

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

24 2019  
ЧАСТЬ V

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 24 (262) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук  
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук  
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук  
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук  
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  
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  
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)  
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения  
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук  
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук  
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук  
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук  
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук  
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук  
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук  
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук  
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук  
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук  
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)  
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)  
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук  
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук  
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук  
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)  
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 Бекмуратович, 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)



---

---

**Н**а обложке изображен *Кваме Энтони Аппиа* (1954), философ, культуролог, писатель ганского происхождения.

Кваме родился в Лондоне в семье юриста, дипломата и политика из Ганы Джо Эммануэля Аппиа и британской аристократки Пегги Криппс. В свое время их брак широко освещался в международной прессе, потому что это была одна из первых межрасовых свадеб в Великобритании. Все свое детство Кваме прожил в Кумаси (Гана). Высшее образование в области философии и африканистики он получал в Ганском, Йельском, Гарвардском и Принстонском университетах. В Кембридже он защитил диссертацию, посвященную принципам основы вероятностной семантики, объединившую вопросы философии языка и философии сознания.

После Кембриджа Аппиа преподавал в Йельском, Корнелльском, Герцогском и Гарвардском университетах и читал лекции в Соединенных Штатах, Германии, Гане и Южной Африке, а также в Высшей школе естественных наук в Париже; был сотрудником Принстонского университета. С 2014 года он занял должность профессора философии и права в Нью-Йоркском университете, где сейчас и преподает — как в Нью-Йорке, так и на других глобальных площадках Нью-Йоркского университета.

Профессор Аппиа публикуется в литературных и культурных изданиях, уделяя особое внимание африканской и афроамериканской культуре. В 1992 году издательство Оксфордского университета опубликовало его книгу «В доме моего отца», в которой исследуется роль африканской и афроамериканской интеллигенции в формировании современной африканской культурной жизни.

Эта работа была удостоена книжной премии Анисфилд-Вольф, а также премии Гершковича от Ассоциации африканских исследований за «самую важную научную работу в области африканских исследований, опубликованную на английском языке». В тесном сотрудничестве с Генри Луисом Гейтсом-младшим — американским литературным критиком и профессором Гарвардского университета — Аппиа редактировал энциклопедию «Африкана». В настоящее время его интересы охватывают интеллектуальную историю и литературоведение Африки и афроамериканцев.

В своих работах Аппиа также рассуждает об «откровенно политической» роли литературного перевода. Он утверждает, что переводчик художественного произведения не передает истинных намерений иностранного автора, но пытается установить отношения между иностранным текстом и своей собственной культурой. В своих собственных переводах Аппиа применяет «этнографический подход к иностранному тексту», конечная цель которого — наделить перевод идеологической функцией в целевой культуре: например, сделать так, чтобы он помогал в борьбе с расизмом или мнимым культурным превосходством Запада.

В 2010 году журнал *Foreign Policy* включил Аппиа в свой ежегодный список выдающихся мыслителей мира; ему также была вручена Национальная медаль гуманитарных наук на церемонии в Белом доме.

В 2018 году он был председателем жюри, присуждающего Букеровскую премию.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Алдери М. М.**

Историческое развитие бухгалтерского учёта в Ираке и пути принятия МСФО..... 311

**Алещенко О. М., Мори А.**

Механизм управления финансовыми обязательствами организации ..... 314

**Белозерова Л. А.**

Роль и значение внутреннего контроля в деятельности организации..... 316

**Беляков М. О., Холодова Е. И.**

Финансирование государственно-частного партнёрства в России и за рубежом ..... 320

**Брыкова С. С.**

Сравнительный анализ социально-экономического развития России и Финляндии ..... 322

**Ганиева З. М.**

Дистанционное банковское онлайн-обслуживание ..... 325

**Ганиева З. М.**

Инновационное предпринимательство — путь к развитию экономики страны ..... 326

**Григорьев М. А., Копылова К. В.**

Современное состояние производства винодельческой продукции в России: задачи и пути их решения..... 328

**Данилов С. С., Монин И. Г., Тихонова К. А.О**

Особенности финансирования бюджетных общеобразовательных учреждений ..... 330

**Егоров Е. В.**

Имущественное налогообложение: нововведения и тенденции..... 332

**Егорова Е. Н., Черкасова Ю. С.**

Совершенствование учета дебиторской задолженности на примере ООО «Саракташский консервный завод» ..... 334

**Ерофеев К. Г.**

Управление бюджетными средствами в Федеральной службе судебных приставов Российской Федерации и пути его совершенствования..... 339

**Ильина К. В., Кудрявцева В. А.**

Мотивация труда персонала на предприятии ..... 341

**Козьярский А. Ю.**

Совершенствование ресурсного обеспечения реализации стратегических решений в системе МВД России..... 345

**Михалев И. А.**

Мониторинг финансовой устойчивости предприятий нефтегазового сектора экономики ..... 347

**Мусатова А. А.**

Особенности субъектного состава профессиональной деятельности на рынке жилищно-коммунального хозяйства ..... 351

**Мухитдинова Т. А.**

Особенности бизнес-планирования ..... 353

**Наумов О. С.**

Роль и место инициативного бюджетирования в муниципальном бюджетном процессе..... 356

**Ольшевский В. А.**

Определение понятия «труд» и развитие вовлеченности работников..... 359

**Погорельская А. М.**

Пересекающиеся модели управления проектной деятельностью ..... 360

<b>Сазонова Ю. О.</b> Бизнес-план в системе стратегического планирования.....	362	<b>Чурин В. В., Погорельская А. М.</b> Опыт внедрения управления проектной деятельностью на предприятии ООО «ПараМедиа» .....	375
<b>Степанец Н. И.</b> Анализ компетенций продакт-менеджера для малой инновационной организации.....	364	<b>Чурин В. В., Погорельская А. М.</b> Некоторые особенности управления проектами .....	377
<b>Чан Тхи Ким Оань, Чан Тхи Ань, Гришанин М. С.</b> Профессиональное сотрудничество учебных заведений и предприятий гостеприимства.....	366	<b>Юткина А. С.</b> Условия развития спортивно-туристических кластеров.....	378
<b>Чан Тхи Ань</b> Туризм в регионах Южного федерального округа России.....	368	<b>СОЦИОЛОГИЯ</b>	
<b>Boris Chzhu</b> Investment Activity of China in Kazakhstan within the Silk Road Economic Belt .....	369	<b>Каравайцева Ю. Е.</b> Характеристика основных параметров кадрового потенциала Тюменской области .....	384
<b>Чурин В. В., Петросян М. Х., Романова А. В., Романов К. И.</b> Сравнительный анализ подходов к определению управления проектами.....	371	<b>Конькова Т. Н.</b> Появление и развитие категории риска в науке .....	388

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Историческое развитие бухгалтерского учёта в Ираке и пути принятия МСФО

Алдери Мохаммед Макки Аднан, студент магистратуры  
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Принятие МСФО — это экономическое решение, так как оно «ведет к повышению качества международного бизнеса, выхода на международную арену, расширению глобализации». Переход на МСФО в Ираке в некотором смысле лишен теоретической основы, все это проводилось на корпоративном уровне, а потом было сделано на национальный уровень [8].

В последнее время в Ираке произошли значительные изменения в экономической, политической и финансовой среде. В Ираке произошел переход к рыночной экономике, а причиной стало обеспечение иракской экономической сферы финансовыми ресурсами, которые потребовались для восстановления страны в послевоенное время [1].

По запасам нефти Ирак уступает только Саудовской Аравии, следовательно, играет очень важную роль в мировой экономике, так как очень велики спросы на нефть. Кроме того, иностранные инвесторы проявляют большой интерес к стране. «В 2004 году в законодательство были внесены поправки, позволяющие впервые как частным, так и иностранным владеть компаниями по добыче природных ресурсов, и открывать инвестиции в иракских компаниях для иностранных инвесторов» [3].

На данный момент в стране идет двойная система учета, МСФО был принят для зарегистрированных на бирже компаний, а единая система бухгалтерского учета требуется для незарегистрированных на бирже и государственных предприятий. Решение о применении МСФО для зарегистрированных на бирже компаний было вызвано принудительным давлением со стороны как западных сил, так и международных агентств, таких как Всемирный банк и Международный валютный фонд.

Хотя экономическая и политическая ситуация в Ираке может не совпадать с ситуацией в других странах, но значительная часть может быть полезна.

Следует отметить, что до войны с Ираном в 1980 году Ирак был довольно процветающим государством с предполагаемыми 35 миллиардами долларов в валютных резервах, но с 2003 года, после оккупации под руководством США, иностранная помощь от международных организаций, таких как США, Всемирный банк и Междуна-

родный валютный фонд (МВФ) сыграли неотъемлемую роль в восстановлении страны. Эта помощь была необходима, учитывая, что война и закупки оружия увеличили внешний долг почти до 35 миллиардов долларов [4].

В данное время экономика Ирака сильно зависит от доходов нефти. На нефть приходится более 60% валового внутреннего продукта (ВВП) страны, 90% государственных доходов и 90% доходов в иностранной валюте, также правительство Ирака недавно заключило ряд контрактов с международными нефтяными компаниями, включая Royal DutchShell, BP и Exxon Mobil, на разработку южных нефтяных месторождений.

Бухгалтерский учет в Ираке восходит к месопотамцам (4500 г. до н. э.), рассматривая Ирак как исламское государство, торговые и другие связанные с ними операции, относящиеся к 7-м и 8-м векам, находились под влиянием исламских законов и уже в XIX веке был введен метод бухгалтерского учета [5].

Правительство страны жестко регулировало и регулирует бухгалтерский учет. Закон, который был принят в 1951 году по-прежнему является основой системы коммерческого права Ирака. Этот кодекс объединяет исламское право (шариат), составленный для Османской империи и европейские правовые законы. Закон 1951 года регулирует продажи, аренду, проекты компаний, суды, активы.

«Закон о компаниях» № 21, изданный в 1997 году, регулирует типы компаний, которым разрешено работать в Ираке, а также их формирование, управление и роспуск. Согласно этому кодексу, счета частных компаний подлежат контролю и аудиту со стороны аудиторов, назначаемых общим собранием компаний. «Закон о компаниях» № 22 (также изданный в 1997 году), находится во ведении различных министерств, в том числе министерств промышленности: торговля, жилье, транспорт, нефть, финансы [7].

В 1970 году правительство Ирака стало использовать систему централизованного планирования для управления национальной экономики, в течение этого времени бухучет немного изменился, а в 1982 году правительство Ирака ввело в действие новую, унифицированную национальную систему бухгалтерского учета, применимую как в

сфере торговли, так и в промышленности. Новая система, названная Единая система бухгалтерского учета (UAS), была разработана для облегчения принятия правительственных решений и сбора налогов.

Иракский совет по стандартам бухгалтерского учета и аудита (IBAAS) был создан в соответствии с распоряжением канцелярии президента в 1988 году для предоставления правительству консультаций по финансовым услугам и для установления национальных стандартов бухгалтерского учета (НСБ) и стандартов аудита. IBAAS был первым в Ираке частным органом по установлению стандартов бухгалтерского учета. С момента своего основания до 2003 года IBAAS выпустил 14 стандартов бухгалтерского учета и четыре стандарта аудита [8]. Эти стандарты первоначально основывались на Международных стандартах (IAS) и дополняли существующие руководящие принципы бухгалтерского учета в США.

Несмотря на то, что в основанных на МСФО законах, существовали значительные различия между стандартами, выпущенными Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета (МПК), и стандартами, выпущенными IBAAS. Эти стандарты не были изменены с момента их выпуска.

В таблице 1 представлено сравнение между иракскими NAS и IAS. Важно отметить, что в то время BSA и IBAAS стали применять стандарты бухгалтерского учета как в частном, так и в государственном секторах, но они не имели юридической силы.

Таким образом, реформирование стандартов бухгалтерского учета было обременительным процессом, возникшим в результате сотрудничества с большим количеством правительственных и неправительственных организации [4].

Как указывалось ранее, когда силы коалиции под руководством США в 2003 году установили контроль над КПА,

Ирак стал страной с обедневшей экономикой, где физическая и промышленная инфраструктура в значительной степени пострадала от войны и ряда санкций. Находясь под контролем с 2003 по 2004 год, ЦПУ начал программу либерализации цен и рынков, включающую валютные реформы, сокращение импортных.

1 апреля 2004 года ЦПУ и Правительство Ирака издали измененный вариант «Закона о компаниях» 1997 года, предназначенный для того, чтобы все иностранные инвесторы имели такие же полномочия как и внутренние. Законодательство позволило иностранным инвесторам владеть 100% бизнеса в любой отрасли, кроме сектора природных ресурсов [6].

Основные статистические данные, детализирующие количество зарегистрированных на бирже компаний, долю внутреннего и иностранного владения и зарегистрированный капитал по секторам, представлены в Таблице 2. В настоящее время большая часть финансовых средств для отечественных предприятий поступает из банковского сектора, а Иракская фондовая биржа по-прежнему довольно маленький и слаборазвитый.

В апреле 2004 года возглавляемое США ЦПУ издало «Временный закон о рынках ценных бумаг». Признавая желание Совета управляющих Ирака добиться значительных изменений в экономической системе и стремление возродить иракские рынки капитала, закон требовал, среди прочего:

— создание иракской фондовой биржи в качестве саморегулируемой организации;

— с ранее существовавшей Багдадской фондовой биржей прекращается деятельность финансовой отчетности перечисленных фирм, которая должна быть подготовлена в соответствии с МСФО с 2004 года [3];

КПЕС тесно сотрудничал с Управляющим советом Ирака, соответствующими министерствами, иракскими

Таблица 1. Сравнение между NAS и IAS до 2004 года.

INAS	IAS	Заглавие
1	11	Контракты на строительство
2	9	Учет научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ
3	23	Стоимость заимствования
4	21	Влияние изменений валютных курсов
5	2	Товарно-материальные запасы
6	1	Представление финансовой отчетности
7	7	Отчет о движении денежных средств
8	15	Информация, отражающая влияние изменения цен
9	10	События после отчетного периода
10	30	Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых учреждений
11	41	сельское хозяйство
12	—	Капитал Прибыль и Убыток
13	12	Подоходный налог
14	25	Учет инвестиций

[Источник: Иракский совет по стандартам учета и аудита]



бизнесменами и международными организациями по оказанию помощи в разработке законодательства. Это привело к тому, что все компании, зарегистрированные на Иракской фондовой бирже, были обязаны применять международные стандарты бухгалтерского учета (теперь МСФО), а связанные с ними компании были обязаны представлять консолидированные счета. Сейчас в Ираке МСФО предпочтительнее других стандартов, таких как GAAP, потому что другие страны региона все чаще применяют МСФ [5].

Следует отметить, что иракские компании, которые не выполнили требования о принятии МСФО, были оштрафованы на сумму до 250000 иракских динаров (200 долларов США) в месяц (статья 167 «Закона о компаниях» № 21). Кроме того, торговля акциями компании может быть при-

остановлена через 60 дней до тех пор, пока руководство не представит всю обязательную информацию и не выплатит дополнительно два миллиона (1600 долларов США).

В дополнение к реформе фондового рынка, СРА также спровоцировала реформу банковского сектора в период его контроля, издав в 2004 году Закон № 74 «Центрального банка Ирака». Закон определил процедуры лицензирования, операционной и финансовой отчетности, за этим последовала в 2009 году комплексная реструктуризация иракского финансово-банковского сектора с целью модернизации банковской и финансовой системы

В то время как в банковской системе доминируют семь государственных банков, в последние годы все больше представлены частные банки, а семь из 36 частных банков в Ираке имеют иностранное участие [7].

