оптимизации всего процесса деятельности организации.

Ключевые слова: поставщики, подрядчики, расчеты, бухгалтерский учет, контроль, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность.

Problems of accounting payments with suppliers and contractors

Kravchenko P. I.

Scientific adviser: Doctor of Economics, Associate professor O. V. Plotnikova
Novosibirsk State University of Economics and Management

The article examines the problematic aspects faced by enterprises in the organization of settlement transactions with creditors, as well as in the formation of accounting and control activities of an economic entity in the field of accounting for settlements with suppliers and contractors and ways to improve them, which will help to minimize the main accounting errors and lead to optimize the entire process of the organization.

Keywords: suppliers, contractors, calculations, accounting, control, accounts payable, accounts receivable.

В настоящее время большое количество внимание уделяется расчётам с поставщиками и подрядчиками. Это обусловлено тем, что регулярный кругооборот хозяйственных средств, вызываемый непрерывного рода расчётов. Одним из более известных видов расчётов являются расчёты с поставщиками и подрядчиками за материалы, сырьё, товары и прочие материальные ценности. Эффективное, правильное и своевременное ведение расчетов с поставщиками и под-

рядчиками, достоверное отражение аналитической информации приобретает огромную значимость, подтверждает о необходимости их совершенствования.

Цель статьи — обнаружить основные проблемы учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

В работе применены следующие методы исследования: сбор и систематизация данных, обзор литературных источников.

Результатом исследования послужила систематизация проблемных аспектов учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Поставщики — это физические или юридические лица, осуществляющие поставку товаров, оказание услуг и выполняющие различные работы.

Подрядчики — это физические лица или специализированные предприятия, занимающиеся выполнением строительно-монтажных работ на основании договоров подряда [1].

Операции по учету и расчетам с поставщиками за товары или услуги отражаются на 60 счете «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», независимо от времени

оплаты. Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом [2].

Организация учета с поставщиками и подрядчиками в целом характеризуется наличием следующих проблем.

1. Наличие сомнительной кредиторской задолженности формирует реальную угрозу платежеспособности самой организации-кредитора и снижает уровень ликвидности ее баланса. С целью установления определенных причин образования сомнительной кредиторской задолженности проводится внутренний анализ ее суммы по кредиторам и срокам возникновения на основании оперативных данных бухгалтерского учета (рис. 1).

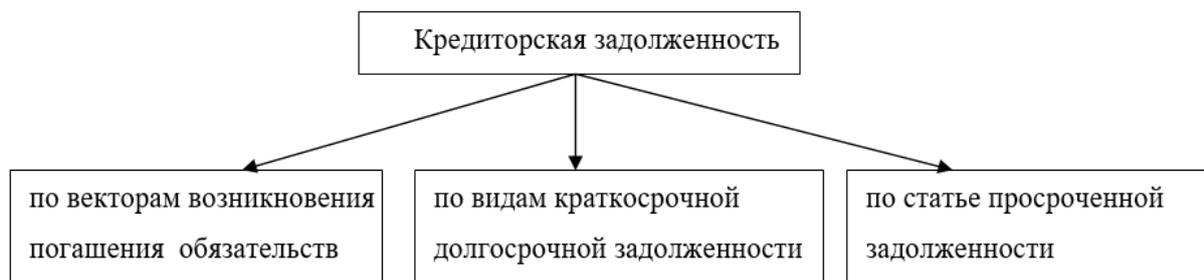


Рис. 1. Группировка кредиторской задолженности

Основные направления оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью:

— введение в концепцию управления предприятий службы контроля и наблюдения.

— мотивация персонала посредством вознаграждения. Для этого необходимо разработать положение о премировании работников за усовершенствование обстоятельств соглашений договоров поставки материалов, в частности за увеличение отсрочек платежа и получение скидок и бонусов в цене.

— узкая специализация предприятия представляет

собой основу для занятия им ведущих позиций на рынке. Сокращаются издержки производства, снижается себестоимость, увеличивается производительность труда, что в конечном результате объясняет оптимизацию кредиторской задолженности предприятия.

Методология анализа и оценки финансово-экономического состояния (оценки дебиторской и кредиторской задолженности) предприятия специализирована для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки устойчивости его партнеров в условиях рыночной экономики. (рис. 2).

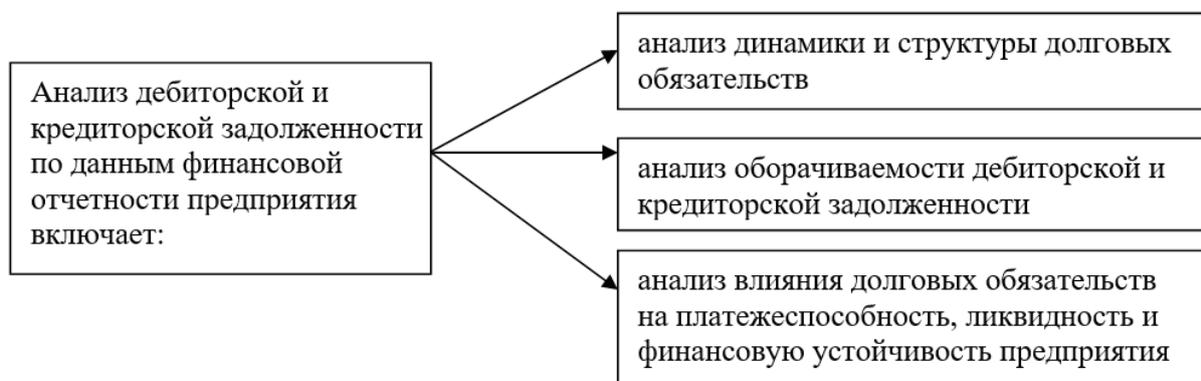


Рис. 2. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности

2. Несвоевременное осуществление инвентаризации бухгалтерских расчетов.

Указывать в Приказе об учетной политике период связанный с проведением инвентаризации расчетных операций.

3. Особого рассмотрения требует проблема о недостатке внутреннего контроля на предприятии, который влечет за собой неэффективное использование ресурсов, выявление и предотвращение злоупотреблений. Суще-

ствуют следующие мероприятия для решения рассматриваемой проблемы:

— внедрить внутренний аудит, с целью контролирования и более результативного использования управления, который позволит незамедлительно обнаружить текущие проблемы предприятия;

— осуществлять контроль состояния расчетов по просроченным текущим задолженностям;

— систематически реализовывать фиксирование и контроль за устойчивостью соотношений дебиторской и кредиторской задолженности, так, как значительное превышение расчетов дебиторской задолженности формирует серьезную финансовую потерю. Непосредственно по этой причине предприятие обязано сделать необходимым системы привлечения дополнительных средств. По сравнению с превышением кредиторской задолженности существенной над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия.

4. Значимой проблемой организации контроля расчетных операций для экономических субъектов представляет проблема низкой квалификации сотрудников бухгалтерской службы (как правило, проблемы как системы учета, так и системы контроля расчетных операций обусловлены либо неквалифицированными, либо неправомерными действиями бухгалтеров).

Литература:

1. Арская, Е. В. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Е. В. Арская, Л. В. Усатова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2017. 298 с.
2. Каунова, Т. А., Власова И. Е., Сергиенко А. Н. Аудит дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: современное состояние и перспективы развития: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 16 апреля 2018 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2018. с. 54–58.

Пути совершенствования корпоративной культуры организации

Макарова Миляуша Маратовна, студент магистратуры
Сургутский государственный университет

В статье рассмотрены различные подходы к определению понятия корпоративная культура. Сформулированы и предложены современные способы совершенствования корпоративной культуры организации, которые повышают как общие показатели эффективности деятельности предприятия, так и субъективные оценки удовлетворенностью трудовой деятельностью сотрудников предприятия. Разработан проектный метод совершенствования корпоративной культуры организации.

Ключевые слова: корпоративная культура организации, организационная культура, стратегия развития, ценности.

Значение корпоративной культуры очень велико, именно поэтому ее все чаще называют нематериальной основой развития и успеха любой организации [5, с. 13].

На сегодняшний день имеется множество исследований в области формирования, поддержания и преобразования корпоративной культуры. Прогрессивные взгляды по вопросу формирования корпоративной куль-

туры организации представлены в трудах таких ученых, как В. А. Спивак, М. Х. Мескон, О. С. Виханский.

Трудность ведения системы учета и контроля также может быть вызвана применением устаревшего программного обеспечения (как известно, все без исключения бизнес процессы экономических субъектов автоматизируются, по причине чего важно непрерывное наблюдение новейших программных продуктов и по возможности внедрение их в практику предприятий).

Таким образом, существующие в нашем распоряжении данные свидетельствуют о том, что порекомендованные мероприятия должны обеспечить снижение как количества проблем в расчетах с поставщиками и подрядчиками, так и количества ошибок, но кроме того гарантировать эффективное ведение бухгалтерского учета и сформировать более комфортные условия для работы бухгалтеров и значительно увеличить продуктивность и результативность бухгалтерии.

Приведенный выше анализ предоставляет достаточные основания утверждать, что обеспечение грамотного ведения бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками для любой организации позволяет своевременно отслеживать наличие дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ данных задолженностей может помочь создать взаимоотношения с контрагентами таким образом, чтобы организация не испытывала угроз финансовой устойчивости бизнеса и благоприятно воздействовало на экономический рынок в целом.

туры организации представлены в трудах таких ученых, как В. А. Спивак, М. Х. Мескон, О. С. Виханский.

Представляется важным осуществить анализ такого понятия, как «корпоративная культура», которое в настоящее время имеет множество вариаций. В работах В. Р. Веснина представлены оригинальные выводы о сущности понятия «корпоративная культура». Данный исследователь определяет корпоративную культуру не только

как идеологию и философию управления, но и ценностные ориентации, распоряжения и нормы, находящиеся в основе отношений внутри организации, а также за её пределами.

Ю. Г. Семенов считает, что корпоративная культура — это «упорядоченная совокупность производственных, духовных и моральных достижений людей» [4, с. 23].

О. В. Ромашов дал наиболее полное определение корпоративной культуры: «Корпоративная культура — это комплекс важных предположений, которые принимаются членами организации и получающих выражение в заявленных организацией ценностях, дающий людям направления их действия и поведения» [7, с. 35].

Формирование деловой культуры организации существенно зависит от конкретной страны, где находится предприятие, и чьи граждане на нем работают. Причем, российский опыт не отличается успешностью: медлительность и противоречивость изменений отмечают многие исследователи трансформационных процессов. Основные проблемы модернизации связаны с тем, что реформаторами не учитываются особенности российской культуры, ее национальные ценности.

В связи с перечисленными проблемами возникает необходимость совершенствования корпоративной культуры организации.

Основная цель проекта совершенствования корпоративной культуры организации — реинжиниринг текущего состояния корпоративной культуры организации. Повышение корпоративной культуры организации рекомендуется проводить проектным методом.

Проект предполагает выполнение следующих этапов:

— Анализ качества и уровня развитости текущего состояния корпоративной культуры с внутрикорпоративной точки зрения и точки зрения внешней бизнес — среды.

— Анализ вектора развития корпоративной культуры с учетом требований внутрикорпоративной и внешней среды.

— Выявление ключевых проблем в развитии корпоративной культуры компании.

— Выявление возможных направлений совершенствования корпоративной культуры компании.

— Создание документа «Корпоративное руководство».

— Стратегия внедрения усовершенствованной корпоративной культуры.

Выполняемые мероприятия в рамках проекта:

ПЕРВЫЙ ЭТАП. Разработка инструментария проекта включает следующие элементы:

1.1 Инвентаризация опыта (методы анкетирования, тестирования).

1.2 Разработка и применение таких методов исследования, как тестирование, анкетирование, интервью.

2. Изучение текущего состояния корпоративной культуры компании.

2.1. Проведение внутрикорпоративных интервью, обработка и анализ полученных данных, подготовка отчетов.

2.2.1. Согласование структуры выборки, времени и формата интервью.

2.2.2. Формирование и инструктаж рабочей группы, совещания и тренинги

2.2.3. Проведение анкетирования, обработка и анализ данных анкетирования.

3. Изучение восприятия корпоративной культуры компании внешней бизнес — средой.

3.1. Формирование экспертной группы (представители организаций — клиентов, партнеров, конкурентов).

3.2. Проведение внешних экспертных интервью, обработка и анализ полученных данных.

4. Формирование системы показателей оценки качества корпоративной культуры организации.

4.1. Проведение формализованного экспертного опроса руководителей и персонала Компании.

4.2. Обработка полученных опросов принятыми в социологии методами.

5. Аналитика уровня развития корпоративной культуры: сводный анализ всех полученных материалов, формирование аналитического отчета по этапу.

ВТОРОЙ ЭТАП. Разработка проекта совершенствования корпоративной культуры. Этот этап необходимо разбить на самостоятельные разделы:

Раздел 2.1 Разработка концепции развития корпоративной культуры.

Совершенствование корпоративной культуры организации состоит из следующих фаз:

1) Разработка модели корпоративной культуры, предусматривающая реализацию приоритетов и принципов развития предприятия.

2) Описание методов преобразования текущего состояния корпоративной культуры в состояние, соответствующее идеальной модели.

3) Описание приоритетов идеальной модели корпоративной культуры.

4) Описание принципов движения Компании по приоритетным направлениям.

Раздел 2.2. Использование ряда инструментов и методов, необходимых для этапа апробации основных положений концепции развития корпоративной культуры.

Для проведения обсуждения содержательной части концепции необходимо применить следующие виды инструментов: 1) Холл-тест — качественно-количественный метод исследования, позволяющий качественно тестировать на небольшой выборке интеллектуальные продукты, опыт знакомства или использования которых у аудитории отсутствует. 2) Обсуждение бренд-гайда корпоративной культуры. Применение данного инструмента использовать креативный и творческий потенциал вовлеченной и активной части коллектива.

Таким образом, в настоящее время существует ряд факторов, негативно сказывающихся на формировании корпоративной культуры организации. Что в свою очередь отражается на результатах эффективности деятельности любого предприятия. В связи с этим появляется необхо-

димось изучения теоретических и практических основ дрения концепции, повышающей уровень корпоративной корпоративной культуры, а также формирования и вне- культуры организации.

Литература:

1. Веснин, В. Р. Управление персоналом: учебное пособие / В. Р. Веснин. — М.: ТК Велби, изд. Проспект, 2006. — 407 с.
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский. — 2-е изд., — М.: Гардарики, — 2005. — 296 с.
3. Виханский, О. С. Менеджмент / О. С. Виханский. — М.: Магистр Издательство, 2015. — 655 с.
4. Ерофеев, А. Корпоративное управление в России // Экономика и жизнь. — 2015. — № 23. — с. 23–26.
5. Зверева, Т. В. Функции корпоративной культуры / Т. В. Зверева // Инженерный вестник Дона. — 2009. — с. 13–18.
6. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: [пер. с англ.] / Майкл Х. Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. — 3-е изд. — Москва [и др.]: Вильямс, 2012. — 665 с.
7. Ромашов, О. В., Социология и психология управления: учеб. пособ. для вузов / О. В. Ромашов. — М.: Изд-во «Эк-замен», 2006. — 473 с.
8. Спивак, В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак — СПб.: Питер, 2001. — 352 с.