Таблица 2. Иракские компании, зарегистрированные на иракской бирже в 2017 г.

Сектор	Номер	перечисленный капитал (IDмиллионов)	доля иностранного владения (%)
Банковское дело	21	1,264,980,583	0.3–67.2
инвестиции	9	38,137,053	0.2–55.2
страхование	5	264,000	0.1–4.8
Сервисы	9	22,324,465	0.2–10.2
Туризм и Гостиницы	10	91,805,725	0.1–32.7
промышленные	24	43,470,286.00	0.1–32.7
сельское хозяйство	6	8,093,650	0.2–1.2
Всего	84	1,469,075,762	

[Источник: Комиссия по ценным бумагам Ирака (ISC) (2017)]

Таким образом, первоначальное принятие МСФО стало результатом принудительного давления со стороны КПЕС и международных организаций, таких как Всемирный банк и МВФ, в результате которого правительство получило ценные средства и рекомендации для содействия экономическому переустройству. В этом отношении Ирак не является единственной страной, такие страны, как Казахстан и Иордания приняли МСФО аналогично [1]. Кроме того, принятие МСФО оказало вли-

яние на текущее развитие экономических систем и систем управления, включая финансовую отчетность. Для привлечения иностранных инвестиций важно, чтобы финансовая информация была высокого качества и отвечала потребностям более широкого круга пользователей. Принятие единой системы бухгалтерской отчетности было необходимо для политики правительства Ирака, так как оно имеет цель привлечения значительных иностранных инвестиций для расширения экономики.

Литература:

1. Альфредсон, К. Применение Международных стандартов финансовой отчетности/ К. Альфредсон. — Milton Australia, 2016. — 409 с.
2. Блэк, Н. Министерство торговли Ирака. Юридическое руководство по инвестированию в Ирак / Н. Блэк. — М.: Бином, 2015. — 308 с.
3. Фут, С. Экономическая политика и перспективы в Ираке // Журнал экономических перспектив. — № 18 (3). — С. 47–70.
4. Ирак Министерство торговли (2017). Правовое руководство по инвестированию в Ираке. [Электронный ресурс] / URL: <http://www.mot.gov.iq>
5. Alnasrawi, A. Экономика Ирака: нефть, войны, разрушение развития и перспективы, 1950–2010 / A. Alnasrawi. — Milton, 2018. — 307 с.
6. Jones, V. C. Торговля Ирака с миром: данные и анализ / V. C. Jones. — Irak, 2016. — 209 с.
7. Laibi, M. Экономические перемены в Ираке после 2003 года / M. Laibi. — М.: Унопресс, 2011. — 1018с.
8. Shubber, K. Ирак и новая нефтяная граница. Международный журнал исламских и ближневосточных финансов и управления / K. Shubber. — М.: Буланти, 2014. — 806 с.

## Механизм управления финансовыми обязательствами организации

Алещенко Ольга Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;  
Мори Али, студент магистратуры  
Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I

*В данной статье дано определение механизма управления финансовыми обязательствами, рассмотрены две основные группы управления финансовыми обязательствами: внешние и внутренние, определена цель управления финансовыми обязательствами, указаны методы и этапы управления обязательствами организации.*

**Ключевые слова:** механизм управления обязательствами, методы управления, этапы управления обязательствами, платежеспособность.

## Mechanism of management financial obligations of the organization

Olga M. Aleshchenko,  
Ali Mori  
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

*In this article defines the mechanism for managing financial obligations, discusses two main groups for managing financial obligations: external and internal, defines the goal of managing financial obligations, specifies methods and steps for managing an organization's obligations*

**Keywords:** mechanism of obligations management, management methods, stages of obligations management, solvency.

Финансовые обязательства организации в общем виде представляют собой сумму финансовых требований, как внутренних, так и внешних, которые в соответствии с законодательством, предъявляются конкретной компании в течение расчетного периода.

Данные обязательства подразделяются на две основные группы: внешние и внутренние [3].

Внешние обязательства компания несет перед следующими субъектами:

— государством (в виде отчислений в бюджет и внебюджетные фонды) в форме перечисления налогов и иных платежей в объемах и в сроки, установленные законодательством, а также различного вида неустойки и пени при нарушении обязательств по договорам;

— банками;

— партнерами по деятельности фирмы.

Внутренние обязательства компания несет перед:

— собственниками компании (в виде учредителей, пайщиков, акционеров) по выплате дивидендов, паёв и иных видов;

— филиалами и дочерними компаниями по перечислениям в виде платежей, установленным условиями договоров;

— наемным персоналом по оплате труда, в соответствии с договорами.

Механизм реализации финансовых обязательств предприятия определяется текущими условиями его функционирования. Существует две формы расчетов по обязательствам организации:

1. Традиционные формы расчетов по обязательствам. Когда предприятие располагает достаточными свободными финансовыми ресурсами для реализации собственных обязательств, т. е. в нормальных условиях, соответствующие расчеты осуществляются в сроки, которые действуют налоговым законодательством, а также хозяйственными, кредитными и трудовыми договорами заключенными ранее. К ним относятся:

— перечисление средств с расчетного счета, считается традиционной формой реализации обязательств в условиях благополучного финансового состояния предприятия;

— перечисление средств, предварительно полученные в виде краткосрочной ссуды банка на восполнение недостатка собственных оборотных средств (т. е. для реализации одних обязательств организация вынуждена принимать на себя новые обязательства, и это не способствует улучшению финансового состояния).

2. Нетрадиционные (кризисные) формы реализации обязательств. Когда на расчетном счете предприятия нет необходимой для соответствующего платежа сумма, т. е. в кризисной ситуации вступает в силу нормативная очередность платежей, установленная Гражданским Кодексом РФ. К ним относятся:

— безвозмездная отгрузка продукции или оказание услуг кредитору;

— добровольная передача кредитору части имущества предприятия в счет погашения задолженности (ценные бумаги, недвижимость, высоколиквидные производственные запасы и т. п.);

— реализация финансовых обязательств неплатежеспособной организации в режиме, установленном Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» [2].

Основной целью, служащей для управления финансовыми обязательствами организации, является повышение ее платежеспособности, т. е. возможности рассчитаться по своим обязательствам.

Методы управления обязательствами подразумевают собой часть общей финансовой стратегии организации, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного и привлеченного капитала из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия.

Управление обязательствами — это концепция управления бизнес-процессами, предусматривающая сбалансированность между взятыми организацией обязательствами, ситуацией по денежному потоку и выбранной стратегией.

Управление обязательствами компании создается индивидуально в виде общего проработанного финансового механизма — особой части хозяйственного механизма, который представляет собой систему форм и методов управления финансами компании в целях достижения максимальных коммерческих результатов. В свою очередь, финансовый механизм управления обязательствами организации подразумевает методы и формы аккумуляции источников финансовых средств для оптимального процесса производства [1].

Финансовый механизм управления финансовыми обязательствами компании включает в себя:

1. Финансовые методы, на основе данных методов осуществляется непосредственное воздействие финансовых отношений на хозяйственные процессы, управление движением финансовых ресурсов и оценка эффек-

тивности их использования на основе анализа финансовых показателей. К ним относятся: финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование, планирование и контроль, налоги, страхование и т. д.

2. Финансовые инструменты — контракты, из которых возникает актив для одной компании и финансовое обязательство или инструмент капитального характера для другой компании. Иначе говоря, это документ, который является свидетельством долга, в случае продажи которого продавец обеспечивается дальнейшим финансированием.

3. Правовую базу. Управление финансовыми обязательствами, разработка финансовой политики компании невозможны без правового обеспечения. В её основе лежит действующее на данный момент времени законодательство и нормативные акты, которые регулируют предпринимательскую деятельность, определяющие финансовые отношения фирм с бюджетной системой, банковской и страховыми системами, поставщиками и потребителями.

4. Информатизацию. Управление финансовыми обязательствами компании также невозможно без должного информационного обеспечения — информации, необходимой для управления экономическими процессами и информационных систем. Информационная база, необходимая для управления финансовыми обязательствами компании, достаточно обширна и включает в себя сведения финансового характера. Текущее состояние и качество обеспечения информацией оказывают мощное воздействие на принятие конечных управленческих решений.

Финансовый механизм управления финансовыми обязательствами организаций должен способствовать наиболее полной и эффективной реализации финансовой стратегии компании, выполнение финансами своих функций и их взаимодействию.

#### Литература:

1. Грачев, А. В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление. / А. В. Грачев — М.: Дело и сервис, 2014. — 192 с.;
2. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. / А. Н. Жилкина — М.: Инфра — М, 2017. — 336 с.;
3. Лукаш, Ю. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения. / Ю. А. Лукаш — М.: Флинта, 2015. — 282 с.

## Роль и значение внутреннего контроля в деятельности организации

Белозерова Людмила Александровна, студент магистратуры  
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

**Ключевые слова:** *внутренний контроль, внутренний аудит, бухгалтерский учёт, финансовый результат.*

Для создания успешного бизнеса предпринимателю требуются не только большие капиталовложения, но и грамотная организация самой структуры предприятия. И важную роль в системе управления играет, конечно же, внутренний контроль. При этом, чем более значительна компания по масштабам деятельности, оборотам, по организационной структуре, тем выше требования к системе контроля и актуальнее задача повышения ее эффективности и качества [8].

Как показывает практика, наличие в компании системы внутреннего контроля становится неотъемлемой основой для улучшения финансовых показателей, повы-

шения качества управленческих решений и целого ряда преимуществ [8].

Под внутренним контролем следует понимать процесс, направленный на проверку и оценку собственной работы, осуществляемой в собственных интересах для получения уверенности в эффективности и конструктивности своей деятельности. При этом немаловажно соблюдать: требования законодательства, исполнения приказов, распоряжений, точность и полноту документации бухгалтерского учёта [3], своевременную подготовку достоверной информации о бухгалтерской отчётности.

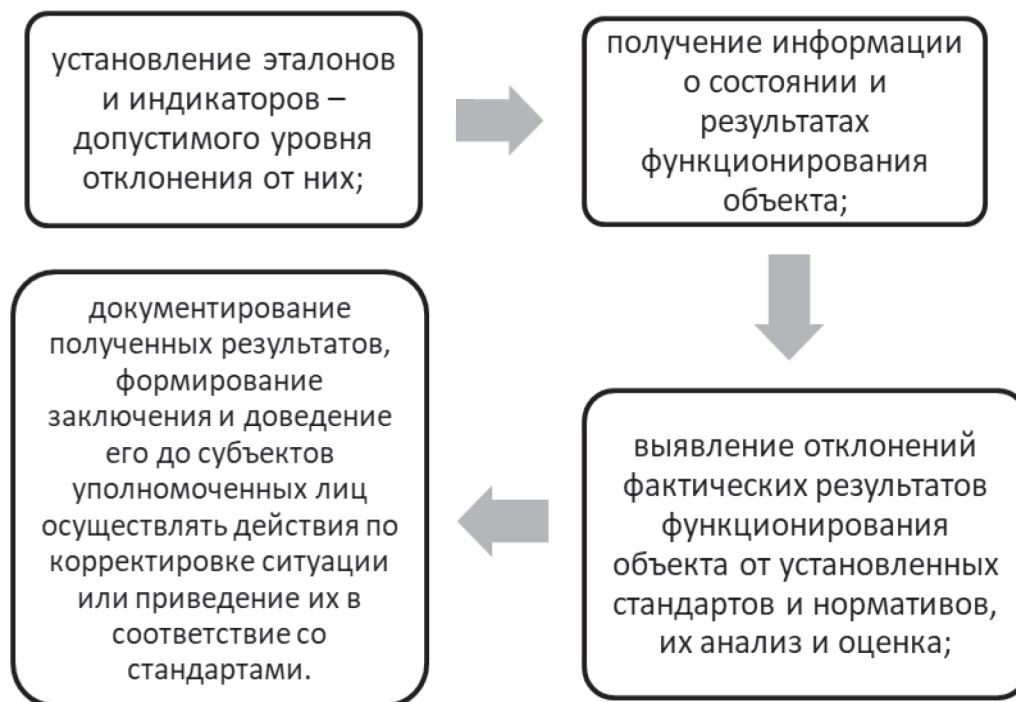


Рис. 1. Схема проведения внутреннего контроля

Управлением и проверкой о состоянии финансово-хозяйственной деятельности предприятия занимается система внутреннего контроля, которая включает в себя ряд методик и процедур, принятых руководством для выполнения назначения деятельности организации [3], осуществления поставленных задач с целью повышения эффективности ведения хозяйственных операций. Ведь продуктивность деятельности предприятия повышается благодаря постоянному проведению контрольных мероприятий.

Не смотря на существование положения о системе внутреннего контроля, на многих торговых предприятиях внутренний контроль недостаточно организован. А где и вовсе отсутствует периодический мониторинг данной системы.

Организация контроля осуществляется в зависимости от характера и масштабов её деятельности, при этом она должна существовать на всех уровнях управления, во всех её структурных подразделениях, где принимают непосредственное участие все сотрудники организации в соответ-



ствии с их полномочиями. Польза данной системы должна быть сопоставлена с затратами на её осуществление.

Основными элементами внутреннего контроля являются: контрольная среда, оценка рисков, информация и

коммуникация, процедуры внутреннего контроля, мониторинг средств контроля [6], представленные на следующей схеме.

#### Контрольная среда:

- совокупность принципов и стандартов деятельности экономического субъекта;
- культура управления экономическими субъектами;
- соответствие хозяйственной деятельности организации требованиям действующего законодательства;
- распределение ответственности и полномочий.

#### Процедуры внутреннего контроля:

- сопоставление данных;
- контроль показателей;
- инвентаризация объектов учёта.

#### Оценка рисков:

- выявление и анализ рисков;
- принятие соответствующих решений;
- разработка подходов к управлению рисками.

#### Информация и коммуникация:

- эффективность и результативность оценки качества информации;
- своевременность и полнота раскрытия.
- внутреннего контроля.

#### Мониторинг средств контроля:

- оценка внутреннего контроля.

Рис. 2. Элементы системы внутреннего контроля

Каждый субъект внутреннего контроля, работающий в организации, за ненадлежащее выполнение контрольных функций должен нести экономическую, административную и дисциплинарную ответственность. Несомненно, порядок осуществления внутреннего контроля подлежит документальному оформлению. Дисциплина ведения и обязанности определяются руководителем организации. Ведь только опытный и искусный управленец понимает, что благодаря грамотно сформированной системе внутреннего контроля возможен подъем экономических показателей фирмы, уровень качества работоспособности и, как результат, оценка данных результативного управления при высоком уровне контроля.

Из этого следует выделить особо важные преимущества системы внутреннего контроля:

— улучшает качество организации бухгалтерского учёта компании;

— оказывает положительное воздействие на дальнейшее развитие бизнеса;

— помогает в привлечении инвестиций и кредиторов, в результате своей продуктивной деятельности;

— повышает уровень работоспособности структурных подразделений.

Служба внутреннего контроля в организации может быть представлена разновидностью системы внутреннего контроля:

Из приведённых табличных данных можно сделать вывод, что внутренний аудит является самым актуальным и предпочтительным, глубоким по содержанию и отвечающим нынешним требованиям, так как ряд вопросов, решаемых внутренним аудитом, очень велик [7].

В процессе проведения внутреннего аудита осуществляется проверка всех аспектов деятельности предприятия.

Таблица 1. Разновидность системы внутреннего контроля

Виды внутреннего контроля:			
Вид	Цель	Кому необходима	Результат
1. Служба внутреннего аудита	Своевременное выявление рисков, разработка рекомендаций для устранения выявленных нарушений, помощь руководителям организации в разработке стратегии развития бизнеса, проверка бухгалтерской (финансовой) отчётности и др.	Крупной организации со сложной внутренней структурой.	Оперативность контролирования хозяйственной деятельностью предприятия и оперативное информирование о выявленных нарушениях для принятия последующих управленческих решений; дороговизна содержания данной службы.
2. Контрольно-ревизионная служба	Проверка финансовой документации, предупреждение о выявленных изменениях, контроль за соблюдением персоналом своих полномочий.	Однотипным организациям с ограниченным спектром работ и процедур.	Своевременный контроль за сохранностью материальных ценностей, уместное выявление, предотвращение и устранение искажений. Осуществляет свою деятельность с определённой периодичностью.
3. Отдел внутреннего контроля	Проверка достижения поставленных задач, выполнение работниками наделенными функциями.	Применимо внутри предприятия всех руководящих должностей.	Постоянный и регулируемый контроль в повышении качества эффективности работы, выявление и устранение ошибок. Может использоваться циклически и систематически.
4. Договор со сторонней организацией	Обнаружение расхождений, проверка выполнения управленческих решений.	Небольшим предприятиям среднего и малого бизнеса.	Проверка носит одномоментный характер и является нерегулярной, что не позволяет глубоко узнать все особенности деятельности данного предприятия и обусловлена вероятностью не обнаружения ошибок. Является наименее предпочтительной.



Рис. 4. Проверка деятельности предприятия в процессе проведения внутреннего аудита

Порядок проведения внутреннего аудита направлен на улучшение финансово-экономической деятельности предприятия. Критерием оценки в этом случае — показатель чистой прибыли, выручки и трат. Цель отдела аудита-выявить неэффективные растраты, сократить их, направить свободные деньги из выручки на реинвестиции. Достоверность отчётности подтверждается не только опытом и знаниями команды по выявлению ошибок, но и внутренней документацией.

Внутренний аудит может оптимизировать выбор проверяемых бизнес-процессов на основе системного под-

хода к оценке рисков, но не может детально аудировать каждый бизнес-процесс компании ежегодно. Однако, он довольно чётко способен анализировать процедуры, разработанные другими подразделениями, например, системой внутреннего контроля, с целью оценки их эффективности.

И, поскольку внутренний аудит призван оценивать систему внутреннего контроля, представляется логичной классификация внутреннего аудита в соответствии с целями внутреннего контроля [2].

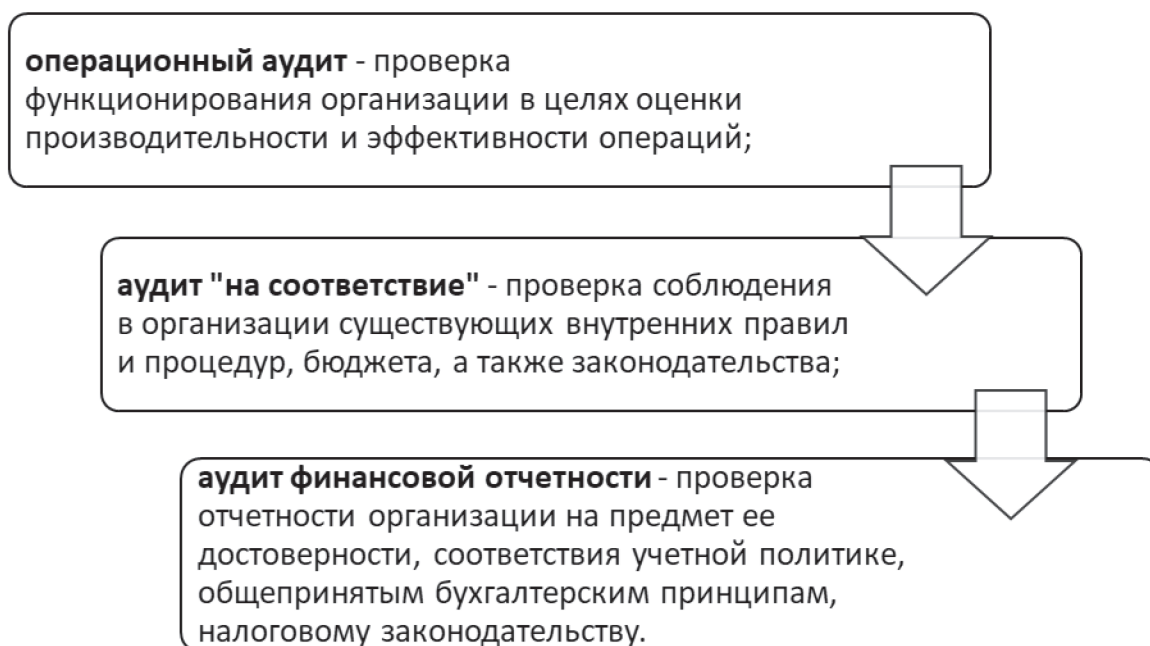


Рис. 5. Классификация внутреннего аудита в соответствии с целями внутреннего контроля

Внутренний контроль и внутренний аудит, естественно, объединяет основная, результирующая цель — повышение уровня оценочной стоимости организации. И эта цель достигается через эффективное использование имеющихся ресурсов у компании. Поэтому торговые организации, которые уделяют существенное и вдумчивое внимание вопросам внутреннего контроля и аудита, без сомнения имеют преимущество и становятся более привлекательными для долгосрочных инвесторов, поскольку характеризуются высокими финансовыми показателями.

Таким образом, главная цель руководителя организации — это создание и внедрение той системы контроля, которая бы помогала вовремя выявлять и устранять от-

клонения, ошибки, способствуя повышению эффективности работы, а не полностью исключать и гарантировать их отсутствие, что бы являлось не совсем плодотворным показателем труда.

Основной принцип организации внутреннего контроля состоит в том, что необходимо контролировать то, как устроен и работает бизнес-процесс и какие важные и качественные изменения в нём происходят, а заикливаться на экспертном контроле операций вовсе не стоит. Повышение эффективности процесса внутреннего контроля состоит в повышении качества внутреннего контроля, а не в увеличении количества проверенных заново операций [7].

Литература:

1. Боронина, Э.С. Элементы системы внутреннего контроля для целей повышения достоверности публичной отчетности организации / Э.С. Боронина // Финансы. — URL: [https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal\\_sfs\\_safbd\\_2017-1.110-114.pdf](https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal_sfs_safbd_2017-1.110-114.pdf) (дата обращения: 18.05.2019).
2. Жгутова, Ю.В. Внутренний контроль финансовых результатов / Ю.В. Жгутова // Международный журнал «Символ науки». — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/vnutrenniy-kontrol-finansovyh-rezultatov> (дата обращения: 22.05.2019).

3. «Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности» (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ). — URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=21941&fld=134&dst=100319,0&rnd=0.37831499491079135#01777395547008258> (дата обращения: 22.05.2019).
4. Курныкина, А. В. Система контроля и ее аудит в организации: монография / А. В. Курныкина. — URL: <https://www.litres.ru/static/or4/view/or.html?baseurl=/pub/t/21546737.&uuid=d8d01322-854e-11e6-a56b-0cc47a520474&art=21546737&trials=1&user=0&file=24778991&trial=1&price=490.00&texttrialbutton=Купить%20полную%20версию%20за%20490.00&uilang=ru&catalit2&half=1> (дата обращения: 18.05.2019).
5. Кравцова, Е. В. Внутренний контроль в организации: сущность и необходимость / Е. В. Кравцова // Сибирская финансовая школа. — URL: [https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal\\_sfs\\_safbd\\_2016-2.140-143.pdf](https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal_sfs_safbd_2016-2.140-143.pdf) (дата обращения: 04.05.2019).
6. Макаренко, С. А. Сущность и принципы организации внутреннего контроля в организациях оптово-розничной торговли / С. А. Макаренко // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — №. 46. — С. 37–50.
7. Нагоев, А. Б. Роль внутреннего контроля в деятельности организации / А. Б. Нагоев, С. С. Сижажева, Ж. А. Апоева // Фундаментальные исследования. — URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=35312> (дата обращения: 26.04.2019).
8. Постникова, О. Г. Система внутреннего контроля в корпоративном управлении: автореферат / О. Г. Постникова. — URL: <https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1178/file/Postnikova.pdf> (дата обращения: 04.05.2019).
9. Ризванова, М. В. Система внутреннего контроля в организации / М. В. Ризванова // Аудитор. — URL: [https://www.sfn.ru/finanalysis/risk/internal\\_control\\_system.shtml](https://www.sfn.ru/finanalysis/risk/internal_control_system.shtml) (дата обращения: 26.04.2019).
10. Щербакова, Е. П. Теоретико-методологические аспекты организации внутреннего контроля в системе управления холдинга / Е. П. Щербакова // Аудит и финансовый анализ. — URL: [http://auditfin.com/fin/2013/4/2013\\_IV\\_09\\_10.pdf](http://auditfin.com/fin/2013/4/2013_IV_09_10.pdf) (дата обращения: 27.04.2019).

## Финансирование государственно-частного партнёрства в России и за рубежом

Беляков Максим Олегович, студент;

Холодова Елена Иосифовна, старший преподаватель

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Вопрос развития инфраструктуры всегда играл важную роль для России. Тем не менее, создание, реализация и обслуживание крупномасштабных инфраструктурных проектов, решение социально значимых вопросов требуют большого количества денежных ресурсов. По этой причине ни государство, ни частные лица по отдельности часто не могут самостоятельно осуществлять данные проекты, решать вопросы, носящие общественный характер.

В связи с этим широкое распространение и активное развитие в мире получили проекты государственно-частного партнёрства, которые позволяют государству и бизнесу взаимодействовать друг с другом на взаимовыгодных условиях. Так, государство за счёт частных инвестиций выполняет свои общественно значимые функции, что позволяет экономить бюджетные средства, а частный бизнес получает новые объекты для инвестирования.

Тем не менее, не все страны, использующие государственно-частное партнёрство, находятся на одинаковом уровне развития отношений взаимодействия публичного и частного партнёров. На данный момент принято разделять страны, использующие механизмы государственно-частного партнёрства, на 3 степени [4,5].

Основными факторами, определяющими место государства на кривой развития отношений государственно-частного партнёрства, являются качество нормативно-правовой базы и частота её обновления, уровень развития институциональной среды, заинтересованность потенциальных частных партнёров в осуществлении инвестиций.

Аспектом же, объединяющим и законодательную базу, и степень развития институтов, и заинтересованность инвесторов в реализации инфраструктурных проектов является финансирование проектов государственно-частного партнёрства и его источники.

Рассматривая нормативно-правовую базу, касающуюся финансирования государственно-частного партнёрства, видно, что на данный момент нормативно-правовая база России не описывает или недостаточно полно описывает некоторые аспекты финансирования отношений государственно-частного партнёрства. Эксперты определяют наличие концессионной платы и отсутствие унификации как недостатки современного законодательства в сфере концессий и государственно-частного партнёрства [2]. Помимо этого, не в полной мере описано распределение рисков, а степень участия публичного пар-



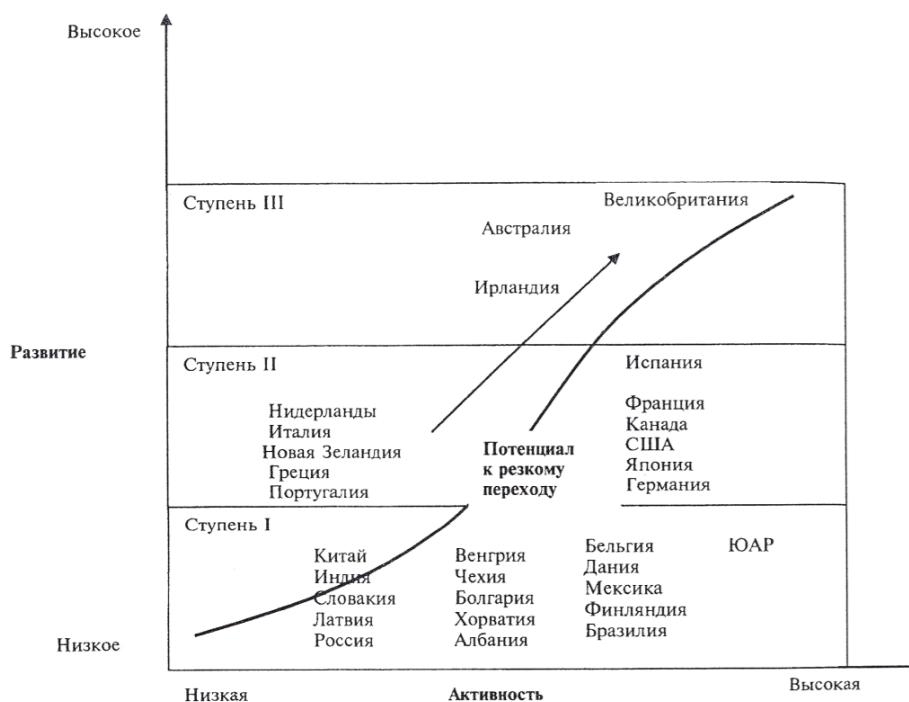


Рис. 1. Кривая развития ГЧП [4]

тнёра описана только в законодательстве большинства субъектов Российской Федерации в виде списка с перечислением инструментов [6]. Многие используемые за рубежом инструменты финансирования, как средства негосударственных пенсионных фондов, фондов социального страхования, не могут применяться в Российской Федерации или могут применяться только при условии эмиссии ценных бумаг концессионером в связи с законодательными ограничениями. Это не позволяет использовать в ГЧП-проектах значительные объёмы средств, находящиеся в различных социальных фондах. В Великобритании, в свою очередь, для ГЧП-проектов предусмотрены рекомендательные документы, описывающие использование различных инструментов

Недостаточная степень законодательного описания возможных к применению инструментов финансирования, в свою очередь, приводит к использованию малого количества инструментов привлечения средств в инфраструктурные проекты. Так, на данный момент основными источниками средств являются средства бюджетов разных уровней и кредиты, взятые у банковского сектора экономики. В меньшей степени используются собственные средства частного партнёра и ценные бумаги, как долговые — инфраструктурные облигации, так и долевые — акции SPV, «проектной компании», созданной для реализации проекта и привлечения средств за счёт размещения акций на фондовом рынке. Это демонстрируют и проекты в сфере строительства автомобильных дорог. Так, для строительства третьего спускового комплекса ЦКАД использовались субсидии из федерального бюджета, собственные средства частного партнёра и банковские кредиты. Для строительства участка М11 с 15 по 58 км. использова-

лись средства федерального бюджета, облигации, обеспеченные государственными гарантиями, и банковские кредиты.

Для зарубежных же стран характерно большее количество инструментов, применяемых для привлечения средств для реализации проектов государственно-частного партнёрства. Так, помимо используемых в России финансовых инструментов, законодательство Китайской Народной Республики, Французской Республики и Соединённого Королевства позволяет использовать средства страховых фондов и фондов социального обеспечения, помимо этого, Франция и Великобритания позволяют привлекать средства физических и юридических лиц, в том числе иностранных. Ценные бумаги, такие как акции «проектной компании» и облигации, применяются чаще. Так, для строительства A1 Darrington to Dishforth применялись индексированные облигации, чья купонная ставка зависит от темпов инфляции в Великобритании, акций SPV, принадлежащих юридическим лицам, как находящимся на территории Великобритании, так и за её пределами, и субординированные банковские кредиты [6,7].