Теоретические аспекты исследования материально-производственных запасов

Мальцева Елизавета Андреевна, студент
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Материально-производственные запасы представляют собой одну из частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности.

Существует множество определений понятия «запасы», различные авторы рассматривают данную категорию по-своему, основные трактовки термина приведены в таблице 1.

Таблица 1. Определения понятия «материально-производственные запасы» различных авторов

Источник	Определение
Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета [1]	1. Запасы или изделия, используемые для поддержания производства (сырье и изделия для незавершенного производства), поддержания деятельности (текущий ремонт и обслуживание, ремонт и технологические запасы) и обслуживания клиентов (готовые товары и запасные детали). 2. Складские запасы, определяемые как изделия, закупленные для перепродажи, включающие незавершенное производство и сырье. Складские запасы всегда оцениваются по цене закупки и не содержат добавочной себестоимости, в отличие от традиционной практики исчисления себестоимости, при которой прибавляются прямые трудозатраты, а накладные расходы резервируются в ходе незавершенного производства. 3. В самом широком смысле — все, что хранится на складе, наличный запас.
Положение по бухгалтерскому учету «учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [2]	В качестве материально-производственных запасов принимаются активы, используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), предназначенные для продажи и используемые для управленческих нужд организации.
Керимов В. Э. Бухгалтерский учет [6, с. 145]	Производственные запасы (материалы) представляют собой совокупность предметов труда, используемых в производственном процессе. Они участвуют в процессе производства однократно и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию, выполненные работы и оказанные услуги.

Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учет [3, с. 168]	Активы, используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), предназначенные для продажи, включая готовую продукцию и товары, используемые для управленческих нужд организации.
Козлова Е. П., Бабченко Т. Н., Галанина Е. Н. Бухгалтерский учет в организациях [7, с. 269]	Сырье, материалы, комплектующие изделия, тара, топливо и другие используются в одном акте производства и поэтому всю свою стоимость сразу передают на изготовленную из них продукцию. Эта особенность требует со стороны организации постоянного возобновления, приобретения материальных ценностей. К данной группе относятся также остатки незавершенного производства в подразделениях, стоимость готовой продукции, товаров.
Горбулин В. Д. Производство: Учет, налогообложение [5, с. 8]	Любое имущество, которое организация использует в производстве продукции (работ, услуг), для управленческих нужд или для продажи. Единственное ограничение: срок полезного использования материалов не должен превышать 12 месяцев.
Поленова С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность [10, с. 97]	Важнейшая часть оборотных активов организации, необходимая для осуществления производственно-хозяйственной деятельности организации. Они, являясь предметами труда, вместе со средствами труда и рабочей силой обеспечивают производственный процесс, в котором они используются однократно. В качестве материально-производственных запасов принимаются активы: — используемые в качестве сырья, материалов и др. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); — предназначенные для продажи (готовая продукция, товары); — используемые для управленческих нужд организации.
Миславская Н. А., Поленова С. Н. Бухгалтерский учет [9, с. 131]	Важнейшую часть оборотных активов организации, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации. Они, являясь предметами труда, вместе со средствами труда и рабочей силой организации обеспечивают производственный процесс, в котором используются однократно.

На основании определений, представленных в таблице 1, трактования материально-производственных запасов

можно сгруппировать по направлениям, представленным на рисунке 1.



Рис. 1. Основные подходы к определению материально-производственных запасов

В соответствии с рисунком 1, материально-производственные запасы это:

— часть активов организации, используемые при производстве готовой продукции (выполнении работ, оказании услуг) и для управленческих нужд организации, не предназначенные для перепродажи (материалы), предназначенные для продажи (готовая продукция и товары);

— материальные ценности, используемые в текущей производственной деятельности предприятия, для управленческих нужд или для продажи. Единственное ограничение: срок полезного использования материалов не должен превышать 12 месяцев.

Можно сделать вывод о том, что данные подходы к определению материально-производственных запасов тесно взаимосвязаны, так как активы — совокупность ма-

териального и нематериального имущества организации, которое необходимо для осуществления её деятельности и предполагающие получение дохода в будущих периодах. Поэтому под материально-производственными запасами следует понимать: часть активов организации, материальные ценности, которые организация использует в производстве продукции (работ, услуг), для управленческих нужд или для продажи, срок полезного использования материалов не должен превышать 12 месяцев.

В настоящее время в научных кругах остаются дискуссионными вопросы касательно раскрытия теоретических аспектов учета материально-производственных запасов в российских организациях. Поэтому следует рассмотреть классификации материально-производственных запасов по различным признакам, которые представлены на рисунке 2 [8, с. 25–26].



Рис. 2. Классификации материально-производственных запасов

Основными задачами учета материально-производственных запасов являются [12, с. 8–9]:

- а) формирование фактической себестоимости запасов;
- б) правильное и своевременное документальное оформление операций и обеспечение достоверных данных по заготовлению, поступлению и отпуску запасов;
- в) контроль за сохранностью запасов в местах их хранения (эксплуатации) и на всех этапах их движения;
- г) контроль за соблюдением установленных организацией норм запасов, обеспечивающих бесперебойный выпуск продукции, выполнение работ и оказание услуг;
- д) своевременное выявление ненужных и излишних запасов с целью их возможной продажи или выявления иных возможностей вовлечения их в оборот;
- е) проведение анализа эффективности использования запасов.

Для успешного выполнения задач, стоящих перед бухгалтерским учетом материалов, необходимо правильно организовать их учет на складах и в бухгалтерии.

В балансе производственные запасы отражаются по фактической себестоимости приобретения (заготовления). Исключение составляют материальные ценности, на которые рыночная цена в течение года снизилась, либо которые морально устарели, либо частично потеряли свое первоначальное качество. Данные материальные ценности отражаются в балансе на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости, если она ниже первоначальной стоимости заготовления (приобретения).

Материально-производственные запасы могут поступать в организацию несколькими способами, основные из которых представлены на рисунке 3 [11, с. 47].

Под фактической себестоимостью материалов, приобретенных за плату, признается сумма фактических за-

трат организации на приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.

В соответствии с рисунком 3, основными видами себестоимости материально-производственных запасов являются: сумма фактических затрат, фактическая производственная себестоимость изготовления, текущая рыночная стоимость, денежная оценка и стоимость имущества, переданного взамен.

Структура фактической себестоимости включает три составляющие [4, с. 284]:

- 1) суммы, уплачиваемые поставщикам по договору;
- 2) транспортно-заготовительные расходы;
- 3) расходы на доведение материалов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

Правильная организация учета материалов влияет в определенной степени на формирование себестоимости готовой продукции, на величину прибыли. Чтобы решить, какой вариант оценки использовать, необходимо проанализировать номенклатуру и объем закупаемых и используемых в производстве материалов, формы расчетов с поставщиками, порядок оплаты (предоплата или последующая оплата), а также совокупность других расходов, включаемых в фактическую себестоимость материалов.

Таким образом, материально-производственные запасы — часть активов организации, материальные ценности, которые организация использует в производстве продукции (работ, услуг), для управленческих нужд или для продажи, срок полезного использования материалов не должен превышать 12 месяцев.

Основными задачами бухгалтерского учета товарно-материальных ценностей является своевременное отражение на счетах информации о поступлении товар-



Рис. 3. Классификация видов фактической себестоимости материалов

но-материальных ценностей (ТМЦ), первоначальной оценке, оценке ТМЦ на дату отчетности, учет движения, наличия (инвентаризация) и выбытия (использования) ТМЦ.

Литература:

1. Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета / Утверждены Экспертно-консультативным советом по вопросам управленческого учета при Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации от 22 апреля 2002 г. № 4;
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утв. приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н);
3. Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И. В. Анциферова. — Москва: Дашков и К, 2017. — 556 с.;
4. Вещунова, Н. Л. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник / Н. Л. Вещунова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Финансы и статистика, 2006. — 624 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/997>;
5. Горбулин, В. Д. Учет материалов [Электронный ресурс]: учебное пособие / В. Д. Горбулин. — Электрон. дан. — Москва: ГроссМедиа, 2009. — 88 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/8920>;
6. Керимов, В. Э. Бухгалтерский учет: учебник / В. Э. Керимов. — 7-е изд., испр. и доп. — Москва: Дашков и К, 2017. — 584 с.;
7. Козлова, Е. П. Бухгалтерский учет в организациях [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е. П. Козлова, Т. Н. Бабченко, Е. Н. Галанина. — Электрон. дан. — Москва: Финансы и статистика, 2008. — 768 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/53836>;
8. Магомедов, Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш. Ш. Магомедов. — Электрон. дан. — Москва: Дашков и К, 2016. — 176 с. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/70594>;
9. Миславская, Н. А. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. — Электрон. дан. — Москва: Дашков и К, 2016. — 592 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93323>;
10. Поленова, С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность [Электронный ресурс]: учебник / С. Н. Поленова. — Электрон. дан. — Москва: Дашков и К, 2018. — 402 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/110757>; 25

11. Рыжиков, Ю. И. Управление запасами / Ю. И. Рыжиков. — М.: Главная редакция физико-математической литературы издательства «Наука», 2012. — 344 с.;
12. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 430 с.

Развитие новых бизнес-моделей дилерской деятельности

Матвеева Мария Павловна, студент магистратуры
 Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

В статье анализируются отношения между покупателем и дилерами, а вместе с ними и бизнес-модель дилерской деятельности. Тема бизнес-моделей сравнительно новая, но при этом сами модели всегда были, есть и будут лежать в основе деятельности любой коммерческой организации. Сегодня бизнес-модели становятся объектами управления. Завтра управление компанией на основе бизнес-моделей может стать решающим фактором в повышении рентабельности бизнеса.

Ключевые слова: дилерская деятельность, дилерский центр, автомобиль, клиент.

В 2000 году, почти 20 лет назад, покупатель, планировавший купить автомобиль, провел дни или даже недели, переходя от одного дилера к другому, разговаривая с торговым представителем, чтобы убедиться, что он получит лучшее предложение для своего будущего автомобиля. Google только что отпраздновал свой второй день рождения, и интернет-исследования тогда почти не существовали — не говоря уже о покупке автомобиля в Интернете. Теперь, спустя два десятилетия произошел фундаментальный сдвиг в том, как мы воспринимаем мобильность, а также то, как удовлетворяются наши потребности в ней.

Тот же покупатель 2000 года в настоящее время имеет более 900 цифровых взаимодействий [1, с. 80], так назы-

ваемых точек соприкосновения, от рекламы до хорошо изученных обзоров, прежде чем он даже вступит в дилерский центр. И перед покупкой потенциальный покупатель проводит обширные исследования, знает цену моделей автомобилей и становится экспертом, обладающим такими же знаниями об моделях, что и некоторые торговые представители. В результате, в настоящее время дилерские центры посещаются в среднем один или два раза. Напротив, в старые времена, когда дилерские центры были единственным источником информации, клиенты посещали в среднем 7 раз, прежде чем купить автомобиль. [3, с. 367]

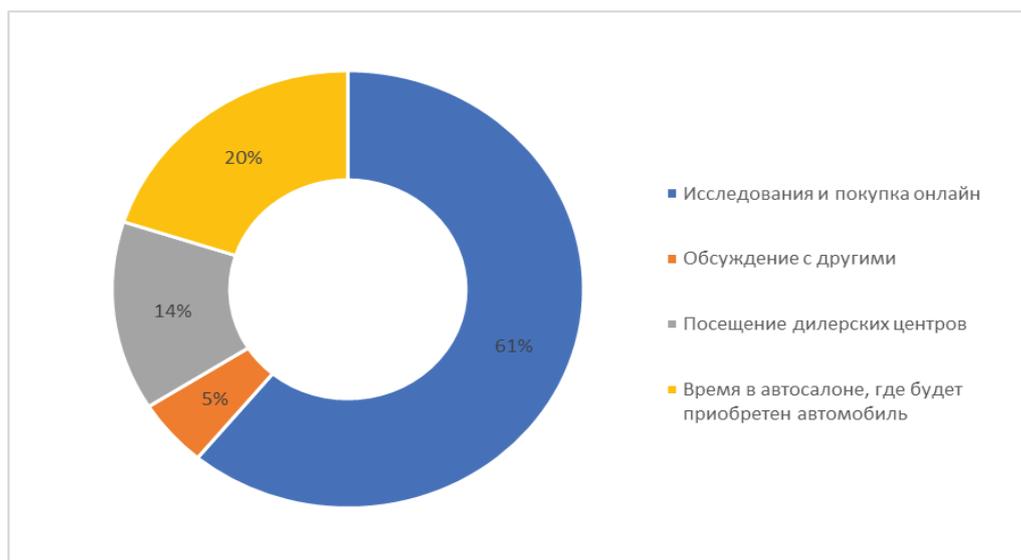


Рис. 1. Среднее время, потраченное на исследование и покупку автомобиля

Так почему же существует необходимость в дилерах, если потенциальный покупатель уже принял решение, прежде чем посетить его? Некоторым нет нужды,

в данном случае к ним в основном относятся такие производители автомобилей, как Tesla, которые полностью отошли от традиционных дилерских центров. Более авто-

ритетным производителям автомобилей есть необходимость, у которых есть уже существующей и хорошо зарекомендовавшей себя дилерская сеть.

Чтобы оставаться актуальными, эти отношения между покупателем и дилерами, а вместе с ними и бизнес-модель дилерской деятельности, действительно должны измениться. Так как меняются новые ожидания покупателей, растет тенденция использования автомобиля вместо его владения и быстрое внедрение электромобилей.

Последнее особенно угрожает потокам дохода в каждом дилерском центре, поскольку их необходимое техническое обслуживание намного ниже, чем у автомобилей с двигателем внутреннего сгорания.

В дополнение к угрозе потери самого большого потока доходов, дилерские центры также сталкиваются со снижением продаж автомобилей. Это снижение вызвано несколькими рыночными тенденциями, такими как обмен автомобилями, (DRT), совместные и дополнительные формы мобильности как услуги (MaaS). [2, с. 121]

Во всем мире эти рынки быстро увеличиваются в размерах и значимости, имея ожидаемую совокупную выручку в 2,191 млрд долларов США в 2030 году по сравнению с 509,4 млрд долларов США в 2018 году, что превышает текущий годовой доход от продаж новых автомобилей во всем мире.