Большее количество финансовых инструментов в совокупности с более развитой институциональной средой, представленной развитым фондовым рынком, наличием специальных органов, регулирующих и контролирующих реализацию проектов государственно-частного партнёрства, позволяют Великобритании и Франции использовать меньшее количество государственных средств, что, в свою очередь, повышает эффективность использования средств публичного партнёра.

Так, для российских проектов государственно-частного партнёрства характерна высокая доля государственных

средств, равная приблизительно 40% от общего бюджета проектов. Для проектов же, реализуемых во Франции, и британских проектов государственно-частного партнёрства, реализуемых по PFI модели, то есть модели частной финансовой инициативы, характерна меньшая доля государственных средств, приблизительно равная 10–20% от общей стоимости проекта. При этом доля в 10–20% государственных средств в общей сумме средств, аккумулированных для реализации проектов государственно-частного партнёрства, не приводит к значительному снижению финансовой устойчивости и, напротив, снижает риски публичного партнёра. Однако чрезмерное снижение доли государственных средств и соответствующее увеличение доли заёмных средств может приводить и к негативным последствиям: опыт PF2, модели второй частной финансовой инициативы, использовавшейся в Великобритании в период с 2012 по 2018 год, показывает, что снижение доли государства в финансировании проектов до 5% и менее, может привести к таким негативным последствиям,

как банкротство частного партнёра и закрытие проекта, вызванные неспособностью возвращать заёмные средства [1].

Из этого следует, что российским проектам государственно-частного партнёрства стремиться к снижению доли государственных средств до 10–20% и соответственного повышения доли заёмного капитала.

Таким образом, на данный момент государственно-частное партнёрство в России находится на стадии раннего развития и имеет множество аспектов, не получивших достаточного развития. Одним из таких аспектов является и финансирование. Так, законодательство описывает лишь основные вопросы финансирования, не рассматривая в должной мере распределение рисков и источники финансирования. Это, в свою очередь, приводит к использованию небольшого количества инструментов финансирования и высокой доле государственных средств, что в конечном итоге приводит к снижению эффективности проектов государственно-частного партнёрства.

#### Литература:

1. Британское ГЧП поставили на паузу: правительство откажется от PF2 [Электронный ресурс] // ГЧП-Институт [2018] — URL: [https://p3institute.ru/novosti-gchp/novosti-gchp/novosti\\_1976.html](https://p3institute.ru/novosti-gchp/novosti-gchp/novosti_1976.html) (дата обращения: 20.12.18)
2. ГЧП не пришло на смену государству [Электронный ресурс] // Ведомости / сост. Мереминская Е. [2017] — URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/06/01/692466-gchp> (дата обращения: 12.12.18)
3. Западный скоростной диаметр: за 2 недели до открытия [Электронный ресурс] // Деловой Петербург / сост. Панкратова И. [2017] — URL: [https://www.dp.ru/a/2016/11/15/Zapadnij\\_skorostnoj\\_diame](https://www.dp.ru/a/2016/11/15/Zapadnij_skorostnoj_diame) (дата обращения: 17.12.18)
4. Кузнецов, И. В. Зарубежный опыт государственно-частного партнёрства (США, Европа, Канада) // Экономические науки 2012 Вып. № 8 (93) — 2012
5. Семёнова, Е. А. Государственно-частное партнёрство в экономике стран Западной Европы (опыт сравнительного анализа) // Проблемы национальной стратегии № 4 (25) — 2014 — с. 152–165.
6. PPP Knowledge Lab [Электронный ресурс] // World Bank Group. [2019] — URL: <https://pppknowledgelab.org/> (дата обращения: 21.12.19)
7. Private Finance Initiative and Private Finance 2 projects: 2017 summary data [Электронный ресурс] // United Kingdom Government official web-site. [2017] — URL: <https://www.gov.uk/government/publications/private-finance-initiative-and-private-finance-2-projects-2017-summary-data> (дата обращения: 27.01.19)
8. Richards, M., Calder K., Hadrill A. // The Public-Private Partnership Law Review 4-th Edition/ Richards M — The Law Reviews LTD. 2018—328 с.

## Сравнительный анализ социально-экономического развития России и Финляндии

Брыкова Светлана Сергеевна, студент  
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

Рыночная экономическая система в России установилась чуть менее тридцати лет назад, потому целесообразно изучать опыт государственного регулирования экономики тех стран, где данная система существует не-

сколько дольше. Наиболее стабильными в экономическом плане сейчас являются скандинавские страны. Так, в данный момент Норвегия, Дания, Швеция, безусловно, лидеры в данном регионе, однако в здесь мы рассмотрим

именно опыт чуть отстающей от них Финляндии. Данный выбор обусловлен, прежде всего, исторической составляющей, восходящей к пребыванию в составе Российской Империи; тесными торговыми связями, а также успешным преодолением экономических кризисов и быстрым ростом уровня благосостояния.

Во время своего нахождения в составе Российской Империи индустриализация Финляндии проходила приблизительно в одинаковом темпе. К моменту становления советского государства и провозглашения Финляндии независимой сельское хозяйство в обоих государствах по-прежнему являлось преобладающей отраслью. После отделения экономика Финляндии также была в затрудненном положении из-за последствий Первой Мировой и гражданской войны, из-за разрыва торговых связей с Россией. В 1927 году была проведена земельная реформа, позволившая крестьянам выкупить землю под долгосрочный кредит, а бывшим землевладельцам получить компенсацию. В советском государстве в это время уже заканчивалась эпоха НЭПа, также позволившая оживить экономику и сельское хозяйство. После этого СССР, ценой жесточайших усилий, шагнул далеко вперед по степени индустриализации и наращивании промышленной мощи.

После Второй Мировой войны Финляндия выплачивала СССР репарации, поставляя им оборудование для целлюлозного производства, суда, локомотивы, ледоколы, грузовые машины, потому данные отрасли получили наиболее развитие в то время; однако и после они стали фундаментальными для финской экономики. В 1950-е-1970-е экономика Финляндии быстро росла, благодаря прово-

димой политике инвестиций в развитие промышленности и деревообработки, а также низкой процентной ставкой по кредитам, что стимулировала производителей. В начале 1990-ых Финляндия, как и Россия переживала экономический кризис, потому как из-за тесного торгового сотрудничества распад СССР и перестройка косвенно ударили и по ней. После приема Финляндии в ЕС в 1995 году (до этого она входила в просоветский Союз экономической взаимопомощи, балансируя между Западом и Россией) наметился рост экономики за счет повышения потребительского спроса и понижения процентной ставки. Были частично приватизированы некоторые крупные предприятия, в частную собственность также перешёл общественный транспорт столицы — и без того рыночная экономика стала ещё свободнее, хотя и сохранила свой смешанный характер и высокую роль государства. В последующие годы доля доходов от госсобственности сократилась, однако взамен увеличились налоговые поступления.

Сейчас Финляндия — парламентская республика, унитарное государство, территория — 338400, население на конец 2018 г. — 5, 518 млн человек, средняя плотность достаточно низкая для европейского государства (18 на кв км), однако почти в два раза плотнее, чем в РФ. Население — 146, 781 млн, что почти в 27 раз больше финнов, территория — 17125191, что больше почти в 51 раз. И хотя ресурсный потенциал России гораздо более высокий, сложность управления столь обширной территорией также необходимо учитывать, сравнивая их экономики. Ниже приведена таблица основных макроэкономических показателей Финляндии и РФ за 2018 год.

Показатель	Финляндия	Россия
ВВП (в текущих ценах), млрд. евро	233,6	1401,3 (103876 млрд рублей делим на средний курс евро в 2018 году, равный 74,13)
ВВП на душу населения, в евро	42334	9547
Индекс промышленного производства, % по сравнению с 2017 годом	3,7	2,9
Индекс потребительских цен, %	1,1	4,3
Уровень безработицы к экономически активному населению, %	7,4	4,8
Международные резервы, млрд. евро	9,0	416,9 (466,9 млрд. долларов США на 28.12.18, на средний курс евро-доллар 1,12)
Дефицит / профицит бюджета, % ВВП	-0,7	+2,7 (профицит впервые за 7 лет)
Государственный внешний долг, млрд. евро	137,5	472,3 (529 млрд долларов на курс евро-доллар 1,12)
Государственный долг, % ВВП	58,9	33,7
Экспорт товаров и услуг, млрд. евро	91,7	401,4 (449,6 млрд долларов на курс евро-доллар 1,12)
Импорт товаров и услуг, млрд. евро	96,7	212,9 (238,5 млрд долларов на курс евро-доллар 1,12)

Сальдо торгового баланса, млрд. евро	-5	188,5
Кредитный рейтинг (по данным агентства Standard & Poors)	AA <sup>1</sup> , в долгосрочном прогнозе (50-е место), A-1 <sup>2</sup> +в краткосрочном.	BBB <sup>-3</sup> , в долгосрочном прогнозе (101 место), A-3 <sup>4</sup> , в краткосрочном

<sup>1</sup> AA — эмитент обладает очень высокими возможностями по выплате процентов по долговым обязательствам и самим долгам. Рейтинги от AA по CCC могут быть дополнены знаками плюс и минус (например, BBB+, BBB и BBB-) для промежуточной оценки.

<sup>2</sup> A-1 — эмитент обладает исключительно высокими возможностями по погашению данного долгового обязательства.

<sup>3</sup> BBB — платёжеспособность эмитента считается удовлетворительной

<sup>4</sup> A-3 — неблагоприятные экономические условия вполне вероятно ослабят возможности эмитента по погашению данного долгового обязательства.

Обратить внимание в данной таблице, составленной с использованием данных Росстата и Торгового представительства РФ в Финляндии, следует на ВВП на душу населения, которое в РФ ниже в 4, 4 раза, а также на ИПЦ, отражающий уровень инфляции, в Финляндии он весьма низкий, у нас же выше в 3,9 раза. По показателю ИПП мы также немного отстаем; уровень безработицы у нас ниже, но здесь следует учитывать ещё и количество трудоспособных, «не ищущих работу», возможно, занятых в теневом секторе экономики или просто не состоящих на учете в центре занятости. Внешний долг в соотношении с ВВП у РФ меньше, резервы выше в 46 раз, госдолг больше, однако его бремя по ВВП существенно меньше (58% ВВП против наших 34%); бюджет Финляндии испытывает легкий дефицит, что говорит о стимулировании таким образом ВВП, в виду стабильно низкого у них уровня инфляции.

Основными торговыми партнерами Финляндии являются Германия, США и Россия. В 2018 году объем экспорта Финляндии в РФ составил 3,9 млрд. долларов, импорта — 10,9. Из Финляндии в РФ экспортируются: продукты питания, переработанная нефть, целлюлоза, химическая продукция, машины и оборудование, импортируется в основном нефть, металл и химическая продукция.

В целом, судя по высокому уровню ВВП на душу населения, низкому ИПЦ, высокому Индексу человеческого развития, низкой коррупции, политической стабильности, Финляндия является довольно привлекательным инвестиционным регионом. Потому, несмотря на высокий внешний долг (у США он самый большой в мире, однако это не мешает им называться «первой экономикой»), международные рейтинговые агентства оценивают Финляндию как надежную экономику с положительным прогнозом дальнейшего развития. РФ, конечно, в этом отношении мешают экономические санкции, однако и с ними у нас намечились некоторые положительные тенденции. Потому как агентство Standard & Poors повысило кредитный рейтинг РФ в 2018 году до удовлетворительного.

Также развитую экономику характеризует забота о природе. Так, в 2016 г. Правительство Финляндии приняло программу внедрения принципов циркулярной экономики, предусматривающую замещение традиционной линейной модели производства «Take-make-dispose» (бери-используй-выбрасывай) возобновляемой «3R» — Reduce, Reuse and Recycle (сокращение (оптимизация), повторное использование, переработка). Программа предусматривает отказ от использования угля к 2030, частичный пе-

реход на биотопливо, увеличение числа электромобилей. Так, в феврале 2019 г. агентство Business Finland запустило программу «Био и циркулярная Финляндия», которая рассчитана на 2019–2022 гг. с финансированием порядка 300 млн. евро. Помимо этого, данная компания стимулирует привлечение в страну обладателей нестандартных идей и проектов.

Притом, что сама Финляндия находится на самых высоких позициях рейтинга, характеризующего человеческий капитал, возможности развития научно-исследовательской деятельности, финансирование и поддержку инноваций (общее 7 место и 1-ое по критерию «развития человеческого капитала», согласно The Global Innovation Index). Часть производств перенесена зарубеж (к примеру, компания «Валио» в РФ), внутри страны население занято в основном разработкой новых технологий и управлением производственных процессов.

В структуре расходов консолидированного бюджета 2018 года (в процентах) Финляндии преобладают расходы на социальную сферу — 45,9; на здравоохранение и образование — 13,1 и 10,5, соответственно; общегосударственные расходы вместе с финансированием госдолга — 14,6; национальная оборона и правоохранительная деятельность — 2,3 и 2,1, соответственно; развитие национальной экономики — 7,9, культура — 2,7; охрана окружающей среды — 1. У нас доля расходов (в %) на социальную сферу меньше — 30,96; на национальную оборону больше — 17,01; национальная экономика — 14,11; правоохранительная деятельность — 11,7; общегосударственные вопросы — 7; образование и здравоохранение — 3,86 и 2,56; охрана окружающей среды 0,49%. Возможно, стоит увеличить долю расходов на образование — так как, в современном мире именно человеческий капитал становится самым ценным, и вложения в него, несомненно, оправдаются, как оправдались в скандинавских странах.

Также в Финляндии местные бюджеты куда менее дефицитны, чем в РФ, следовательно, более самостоятельны. В Финляндии местные органы власти сами несут ответственность за предоставление государственных услуг в области образования, социальной защиты и здравоохранения за счет поступлений муниципальных налогов (85%), налогов на недвижимость (8%) и налогов на прибыль (7%). Говоря о фискальной политике Финляндии стоит отметить, что с 2017 года проводится политика снижения налоговой нагрузки на реальный сектор и увеличения поступлений от «добавленной» стоимости, к примеру, от перепродажи.



Таким образом, можно сказать, что Финляндия не так богата природными ресурсами, как Россия, однако экономически более стабильна. Не имея собственных ресурсов, она заняла нишу сначала переработки, а затем инвестиционных проектов, сделав ставку на человеческий капитал. Самостоятельная переработка собственных ресурсов

могла бы дать РФ рабочие места — также это были бы инвестиции в реальный сектор экономики, который у нас отстает. Отстает и защита окружающей среды, природные ресурсы не безграничны, поэтому стоит задуматься о внедрении хотя бы элементов циркулярной экономики, за которой будущее.

#### Литература:

1. Обзор экономики Финляндии за 2018 год. Торговое представительство РФ в Финляндии. [Электронный ресурс]: — Режим доступа от 09.06.19: URL: <http://www.rusfintrade.ru/site/economy>
2. Федеральная служба государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]: — Режим доступа от 09.06.19: URL: <http://www.gks.ru>
3. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс]: — Режим доступа от 09.06.19: URL: [https://www.cbr.ru/hd\\_base/mrrf/mrrf\\_7d/](https://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/mrrf_7d/)

## Дистанционное банковское онлайн-обслуживание

Ганиева Зулфизар Мурод кизи, студент

Ташкентский государственный экономический университет (Узбекистан)

Банки являются неотъемлемой частью финансовой системы и тесно связаны с требованиями рынка и производителей. Они находятся в центре мировой экономической жизни, взаимодействуя с промышленностью и сельским хозяйством через торговлю и людей, обслуживая потребности производителей и потребителей.