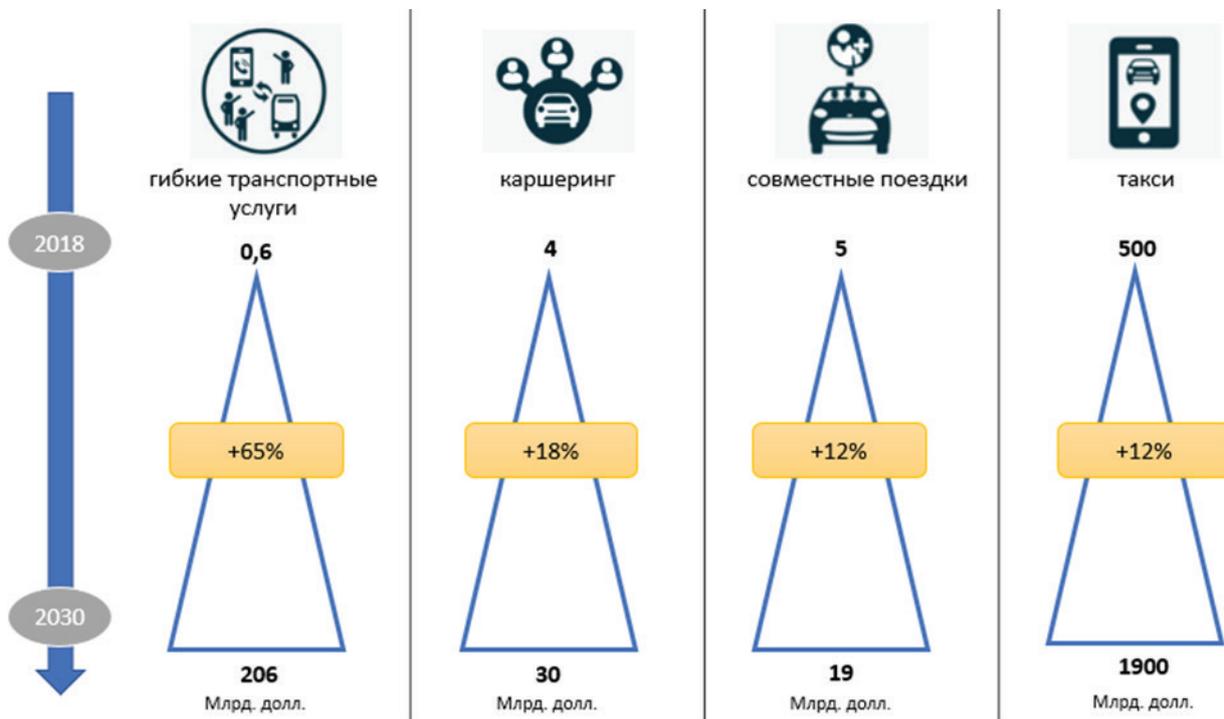


Рис. 2. Глобальное потенциальное внедрение новых мобильных услуг

Чтобы ответить на вопрос о том, как дилеры могут освоить свою эволюцию в этой новой экосистеме мобильности, рассмотрим два разных варианта.

Эти варианты варьируются от консервативных до радикальных, и, хотя каждая из них заслуживает рассмотрения, мы рассмотрим два из них — по одной с каждой стороны шкалы.

Вариант 1 — довольно консервативный подход: подержанные автомобили имеют гораздо более высокую стоимость, чем их продажная цена.

Говоря о подержанных автомобилях, видно, что они являются важным источником дохода для дилерских центров, и в то же время является пассивом из-за затрат на аренду, амортизацию, маркетинг и т. д. Конечно, то же самое относится и к новым автомобилям, но каждый километр свыше 0 на одометре гораздо важнее для цены продажи, чем для подержанных автомобилей.

Таким образом, актив, который дилер уже вложил в дополнительный доход, и который впоследствии может быть даже куплен, может не только помочь противостоять волнам изменений, с которыми сталкиваются дилерские центры, но и получить дополнительный доход.

С внедрением электромобилей, автосалон может даже предложить дополнительную услугу: что касается электромобилей, пробег на прилавке менее важен, чем техническое состояние автомобильного аккумулятора. Дилерские центры могут обеспечить свою значимость на рынке, предлагая такие услуги, как проверка аккумуляторов, которые будут определять цену для продавца. Или продавец определяет, стоит ли заменять батареи, чтобы увеличить цену продажи подержанных автомобилей.

Вариант 2 — радикальный подход: охват цифровой трансформации в автосалонах.

Тот факт, что 900 цифровых запросов, сделанные перед посещением в дилерский центр, говорит сам за себя. Покупатели хотят получать информацию онлайн.

Быстрые изменения в технологии виртуальной реальности (VR) позволили имитировать в цифровом виде ранее уникальные физические ощущения. Настройка любой функции любого доступного автомобиля или даже сидение на месте водителя для виртуальной поездки. Хотя это кажется нереальным, многие производители автомобилей, такие как Audi и BMW, уже внедрили эту технологию в свои виртуальные салоны.

Поскольку VR стала широкодоступной технологией, использование ее в дилерских центрах является лишь первым шагом. Несмотря на то, что уже есть заметные преимущества, такие как снижение стоимости из-за мень-

шего количества занимаемой площади, продавцов и моделей автомобилей, второй и гораздо больший шаг для дилерских центров заключается в улучшении не только качества обслуживания клиентов с помощью VR, но и удобств, которое заключается в том как потенциальный клиент сидит дома и посещает виртуальный выставочный зал, где настоящие помощники, находящиеся за тысячи километров, проводят его через выставочный зал, представляя новейшие модели автомобилей и предлагая ему виртуальные тест-драйвы.

Ключевым моментом является поиск баланса между защитой существующего бизнеса и выходом на новые сегменты дилерской торговли.

Оба вышеприведенных варианта могут способствовать созданию успешной бизнес-модели для дилерских центров.

Литература:

1. David, Salvatat Data determinants of the activity of SMEs automobile dealers / Salvatat David. — Текст: непосредственный // *Journal of Engineering and Technology Management*. — 2020. — № 58. — с. 76–89.
2. Eoin, O’Neill Barriers to electric vehicle uptake: Perspectives of car-dealers and policy-makers / O’Neill Eoin. — Текст: непосредственный // *Case Studies on Transport Policy* 118–127. — 2019. — № 7. — с. 118–127.
3. Ingomar, Krohn Dealer activity and macro fundamentals — New evidence from hybrid exchange rate models / Krohn Ingomar. — Текст: непосредственный // *Journal of International Money and Finance*. — 2019. — № 95. — с. 363–378.
4. Мищенко Александр Павлович Маркетинговый подход в управлении и развитии дилерских сетей // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovyy-podhod-v-upravlenii-i-razviti-dilerskih-setey> (дата обращения: 02.05.2020).
5. Салимова Татьяна Анатольевна, Федоськина Людмила Александровна Обеспечение качества логистического сервиса дилеров автомобильной компании // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. № 1 (41). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-kachestva-logisticheskogo-servisa-dilerov-avtomobilnoy-kompanii> (дата обращения: 02.05.2020).

Россия и международная торговля услугами: современное состояние и тенденции развития

Мирзаханова Анастасия Руслановна, студент

Научный руководитель: Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Объем международной торговли для многих стран составляет значительную долю валового внутреннего продукта. Если рассматривать долю мировой торговли в мировом ВВП, а именно стоимость импорта и экспорта товаров и услуг, то в 2019 году она выросла до 56 % (по сравнению с 20 % в 1995 г.) [4, с. 3].

В 1995 году в ходе Уругвайского раунда переговоров была создана Всемирная Торговая Организация (ВТО). Основной целью создания ВТО была возможность обеспечить эффективное функционирование системы мировой торговли на основе единых правил, а также открытость и доступность рынков.

С момента учреждения Всемирной Торговой Организации можно выделить несколько закономерностей развития мировой торговли.

Первая из них — это быстрый рост международной торговли товарами и услугами. Например, за последние 10 лет экспорт промышленных товаров вырос с 8 до 11 трлн долл. США, а экспорт коммерческих услуг с 2,9 до 4,8 трлн долл. США [4, с. 3].

Еще одна из закономерностей — неравномерный рост развития международной торговли. Конец 90-х годов характеризовался быстрыми темпами роста международной торговли, но замедлялся во время кризисов, име-

ющих место в этот период. Далее опять характерный рост развития и резкое замедление роста во время экономического кризиса в 2008 году. Восстановление экономики после кризиса, а в 2012 снова замедление темпов роста. 2015 год характеризовался сокращением объемов торговли, а также понижением стоимости мирового товарного экспорта из-за падения цен на нефть [1, с. 404]. В 2019 году по сравнению с 2015 стоимость мирового экспорта товаров уменьшилась на 3,3 %, а стоимость экспорта услуг увеличилась лишь на 0,1 %.

Однако в наше время именно торговля услугами является одной из наиболее развивающихся сфер, перспективы которой очень значительны в мировой экономике. Производство товаров становится сложнее, рынок перенасыщается, соответственно растет потребность в услугах. Во многих странах торговля услугами является главной статьёй общего экспорта. В условиях современности появляется большое количество возможностей для потребления, а также производства различных услуг. При этом разрабатывают и предоставляют их не только крупные, но также и мелкие компании, и иные участники процесса.

Говоря о рынке услуг, можно отметить уровень географической концентрации. В 2019 году тройка крупнейших стран по стоимости экспорта осуществляли 27,5 % экспорта услуг. Лидирующую роль в экспорте услуг заняли США (14,24 %), Великобритания (6,7 %) и Германия (5,64) [4, с. 4]. Россия в мировом экспорте услуг занимает долю около 1,5 % [2]. Наибольшее значение в сфере экспорта услуг в России имеют такие услуги, как строительные и транспортные и услуги [10, с. 9]. При этом самыми важными статьями в доле экспорта являются транспорт и туризм.

По данным на 2018 год, экспорт услуг России составил 64,6 млрд долл. США, а импорт 94,6 млрд долл. [3].

Преимущество импорта услуг над экспортом может быть обусловлено большим количеством факторов, и помимо экономических санкций такими факторами могут выступать структурная несбалансированность экспорта услуг, недостаточный уровень развития финансового рынка, что может влиять на экспорт финансовых и информационных услуг, приоритет товарной торговли, а также направленность на приоритет сырьевого экспорта, недостаточное развитие инфраструктуры для роста экспорта услуг и плохой инвестиционный климат.

Однако несмотря на то, что есть ряд трудностей для развития экспорта в России, также можно выделить преимущества, которые могут эффективно способствовать развитию сферы экспорта в стране. Такими могут быть обширная территория со своим уникальным разнообразием природы и культуры. В частности, данные факторы могут позитивно сказаться на развитии транспортных и туристических услуг. Именно транспорт является важнейшей статьёй экспорта услуг России, что обусловлено географическим положением и интенсивностью эксплуатации транспортных средств.

Самая главная проблема в развитии транспортных услуг России заключается в том, что отечественная транспортная система по сравнению с развитыми странами отстает, а отечественные транспортные компании неконкурентоспособны. Соответственно, чтобы увеличить эффективность транспортных услуг, необходимо преобразовать транспортную инфраструктуру, сфокусироваться на повышении качества и доступности услуг, а также увеличить их пропускную способность.

Не менее важными, чем транспортные, являются туристические услуги.

Для многих стран именно туристические услуги составляют существенную основу валютных поступлений. В 2018 году оборот по статье «поездки» составил 45,8 млрд долл. США — 28,7 % оборота всех услуг. [3] При сравнении показателей с предыдущими годами можно заметить положительную динамику роста. Так, например, в 2017 году аналогичные показатели составляли 40,0 млрд долл. США или 27,3 %. Но несмотря на динамику роста, все же сохраняются некоторые трудности для развития туристической сферы в России.

Стоит выделить преимущества, которыми обладает Россия для потенциального увеличения эффективности сферы туристических услуг: к таким могут быть отнесены обилие культурных и природных ресурсов, притягивающих внутренних и внешних туристов. Однако есть и сдерживающие факторы. Среди таких: высокая стоимость услуг транспорта, отсутствие узнаваемости российских брендов за рубежом, небольшое количество гостиниц, плохо развитая инфраструктура и низкий сервис на отечественных курортах; [5, с. 17]

Рассмотрев данные факторы, можно предположить, что для развития эффективности туристической сферы и роста конкурентоспособности следует сфокусироваться на следующих аспектах: повысить качество туристской инфраструктуры, а также развить транспортную доступность основных туристических направлений; повысить уровень сервиса и уровень подготовки кадров в туристической сфере; развить событийный туризм; скорректировать визовую политику относительно тех стран, которые не представляют миграционную опасность; Таким образом, реализация данных мер может создать возможность для роста доли туризма в экспорте России.

Не менее важным в экспорте услуг также являются строительные услуги. Международные строительные компании занимаются не только проектированием и строительством, но также производят конструкции, материалы, а также занимаются дальнейшей эксплуатацией объектов, которые они возвели. На данный момент для российских строительных компаний наибольшее значение имеют подрядные работы на строительство уникальных сооружений, к таким относятся: гидротехнические сооружения, объекты космической инфраструктуры, объекты использования атомной энергии и другие [9, с. 62].

Для развития данной сферы услуг стоит сфокусироваться на том, чтобы повысить уровень подготовки

специалистов в области строительства, применять высокие технологии, которые будут ускорять темпы строительства, оптимизировать затраты и сберегать ресурсы, а также поддерживать отечественные строительные компании, которые работают на внутреннем рынке, чтобы избежать возможность их поглощения конкурентами.

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод, что роль мировой торговли услугами на мировом рынке продолжает свой рост. Российский потенциал в сфере

торговли услугами может быть увеличен и реализован при условии увеличения конкурентоспособности уже имеющихся услуг, а также расширения ассортимента предоставляемых услуг. Возможно также привлечение инвестиций и создание благоприятного экономического климата в России, который может быть обеспечен государственной поддержкой, реализованной через понижение ставок налогообложения, а также предоставление кредитов под льготный процент.

Литература:

1. Алымова, А. Внешнеторговая политика РФ: современное состояние и перспективы развития / А. Алымова // Научные записки. — 2018. — № 1. — с. 404–410.
2. База данных по внешней торговле услугами ОЭСР [Электронный ресурс]. — URL: <https://data.oecd.org/trade/trade-in-services.htm> (дата обращения: 04.11.2020)
3. Внешняя торговля Российской Федерации услугами 2018. Статистический сборник. [Электронный ресурс] — URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/23728/External_Trade_in_Services_2018.pdf (дата обращения 04.11.2020).
4. Доклад Генерального секретаря о Международной торговле и развитии [Электронный ресурс] 7 July 2019. A/74/221. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221_ru.pdf (дата обращения: 04.11.2020)
5. Жуков, В. А. Развитие туризма в России на основе проведения ивент-мероприятий // Управление. — 2018. — Т. 6, № 4. — С. 16–20.
6. Костенко, Н. Геоэкономическое измерение вовлечения стран в глобальную торговлю / Н. Костенко // Экономист. — 2019.
7. Постановление Правительства РФ от 20.12.2017 № 1596 (ред. от 27.12.2019) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы» // Собрание законодательства. — 2017. — № 16. — ст. 2405.
8. Сазонец, О. М. Развитие международной торговли с помощью информационных услуг / О. М. Сазонец // Актуальные Проблемы Экономики. — 2019. — № 1. — с. 51–57.
9. Семененко, В. Ю. Перспективное направление расширения российского экспорта строительных услуг // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: экономика и право. — 2019. — № 2. 62–69.
10. Спартак, А. Н., Кнобель, А. Ю., Флегонтова, Т. А. Перспективы наращивания Российского несырьевого экспорта. — М.: ВАВТ, 2018. — 129 с.

Анализ динамики долговой нагрузки населения России в 2019–2020 гг.

Проблемы и пути решения

Мирошниченко Иван Сергеевич, студент
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье проведен анализ динамики долговой нагрузки населения России в 2019–2020 гг.

В России проблема роста долговой нагрузки населения находится в фокусе общественного и экспертного внимания. Актуальность темы обусловлена социально-экономическими последствиями пандемии коронавируса — снижение доходов, рост уровня безработицы, банкротство физических лиц.

В связи с этим можно сформулировать цель настоящей статьи, которая заключается в определении специфики проблемы закредитованности граждан России, проведении анализа динамики долговой нагрузки и способов снижения закредитованности граждан России.