В последние годы коммерческие банки Узбекистана предпринимают усилия по расширению спектра услуг, предлагаемых своим клиентам, посредством развития розничных операций и диверсификации их операций. Для этого заказчик внедряет технологии электронного обслуживания с дистанционным управлением банкоматами, мобильными телефонами и доступом в Интернет. Внедряя услуги дистанционного банковского обслуживания, кредитное учреждение также использует новые банковские услуги в дополнение к своим традиционным банковским операциям, которые оптимизируют и обеспечивают потребности клиентов. Например, мы можем предоставить новые виды услуг интернет-банкинга и других коммерческих банков SMS-информера «Асакабанк», ЧОАББ «Трастбанк».

Типы дистанционные банковские онлайн услуг (ДБУ), такие как клиент-банк, интернет, телефон или мобильный банкинг, имеют следующие преимущества по сравнению с традиционными способами обслуживания клиентов:

— улучшение качества обслуживания. С ДБУ ограничение по времени снимается, то есть клиент имеет возможность управлять своим номером счета семь дней в неделю, двадцать четыре часа в сутки. За исключением сроков, географическое местоположение клиента игнорируется. Клиенты могут осуществлять свои собственные транзакции из любой точки мира, для чего достаточно иметь компьютер и Интернет или мобильные и телефонные сети;

— уровень конкурентоспособности банка в межбанковской конкуренции за счет создания, внедрения или применения новых банковских продуктов, а также гармонизации и интеграции существующих финансовых услуг с инструментами удаленной связи;

Снижение стоимости банковских операций за счет снижения отраслевых расходов.

Следует отметить, что общее количество пользователей Интернета в Республике Узбекистан превышает 7 миллионов, а количество пользователей Интернета с персональным компьютером составляет 3,2 миллиона. Количество пользователей мобильного Интернета составляет 3,8 миллиона, что свидетельствует о высокой доступности мобильных телефонов через Интернет [1]. Все пользователи Интернета и мобильной связи являются потенциальными клиентами для банков, и привлекательность клиентов дистанционного банковского обслуживания будет зависеть от поведения банка. Потому что человек, который экономит свои собственные средства в банке, может не только получать информацию об услуге онлайн-банкинга, но и оплачивать мобильную связь, Интернет, телефон, телевидение, коммунальные и другие услуги.

Банки должны запустить виртуальный офис для управления удаленными услугами. С помощью этого «виртуального офиса» клиент может загружать клиент-клиентское программное обеспечение или напрямую подключаться к интернет-банкингу и осуществлять необходимые операции. В то же время банку необходимо создать центр обслуживания клиентов и создать шлюзы для клиентов для предоставления автоматизированной банковской информационной системы. Конечно, хотя эти действия связаны с дополнительными затратами, общая стоимость внедрения

системы ДБУ, работающей через Интернет, меньше стоимости открытия нового филиала банка. В то же время количество клиентов, обслуживающих «виртуальный офис», в несколько раз превышает количество клиентов в филиале.

Следующим видом банковских услуг для клиентов через Интернет является электронная коммерция. Разница между электронной коммерцией и традиционной коммерцией заключается в том, что деятельность осуществляется только внутри сети. За последние пять лет на территории Республики Узбекистан увеличилось количество сайтов, предоставляющих коммерческие веб-сервисы. Среди самых популярных коммерческих сайтов, таких как [www.torg.com](http://www.torg.com), [www.korzinka.uz](http://www.korzinka.uz), [www.yapmarka.uz](http://www.yapmarka.uz) и многих других. Более того, можно сказать, что [www.uzbex.com](http://www.uzbex.com) — это глобальная торговая платформа для торговли с использованием торговых платформ.

Эта торговая система позволяет пользователям iPAУ легко продавать свои товары и покупать нужные товары с максимальным удобством. Глобальная торговая система Узбекистана — Интернет через WEBSUM ([www.websum.uz](http://www.websum.uz)) — оплата товаров и услуг с использованием системы электронных платежей. Интернет-журналы, использующие систему электронных платежей WEBSUM, имеют то преимущество, что владельцы интернет-магазинов имеют преимущество, заключающееся в том, что арендная плата и оклады за пользование коммерческими помещениями могут быть минимизированы, сократить

расходы на рекламу и выйти в мир благодаря добровольному измерению.

Покупатели интернет-магазина могут покупать товары из этих точек по более дешевой цене и иметь полный доступ ко всем товарам, не выходя из дома. Благодаря этому он экономит ваше драгоценное время и возможность выбрать правильный товар.

Есть преимущества и недостатки сервиса онлайн-банкинга. Таким образом, для организаций, предоставляющих такие услуги, преимуществами являются стоимость использования Интернета (все обновления производятся только на веб-сервере, без повторения клиента); возможность интеграции с расчетными системами клиента; доступность конечного пользователя интернет-сервиса; активно поддерживать лояльность клиентов с помощью этих услуг.

К недостаткам можно отнести, прежде всего, слабую защиту Интернета от несанкционированного доступа. Несмотря на пожелания разработчиков интернет-решений по защите и улучшению сообщений, появляется много потенциальных угроз. Причины этого: сбои операционной системы, коммуникационное программное обеспечение и браузеры, человеческий фактор. Сохранение необходимого уровня защиты требует значительных материальных затрат, к которым относятся крупные банки, которые генерируют большие суммы доходов при предоставлении таких услуг.

#### Литература:

1. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике, Статистический ежегодник регионов Узбекистана 2018 — [stat.uz](http://stat.uz)

## Инновационное предпринимательство — путь к развитию экономики страны

Ганиева Зулфизар Мурод кизи, студент

Ташкентский государственный экономический университет (Узбекистан)

Сегодня расширение межгосударственного сотрудничества связано с событиями XXI века, и задача ученых состоит в том, чтобы полностью понять и проанализировать экономические законы, которые имеют место в различных режимах. С этой точки зрения можно ускорить процесс экономических реформ в стране, взглянув на прошлые и нынешние зарубежные теории и сделав необходимые выводы. Здесь теории психологии личности, которые вовлечены в эти процессы, имеют большое значение.

Примечательно, что неоклассические, социально-фундаменталистские идеи и тенденции широко используются в современных экономических взглядах, то есть в разных сферах. Оглядываясь на историю, видим, что рациональная сущность теории Маршалла заключается в

том, что в результате экономического феномена, объясняемого психологическими явлениями, практики сосредоточились на психологии рыночных отношений. Это еще раз подтверждает существование научного и практического потенциала этой теории в современных экономических условиях. В частности, экономическая психология по своей сути также является сферой, которая сейчас возникает. Общеизвестно, что слово «предпринимательство» — это слово «экономика», потому что бизнес является неотъемлемой частью экономической деятельности.

Хотя история предпринимательства восходит к очень давнему прошлому, его современная концепция была интерпретирована в восемнадцатом веке, часто путая с термином «собственник». Прежде чем анализировать деятельность современного предпринимателя, давайте

подробнее рассмотрим качества, на которые должен смотреть предприниматель на основе вдохновенных источников анализа. В условиях современной рыночной экономики предпринимательство является одним из ключевых мест в независимом Узбекистане, а предприниматель остается ключевой точкой в экономическом разрыве. Их ответственность заключается в реализации целей одной страны. Предприниматель означает, что мы должны понимать, какое влияние оказывает наша рыночная экономика на решение конкретных проблем производства. Кроме того, поскольку предприниматель производит свой собственный продукт, делая его доступным для общности, то есть обращает особое внимание на рекламу. Неудивительно, что в современном мире особое внимание уделяется рекламе, особенно если реклама важна для рекламодателей, а также имеет выгодное значение для рекламодателей. Это связано с тем, что потребители получают информацию о новых продуктах без чрезмерных затрат. Кроме того, реклама пропагандирует культуру и культуру населения. Кроме того, у предпринимателей есть качества и качества, которые им необходимы, чтобы быть смелыми, выносливыми, ориентированными на себя, инициативными, всегда критически относиться к своим действиям, не должно быть ограничено.

Предпринимательство — это поиск новых областей капиталовложений, улучшение существующих продуктов и создание новых, развитие личных предпочтений и эффективное использование различных возможностей для получения дохода. В то же время рынок предпринимательства характеризуется как производство новых продуктов, изменение сферы деятельности или принудительное использование нового предприятия или сети [1].

Инновационное предпринимательство — это процесс создания новых продуктов и технологий посредством практического использования идей и изобретений. Как правило, создание нового рынка, который позволяет удовлетворять новые потребности под влиянием предпринимательства, заключается в инновациях в сфере продуктов или услуг. Инновации — это особый инструмент бизнеса, в котором инновации являются не продуктом их развития, а поиском инновационно ориентированных организаций, их регулярностью в развитии бизнес-структур. Предприниматели дифференцируют инновационное мышление, а инновационная деятельность отражает определенный инструмент предпринимательства.

Развитие инновационного предпринимательства зависит от многих факторов, среди которых важны организа-

ционные формы инноваций. Степень и важность развития различных форм социально-экономической деятельности зависят от уровня их организационного развития и организации. Внутренняя организация организации характеризует взаимодействие с ее подразделениями, последовательность процессов и действий, полную взаимосвязь между образованием и обучением. На уровне социальной активности организации удается объединять людей, работать вместе в процессе достижения определенной цели или действовать в соответствии с установленными поведенческими нормами и правилами. Сегодня диверсифицированные организационные формы инновационного предпринимательства широко развиваются как инновационный фактор социально-экономического развития в мире.

Существует три основных типа инновационного предпринимательства, нацеленных на:

- продуктовые инновации;
- инновации в технологии;
- социальные инновации.

Первый тип инновационного предпринимательства направлен на обновление сбытового потенциала предприятия в соответствии с целевым процессом, в свою очередь увеличение доли рынка, расширение доли рынка, удержание клиентов, укрепление деловой среды, создание новых рабочих мест.

Инновационное предпринимательство — это и состояние дел, и процесс. Как и экономическая ситуация, владение бизнесом характеризуется тем, что определенные характеристики (бизнес-услуги), производство и продажа, получение необходимого результата и форма деловых отношений. В ходе реализации товаров (работ, услуг) как экономической ситуации, вся система взаимоотношений с потребителями, поставщиками и другими предприятиями, наемными работниками, и, наконец, отношения с государством и другими организациями управления отражает

Подводя итог, можно сказать, что инновационные формы предпринимательства широко распространяются как фактор социально-экономического развития. Разнообразие форм, система доставки инноваций определяет объем предложений, связанных с инновациями, в контексте изменения основ деятельности. Таким образом, инновационное предпринимательство — это отдельный творческий процесс управления фермой, на основе которого оно стремится найти новые возможности, искать инновации и использовать ресурсы для работы с различными источниками.

#### Литература:

1. Маширова, Т.Н., Сабенова Б.Н., Сихымбекова А.М. Основные направления развития малого и среднего бизнеса: зарубежный опыт. // Ж. Экономика и финансы. № 3. 2012. С. 56.

## Современное состояние производства винодельческой продукции в России: задачи и пути их решения

Григорьев Максим Александрович, кандидат биологических наук, доцент;

Копылова Ксения Владимировна, студент

Московский государственный университет пищевых производств

Среди особенностей развития винодельческой отрасли можно выделить следующие: исторические, природно-климатические, внешнеэкономические, организационно — административные и социальные. Рассмотрев каждую группу в отдельности, можно не только увидеть специфику данной сферы, но и предложить ряд мер по совершенствованию управлением отрасли.

В настоящее время в России первичным виноделием занимаются около 90 предприятий, основной массой производителей вина являются предприятия вторичного ви-

ноделия. Виноградарство и первичное виноделие сосредоточены в Южном и Северо-Кавказском Федеральных округах, где природно-климатические условия лучше всего подходят для выращивания винограда и производства вина [1].

Общие данные производства винодельческой продукции Российской Федерации представлены в таблице 1.

Одним из важнейших винодельческих регионов России является субъект Южного федерального округа Российской Федерации.

Таблица 1. Производство винодельческой продукции по видам в Российской Федерации, млн дал

Продукция	Территория	2016 год	2017 год	2018 год
Вино	Российская Федерация	33,91	32,08	40,02
	Южный ф. о.	18,16	16,61	18,21
	Крымский ф. о.	—	0,00	6,37
	Северо-Западный ф. о.	3,57	5,11	6,02
	Северо-Кавказский ф. о.	6,84	6,29	5,32
	Центральный ф. о.	4,07	3,48	3,03
	Приволжский ф. о.	0,53	0,04	0,0
	Уральский ф. о.	0,57	—	—
Вина игристые (шампанские)	Российская Федерация	17,22	15,55	16,02
	Северо-Кавказский ф. о.	4,02	3,98	4,50
	Северо-Западный ф. о.	5,20	4,83	4,24
	Южный ф. о.	4,41	3,90	4,21
	Крымский ф. о.	—	—	1,09
	Центральный ф. о.	2,09	1,32	0,80
	Приволжский ф. о.	0,87	0,76	0,46
	Уральский ф. о.	0,63	—	—
Напитки винные, изготавливаемые без добавления этилового спирта	Российская Федерация	10,48	16,07	22,07
	Северо-Кавказский ф. о.	5,75	7,07	6,38
	Приволжский ф. о.	1,56	3,40	6,23
	Южный ф. о.	1,26	2,76	3,84
	Центральный ф. о.	0,36	1,09	1,94
	Северо-Западный ф. о.	0,39	0,44	1,80
	Уральский ф. о.	0,45	—	1,67
Напитки винные, изготавливаемые с добавлением этилового спирта	Российская Федерация	1,79	1,08	1,72
	Южный ф. о.	0,29	0,23	0,19
	Центральный ф. о.	0,08	0,05	0,02
	Приволжский ф. о.	0,03	0,03	0,02
	Северо-Западный ф. о.	0,93	0,43	—
	Северо-Кавказский ф. о.	0,38	—	—
Уральский ф. о.	0,08	—	—	

[Источник: Росстат]

ской Федерации — Республика Крым. В настоящее время, благодаря мерам государственной поддержки, виноградарство и виноделие Крыма развивается планомерно.

Площадь виноградных насаждений на данный момент составляет — 31,0 тыс. га. Из этих 31 тыс. га технические сорта составляют 24,6 тыс. га (79,4%); столовые — 6,4 тыс. га (20,6%) [2, с. 3–10].

Согласно Концепции развития виноградарства и виноделия в Российской Федерации на период 2016–2020 гг. [3] площади виноградников в Республике Крым будут увеличиваться на 6200 га ежегодно, а в перспективе планируется возделывание винограда на площадях 60 70 тыс. га. Основные площади новых виноградных насаждений

должны концентрироваться в неукрывной зоне, охватывающей Бахчисарайский, Кировский, Ленинский, Черноморский, Судакский районы, а также большую часть Севастополя и земли городов Алушты, Ялты и Севастополя.

Природно — климатические условия города Севастополя отличаются исключительно благоприятными факторами для выращивания винограда и производства винодельческой продукции. Это один из наиболее ценных районов Крыма для производства высококачественных столовых вин, шампанских виноматериалов и виноградного сока.

Основные производственные показатели Республики Крым за 2014–2016 годы представлены в таблице 2 [4].

Таблица 2. Основные производственные показатели Республики Крым

Показатели	Ед изм.	2014	2015	2016 год	%
Вино столовое	тыс. дал	1734,2	5475,9	5908,98	107,9
Шампанские и игристые	тыс. дал	499,7	515,05	402,04	78,1
Винные напитки	тыс. дал	1681,7	762,94	514,41	67,4

Динамика развития производства винодельческой продукции в Республике Крым положительна и зависит от климатических условий региона, а также перехода предприятий на тот или иной вид продукции с учетом экономического фактора.

Анализ показывает, что виноградовинодельческая отрасль Южного федерального округа и России в целом развивается планомерно и в относительно благоприятных условиях, но также перед отраслью стоит ряд задач, связанных с повышением качества винодельческой продукции отечественных производителей.

На сегодняшний день из наиболее актуальных проблем, решение которых позволит повысить качество винодельческой продукции отечественных производителей, можно выделить следующие:

1. Темпы внедрения сертифицированной системы менеджмента качества (СМК)

Обобщая различные определения, разработанные ISO, можно сказать, что СМК — это система, созданная на предприятии для постоянного формирования политики и целей в области качества, а также для достижения этих целей [5].

СМК призвана обеспечивать качество продукции или услуг предприятия и «настраивать» это качество на ожидания потребителей (заказчиков). При этом ее главная задача — не контролировать каждую единицу продукции, а сделать так, чтобы не было ошибок в работе, которые могли бы привести к появлению брака (плохому качеству продукции или услуг) [6].

Отметим, что для европейских производителей главным остается улучшение выпускаемой продукции и удовлетворение требований потребителей. В то время как для отечественных предприятий преимущественным является получение сертификата о внедрении системы качества с целью выхода на новые рынки.

В России не так много предприятий, внедривших СМК. Следовательно, чтобы быть конкурентоспособными по сравнению с европейской промышленностью российскому рынку необходимо увеличить темпы внедрения СМК [7, с. 5–9].

2. Недостаток сырья

Большинство винодельческих заводов в нашей стране недозагружены (например, в Краснодарском крае), т. е. имеют свободные мощности ввиду отсутствия сырьевой базы в необходимом объеме. Вследствие этого многие заводы были вынуждены приостановить производство или были закрыты, в основном в Северо — Кавказском федеральном округе.

3. Изношенное оборудование

На данный момент большая часть оборудования винодельческих заводов требует обновления и переоснащения. Устаревшее и технически изношенное оборудование оказывает пагубное влияние на уровень производства.

4. Отходы

Переработка побочной продукции виноделия (твердые и жидкие отходы), осуществление которой невозможно без современного оборудования, развита в недостаточной степени.

5. Преждевременное окисление суслу

В винодельческом производстве, вследствие данной проблемы, продукция приобретает вкус печеного яблока или поджаренного хлеба. Успешный опыт в решении данной проблемы имеет фирма Vivelys, которая разработала аппарат, способный рассчитать нужное количество газа для определенного вида вина. Принцип работы происходит следующим образом: кислород лимитированными порциями поступает в образец, затем вычисляется скорость его поглощения суслу, все это позволяет определить необходимые объемы, тем самым предотвращая преждевременное окисление вина [8, с. 40].



#### 6. Ненадлежащее хранение

Данный фактор влияет на качество бутилированного вина. Повышение температуры и излишняя влажность могут оказать на продукт негативное воздействие, не отразившись при этом на таре. Французским винным производителем Domaine Ponsot было разработано решение — на каждую бутылку поместить температурный индикатор, более того, температурными сенсорами был снабжен каждый ящик, чтобы вино прибыло на полки ритейлеров в лучшем виде [8, с. 40].

Исходя из вышеупомянутых проблем, и в соответствии с Концепцией развития виноградарства и виноделия в Российской Федерации на период 2016–2020 годов и плановый период до 2025 года [3], можно предложить следующие решения:

Крайне важны увеличение площадей виноградников, налаживание производства отечественного винодельческого оборудования, на основе зарубежных линий и современных разработок, что позволит снизить затраты производства и уменьшить себестоимость продукции;

1. Важнейшим направлением является не только соблюдение классических традиционных технологий произ-

водства, но и мониторинг, испытание и внедрение в производство новейших технологий начиная от выращивания винограда до упаковки, хранения и реализации конечного продукта;

2. Необходимо введение в эксплуатацию новых линий переработки винограда, новых линий розлива, осуществлять замену устаревших линий производства и проводить реконструкции заводов полного цикла производства, строительства новых винодельческих заводов первичного и вторичного виноделия, обязательно с учетом природно-климатических, уникальных условий, по аналогии, например, как склоны вулкана Этна в Италии, где вырабатывают известные «вулканические вина». Ничто не мешает отечественному винодельческому производству осваивать уникальные места нашей Родины. Это позволит не только расширить ассортимент и качество выпускаемой винодельческой продукции, но и поднять винодельческую промышленность страны на новый уровень.

3. На современном этапе экономики России отрасль виноделия занимает особое место в среде прочих отраслей и является одним из важных, стремительно развивающихся и основных направлений промышленности страны.

#### Литература:

1. <http://apej.ru/article/02-01-2017>;
2. Бейбулатов, М. Р., Саблин Н. И. «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСТВА В КРЫМСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ», Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. Том 2 (68). 2016 г. № 2. С. 3–10.
3. Концепция развития виноградарства и виноделия в Российской Федерации на период 2016–2020 годов и плановый период до 2025 года.
4. Итоги работы отрасли виноградарства и виноделия Республики Крым за 2016 год.
5. <http://caudal.ru/pages/articles/prosto/innovacii-v-vinodelii>;
6. <http://vinograd.info/stati/stati/innovacii-v-vinodelii-i-vinogradarstve.html>;
7. Скоробогатов, М. В., Захарова А. Г. Особенности развития винодельческой отрасли России в современных условиях // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» — 2014. — № 1. — С. 5–9;
8. Асхабалиева, Ю. В. Повышение эффективности функционирования виноградарско-винодельческого подкомплекса АПК в условиях рыночных отношений // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2011. — № 35. — С. 40.

## Особенности финансирования бюджетных общеобразовательных учреждений

Данилов Сергей Сергеевич, студент магистратуры;  
Монин Иван Геннадьевич, студент магистратуры;  
Тихонова Ксения Алексеевна, студент магистратуры  
Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

Важнейшее преимущество развитой страны заключается в ее человеческом потенциале, который во много определяется успешностью функционирования системы общего образования. В современных условиях образование играет определяющую роль в обеспечении благопо-

лучия человека, формировании гражданского общества, создании инновационной экономики, основанной на знаниях и наукоемких технологиях. Выполнение этой роли возможно только при условии устойчивого и непрерывного развития системы образования, обеспечения его ка-

чества на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Расходы на общеобразовательные школы являются основными в общих расходах на образование. Они включают затраты на текущие нужды (зарплата, учебные, канцелярские и хозяйственные расходы, расходы на командировки и др.), приобретение оборудования и инвентаря, капитальный ремонт и строительство новых зданий. В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации образовательные учреждения могут финансироваться из нескольких источников: собственные доходы учреждения, субсидия на выполнение государственного (муниципального) задания, субсидии на иные цели.

Бюджетное финансирование, направленное на покрытие расходов связанных с осуществлением выполнением муниципального задания, реализуется посредством предоставления бюджетом субсидий учреждению. Основной составляющей бюджетного финансирования образовательных учреждений выступают нормативы бюджетного финансирования образовательных учреждений. Норматив бюджетного финансирования — нормативная стоимость реализации государственной образовательной программы в течение года по типам и видам образовательных учреждений в расчете на одного учащегося. Переход на данный метод определения объема бюджетного финансирования в РФ был направлен на повышение эффективности расходования бюджетных средств в сфере общего образования, повышение объективности планирования бюджетных расходов на общее образование, повышение мотивации субъектов бюджетного планирования в повышении качества оказываемых образовательных услуг и создание конкурентных начал образовательных организаций. По мнению профессора С.П. Соляниковой, нормативный подход сводится к стандартизации услуги с целью оказания ее в минимальном объеме, что является недопустимым, так как ведет к снижению качества образовательных услуг [1]. Поэтому необходимо включать в расчет нормативов объективно необходимые затраты на непосредственное выполнение муниципального задания. Таким образом, нужно отметить, что при финансировании не учреждений образования, а предоставляемых ими услуг, обеспечится возникновение конкуренции между муниципальными и частными учреждениями образования, в случае распределения последним муниципального задания с соответствующим финансовым обеспечением на конкретной основе. Однако на практике, в связи с недостаточной развитостью негосударственного сектора в сфере общего образования, муниципальные учреждения конкуренции не ощущают.

Важной проблемой системы финансирования общего образования является недостаточность и несвоевременность предоставляемых средств. В целях решения этого вопроса многие авторы высказывают определенные решения. Так, Е.В. Тачалова высказывается о необходимости создания муниципально-частного партнерства, что

обусловлено постоянно растущей потребностью в социальной инфраструктуре, а в частности, в образовательных услугах и сопряжено с недостаточностью средств бюджетов. Результативность муниципально-частного партнерства обуславливается не столько синергетическим эффектом, сколько максимально полным использованием возможностей каждого субъекта партнерства [2]. Интерес департамента образования в партнерстве вызван сокращением расходов на содержание общего образования. Частный сектор в свою очередь реализует удовлетворение потребностей в благотворительности, также он заинтересован в повышении качества человеческого капитала, в получении налоговых льгот. Со стороны частного сектора в партнерства могут вступать: физические лица; коммерческие организации, некоммерческие организации.

Развитие механизма финансирования в рамках муниципально-частных партнерств обеспечит возможность достижения следующих целей: повышение имущественного и в целом финансового потенциала; расширение конкуренции между учреждениями; сокращение расходов бюджетов; удовлетворение динамично развивающегося спроса на рынке труда.

По мнению Е.Е. Харламовой также нужно отметить возможность создания фонда целевого капитала (эндаумент-фонд) в целях финансирования деятельности образовательных учреждений. Эндаумент — это фонд (целевой капитал) НКО, сформированный за счет денежных пожертвований и переданный ею в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры [3].

В данной модели благотворитель, жертвующий средства, будет уверен в том, что существует институциональная основа для долгосрочной работы средств. Эндаумент-фонд обеспечивает: финансовую стабильность за счет получения стабильного дохода; формирование долговременного источника финансирования определенной некоммерческой деятельности; частичную независимость от разовых пожертвований и иных добровольных поступлений. Однако основными получателями доходов, формируемых от использования целевого капитала в Российской Федерации, являются крупнейшие университеты, что обусловлено их известностью среди спонсоров, представленных успешными выпускниками, потенциальными работодателями. Так, создание целевого фонда для учреждений общего образования ограничивается практическим отсутствием выше перечисленных спонсоров, отсутствием стимулов для привлечения жертвователей, сложность в формировании целевого капитала, минимальный размер которого — 3 млн. рублей, технические проблемы, связанные с особенностями законодательного регулирования эндаументов.

Таким образом, рассмотренные направления совершенствования механизма финансирования общего образования имеют практическую значимость не только не-

посредственно для образовательных учреждений, что выражается в полноценном финансовом обеспечении их деятельности, отсутствии кассовых разрывов, но и для го-

сударственных, муниципальных органов власти при проведении политики, направленной на повышение эффективности бюджетных расходов на образование.

Литература:

1. Соляникова, С. П., Мониторинг как инструмент управления расходами бюджета [Электронный ресурс] / С.П. Соляникова // Финансы: Теория и Практика, 2009. — № 5. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-kak-instrument-upravleniyarashodami-byudzheta> (дата обращения: 05.05.2019).
2. Тачалова, Е. В. Механизм привлечения негосударственного финансирования в систему общего образования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2010. — № 2. — С. 62–65.
3. Чеха, В. В. Правовое регулирование бюджетного финансирования образования в условиях действия ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / В. В. Чеха // Вестник БГУ, 2015. — № 2. — Режим доступа: [https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-byudzhethnogo-finansirovaniya-obrazovaniya-v-usloviyah-deystviya-federalnogo-zakona-ob-obrazovanii-v-rossiyskoy](https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-byudzhethnogo-finansirovaniya-obrazovaniya-v-usloviyah-deystviya-fz-ob-obrazovanii-v-rossiyskoy) (дата обращения: 01.05.2019).

## Имущественное налогообложение: нововведения и тенденции

Егоров Евгений Валерьевич, студент магистратуры  
Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова (г. Чебоксары)

*В статье анализируются последние нововведения в отношении имущественного налогообложения юридических лиц и физических лиц, в результате чего выделяются проблемы в данной области и основные тенденции.*

**Ключевые слова:** налог, имущество, налогообложение, нововведения, тенденции, проблемы.

Основной новеллой законодательства в области имущественного налогообложения является отмена налогообложения движимого имущества организаций [3].

Это значит, что организации, не имеющие недвижимости, перестанут быть плательщиками налога на имущество и представлять отчетность по этому налогу им будет не нужно (п. 1 ст. 373, п. 1 ст. 386 НК РФ) [1].

В связи с данными нововведениями, специалисты прогнозируются сокращение расходов региональных бюджетов на 181 млрд. руб., что повышает риски, обусловленные перекалфикацией объектов движимого имущества в недвижимое в рамках налогового администрирования [8].

К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

Также являются объектами недвижимости подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

К недвижимым вещам также относятся жилые и нежилые помещения и предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений (ма-

шино-места), если границы таких помещений, частей зданий или сооружений описаны в установленном порядке. Федеральным законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество (п. 1 ст. 130 ГК РФ).

Права на недвижимые вещи подлежат государственной регистрации (п. 1 ст. 131 ГК РФ).

Вещи, не относящиеся к недвижимости, признаются движимым имуществом (п. 2 ст. 130 ГК РФ) [2].

Указанный вывод подтверждается и судебной практикой, при этом прогнозируется увеличение таких споров.

В соответствии с разъяснениями Министерства Финансов РФ, объект относится к недвижимому имуществу при условии:

— наличия записи о нем в ЕГРН;

— наличия оснований, которые подтверждает неотделимость имущества от земли невозможность его перемещения объекта без ущерба его назначению. Такие обстоятельства находят свое подтверждение в документах технического учета, проектной документации [4].

Однако наличие второго основания порождает множество судебных споров, что не способствует положительному результату в части налогообложения имущества организаций.

В соответствии с позицией ФНС, при отсутствии государственной регистрации объекта квалифицировать его в качестве недвижимости следует в том случае, если, в част-

ности, здания и сооружения, построенные до введения системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Равным образом правомерно возведенное здание или сооружение является объектом недвижимости, в том числе до регистрации на него права собственности лица, в законном владении которого оно находится (Письмо ФНС России от 24.09.2018 N БС-4-21/18582 [5]).

При этом было бы обоснованным при отмене налогообложения движимого имущества и вовсе отказаться от налогообложения объектов, не внесенных в ЕГРН, а собственников обязать зарегистрировать объекты в кратчайшие сроки.

Также в части имущественного налогообложения организаций необходимо отметить, что в последнее время меняется кадастровая стоимость объектов, что обусловлено исправлением ранее сделанных ошибок при расчете такой стоимости. При этом положительным фактором выступает невозможность доначисления налога при повышении данной стоимости.

Также при изменении кадастровой стоимости объекта по решению комиссии или суда, она будет учитываться с налогового периода, в котором была применена неправильная стоимость, а не с того, в котором было подано заявление.

В отношении недвижимого имущества вводится возможность пропорционального определения налоговой базы по количеству месяцев при изменении каких-либо характеристик недвижимых объектов в налоговом периоде.

При этом был пересмотрен период применения понижающих коэффициентов, который был сокращен на 1 год. Тогда как вводится новый коэффициент, который призван ограничить рост налоговой нагрузки, — не более 10% по сравнению с прошлым периодом.

В системе регионального и местного налогообложения значительна роль налогов с имущества, физические лица, при этом, уплачивают следующие имущественные налоги:

- налог на имущество физических лиц;
- земельный налог;
- транспортный налог.