Ключевые слова: динамика долговой нагрузки, закредитованность.

Долговая нагрузка населения — отношение регулярных платежей по кредитам к располагаемым доходам.

Главной причиной высокой закредитованности является то, что до 2019 года банки, выдавая кредиты, не учи-

тывали платежеспособность заемщика. Должники в следствии накопления задолженности были вынуждены брать новые кредиты, а при невозможности их получения в банках. Обращались в микрофинансовые организации.

С октября 2019 года по поручению Президента России банки и микрофинансовые организации обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки при принятии решений о выдаче кредита. Наиболее закредитованными, как правило считаются граждане, которые отдадут на выплаты по кредиту более 30 % семейного дохода. Долговая нагрузка выше 50 % является препятствием для кредитования.

Согласно клиентской базе банков и МФО общее количество граждан России, имеющих хотя бы один кредит на 1 апреля 2020 года составило 42 миллиона человек, при этом около 25 % имеет более одного вида кредита.

Общий показатель долговой нагрузки по данным НБКИ, на 1 апреля 2020 года составил 23,3 %. Данный показатель в макроэкономическом разрезе не является высоким, тем более критическим. Однако для России, учитывая социально-экономическую и социально-культурное разнообразие не подходит такая оценка.

Для современной России более качественной будет оценка в следующих направлениях:

- 1) Социально-экономическом;
- 2) Демографическом;
- 3) Территориальном.

Так, например, по данным исследования Международной конфедерации обществ потребителей, кредиторы, чьи задолженности варьируются в сумме от 150 до 500 тысяч рублей имеют средний ежемесячный доход от 25 до 35 тысяч рублей в 50 % случаев. При этом, 36 % из них отмечали, что в период выплаты займа им приходилось ограничивать себя в других сферах, в том числе и питании, а также находить альтернативные источники дохода [КонфОП (2019). Проведение независимого мониторинга (общественной инспекции) в области защиты прав потребителей финансовых услуг].

Демографическое направление демонстрирует, что проблема долговой нагрузки особенно актуальна для определенных групп населения. Главными представителями выступают граждане пенсионного возраста. Причиной этому является сложность понимания условий кредитования, а также нередок случай, когда пенсионер является единственным членом семьи, получающим стабильные финансовые выплаты.

Со стороны территориального направления долговая нагрузка распределена также неравномерно. Основная доля кредиторов с показателями долговой нагрузки выше 50 % сосредоточена в 3 регионах России — Амурской области, Северной Осетии и Брянской области. Также стоит отметить, что наиболее злостные неплательщики по обязательствам сосредоточены на юге России — Ингушетия, Карачаево-Черкессия.

Таким образом, можно выделить три основные проблемные зоны:

Люди с низкими доходами;

- 2) Жители моногородов, малонаселенных пунктов;
- 3) Граждане со сложной жизненной ситуацией.

Ключевые факторы, которые определяют уровень долговой нагрузки граждан аналогично распределяются по 3 группам:

- 1) Социально-экономические факторы;
- 2) Институциональные факторы;
- 3) Поведенческие факторы.

К социально-экономическим факторам относятся такие проблемы как:

— Нестабильные доходы (высокая зависимость от государственных выплат — пенсии, пособия)

— Сложность самореализации на рынке труда, неравномерное распределение заработной платы между сферами;

— Увеличение числа микрофинансовых организаций, предоставляющих доступ к кредитным продуктам в отличии от банков;

Институциональные факторы включают в себя:

— Искажение информации при рекламе кредитных продуктов в разрезе стоимости заемных средств;

— Отсутствие ответственности кредитной организации перед заемщиком. Навязывание дополнительных услуг, несоответствующих финансовому положению клиента;

— Некачественный механизм личного банкротства.

В данный момент ориентировочная стоимость самостоятельного банкротства начинается от 100 тысяч рублей и занимает длительный отрезок времени. Соотношение стоимости подходит для списания многомиллионных долгов, но в случае с задолженностями от 50 до 500 тысяч не предполагает достаточной компенсации списываемой задолженности.

Поведенческие факторы:

— Зависимость от точек отсчета. Стремление удерживать текущий уровень потребления, нежелание снижать запросы.

— Когнитивные искажения — восприятие кредитного обязательства не как безусловного. Так, 24 % россиян считают допустимым невозврат кредита, а 40 % не воспринимают как проблему незначительную задержку выплат по займам. [анализ долговой нагрузки населения, V Всероссийская неделя сбережений (2018)]

Согласно информации ЦБ РФ за период с 1 октября 2019 года по 1 апреля 2020 года во всех сегментах банковского кредитования наблюдалось увеличение количества заемщиков. Наибольший прирост произошел в сфере ипотечного кредитования (4,8 %), и потребительском кредитовании (2,2 %). Данная статистика продемонстрировано на рисунке 1.

Довольно распространена ситуация, когда заемщик имеет сразу несколько видов кредитных продуктов: на таких заемщиков приходится 54 % задолженности на 1 апреля 2020 года. Данная ситуация особенно характерна для заемщиков необеспеченных потребительских кре-

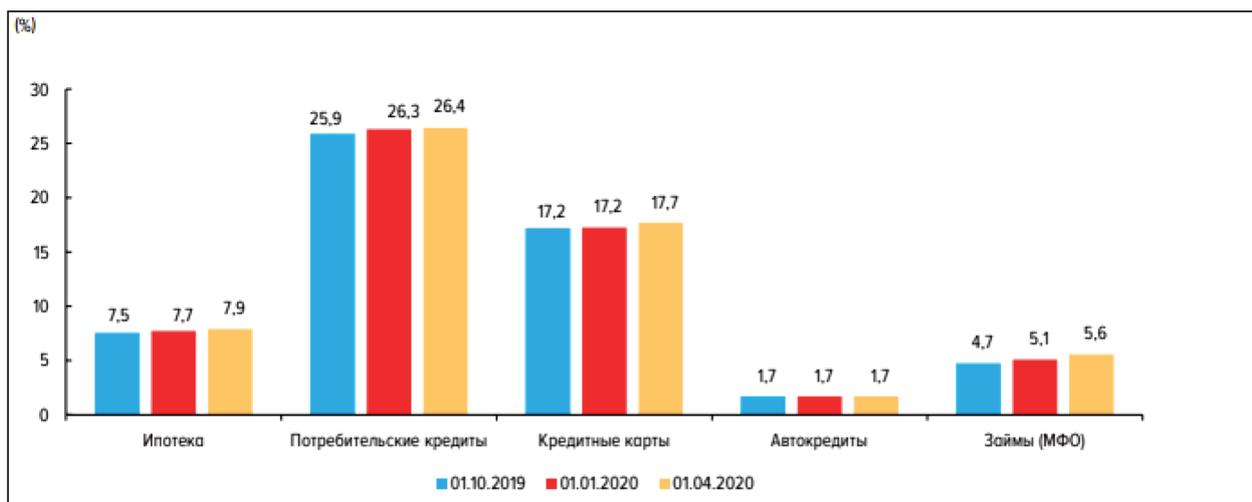


Рис. 1. Динамика заемщиков в различных сегментах

дитов — лишь 29 % задолженности по необеспеченным потребительским кредитам приходится на заемщиков, не имеющих в дополнение к потребительским иным видам

кредитов. Среди ипотечных заемщиков эта цифра составляет 42 %, но продолжает снижаться.

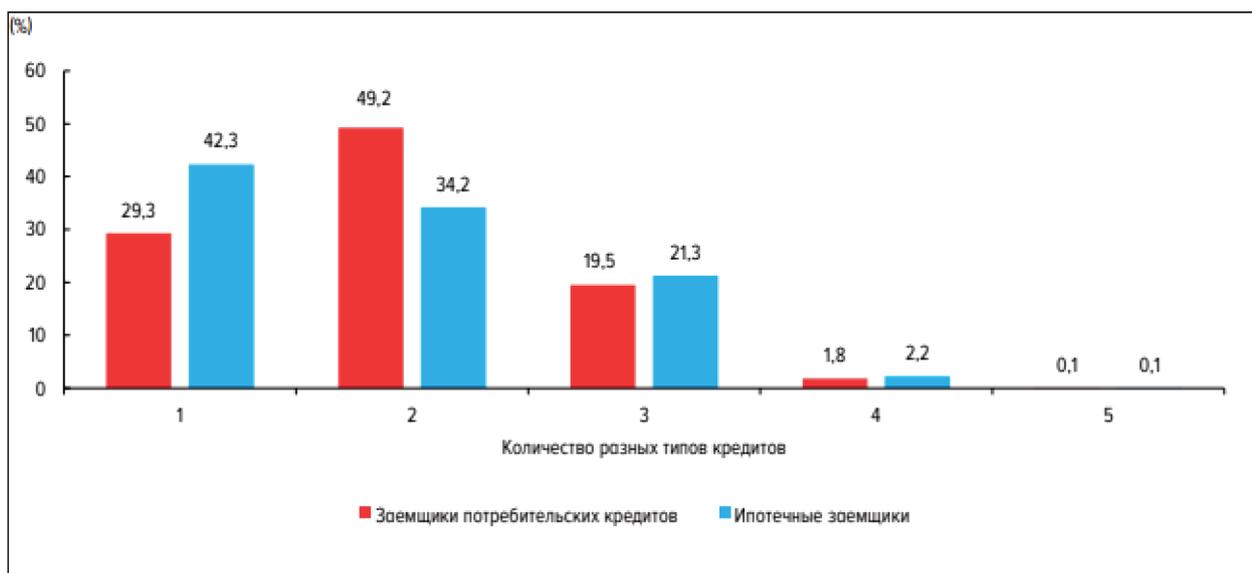


Рис. 2. Распределение задолженности у одного заемщика по разным типам обязательств

Рассмотрим способы снижения долговой нагрузки и сокращения закредитованности граждан России.

В первую очередь необходимо начать с упрощения процедуры банкротства. Целью должна стать защита заемщиков и общества в целом, а не только разгрузка судебной системы. Так, например, в условиях программы цифровизации экономики к данному вопросу можно подключить ФНС и МФЦ, которые на основе анализа финансового состояния гражданина могли разрабатывать схемы по снижению задолженности.

Во-вторых, необходим мониторинг рекламы кредитных продуктов, выявление некачественного предоставления информации. Создание рекомендаций для потребителя по приобретению популярных банковских

продуктов. Запрет на информирование граждан об условиях приобретения товаров в скрытой форме — мелкий шрифт и т. д.

В-третьих, необходимо провести контроль финансовой грамотности населения. Одновременный анализ всех регионов России поможет выявить наиболее проблемные зоны и предпринять меры.

Согласно статистике, на 31.12.2019 суммарный долг населения России превысил 20 триллионов рублей перед финансовыми организациями. Как показывают социальные опросы большинство граждан вынуждено выплачивать в месяц около 80 % от своей заработной платы.

Это говорит о том, что в-четвертых, необходимо также проанализировать условия оплаты труда, повышения ми-

нимального прожиточного минимума и снижения уровня безработицы. Создание дополнительных рабочих мест, повышение МРОТ, повысит возможность граждан погасить свои обязательства.

В заключении хотелось бы отметить, что после введения показателя долговой нагрузки рост потребительского кредитования замедлился, однако данная мера ориентирована на будущих потенциальных кредиторов, а нужно разобраться с настоящими.

Литература:

1. О состоянии защиты прав и интересов заемщиков в России на рынке кредитования. КонфОП (2018). Проведение независимого мониторинга (общественной инспекции) в области защиты прав потребителей финансовых услуг. М.
2. Закредитованность в России: «до краха доведет эффект домино».
3. Закредитованность населения: социально-экономический, институциональные, поведенческие факторы. [Электронный ресурс].
4. Астапова, Е. В. Проблемы защиты прав граждан по потребительским кредитам.
5. Официальный сайт: Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс].
6. Официальный сайт: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].

Инвестиционная эффективность ООО «Газпромнефть-Хантос»

Петров Руслан Алексеевич, студент магистратуры
Тюменский государственный университет

В статье приведена инвестиционная эффективность предприятия ООО «Газпромнефть-Хантос» за последние 5 лет (2015–2019гг.)

Ключевые слова: инвестиции, ООО «Газпромнефть-Хантос», анализ.

Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, любое другое имущество, имущественные права, характеризующиеся денежной оценкой, вложенные в объекты предпринимательской и (либо) другой деятельности, то есть сегодняшние затраты, смыслом которых является получение доходов и (либо) любого другого полезного эффекта [1].

Инвестиционный процесс выполняет важнейшую роль в экономике каждой страны. Инвестиции во многом определяют экономический рост страны, занятость её жителей и представляют собой значимый элемент основы, на которой формируется развитие общества в сфере экономики. В связи с этим, проблема эффективной реализации инвестиций заслуживает особенного внимания.

Важность экономического анализа для составления и реализации инвестиционной деятельности невозможно переоценить. При этом особое значение имеет первичный анализ, проводимый на этапе составления инвестиционных проектов, который помогает принимать правильные и рациональные управленческие решения.

Основное направление предварительного анализа — выявление показателей вероятной экономической инвестиционной эффективности, иными словами — окупаемость капитальных вложений, ожидаемых по проекту.

В 2014 году начали действовать секторальные санкции, и привлечение средств на международном рынке капи-

тала оказалось трудным для отечественных нефтегазовых организаций и появились существенные ограничения. Невзирая на то, что объёмы добычи углеводородов в 2015 году не снизились, долгосрочное увеличение извлекаемых ресурсов станет осуществляться за счёт углеводородов в Арктике, шельфе и других тяжело извлекаемых месторождениях. Без привлечения международных инвесторов коммерческое освоение нетрадиционных ресурсов в объёмах, необходимых для стабильного роста отрасли в общем, а также для увеличения экспортного потенциала государства, окажется трудным [2, с. 126].

Инвестирование — вложение инвестиций и принятие практических мер для получения прибыли и (либо) достижения другого положительного эффекта [1].

Современная экономическая реальность, с которой встретились отечественные нефтегазовые организации, была образована не только установлением финансовых и технологических санкций, но и понижением мировых рыночных цен на энергоносители, особенно на нефть. Рост добычи нефти в Российской Федерации объясняется внедрением новых проектов, которые в большинстве были составлены ещё до кризиса при государственной поддержке. В период кризиса крупнейшие российские нефтяные организации оптимизируют затраты и не останавливают выполнение данных проектов.

Объём инвестиций крупнейших газовых организаций России в 2015–2035 гг., по проекту Министерства энерге-

тики Генеральной программы развития газовой отрасли России, представлен на рисунке 1.

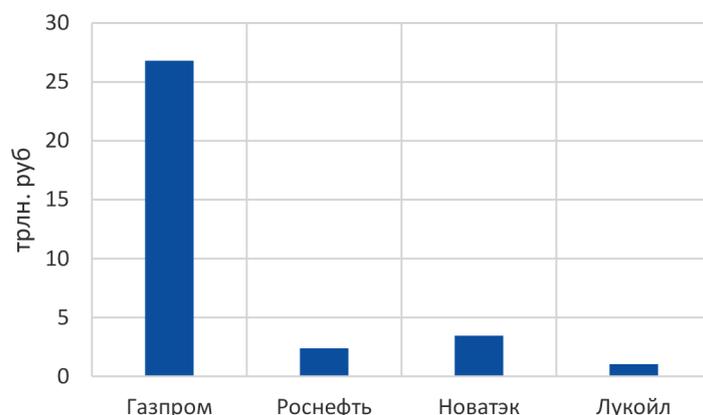


Рис. 1. Объём инвестиций организаций до 2035 года [3, с. 38]

Изучим подробнее инвестиционные программы лидирующих организаций газовой отрасли. Исходя из этого, за время с 2015 по 2020 гг., наивысший объём инвестиций в газовую отрасль доводится на «Газпром». Основная доля капитальных затрат «Газпрома» доводится на транспортный сегмент. Из-за этого самым прибыльным сектором для по-

ставки оборудования станет газовая транспортировка, инвестиции в которую будут увеличиваться. Также наиболее активный период строительства — с 2015 по 2018 годы.