Налог на имущество физических лиц в современной налоговой системе РФ как выяснено, претерпел значительные законодательные изменения. Основным новшеством отмечен переход на кадастровую оценку имущества при налогообложении.

В части последних нововведений можно выделить то, что перерасчет сумм земельного налога и налога на иму-

щество для физических лиц, которые были уплачены на основании ранее направленных налоговых уведомлений, возможен исключительно при уменьшении налога.

В настоящее время остро обсуждается вопрос о введении единого налога на имущество для граждан.

Однако при введении нового единого налога на недвижимость государство может столкнуться с определенными проблемами и трудностями, среди которых можно выделить следующие [7]:

Предполагаемая ставка по налогу должна составить от 0,01% до 0,1%, однако, существует вероятность, что Налоговым кодексом будет определена только верхняя граница ставки налога, в то время как субъекты Федерации смогут варьировать нижнюю ее часть по своему усмотрению.

Также необходимо отметить проблему неэффективной системы льгот по налогу (т. е. старая система льгот в рамках налогообложения имущества может оказаться неприемлемой в рамках новой системы налогообложения).

Специалисты в рамках определения кадастровой стоимости имущества, подлежащего налогообложению, будут неспособны адекватно оценить кадастровую стоимость недвижимости в процессе его оценки.

В настоящее время Росстат располагает данными только по оценке земельных участков, в то время, как оценка объектов капитального строительства практически не проводится [6].

В настоящее время оформление имущества на землю и на недвижимость происходило отдельно. Новым налогом же предусматривается взимание налога в комплексе, т. е. с земли и расположенных на ней объектов недвижимости [7].

В результате всего этого необходима усовершенствованная система налогового администрирования, которая позволила бы оперировать значительными объемами информации в рамках оценки объектов.

Также необходимо сформировать усовершенствованную систему налогового контроля, которая позволила бы более результативно выявлять все возможные нарушения в рамках исчисления и уплаты по единому налогу на недвижимость. Это необходимо, прежде всего, потому, что при неправильной уплате налога на имущества, вернуть деньги будет значительно сложнее.

В заключении стоит отметить, что введение данного налога ставит своей целью актуализацию объемов налогов на недвижимость и их привязку к рыночной стоимости недвижимости.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 07.08.2000, N 32, ст. 3340
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301
3. Федеральный закон от 03.08.2018 N 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 06.08.2018, N 32 (часть I), ст. 5095

4. Письмо ФНС России от 2 августа 2018 года № БС-4–21/14968@ // Консультант Плюс
5. Письмо ФНС России от 24.09.2018 N БС-4–21/18582// Консультант Плюс
6. Глотова, И. И., Молчанова А. С. Налог на имущество физических лиц: кадастровая оценка // Актуальные проблемы и перспективы развития современной науки Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор Шеховцова С. Р. 2015. С. 86.
7. Ворожбит, О. Ю., Уксуменко А. А. Реализация принципа справедливого налогообложения в налоге на имущество физических лиц // Налоги и налогообложение. 2016. № 2. С. 160.
8. Обзор изменений законодательства. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/izmeneniya-v-zakonodatelstve.pdf>

## Совершенствование учета дебиторской задолженности на примере ООО «Саракташский консервный завод»

Егорова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Черкасова Юлия Сергеевна, студент  
Оренбургский государственный университет

*В рыночных условиях дебиторская задолженность — это в первую очередь результат конкурентной борьбы, которая вынуждает производителей идти на различные уступки покупателям, в частности предоставлять отсрочку платежа (коммерческий кредит). Негативными последствиями таких действий для продавца являются: отвлечение средств из оборота и, как следствие, необходимость искать дополнительные источники финансирования; обесценение средств, осевших в дебиторской задолженности, в результате инфляции; риск непогашения дебиторской задолженности в установленные сроки, возникновения кассовых разрывов и утраты платежеспособности.*

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, классификация дебиторской задолженности, учет дебиторской задолженности, проблемы взыскания дебиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью.

## Improving the Accounting of the Receivable Formed Debt on the Example of LLC Saraktash Cannery Factory

Egorova N. Elena, PhD  
Cherkasova S. Yulia, a student  
Orenburg State University

*Under market conditions, receivables are primarily the result of competition, which forces manufacturers to make various concessions to customers, in particular, to provide deferred payment (commercial credit). The negative consequences of such actions for the seller are: the diversion of funds from circulation and, as a result, the need to look for additional sources of financing; the depreciation of funds deposited in receivables as a result of inflation; the risk of non-payment of receivables in a timely manner, the occurrence of cash gaps and loss of solvency.*

**Keywords:** receivables, classification of receivables, accounting receivables, problems of collection of receivables, receivables management.

Актуальность темы данной статьи обусловлена ролью дебиторской задолженности как ключевого источника формирования финансово-денежного потока. Именно состоянием дебиторской задолженности определяется уровень платежеспособности предприятия, а также показатели финансового положения и уровня инвестиционной привлекательности. Неудивительно, что обязательства предпри-

ятия и, в частности дебиторская задолженность, требуют особого внимания бухгалтерских и финансовых служб.

Изучение бухгалтерского учета и вопросов управления дебиторской задолженности необходимо начать с определения понятия «дебиторская задолженность».

Так российские специалисты рассматривают данную категорию следующим образом.



Российский ученый-экономист В.Б. Ивашкевич в исследовании «Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности» дает определение дебиторской задолженности как суммы долгов, причитающихся организации от физических или юридических лиц в результате хозяйственных отношений между ними [2]. Иными словами, дебиторская задолженность — это отвлечение средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами.

Автор книг по бухгалтерскому учету Н.П. Кондраков трактует дебиторскую задолженность как задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы, покупателей за купленную продукцию и др.) [4].

По определению И.А. Коновалова, «примерами обязательств, в юридическом смысле означающих гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности, в бухгалтерском учете служат дебиторская и кредиторская задолженности» [3].

Красина Ф.А. дает следующее определение: «Дебиторская задолженность — сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними» [5]. Это определение отражает сущность дебиторской задолженности, так как в нем соединяются юридический подход в виде суммы долгов и экономический подход.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность выражается имущественными правами, являющимися объектами гражданских прав. Согласно статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ): «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага» [1].

Изучив мнение разных авторов по определению дебиторской задолженности предприятия, дадим свое определение данному понятию.

Существующие в современной литературе подходы к проблеме классификации базируются на требованиях нормативно-правовых актов в области бухгалтерского учета и потребностями практики проведения анализа дебиторской задолженности.

Можно согласиться с мнением о неполноте используемых классификационных признаков, но все-таки говорить об управлении дебиторской задолженности не упомянув основные из них, невозможно.

В настоящее время большинство исследователей приводят следующую классификацию дебиторской задолженности (рисунок 1).

Таким образом, дебиторская задолженность это долги других сторон (покупателей, получателей заёмных средств) перед предприятием. Необходимость эффективного управления дебиторской задолженностью обусловлена тем, что правильная финансовая политика управления руководителя, а также грамотный подход к действующей дебиторской задолженности — залог успеха предприятия.

В соответствии с нормами делового оборота в России существует монополия денежного обращения, установленная Центральным банком РФ, при которой значительная часть расчетов между юридическими лицами происходит в безналичной форме.

Появление дебиторской задолженности при расчетах в безналичной форме отражает современный процесс хозяйственной деятельности предприятий.

Уровень дебиторской задолженности обусловлен многими факторами: внешними и внутренними факторы.

Внешние факторы включают состояние экономики в стране; состояние расчетов в стране; эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ; уровень инфляции; вид продукции; емкость рынка и степень его насыщенности.

Внутренние факторы охватывают кредитную политику промышленного предприятия; виды расчетов, используемых предприятием; состояние контроля за дебиторской задолженностью; профессионализм финансового менеджера, занимающегося управлением дебиторской задолженностью; другие факторы.

Таким образом, основными причинами появления дебиторской задолженности является: коммерческое кредитование поставщиком покупателя, т. е. при отсрочке платежа; несвоевременная оплата, т. е. при просрочке платежа; недостачи, растраты, хищения; поставки недоброкачественной или некомплектной продукции.

Далее рассмотрим, каким образом осуществляется учет дебиторской задолженности в ООО «Саракташский консервный завод».

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность отражается по строке 1230 и включает в себя следующие позиции:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;
- 75 «Расчеты с учредителями»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [9].

Информация о величине дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод» формируются в бухгалтерском учете организации, который ведется с применением автоматизированной формы учета «1С: Предприятие».

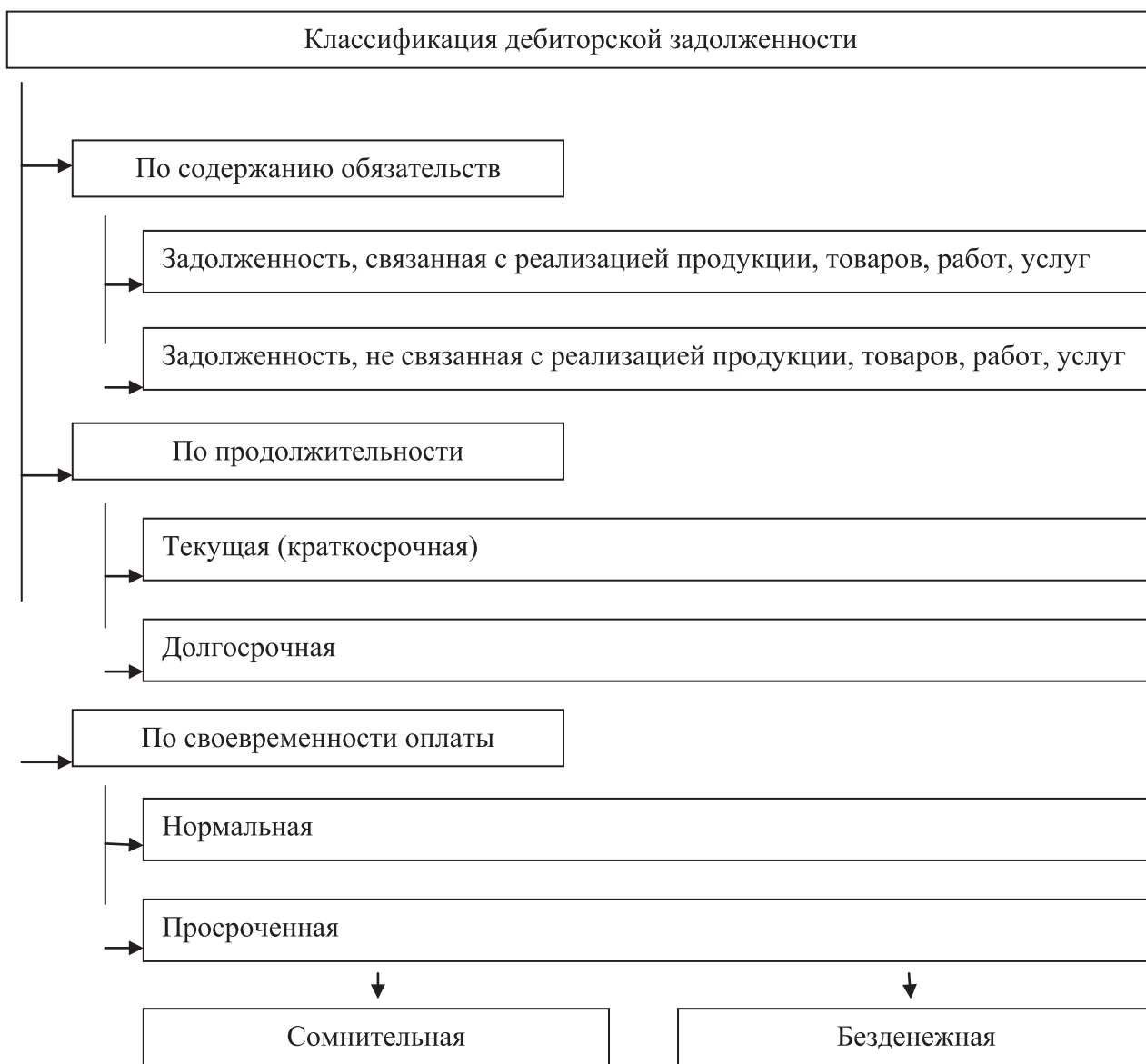


Рис. 1. Классификация дебиторской задолженности

Первичный учет расчетов с организациями — покупателями (дебиторами) осуществляется на основании типовых форм документов, применение которых установлено учетной политикой ООО «Саракташский консервный завод».

Произведенную готовую продукцию ООО «Саракташский консервный завод» отпускает покупателям (заказчикам) в соответствии с условиями договоров купли-продажи. Основными документами при оформлении данных операций являются счета-фактуры и товарные накладные по форме ТОРГ-12.

Оплата сумм за продукцию осуществляется при помощи платежных поручений; товарных накладных; актов сверок.

Синтетический учет расчетов с дебиторами строится на основе применения счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Для отражения обобщенной информации по каждому из перечисленных выше счетов, формируется «Оборотно-сальдовая ведомость по счету».

Применяемые регистры синтетического учета содержат данные о начальных остатках по счетам, дебетовых оборотах за отчетный период, а также конечных остатках в разрезе дебетового сальдо.

Между ООО «Саракташский консервный завод» и ООО «Консультант Плюс» заключен договор на оказание консультационных услуг на сумму 7200 руб., НДС. Для оплаты услуг по договору сотрудник ООО «Саракташский консервный завод» Заболотчук Ю.Н. получил средства под отчет в сумме 7500 руб. После осуществления расчетов с ООО «Консультант Плюс» Заболотчук Ю.Н. предоставил авансовый отчет, а остаток средств вернул в кассу.

Бухгалтер ООО «Саракташский консервный завод» отразил данные записи таким образом (таблица 1).

Таблица 1. Бухгалтерские записи по учету дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод»

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
Услуги ООО «Консультант Плюс» отражены в составе затрат (7200–1098 НДС)	26	60	6102	Акт выполненных работ
Выделена сумма НДС от стоимости консультационных услуг	19	60	1098	Акт выполненных работ
НДС от стоимости консультационных услуг принята к вычету	68НДС	19	1098	Акт выполненных работ, счет-фактура
Через кассу ООО «Саракташский консервный завод» Заболотчук Ю. Н. получены средства под отчет	70	50.1	7500	Расходный кассовый ордер, заявление подотчетного лица
Отражена оплата консультационных услуг, которую осуществил Заболотчук Ю. Н. от лица ООО «Саракташский консервный завод»	60	71	7200	Авансовый отчет, акт выполненных работ
Остаток неиспользованных средств возвращен Заболотчук Ю. Н. в кассу ООО «Саракташский консервный завод» (7500 руб. — 7200)	50.1	71	300	Расходный кассовый ордер, авансовый отчет, акт выполненных работ

Предприятием ООО «Саракташский консервный завод» ежегодно расширяется ассортимент выпускаемой продукции. В настоящее время предприятие вырабатывает около 50 наименований различной продукции: фруктово-овощные соки, компоты, маринады, салаты.

ООО «Саракташский консервный завод» находится на упрощенной системе налогообложения.

Для первоначального анализа дебиторской задолженности в ООО «Саракташский консервный завод» предлагается использовать методику статистического анализа, которая покажет ее движение в течение трёх лет.

На рисунке 2 приводится динамика дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод» за 2016–2018 гг.