Рассмотрим динамику инвестиционной эффективности по ЗБС, бурению и общего показателя бурения и ЗБС (Рис. 2).

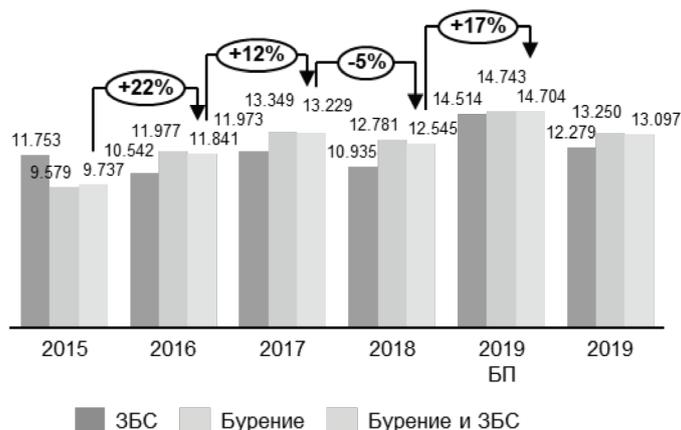


Рис. 2. Динамика инвестиционной эффективности, руб./тн

Изучая динамику инвестиционной эффективности, мы видим рост инвестиционных показателей на 2015–2017 годы по программам бурения и ЗБС. К примеру, в 2016 году рост равняется 22 %, а в 2017 году — 12 %. В 2018 году стоимость инвестиций в бурение и ЗБС снизилась на 5 %. Но в 2019 году это число уже увеличилось на 17 % и равняется 14 704 млн рублей. Если посмотреть на последний инвестиционный индекс, то в период с 2015 по 2017 годы этот показатель заметно вырос (+ 34 %) и по итогам 2017 года он равняется 13 229 млн руб. Но в 2019 году объёмы бурения существенно сократились (-5 %), и за данный промежуток времени на бурение и ЗБС было направлено 12 545 млн рублей. В 2019 году отслеживается повышение эффективности вложений в бурение ЗБС на

17 %, в результате чего фактические значения эффективности инвестиций в ЗБС и бурение равняются 13097 млн рублей.

Исходя из анализа показателей инвестиционной эффективности предприятия ООО «Газпромнефть-Хантос», прослеживается рост инвестиционных показателей на 2015–2019 годы по ЗБС и бурению. При этом, значение показателя эффективности инвестиций на бурение и ЗБС в 2019 году равняется 13097 руб./т., что ниже запланированного бизнес-плана на 2019 год. Это связано с выполнением дополнительных программ геолого-технологических мероприятий (ГТМ). В свой черёд, это удовлетворяет реализации показателя в системе управления по целям УПЦ и равняется 136 %.

Литература:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ. — Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/bb9e97fad9d14ac66df4b6e67c453d1be3b77b4c/ (дата обращения: 27.11.2020).
2. Афанасьева, О. В. Анализ инвестиционных программ ключевых предприятий ТЭК на среднесрочную перспективу // Арматуростроение. — 2016. — № 1. — с. 36–45
3. Голтелова, С. В. Финансирование международных проектов в нефтегазовой отрасли: мировой опыт и российская практика // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — СПб., 2016. — 206 с.

Международная торговля технологиями

Попко Елена Ивановна, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В данной статье определена суть и назначение международной торговли технологиями, а также определяются способы проведения таких операций в современном экономическом пространстве. В виде схемы представлена система организаций, которые регулируют процессы обеспечения международной торговли товарами и услугами, имеющими техническое превосходство над аналогами.

Ключевые слова: торговля, обмен, технологии, процесс, система, рынок.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что международный технологический обмен и торговля трактуется с точки зрения двух основных позиций. В широком смысле слова под этим механизмом понимается процесс проникновения различных знаний и научно-технических данных, а также обмен производственным опытом между государствами. В узком смысле слова международная торговля технологиями представлена как передача знаний и опыта, которые относятся к воспроизводству технологических процедур и систем.

В общем смысле слова технология является умением и возможностью человека сделать конкретные вещи на базе установленного процесса. Другими словами, это является практическим умением или навыками человека, которые выступают основным объектом организации международного обмена. Стоит отметить, что не все технологии могут попадать под международный обмен и торговлю. Тем самым, исходя из этого тезиса нужно сделать вывод о том, что международный обмен технологиями является процессом по перемещению информации, которая касается способов и методов преодоления различных барьеров управленческого, производственного и экономического характера. [1]

Технический обмен между странами можно осуществлять как на базе использования денежных средств, так и на безвозмездной основе. Происходит обмен технологиями в основном бесплатно, поскольку распространение может осуществляться на основании некоммерческих каналов, путём выставок или конференций, а также используется промышленный шпионаж.

В рамках передачи и продажи любых технологии в коммерческой форме подразумевается, что она будет представлена неким специфическим товаром. Сам покупатель этой технологии имеет возможность использовать все научно-технические разработки и процессы. Применение подобных разработок в ходе образования важнейшего элемента производственного капитала направлено на создание и выпуск новой продукции. У неё имеется высокий уровень конкурентоспособности, и представляется возможным в течении конкретного периода времени получать дополнительный объём прибыли вследствие уникального характера этого товара, а также меньшего объёма издержек при производстве.

Существует проблема, которая связана с недостаточным формированием законодательной базы во многих странах по охране интеллектуальной собственности.

Технологическую торговлю и обмен осуществляют разнообразные международные организации. На представленном рисунке ниже отражены две самые крупнейшие организации, которые осуществляют такую деятельность:

Далее необходимо выделить несколько основных форм, которые позволяют обеспечивать международную торговлю и обмен технологиями:

— Проведение исследовательской кооперации в области технологии и науки.

— Распределение технологического набора данных в рамках продажи патентов, лицензий или специальных контрактов.

— Технологическая поддержка и содействие конкретному государству.



Рис. 1. Система международных организаций, которые регулируют технологический обмен [2]

— Оказание разнообразных услуг в виде инжиниринга и консалтинга.

— Вывоз за границу человеческого капитала.

Высокий уровень конкурентоспособности той продукции, которую создают благодаря новым технологиям, будет располагаться в обратной зависимости от объёма и доступности этих технологических новинок. Дополнительный объём прибыли будет исчезать только тогда, когда технологические новшества станут достоянием большинства основных предприятий в этой отрасли, или технология улучшится. Если увеличивается уровень монополизации различных знаний в научно-технической сфере, то собственник обладает высокой позицией по защите своей технологии на конкретном товарном рынке. Следовательно, страны и отдельные фирмы желают сохранить свою монополию на новейшие технологии.

Технологии можно передавать двум категориям покупателей: иностранные филиалы или дочерние предприятия, а также независимые фирмы. Новые технологии в большей степени будут предоставлены международным корпорациям, и впоследствии их распределяют на филиалы, а также дочерние фирмы. Связано это с тем, что на основании передачи таких технологий филиалам, осуществляются следующие действия:

1. Во многом можно ликвидировать основные противоречия между ключевым применением базовых технологий для приобретения максимальной прибыли, а также созданными угрозами, которые могут быть определены благодаря утрате монопольной собственности на все научно-технические изменения.

2. Снижаются удельные расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

3. Увеличивается размер прибыли материнских компаний, поскольку в большинстве стран платежи за полученную технологию не попадают под процедуру налогообложения. [3]

Достаточно часто принимающие государства могут ограничивать в разнообразных формах и видах процедуры импорта тех товаров, которые обладают технологическим назначением. В процессе продажи технологий есть возможность обеспечивать проникновение на закрытый рынок другой стороны, в виду того, что за этой технологией будут приходиться на новый рынок услуги или товары.

Продажа разнообразных технологий независимым компаниям говорит о том, что имеется полная утрата монопольного права на её применение. Вместе с этим, тот покупатель технологии, у которого есть существенные потенциальные возможности в рамках научно-технической деятельности, в будущем может быть крупным конкурентом. Многие продавцы, которые осуществляют продажу технологий независимым компаниям, стараются получить долю в структуре акционерного капитала, и объединить передачу любых технологий с поставками собственного оборудования. Вместе с этим, есть возможность компенсировать утрату всех технологий путём приобретения максимального объёма доходов от продаж.

Подводя итоги нужно отметить, что передача различных технологий в мировой экономической системе происходит за счёт связей и контактов между различными экономическими субъектами. Вместе с этим стоит доба-

вить, что подобная продажа может быть обеспечена благодаря комплексному взаимодействию всех участников экономического процесса. На международном уровне по-

добная продажа сулит получению конкурентных преимуществ и возможности монополизировать рынок с использованием доминирующей технологией.

Литература:

1. Шуйский, В. П. Международная торговля в условиях цифровизации мировой экономики // Российский внешне-экономический вестник. — 2019. — №. 7. — с. 7–20.
2. Стрелкова, И. А., Стрелков А. В. Влияние цифровых технологий на динамику международной торговли // Экономика устойчивого развития. — 2019. — №. 4. — с. 292–296.
3. Гамзатова, С. А. Роль цифровых технологий в международной торговле // Актуальные вопросы права, экономики и управления. — 2019. — с. 91–94.

Меры, направленные на борьбу с коррупцией в органах внутренних дел Приморского края

Поричук Галина Викторовна, студент магистратуры;
Ивельская Нина Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Статья посвящена одной из самых острых проблем России — коррупции. Данная проблема здесь рассмотрена на примере органов внутренних дел Приморского края. В статье определяются понятие коррупции в органах внутренних дел и ее особенности. Рассмотрены приоритетные меры и направления предупреждения коррупции в органах внутренних дел Приморского края.

Ключевые слова: коррупция, взяточничество, правонарушения, правоохранительные органы, органы внутренних дел.

Measures aimed at combating corruption in the internal Affairs bodies of the Primorsky territory

Ivetskaya Nina Grigorievna, candidate of economic Sciences, associate Professor
Parichuk Galina Viktorovna, student
FGBOU VO «Vladivostok state University of Economics and service»

The article is devoted to one of the most acute problems of Russia — corruption. This problem is considered here on the example of the internal Affairs bodies of the Primorsky territory. The article defines the concept of corruption in the internal Affairs bodies and its features. Priority measures and directions for preventing corruption in the internal Affairs bodies of the Primorsky territory are considered.

Keywords: corruption, bribery, corruption in the internal Affairs bodies, law enforcement agencies, internal Affairs bodies.

Противодействию коррупции в Российской Федерации ежегодно уделяется большое внимание. Опасность данного явления заключается в том, что как преступление оно имеет латентный характер и с первого взгляда, обычному, среднестатистическому гражданину может быть не заметно. Хотя ущерб от данного явления колоссальный. Начиная от так называемых, «откатов» и заканчивая откровенным получением взяток должностными лицами.

За последние годы количество должностных лиц, осужденных за совершение преступлений коррупционной направленности неукоснительно растет. Коррупция явля-

ется одной из угроз безопасности государству и обществу. Президент Российской Федерации В. В. Путин в своих ежегодных посланиях постоянно указывает о необходимости разработки мер по выявлению и борьбе с коррупцией.

Приморский край не является исключением. Инвестиции в развитие Дальневосточного региона и перспективы финансового роста также являются одной из предпосылок совершения коррупционных преступлений. Ежемесячно в средствах массовой информации и в сети Интернет появляется информация о привлечении должностных лиц разного уровня к уголовной ответственности за совершение коррупционных преступлений. Но страшнее всего, когда та-

кого вида преступления совершаются лицами, которые по роду своей деятельности должны их выявлять и пресекать.

На органы внутренних дел Российской Федерации возложена обязанность защиты и охраны государства и общества от преступных посягательств. Но, к сожалению, коррупция поражает и этот вид органов государственной власти, начиная от рядовых сотрудников и, заканчивая

руководителями подразделений. Особое внимание направлено на профилактику коррупционной преступности среди сотрудников правоохранительных органов. На рис. 1 представлены данные Генеральной Прокуратуры РФ за 9 месяцев 2020 года.

Из их числа выявлено 1,3 тысячи коррупционеров [1].

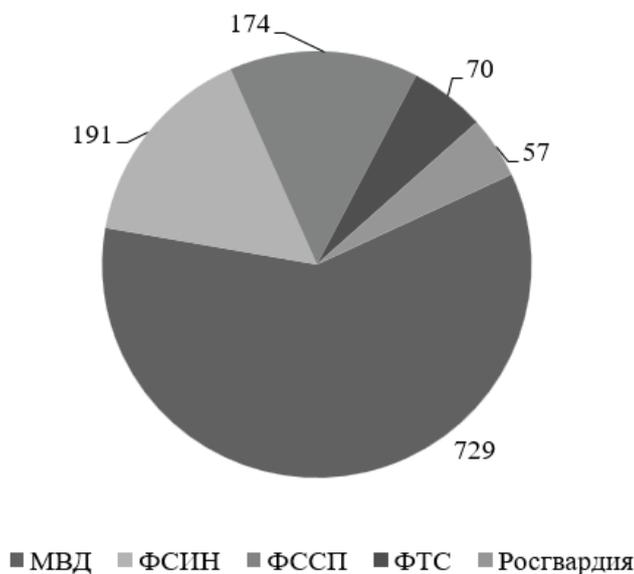


Рис. 1. Количество выявленных коррупционеров в силовом блоке органов государственной власти РФ, человек

Из данных, представленных на рис. 1, можно сделать выводы о том, что больше половины коррупционных нарушений совершается государственными служащими Министерства внутренних дел — 60%. Практически в равной мере выявлены правонарушения коррупционного характера в Федеральной службе исполнения наказания и Федеральной службе судебных приставов — по 16% и 14% соответственно. Значительно меньше правонарушений отмечено за данный период в таких органах государственной власти как, Федеральная таможенная служба и Росгвардия — по 6 и 5 процентов соответственно.

В 2008 г. в целях нейтрализации негативного влияния этого явления на политическую, экономическую, нравственно-психологическую сферу жизни страны был принят Федеральный закон РФ «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (далее — Закон о противодействии коррупции), представивший окончательный вариант исследуемого понятия [2].

В соответствии с ч. 1 ст. 1 Закона о противодействии коррупции, коррупция закреплены следующие понятия (Рис. 2)

Несмотря на четкое правовое закрепление понятия коррупция в федеральном законе, коррупционные проявления в органах внутренних дел имеют существенную специфику, связанную с основными задачами деятельности полиции и других подразделений:

- охраной общественного порядка, прав и свобод граждан и организаций;

- привлечением физических и юридических лиц к административной ответственности;
- раскрытием и расследованием преступлений.

В связи с этим имеется необходимость определить сущность и содержание коррупции в органах внутренних дел.

По мнению А. А. Макарова, под коррупцией в органах внутренних дел понимается подкуп (получение, обещание, предложение, дача, вымогательство взятки), любое другое противоправное использование сотрудниками органов внутренних дел своего статуса для незаконного получения каких-либо преимуществ (имущества, прав на него, услуг или льгот имущественного характера) для себя лично либо незаконное предоставление преимуществ любым другим лицам вне зависимости от совершенных деяний лично или через посредников, вопреки законным интересам личности, общества и государства [4, с. 22].

А. В. Куракин предлагает определить коррупцию в органах внутренних дел, как не предусмотренное нормативными правовыми актами принятие сотрудником лично или через доверенных лиц (посредников) имущественных благ и преимуществ с использованием своего служебного положения, а равно подкуп сотрудника посредством незаконного предоставления ему со стороны физических, должностных и юридических лиц различного рода имущественных благ и преимуществ за определенные услуги в правоохранительной сфере, при этом данные услуги могут носить как законный, так и незаконный характер [5, с. 257].

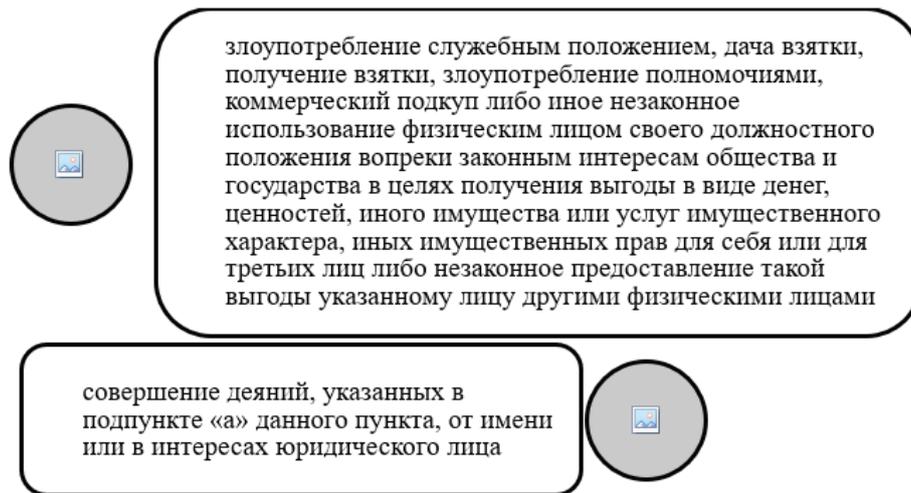


Рис. 2. Законодательное закрепление понятия коррупция

Полагаем, что в данных определениях не учтен существенный аспект. Любой сотрудник органов внутренних дел, независимо от занимаемой должности, является представителем власти, то есть, наделен в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от него в служебной зависимости. Он может совершать от имени государства юридически-значимые действия и принимать правовые решения в отношении неопределенного круга лиц, что повышает общественную опасность его коррупционных действий. Кроме того, для большинства коррупционеров побудительным является мотив корыстной или иной личной заинтересованности, они стремятся к личному обогащению, либо получению преференций по службе, сознательно допуская нарушение установленного государством порядка.

Таким образом, коррупцию в органах внутренних дел можно определить, как использование сотрудником функций представителя власти, для нарушения предусмотренного законом порядка принятия юридически значимых решений из корыстной или иной личной заинтересованности.

Особенностью коррупции в системе органов внутренних дел также является наличие у субъекта этого вида коррупционного поведения знаний уголовного и уголовно-процессуального законодательства, криминалистики, опыта работы в правоохранительных органах, что способствует большому уровню латентности коррупционных преступлений.

В общем объеме преступности в России доля коррупционных преступлений составляет 1,4%. При этом материальный ущерб от таких преступлений составляет 15% от всего ущерба причиненного преступностью. Существенной проблемой является возмещение ущерба от преступлений коррупционной направленности, на что нацелена практика применения антикоррупционного законодательства, согласно которому имущество государственного служащего, а также членов его семьи, закон-

ность происхождения которого не подтверждена, может быть принудительно изъято в доход государства [6, с. 6].

Один из примеров — обращение по иску прокуратуры в доход государства денег и имущества осужденного за взятки бывшего полковника Д. Захарченко и его родственников (8,5 млрд руб., 13 элитных квартир, 14 машино-мест, 4 автомобиля представительского класса, золотой слиток) [7, с. 49].

В 2019 г. сотрудники правоохранительных органов ликвидировали по числу осужденных за коррупцию, осужден 1331 сотрудник правоохранительных органов. Как показывает статистика, число выявленных взяток совершенными сотрудниками правоохранительных органов за предыдущие годы было выше (Рис. 3).

Согласно данным, представленных на рис. 3 можно сделать выводы о значительном росте фактов взяточничества относительно 2016–2018 годов. Так доля по фактам взяточничества за 2018 год составила 33,0%, а в 2017 году — 30,0%, а в 2016 году этот показатель составлял 25,0%. В 2019 году было выявлено 5,8 тысяч мелких взяток (до 10 тысяч рублей) или 12% по сравнению с предыдущими годами.

Выделение законодательством мелкого взяточничества, как отдельный состав правонарушения, разрешило отграничить бытовую коррупцию от злодеяний, представляющих повышенную общественную угрозу. Мелкое взяточничество, по итогам 2017 года, составило 48,2% от общего числа взяточничества и 19,7% от всех коррупционных преступлений. В это же время на 16% (до 5,1 тысяч) подросло количество обнаруженных коррупционных преступлений в крупном и особо крупном размере или причинивших крупный и особо крупный ущерб.

В 2019 г. коррупционных преступлений больше всего пришлось на сотрудников МВД — это 28,8% случаев. Дальше следуют сотрудники ФСИН — 8,3% и службы судебных приставов — 6,9%. На остальные правоохранительные органы и спецслужбы пришлось заметно меньше процентов нарушений: сотрудники ФСБ в 2019 г. совершили всего лишь 105 преступлений это менее 1%, СКР —

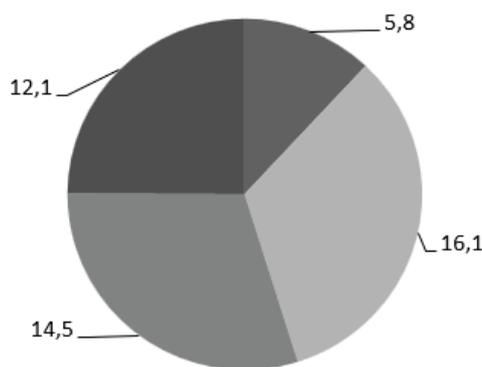


Рис. 3. Количество выявленных взяток, совершенными сотрудниками правоохранительных органов за 2016–2019 годы, фактов в тыс.

72 преступления. Меньше всего нарушений совершили работники прокуратуры и Росгвардии [3]. Приведенные данные слабо отображают «реальную картину», потому что нередко полицейских, совершивших правонарушение, увольняют «задним числом», и во время следствия они фигурируют уже как гражданские лица.

Можно сделать вывод, что уровень преступности в реальных условиях «намного выше». В первом полугодии 2020 года количество граждан, которых правоохранительные органы считают взяточниками, повысилось по сравнению с прошлым полугодием. В январе-июле 2019 года на 100 тысяч граждан приходилось 1,4 зарегистрированных взяткополучателей, когда часть взяткодателей осталась почти неизменной.

В 2019 г. данные показатели были значительно выше: на 100 тысяч россиян тогда было выявлено 3,4 взяткополучателя и 2,8 взяткодателя. На январь-июнь 2020 г. количество зарегистрированных случаев получения взятки увеличивается ежегодно в среднем на 10%. Количество случаев дачи взятки возросло на 3%. При этом данные показатели в два раза ниже, чем в 2019 г.

Противодействие коррупции в органах внутренних дел Приморского края осуществляется разными методами — от рассмотрения фактов коррупционного проявления на аттестационных комиссиях органов внутренних дел до привлечения виновных к уголовной ответственности в соответствии с действующим законодательством.

К приоритетным методам борьбы с коррупцией в органах внутренних дел Приморского края можно отнести следующие:

1. Контроль за соблюдением антикоррупционных стандартов поведения сотрудниками и работниками органов внутренних дел, связанных с соблюдением обязанностей, ограничений и запретов, возложенных в силу антикоррупционного законодательства (предупреждение конфликта интересов, сообщение о склонении к совершению коррупционного правонарушения, предоставление сведений о доходах и расходах и т. д.)

2. Материальное обеспечение и социальная защищенность сотрудников, работников органов внутренних дел и членов их семей; применение мер материального

стимулирования добросовестного выполнения служебных обязанностей.

3. Взаимосотрудничество, создание и развитие единого механизма взаимодействия правоохранительных и иных государственных органов с общественными организациями и гражданами по вопросам противодействия коррупции; повышение уровня социального контроля.

4. Осуществление образовательных антикоррупционных программ; обучение и повышение профессионального уровня специалистов по выявлению, раскрытию, расследованию коррупционных преступлений.

5. Качественное кадровое комплектование и отбор кандидатов на службу в органы внутренних дел с учетом профессионально значимых качеств личности, среди которых морально-нравственные и ценностные установки, значимые для добросовестного исполнения служебных обязанностей.

6. Антикоррупционное воспитание сотрудников и работников органов внутренних дел; правовое просвещение; психолого-воспитательное сопровождение служебной деятельности и др.

Считаем, что все вышеперечисленные методы действительно эффективны для противодействия коррупции в органах внутренних дел Приморского края. Хотелось бы добавить, что постоянное информирование сотрудников органов внутренних дел о таком общественно-опасном явлении как коррупция является одним из успешных и оптимальных методов её профилактики.

Обзор правоприменительной деятельности в сфере профилактики коррупции в органах внутренних дел Приморского края позволяет выделить основные направления, которые имеют перспективы дальнейшего развития:

- измерение масштабов коррупции (минимизация);
- антикоррупционное информирование и просвещение;
- антикоррупционная пропаганда;
- антикоррупционное прогнозирование и планирование;
- совершенствование антикоррупционного законодательства (своевременное внесение изменений и дополнений);

- разработка и реализация государственных и муниципальных антикоррупционных программ;
- поощрение и стимулирование антикоррупционной деятельности;
- экспертиза проектов нормативных правовых актов и иных документов государственных органов, управленческих решений в целях выявления и устранения в них коррупциогенных факторов;
- совершенствование кадровой работы: ознакомление сотрудников органов внутренних дел с требованиями к служебному поведению (этикету);
- укрепление судебной власти, прокурорского надзора, упорядочение структуры и функций органов исполнительной власти;
- определение и внедрение антикоррупционных стандартов;
- проведение антикоррупционного аудита;

— упрощение бюрократических процедур, повышение качества государственных услуг, в том числе в электронной форме;

— взаимодействие власти со структурами гражданского общества, общественными объединениями, гражданами в вопросах предупреждения и противодействия коррупции.

В заключение следует отметить, что противодействие коррупции в органах внутренних дел Приморского края базируется на применении комплекса социально-экономических, правовых, морально-психологических и иных методов, направленных на выявление, нейтрализацию, минимизацию причин и условий, способствующих коррупции; на выявление, предупреждение и пресечение коррупционных правонарушений; на создание обстановки нетерпимости к коррупционным проявлениям.

Литература:

1. Интервью с Первым заместителем Генерального прокурора РФ А. Э. Буксманом // РИА Новости: информационный портал. — Режим доступа: <https://ria.ru/incidents/20201015/1511017410.html> (дата обращения 20.09.2020).
2. Федеральный закон РФ «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ (в ред. от 24.04.2020) // Собрание законодательства РФ. — 2008. — № 52. — Ст. 6228.
3. Макаров, А. А. Коррупция в системе органов внутренних дел / А. А. Макаров. — М.: NOTA BENE, 2019. — 187 с.
4. Куракин, А. В. Государственная служба и коррупция / А. В. Куракин, М. В. Костенникова. — М.: NOTA BENE, 2019. — 328 с.
5. Правовые основы противодействия коррупции: учебник и практикум / А. И. Землин, В. М. Корякин, О. М. Землина, В. В. Козлов. — М.: Юрайт, 2019. — 197 с.
6. Противодействие коррупции: учебник и практикум / Под ред. Е. В. Охотского. — М.: Юрайт, 2016. — 367 с.

Оценка ключевых показателей эффективности предприятия

Раевич Арина Сергеевна, студент

Научный руководитель: Плотникова Олеся Владимировна, доктор экономических наук, доцент
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье рассматриваются основные показатели, помогающие произвести анализ и оценку ключевых показателей эффективности деятельности предприятия. Раскрывается порядок оценки коэффициентов внутреннего контроля предприятия, который помогает компании достигать стратегические и тактические цели.

Ключевые слова: *ключевые показатели, анализ эффективности, процесс деятельности, предприятие, группа факторов.*

Вильфредо Парето говорил, что двадцать процентов усилий, затрачиваемых на достижение результата, приносят восемьдесят процентов эффективности, а восемьдесят процентов усилий дают всего двадцать процентов результата. Собственно, этим объясняется вся важность и даже необходимость выполнения оценки эффективности деятельности предприятия.

Эффективность («effectus») означает «приводящий к нужным результатам, действенный» [5]. В экономике эффективность рассматривается как на международном и

государственном уровне, так и на уровне отдельной отрасли, организации, подразделения и так далее. Однако по сей день не существует единого подхода к решению проблемы методологии оценки показателей эффективности деятельности предприятия.

Уже в части определения значения эффективности специалисты расходятся во взглядах. Одни считают, что экономическая эффективность предприятия — это отношение результата и затрат, направленных на его получение. Другие — что это уровень достижения целей. В

данной работе мы будем придерживаться первого варианта, который в формализованном виде можно представить следующим образом (формула 1.1):

$$\Theta = P / Z, \quad (1)$$

где Θ — эффективность деятельности организации;

P — результат (эффект) деятельности предприятия;

Z — осуществленные затраты или использованные ресурсы для получения данного результата.

Фундаментальной целью оценки эффективности деятельности любого предприятия является поиск резервов его повышения и направлений использования выявленных резервов.

Также при планировании анализа эффективности предприятия важно установить критерий оценки. Критериев экономической эффективности предприятия существует как минимум два [1]. Первый, максимизация результата при фиксированном уровне используемых ресурсов (затрат). Второй, минимизация используемых ресурсов (затрат) для достижения заранее поставленного результата.

Однако каждое предприятие может определить для себя любой другой критерий оценки с учетом того, чтобы этот критерий был действительно достижимым. Основной этап анализа включает оценку эффективности предприятия с помощью расчета выбранных показателей, а также определение факторов, влияющих на итоговые результаты. Условно такие факторы можно разделить на несколько групп, внешние факторы и внутренние факторы.

Анализ эффективности деятельности предприятия проводится на основании данных обширной информационной базы, к которой относят [6]:

- учредительные документы;
- организационно-техническая документация (описание основных бизнес-процессов, организационная структура, штатное расписание, другие внутренние положения);
- нормативно-плановая документация;
- данные бухгалтерского и управленческого учета (инвентарные карточки основных средств, табель учета рабочего времени, оборотно-сальдовая ведомость, карточки счетов и тому подобное);
- бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, пояснения к бухгалтерской отчетности);
- статистическая отчетность и приложения к ней;
- прочие документы.

Предприятия имеют возможность выбрать такой подход или их комбинацию, которые больше соответствуют потребностям и особенностям конкретного бизнеса.

Выделяют пять методических подходов к оценке эффективности деятельности организаций: экономический, финансовый, стоимостной, процессный и комплексный [2].

Экономический подход является, пожалуй, самым популярным. Он обычно применяется при оценке текущей деятельности организации, когда требуется определить

эффективность использования ресурсов, эффективность производства и продаж, сравнить динамику основных бухгалтерских показателей. Соответственно, в рамках этого метода рассчитываются и оцениваются в динамике показатели рентабельности, оборачиваемости, ресурсоотдачи и другое.

Оценка эффективности деятельности организации с помощью описываемого метода может осуществляться, в свою очередь, еще на основе двух подходов: затратного или ресурсного [11]. Затратный подход предполагает, что эффект соотносится с текущими затратами ресурсов, которые обеспечили создание этого эффекта. Ресурсный подход же состоит в том, что результат соотносится с величиной примененных, а не затраченных ресурсов в процессе получения результата. При проведении анализа эти подходы дополняют друг друга и позволяют получить наиболее развернутое представление об эффективности предприятия.

Второй подход, финансовый, представляет собой сопоставление эффекта денежных потоков с произведенными затратами. Как правило, методики в рамках данного подхода используют для оценки эффективности инвестиционной деятельности организации [2]. Однако с их помощью можно проводить и оценку эффективности организации в целом.

Применение финансового подхода обусловлено необходимостью сравнения денежных потоков, относящихся к разным периодам времени. Приведение всех сравниваемых денежных потоков к одному периоду времени с помощью коэффициента дисконтирования позволяет нивелировать влияние инфляции на стоимость денег и размер процентной ставки и получить максимально точный результат оценки.

В рамках данного подхода обычно рассчитывают следующие показатели

- срок окупаемости капитальных затрат — PBP;
- чистая текущая стоимость (чистый дисконтированный доход) — NPV;
- индекс доходности — PI;
- внутренняя норма доходности — IRR.

В целом в рамках стоимостного подхода организации рассчитывается множество показателей: рентабельность инвестиций, рентабельность активов, рентабельность чистых активов, прибыль на акцию, прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации, чистая операционная прибыль и тому подобное [4]. Все они, так или иначе, легли в основу множественных стоимостных моделей оценки ключевых показателей эффективности предприятия.

Довольно распространенным подходом оценки эффективности деятельности предприятия на сегодняшний день стал процессный подход. Его ключевая особенность состоит в том, что анализ эффективности проводится отдельно по каждому бизнес-процессу, что позволяет сделать наиболее точные выводы и выявить проблемы, которые невозможно выявить при целостной оценке эффективности из-за агрегирования показателей [2].

Несмотря на все преимущества, ни один из методов оценки эффективности деятельности предприятия не в силах учесть все факторы, влияющие на результат. Именно поэтому важно использовать методы в комплексе, что и подразумевает последний, комплексный, подход.

Один из методов в рамках комплексного подхода был создан в начале 90-х гг. американскими профессорами Р. Капланом и Д. Нортеном. Согласно их сбалансированной системе показателей (BSC) эффективность деятельности организации рассматривается с четырех взаимосвязанных сторон [3].

Первая сторона — финансы. Какое мнение о себе мы должны создать у наших акционеров, чтобы достичь финансовых успехов?

Вторая сторона — клиенты. Какое мнение о себе мы должны создать у наших клиентов, чтобы реализовать стратегию?

Третья сторона — обучение и развитие персонала. Как мы должны поддерживать нашу способность к изменению и совершенствованию, чтобы реализовать стратегию?

Четвертая сторона — внутренние бизнес-процессы. Какие бизнес-процессы стратегически важны?

Этот и другие комплексные методы оценки ключевых показателей эффективности деятельности предприятия стали популярными и используются во многих крупных организациях, являясь ключевым инструментом управления бизнесом. На их основе затем составляются рекомендации руководству по повышению эффективности деятельности предприятия.

Литература:

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 320 с.
2. Болодурина, М. П., Коньшева, К. А. Система показателей оценки эффективности деятельности предприятий в составе нефтегазового холдинга. Экономический анализ: теория и практика. — 2012. № 35. С. 48–59.
3. Гершун, А., Нефедьева, Ю. Сбалансированная система показателей [Электронный ресурс] URL: https://gaap.ru/articles/sbalansirovannaya_sistema_pokazateley/.
4. Елкин, С. Е., Елкина, О. С. Особенности применения стоимостного подхода к оценке экономической эффективности. // Теоретическая экономика. — 2018. № 1 (43). с. 107–113.
5. Калиева, О. М., Лужнова, Н. В., Дергунова, М. И., Говорова, М. С. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности. // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. — 2014. с. 99–103.
6. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 374 с.

Значение структурных и институциональных реформ в развитии сферы услуг

Рузиева Нигина Бахтиёровна, Phd-докторант
Самаркандский институт экономики и сервиса (Узбекистан)

На сегодняшний день структурные и институциональные реформы занимают одно из приоритетных мест в развитии сферы услуг. Внедрение новых реформ позволит нам улучшить эту отрасль и решить цели и задачи, поставленные перед нами.

Ключевые слова: экономика, услуги, реформы, структурные реформы, институциональные реформы, развитие.

Для получения эффективного результата от структурных и институциональных реформ, осуществление которых неразрывно связано с дальнейшим развитием сферы услуг, необходимо повысить роль структурных и институциональных реформ в решении важнейших социальных и экономических задач. Изобилие услуг способствуют улучшению качества жизни, повышают мотивацию жизни у значительной части населения, устраняя предпосылки для возникновения острых социальных конфликтов. Напротив, неразвитость сферы услуг, нехватка и низкое качество многих видов услуг имеют весьма существенные негативные социальные последствия, которые ведут к образованию разрушительных

тенденций в развитии экономики, а также в условиях и уровне жизни населения.

Указ Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева «О программе развития сферы услуг на 2016–2020 годы», где приоритет отдан развитию сферы услуг на 2016–2020. [1, с 1–5.]. Это позволит вывести на новый уровень проводимую работу по развитию и совершенствованию структурных и институциональных реформ в сфере услуг, эффективному использованию возможностей отрасли и повышению ее роли в экономике. Для этого необходима разработка и внедрение значимых реформ в развитии сферы услуг. В свою очередь, осуществление реформ в современных условиях должно определяться на

основе конкретного анализа сложившейся ситуации, которое позволит выявить основные факторы и направления, для качественного изменения институциональной среды. Существуют несколько причин в потребности отдельных реформах. При систематизации необходимости реформ можно выделить следующие:

1. Формирование рыночной среды. Таким образом, основными направлениями формирования необходимой рыночной среды развития экономики должны стать:

1) формирование эффективно функционирующего сектора сферы услуг: проведение технико-технологического обновления предприятий сферы услуг; решение задач формирования и наращивания компетенций отдельных предприятий обслуживания, согласованности действий участников конкурентного рынка;

2) развитие и стимулирование инновационной активности в предпринимательском секторе: обеспечение согласования интересов владельцев инвестиционного капитала и реализации государственной политики в сфере услуг; предоставление компенсации по затратам в разработке новых услуг и методов их предоставления; формирование налоговых стимулов для внедрения инноваций и развития сервисных компаний, занятых в сфере высоких технологий; предоставление доступа населения к обучению основам предпринимательства;

3) формирования институциональной среды: путём преодоления разногласий в нормативных документах, программах и инновационных стратегиях и их реализация; преодоление низкого уровня институционализации отношений собственности.

На наш взгляд, в решении этих задач особое значение должны приобретать реформы собственности, прежде всего, реформа естественных монополий, налоговые и бюджетные реформы, правовая и судебная, реформы банковской системы.

2. Продолжение институциональных и структурных реформ, направленных на сокращение присутствия государства в экономике, дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства:

1) обеспечение надежной защиты прав и гарантий частной собственности, устранение всех преград и ограничений, предоставление полной свободы на пути развития частного предпринимательства и малого бизнеса, реализация, на практике принципа «Если богат народ, то и государство будет богатым и сильным»;

2) создание благоприятной деловой среды для широкого развития малого бизнеса и частного предпринимательства, строгое пресечение незаконного вмешательства государственных, контролирующих и правоохранительных органов в деятельность предпринимательских структур;

3) дальнейшее расширение и упрощение процедур приватизации государственной собственности, сокращение участия государства в уставных фондах хозяйствующих субъектов, создание благоприятных условий для

развития частного предпринимательства на базе приватизированных объектов государственной собственности;

4) совершенствование инвестиционного климата, активное привлечение в отрасли экономики и регионы страны иностранных, прежде всего, прямых иностранных инвестиций;

5) внедрение современных международных стандартов и методов корпоративного управления, усиление роли акционеров в стратегическом управлении предприятиями;

6) сокращение роли государства в регулировании социально-экономического развития страны, децентрализация и демократизация системы государственного управления, расширение государственно-частного партнерства, повышение роли негосударственных, общественных организаций и местных органов самоуправления.

3. Повышение конкурентоспособности национальной экономики за счет углубления структурных преобразований, модернизации и диверсификации ее ведущих отраслей:

1) Обеспечение сбалансированности и устойчивости национальной экономики, увеличение в ее структуре доли промышленности, сферы услуг, малого бизнеса и частного предпринимательства;

2) Проведение активной инвестиционной политики, направленной на модернизацию, технического и технологического обновления сферы услуг, реализации проектов сервисной деятельности;

3) Создание эффективной конкурентной среды для отраслей экономики и поэтапное снижение монополии на рынках товаров и услуг;

4) Ускоренное развитие сферы услуг, повышение роли и доли услуг в формировании валового внутреннего продукта, кардинальное изменение структуры предоставляемых услуг, прежде всего за счет современных высокотехнологичных видов услуг;

4. Преодоление негативных институциональных процессов, получивших развитие и закрепление на истекших этапах переходного периода. Особенно таких, как коррупция, бюрократия, теневая экономика и неформальные отношения и т. д. Предотвращение этих отклонений требует больших усилий и немалого времени. Между тем, особая роль принадлежит укреплению демократических начал в государстве, формированию и движению к зрелости институтов гражданского общества, обеспечивающих развитие инициативы граждан и усиление общественного контроля, повышению ответственности государственного аппарата и т. д.

Структурная политика должна включать в себя обоснование и выбор приоритетных направлений развития, как самой экономики, так и отдельных отраслей, а также соотношение этих отраслей между собой. В качестве целей структурной политики А. Н. Фоломьев [2, с 21] предлагает считать обеспечение сбалансированного развития страны и ее регионов, возможно полный учет достижений НТП, решение задач повышения эффективности производства и удовлетворения потребностей общества.

Рассматривая проблему взаимосвязи структурных и институциональных изменений в экономике, необходимо отметить, что, согласно институционально-эволюционной теории [3, с 410], экономике присущи два уровня динамики: уровень организационных структур (фирмы, банки, страховые компании и т. д.), а также их взаимоотношений (рынки) и уровень институциональных норм и правил. Эволюционные процессы структурных и институциональных изменений взаимосвязаны между собой. Так, структурные изменения в экономике требуют создания новых институциональных механизмов, которые, в свою очередь, приводят к дальнейшему совершенствованию структуры экономики. Таким образом, в экономике существует большое число локальных эволюционных циклов, находящихся на разных стадиях и переплетенных между собой. В условиях переходного периода эти процессы протекают в ускоренном режиме, то есть изме-

нения происходят революционно. И эти процессы приводят к необходимости реструктуризации предприятий, которая заключается в обновлении на программной основе структуры сферы услуг, а также управления хозяйственными процессами, что в конечном итоге позволит преодолеть кризисное состояние, войти в зону рентабельного производства и улучшить финансово-экономические показатели.

Разработка структурных и институциональных реформ в сфере услуг приблизилась сейчас к определённому рубежу. Многочисленные обстоятельства нашей экономической и социальной жизни приводят к необходимости решительных действий. Новые решения в свою очередь, должны безусловно опираться на уроки, извлечённые из уже имеющегося опыта. На наш взгляд, главной причиной наших успехов может стать — хорошая система управления, структурная мобильность, технологический рост.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева «О программе развития сферы услуг на 2016–2020 годы»
2. А. Н. Фоломьева «Структурная перестройка экономики и экономический рост». М., 1999. с. 21.
3. Нестеренко, А. Н. Экономика и институциональная теория. М.: УРСС, 2002. с. 410

Оценка ключевых показателей эффективности технического обслуживания промышленного предприятия

Русу Георгий Иванович, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

В статье рассматриваются различные методы и показатели оценки эффективности технологического обслуживания предприятия. В частности, в работе проведена взаимосвязь между используемыми материалами, степенью планирования эксплуатации и обслуживания машин и механизмов, и их конечное влияние на качество выполнения договорных обязательств промышленным предприятием.

Ключевые слова: экономика, управление, оценка эффективности, показатели, анализ.

Чтобы компании могли гарантировать достижение своих целей и задач, показатели эффективности используются для оценки, анализа, контроля и улучшения производственных процессов. Менеджеры проектов также используют их для оценки производительности различных организаций, заводов, отделов, команд и отдельных лиц, а также для оценки сотрудников [1].

Выбор подходящих параметров и процедур измерения эффективности очень важен для получения хорошего метода мониторинга, контроля и оценки изменений и улучшений. Определение параметров, которые будут использоваться в качестве показателей эффективности, зависит от конкретных характеристик каждого случая. Для изучаемой компании ряд важных параметров необходим для определения характеристик, свя-

занных с ее производительностью, качеством, эффективностью и техническим обслуживанием оборудования, чтобы получить общий сценарий развития инвестиционного проекта (рис. 1).

Показатели эффективности очень важны, поскольку они могут означать разницу между достижением общих бизнес-целей и объяснением того, как неожиданные поломки вызвали очередную задержку производства. Рассмотрим ключевые показатели эффективности.

1. Процент планового обслуживания (ППО). Этот показатель представляет собой процент времени, затраченного на плановые работы по обслуживанию, по сравнению с незапланированными. В хорошей системе 90% обслуживания следует планировать. Расчет выглядит следующим образом:



Рис. 1. Модель взаимозависимости причин и факторов на нормальную работу предприятия

$PPC = (\text{время планового обслуживания} / \text{общее количество часов обслуживания}) \times 100\%$

Плановое обслуживание предприятия значительно эффективнее реагирующего, что наглядно проиллюстрировано на следующем графике (рис. 2).

2. Общая эффективность оборудования (ОЭО).

Это показатель производительности единицы оборудования. Он предоставляет информированные данные о том, насколько эффективны процессы обслуживания в организации, на основе таких факторов, как качество обслуживания, производительность и доступность [4].

100% ОЭО означает, что система не производит дефектов при увеличении скорости производства и без его остановок. Понимание сущности показателя ОЭО и связанные с ним потери, организации могут получить существенное представление о том, как улучшить свои производственные процессы.

3. Среднее время ремонта (СВР)

Это показатель ремонтпригодности элементов, подлежащих ремонту. СВР начинают отсчитывать, когда начинается ремонт, и идут до полного восстановления работы всего комплекса оборудования. Сюда входит время



Рис. 2. Изменение издержек при переходе от реагирующего обслуживания к плановому

ремонта, период тестирования и возврат к нормальному рабочему состоянию [2].

Для расчета среднего времени простоя необходимо разделить период простоя на общее количество простоев:

$$СВР = (\text{сумма простоев} / \text{общее количество ремонтов})$$

Или

$$t_{\text{в}} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m t_i \quad (1)$$

где t_i — время восстановления i -го отказа

m — число отказов оборудования за определенную наработку

4. Среднее время наработки на отказ (СВН)

Среднее время безотказной работы — это мера прогнозируемого времени между отказом от одного отказа во время нормальной работы. По сути, этот показатель представляет собой ожидаемый срок службы конкретной единицы оборудования. Более высокое значение СВН означает, что купленная деталь (или продукт) будет работать дольше, прежде чем выйдет из строя.

Если знать, как долго прослужит конкретная деталь / оборудование, будет намного проще предсказать и подготовиться к отказу или запланировать некоторые профилактические работы. Чтобы рассчитать СВН, необходимо разделить общее время работы на количество отказов:

СВН = (сумма времени работы / общее количество отказов)

5. Соответствие профилактического обслуживания (СПО)

Определяется как процент профилактических работ, запланированных и завершённых в установленное время. Например, может быть запланировано 60 рабочих заданий (которые являются частью плана), но 51 выполнено в конце месяца [3]. Это говорит о том, что за выбранный месяц было покрыто 85% всех профилактических работ. Недостатком этого показателя является то, что он не сообщает, были ли профилактические работы завершены вовремя.

Разработав стратегию обслуживания и замены важнейших узлов и деталей, компания значительно сократит финансовые и временные издержки на профилактику. В свою очередь, стратегия техобслуживания позволяет усовершенствовать систему обеспечения запасными частями. Добившись прозрачности в ремонтной деятельности, предприятие сможет создать осмысленную систему обеспечения запчастями и на основе четких экономических параметров определять, как часто менять запчасти, какие из них целесообразнее хранить на складе, а какие — заказывать по мере необходимости.

Литература:

1. Воронина, О.В. Разработка стратегии развития топливно-энергетических компаний // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5. С. 58–61.
2. Кулоян, Т.Л. Об оценке эффективности использования топливно-энергетических ресурсов // Промышленная энергетика. 1982. № 1. с. 5–6
3. Хусаинова, Е.К. Совершенствование подхода к оценке эффективности энергосберегающих проектов [Текст] // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2015. № 2. с. 76–84.

Профессиональное развитие муниципальных служащих в условиях пандемии

Смолина Дарья Михайловна, студент магистратуры

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

В статье рассматривается вопрос о возможности осуществления профессионального развития муниципальных служащих в условиях ограниченных возможностях, которые возникли на фоне новой коронавирусной инфекции.

Ключевые слова: профессиональное развитие, муниципальная служба, повышение квалификации, профессиональная переподготовка, наставничество, пандемия, кадры, стажировка.

Современное общество двадцать первого века позиционирует себя как информационное, развитое общество. Двадцать первый век — это новый этап в развитии человеческой цивилизации. В это время идет большая нагрузка на все сферы жизнедеятельности. Соответственно повышается спрос на подготовленные и квалифицированные кадры.

Кадры, или же персонал — это штатный состав работников организации, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции.

Он характеризуется, прежде всего, численностью, структурой, рассматриваемыми как в статике, так и в динамике, профессиональной пригодностью и компетентностью [1]. Если мы будем рассматривать сотрудника в

единственном числе, то мы увидим, что он всего лишь небольшая частица большого механизма, но очень значимая для организации. Данное определение будет аналогично и для муниципальных служащих, ведь они также являются кадрами в своих органах власти.

На сегодняшний день квалифицированные кадры необходимы и для органов местного самоуправления. Именно от квалификации и профессионализма зависит эффективность работы органов местного самоуправления и, конечно, развитие муниципального образования в целом.

В кадрах заключен весь потенциал, следовательно в первую очередь необходимо развивать муниципальных служащих всесторонне.

Для того чтобы получить высококвалифицированные кадры необходимо реализовывать программы профессионального развития.

Однако, современные условия не дают полноценно реализовывать данные программы. 2020 год внес свои коррективы во все сферы жизнедеятельности в том числе затронул и муниципальную службу. Из-за чего необходимо перестраиваться на новый строй трудовой деятельности.

В связи с пандемией в регионах, соответственно и в муниципальных образованиях действуют определенные ограничительные меры, именно поэтому применение дистанционных технологий на сегодняшний день очень актуально. Таким образом профессиональное развитие муниципальных служащих происходит в режиме онлайн.

Пандемия дала толчок в развитии многих направлений. Применение дистанционных технологий совершенствует сферу профессионального развития. Можно сказать, то, что к чему шли годами, достигли в кратчайшие сроки. Так как долгое время перевести профессиональное развитие в режим онлайн ни органы местного самоуправления, ни образовательные площадки не решались.

Стоит упомянуть то, что в профессиональное развитие входят не только программы дополнительного профессионального образования (повышение квалификации и профессиональная переподготовка), но и иные мероприятия [2].

Если рассматривать дополнительное профессиональное образование, то есть повышение квалификации и профессиональная переподготовка, то можно сказать, что данные программы в будущем времени уже не будут рассматриваться как очные и в формате офлайн. Преимуществом в применении дистанционных технологий при реализации образовательных программ является то, что человек экономит собственное время. Стоит посчитать, сколько часов в неделю человек проводит в пути (домой, на учебу, на работу и так далее), обучение в режиме онлайн удобно и просто. Профессионально развиваться можно в комфортных для себя условиях, при этом вести диалог, общаться с коллегами по программам дополнительного профессионального образования. Также большим преимуществом является

то, что ведется запись занятия. Если государственный гражданский служащий по определенным причинам не смог присутствовать в режиме онлайн на занятии, то он в удобное для себя время сможет посмотреть полную запись занятия.

Встречается такая практика, когда происходит наложение прохождения программ по времени. Соответственно в данном случае будет удобно применять дистанционные технологии как для организатора, так и для государственного гражданского служащего.

Если говорить о наставничестве, то здесь также меняется подход. Наставничество можно перевести в режим онлайн (то есть процесс происходит посредством бизнес-инструментов, которые предназначены для общения, могут использоваться все средства связи).

Конечно, вышеперечисленные преимущества и подходы невозможно отнести к служебной стажировке. На данный момент такое направление профессионального развития как служебная стажировка не может реализовываться, так как служебная стажировка является мероприятием по обмену опытом, направленным на изучение передового опыта в соответствующей области профессиональной служебной деятельности в целях профессионального развития муниципального служащего [3].

В процессе становления специалиста, профессионала происходит не только совершенствование, но и разрушение, возникновение деформаций и профессионально нежелательных качеств, также это процесс развития личности, преимущественно ориентированной на повышение уровня профессионализма и профессионального достижения, осуществляемый с помощью обучения и саморазвития, профессиональной деятельности и профессиональных взаимодействий [4]. Следовательно, существует понимание того, что профессиональное развитие необходимо всегда, так как развитие персонала необходимо рассматривать как мероприятия, которые в свою очередь уже направлены на развитие персонала, то есть данное явление больше, чем просто обучение [5]. Также стоит понимать, что процесс профессионального развития является непрерывным. В любом случае, при получении ежедневно новой информации, муниципальный служащий уже находится в процессе профессионального развития, а такие направления как повышение квалификации, наставничество и так далее, лишь помогают более углубленно рассмотреть определенный материал, вопрос и тому подобное.

Таким образом, нет необходимости в прерывании процесса профессионального развития из-за внешних факторов. Существует возможность рассмотреть подходящие варианты, которые заменят определенные мероприятия, например служебная стажировка.

Также современная ситуация в мире способствует дальнейшему развитию дистанционных технологий в сфере профессионального развития муниципальных служащих.

Литература:

1. Инжиева, Д.М. Управление персоналом. Учебное пособие (курс лекций)/Д.М. Инжиева. — Симферополь: АНО «ООВО» «Университет экономики и управления», 2016.—268 с. [Электронный ресурс] URL: <http://www.iprbookshop.ru/73272.html> (дата обращения 27.04.2020).
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (в ред. от 16.12.2019). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Положения о прохождении служебной стажировки государственными гражданскими служащими Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 18 мая 2019 г. N 618 // Собрание законодательства РФ. 2019. 27 мая. N 21, ст. 2578.
4. Глоссарий по психологии профессионального развития / Сост. А. М. Павлова, О. А. Рудей, Н. О. Садовникова; Под общ. ред. Э. Ф. Зеера. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2006. 62 с.
5. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 360 с.

Модели оценки зрелости системы управления проектами

Шеметова Наталья Константиновна, кандидат экономических наук, доцент;

Доброхотов Александр Сергеевич, студент магистратуры

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

В статье авторы описывают модели оценки зрелости системы управления проектами.

Ключевые слова: проект, модели оценки зрелости.

Развитие проектного управления способствует устойчивости институтов развития, что в свою очередь, приводит к формированию инвестиционной привлекательности региона. Исходя из этого следует, что чем более развитое, т. е. «зрелое» проектное управление, тем выше инвестиционная привлекательность.

Институты развития отвечают за повышение инвестиционной привлекательности региона, обеспечивают открытый доступ к необходимым ресурсам, а также способствуют развитию государственно-частного партнерства, в том числе в сфере малого и среднего бизнеса.

Но несмотря на положительное воздействие институтов развития на сегодняшний день методология мониторинга и оценки эффективности деятельности федеральных и региональных институтов развития недостаточно проработана и представлена в научных исследованиях. Это в свою очередь, приводит к тому, что без какой-либо оценки невозможно изучить опыт управления институтов развития, а также скорректировать недостатки в проектной деятельности организации.

В мировой практике разработали целый круг моделей оценки зрелости, используемых в качестве инструмента оценки системы управления проектами (СУП) на каждом этапе ее введения или, говоря иначе, оценки потенциала офиса управления проектами, чтобы улучшить и развить данные возможности. Понятие «зрелости в управлении проектами» обычно используют с целью обозначения способности к использованию проектов в разных целях. Мо-

дели зрелости требуются в целях оценки прогресса развития субъектов хозяйствования в управлении собственными программами, проектами и портфелями, а также с целью диагностики проблем, результат которой оказывает помощь в налаживании процессов управления проектами.

Основой «ступенчатых» моделей является поступательное развитие СУП. РМММ выделила пять уровней, на каждом из них приводится описание процессов по 9 сферам знаний, Г. Керцнер дает подробное описание уровней зрелости, методов перехода на более высокий уровень и пр.).

Модель зрелости Гарольда Керцнера показывает различную степень зрелости компании в управлении. На рисунке 2 отражены 5 уровней модели зрелости Гарольда Керцнера.

Уровень зрелости в модели Гарольда Керцнера представляет различную степень зрелости в управлении проектами. Ключевые особенности модели управления состоят в том, что:

- следующий уровень не может начаться, пока предыдущий уровень не завершился;
- уровни могут перекрываться;
- каждый уровень зрелости имеет свои проблемы и трудности;
- проблема сопротивления сотрудниками компании присутствует на каждом уровне.

Модель предполагает, что некоторые уровни должны и могут перекрываться, но порядок перехода с одного уровня на другой остаётся неизменным.

«ступенчатые»	ОРМЗ	«лепестковые»	«иерархическая»
<ul style="list-style-type: none"> • модель Г.Керцнера • модель РМММ • Project Framework • модель Беркли 	<ul style="list-style-type: none"> • ОРМЗ (РМЦ, США) 	<ul style="list-style-type: none"> • Модель Р.Гариса • РЗМЗ 	<ul style="list-style-type: none"> • Синтетические авторские модели

Рис. 1. Типы моделей зрелости [1]

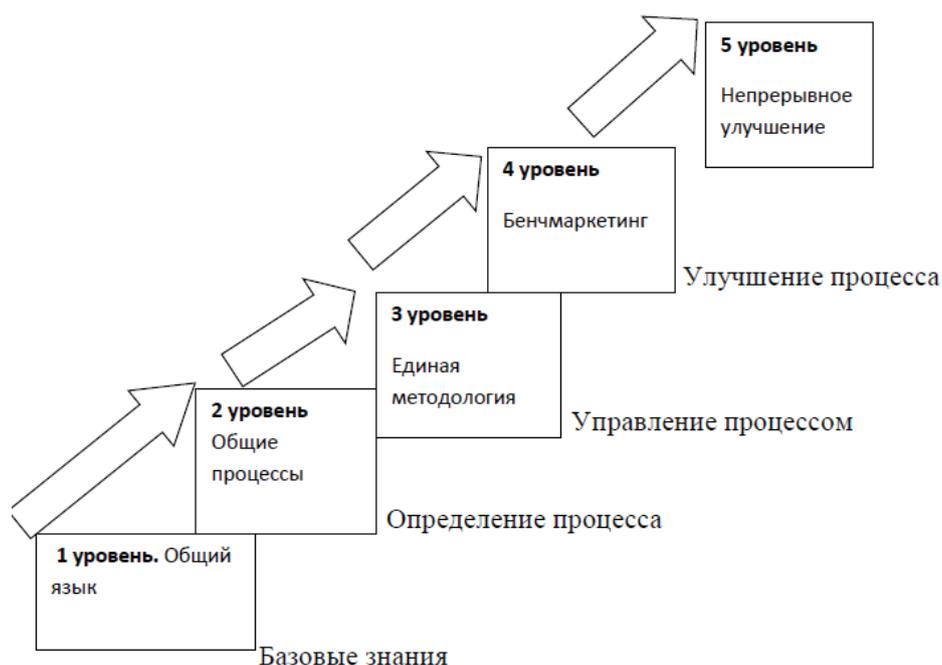


Рис. 2. Пять уровней зрелости модели Г. Керцнера [2]

ОРМЗ структурировали по объектам управления (проекту, программе, портфелю), в ней есть определение уровня РМО по части управления данными объектами в 3-х измерениях — лучшая практика по измерению, стандартизации, контролю и улучшению процессов LSM (создана на основе ОРМЗ).

«Лепестковые» модели отличаются использованием дополнительных параметров зрелости РМО (управление персоналом, обеспечения качества управления проектами, проектирование организационное и пр.).

«Иерархическая» модель является попыткой синтезировать весь комплекс представлений об РМО, которая объединяет разные параметры зрелости (функции, объекты, процессы), степень зрелости в рамках указанной мо-

дели нужно описывать при помощи трех составляющих: методологии, технологии, персонала.

Таким образом, управление проектами — это искусство управления человеческими, материальными и финансовыми ресурсами и их координации на протяжении всего жизненного цикла проекта, посредством использования системы, в которую входят все самые передовые техники и методы управления для достижения конкретного результата относительно состава и объема работ, стоимости и качества с целью удовлетворения потребностей и требований всех участников проекта. Управление проектом представляет собой руководящие функции в течение его жизненного цикла в рамках установленного бюджета и соответственно с технической спецификацией и требованиями.

Литература:

1. Ерлыгина, Е. Г., Филимонова В. Д. Корпоративная система управления проектами — эффективный инструмент управления деятельностью предприятия // Бюллетень науки и практики. 2019. Т. 5. № 6.
2. Керцнер, Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости. — М.: ДМК Пресс, 2003.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 49 (339) / 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 16.12.2020. Дата выхода в свет: 23.12.2020.

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.