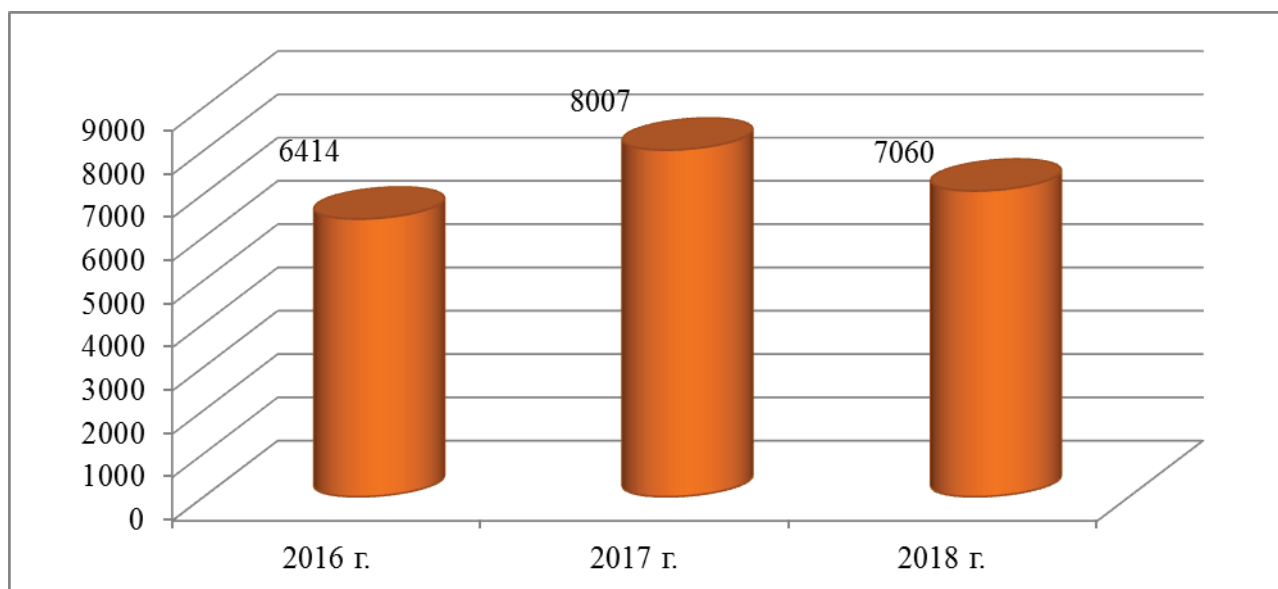


Рис. 2. Динамика дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

По данным рисунка 2, заметим, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом уровень дебиторской задолженности вырос на 1593 тыс. руб. В 2018 году сократился на 947 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом. В 2018 году 99,7% (7042 тыс. руб.) в общей структуре дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков. За 2016–2017 гг. доля составляет 100%.

Рост дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод» приводит к отвлечению оборотных средств непосредственно из оборота, т. е. может привести к уменьшению средств на счетах, что отрицательно влияет на платежеспособность ООО «Саракташский консервный завод».

Дебиторская задолженность отражается в активе баланса и в зависимости от сроков погашения разде-

ляется на: краткосрочная задолженность — со сроком погашения в течение 12 месяцев после отчетной даты; долгосрочная задолженность — со сроком погашения

более чем через 12 месяцев после отчетной даты [9].

Рассмотрим анализ структуры и движения дебиторской задолженности (таблица 2)

Таблица 2. Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод»

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Изменения 2018 г к 2014 г. (+, -)
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	
Расчеты с покупателями и заказчиками	6414	100	8007	100	7060	100	+530
Авансы выданные	-	-	-	-	-	-	-
Прочая	-	-	-	-	-	-	-
Итого	6414	100	8007	100	7060	100	+530

Данные таблицы 2 показывают, что в составе и структуре дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод» произошли некоторые изменения. К концу анализируемого периода сумма дебиторской задолженности увеличилась на 530 тыс. руб., т. е. с 6530 тыс. руб. до 7060 тыс. руб.

В целом можно сделать вывод о том, что долгосрочная дебиторская задолженность отсутствует. Всю задолженность в структуре дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей за отгруженную им продукцию. На увеличение этой задолженности за анализируемый период оказало влияние ухудшение общего экономического положения в стране, снижение платежеспособности покупателей. Так как существует тенденция дальнейшего снижения платежной дисциплины покупателей и заказчиков, остается открытым вопрос о плохой работе бухгалтерии ООО «Саракташский консервный завод» по истребованию возврата задолженностей — несвоевременного предъявления претензий по оплате услуг. Возникшая дебиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, причем как лично должником, так и другой организацией по его поручению. В последнее время участились случаи неисполнения должниками своих обязанностей, в этом случае за нарушение договорённости используются следующие меры гражданско-правовой ответственности: штрафы, неустойки, проценты.

Управление дебиторской задолженностью ООО «Саракташский консервный завод» предполагает, прежде всего, контроль над оборачиваемостью средств в расчетах, так как ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция, а также выработку и реализацию политики цен и коммерческих кредитов, направленной на ускорение востребования долгов и снижение риска неплатежей.

Главной целью управления дебиторской задолженностью ООО «Саракташский консервный завод» является комплексная разработка мероприятий, направленных на совершенствование настоящей или формирование новой политики кредитования своих покупателей, и как следствие, увеличение поступлений денежных средств, уско-

рение оборачиваемости ресурсов. Грамотное и точное проведение анализа позволит оценить, насколько эффективно ООО «Саракташский консервный завод» инвестирует свои средства в кредитование покупателей.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкивается ООО «Саракташский консервный завод», достаточно разнообразны:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
  - не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
  - отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
  - не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования.
- К задачам управления дебиторской задолженностью ООО «Саракташский консервный завод» относятся:
- разработка принципов расчетов ООО «Саракташский консервный завод» с контрагентами на будущий период;
  - установление лимита суммы оборотных активов, которую разрешается отвлечь в дебиторскую задолженность по авансам выданным;
  - разработка условий обеспечения взыскания задолженности;
  - разработка системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами.

Для того, чтобы снизить сумму задолженности, повысить эффективность и платёжеспособность ООО «Саракташский консервный завод» необходимо оптимизировать дебиторскую задолженность.

Можно рекомендовать следующие мероприятия для совершенствования учета дебиторской задолженности ООО «Саракташский консервный завод»:

- 1) постоянно контролировать состояние расчётов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям, иначе несвоевременная оплата приведет к долгам предприятия перед кредиторами;
- 2) при заключении договоров должны быть чётко оговорены условия и сроки оплаты, в противном случае,

предприятие потерпит лишние убытки, а в случае просрочки оплаты включить штрафные санкции;

3) еженедельная отчетность о проделанной работе по взысканию долгов руководству ООО «Саракташский консервный завод», это скажется на контроле и качестве взыскания задолженности;

4) разработка условий предоставления коммерческого кредита для более успешной работы предприятия.

Таким образом, грамотное управление и контроль за состоянием дебиторской задолженности в современных условиях играет важнейшую роль в эффективности хозяйственной деятельности ООО «Саракташский консервный завод». От состояния этих расчетов во многом зависит его платежеспособность, финансовое положение и инвестиционная привлекательность ООО «Саракташский консервный завод».

#### Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 01.01.2019) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Консультант Плюс.
2. Ивашкевич, В. Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. — М.: Бухгалтерский учет, 2003. — 192 с.
3. Коновалова, И. А. Дебиторская задолженность: проблемы возникновения и взыскания / И. А. Коновалова // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2016. — № 11–10. — С. 77–80.
4. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФА-М, 2002. — С. 70–73.
5. Красина, Ф. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ф. А. Красина. — Томск: 2012. — 200 с.
6. Пряничников, С. Б. Формирование политики управления дебиторской задолженности, направленной на обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий / С. Б. Пряничников // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем: сборник. — 2017. — С. 62–65.
7. Селиверстова, О. В. Дебиторская задолженность и причины ее появления / О. В. Селиверстова // Плехановский барометр. — 2017. — № 9. — С. 106–110.
8. Хайдурова, Е. М. Дебиторская задолженность в системе эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью организаций / Е. М. Хайдурова // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2018. — № 3. — С. 139–141.
9. Хисматуллина, Л. Ф. Теоретические основы организации учета дебиторской задолженности и основные направления оптимизации учета дебиторской задолженности / Л. Ф. Хисматуллина // Аллея науки. — 2018. — № 4 (20). — С. 235–238.

## Управление бюджетными средствами в Федеральной службе судебных приставов Российской Федерации и пути его совершенствования

Ерофеев Константин Геннадьевич, студент магистратуры  
Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

*Уже несколько лет стоит вопрос о реформировании Федеральной службы судебных приставов Российской Федерации. Основным, и даже главным участником процесса исполнения судебных решений, является судебный пристав-исполнитель. Вся структура ФССП нацелена на своевременное и полное исполнение судебных решений. Финансирование ФССП, которое является федеральным органом исполнительной власти, осуществляется из федерального бюджета. Повышение эффективности использования бюджетных средств направлено на выполнение все возрастающих объемов исполнительных производств имеющимися ограниченными ресурсами федерального бюджета.*

**Ключевые слова:** бюджет, доходы бюджета, Федеральная служба судебных приставов, исполнительное производство.

Являясь федеральным органом исполнительной власти, Федеральная служба судебных приставов Российской Федерации (далее ФССП РФ) осуществляет важные

функции по обеспечению установленного порядка деятельности судов, исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц, правоприменительные



функции и функции по контролю и надзору в установленной сфере деятельности, ведение государственного реестра юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности и осуществление федерального государственного контроля (надзора) за деятельностью указанных юридических лиц, включенных в государственный реестр [2]. ФССП РФ является не только получателем бюджетных ассигнований на осуществление своей деятельности, но и администратором доходов федерального бюджета. Доходами федерального бюджета администрируемыми ФССП РФ являются:

1. Исполнительный сбор;
2. Уголовные и административные штрафы, назначенные судом и ФССП;
3. Взыскание материального ущерба, причиненного государству;
4. Принудительное взыскание налоговых и таможенных платежей и сборов;
5. Взыскание с должников расходов по исполнительным производствам.

По данным ежегодной отчетности ФССП РФ, размещенной на официальном сайте: [www.fssprus.ru](http://www.fssprus.ru) расходы ФССП РФ за 2018 год составили 52490664,7 тыс. руб. и распределяются следующим образом:

- расходы на выплаты персоналу — 84,7%;
- иные расходы, в том числе расходы на исполнительное производство — 11,4%;
- расходы на информатизацию — 2,3%;
- расходы на капитальный ремонт — 1,2%;
- уплата налогов, сборов и иных платежей — 0,4% [3].

Не смотря на преобладающую долю расходов на выплаты персоналу, оплата труда судебных приставов-исполнителей оставляет желать лучшего. С 2017 года прошло несколько волн сокращения судебных приставов-исполнителей. Все возрастающая нагрузка на судебных приставов — увеличение возбуждаемых исполнительных производств в среднем на 10–12% в год [4] (количество исполнительных производств на исполнении одного СПИ составляет в среднем 2–2,5 тысячи исполнительных производств) и неадекватная нагрузке оплата труда делают работу судебного пристава-исполнителя тяжелой и не престижной, что в конечном итоге привело к большой текучести кадров среди судебных приставов-исполнителей.

В сложившейся ситуации в российской экономике, связанной, в том числе с введенными экономическими санкциями в отношении Российской Федерации странами западного мира — США, Канада, Европейский союз и другие, повышение бюджетных расходов на деятельность ФССП РФ маловероятно.

Поэтому, так важно эффективно расходовать имеющиеся бюджетные средства. Для этого я предлагаю:

1. Сокращение управленческого персонала в центральном аппарате и управлениях ФССП РФ. Укрупнение

региональных управлений ФССП РФ и создание крупных межрайонных специализированных отделов. Что сократит расходы на содержание управленческого аппарата.

2. Дальнейшая автоматизация и информатизация рабочих процессов ФССП РФ.

3. Сокращение расходов на исполнительные действия. Например, замена почтовых отправок сторонам исполнительного производства на электронный документооборот; сокращение бумажного межведомственного документооборота, переход исключительно на электронный документооборот.

4. Укрупнение региональных управлений и создание межрайонных специализированных отделов приведет к уменьшению требуемых офисных помещений, что приведет к сокращению расходов на содержание и аренду офисных помещений и зданий ФССП РФ. Для этого придется увеличить затраты на создание и содержание современных защищенных компьютерных сетей. Эти капитальные расходы окупятся за счет снижения расходов на содержание высвобожденных зданий и сооружений, а более современное компьютерное оборудование, сети и программное обеспечение повысят эффективность работы ФССП РФ.

Одной из важных статей дохода федерального бюджета, администратором которой является ФССП РФ, считается исполнительный сбор, взыскание которого регламентируется ст. 112 Федерального закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» (с изменениями и дополнениями, вступивших в силу 17.03.2019 г.). Согласно п. 3 ст. 112229-ФЗ сумма взыскиваемого исполнительного сбора составляет 7%, но не менее 1000,00 руб. с должника — физического лица и индивидуального предпринимателя и 10000,00 руб. с юридического лица по исполнительным производствам имущественного характера, и 5000,00 руб. с физических лиц и индивидуальных предпринимателей, и 50000,00 руб. с должников — юридических лиц по исполнительным производствам неимущественного характера [1].

Для стимулирования судебных приставов-исполнителей более эффективной работы по взысканию задолженности по исполнительному производству предлагаю внести изменения и дополнения в Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» (с изменениями и дополнениями, вступивших в силу 17.03.2019 г.):

1. Исполнительный сбор взыскивается с должника в размере 7% от суммы долга и 7% с взыскателя.

2. Взыскание исполнительного сбора производится в момент взыскания суммы основного долга. Сумма, взысканная с должника в пользу взыскателя, уменьшается на сумму исполнительного сбора и перечисляется взыскателю. Сумма исполнительного сбора, взысканная с взыскателя, перечисляется на специальный счет отдела ФССП РФ. Там сумма распределяется на 5 частей:

- 50% — фонд стимулирования работы СПИ (на увеличение оплаты труда СПИ);

- 10% — на улучшение материального состояния территориальных отделов ФССП РФ;
- 10% — на улучшение материального состояния региональных Управлений ФССП РФ;
- 10% — на улучшение материального состояния Центрального аппарата ФССП РФ;
- 20% — в доход федерального бюджета.

Распределение денежных средств фонда определяется положением, утвержденным Директором ФССП РФ.

Таким образом, повышение эффективности использования бюджетных средств в ФССП РФ, может быть достигнуто снижением избыточных управленческих расходов и повышением собираемости взыскания судебными приставами-исполнителями платежей в федеральный бюджет Российской Федерации.

Литература:

1. Федеральный закон от 02.10.2007г № 229-ФЗ (ред. от 06.03.2019) «Об исполнительном производстве» (с изменениями и дополнениями, вступивших в силу 17.03.2019 г.). //Собрание законодательства РФ, 08.10.2007, № 41, ст. 4849.
2. Указ Президента Российской Федерации от 13.10.2004 года № 1316 (ред. от 13.05.2019) «Вопросы Федеральной службы судебных приставов» утверждено «Положение о Федеральной службе судебных приставов».//Собрание законодательства РФ, 18.10.2004, № 42, ст. 4111.
3. Сведения об общей сумме бюджетных средств, выделенных на функционирование ФССП России за 2018 год. Официальный сайт ФССП России. <http://fssprus.ru/2582756/>.
4. Ведомственная статистическая отчетность за 2016, 2017, 2018 и четыре месяца 2019 года. Официальный сайт ФССП России. <http://fssprus.ru/statistics/>.

## Мотивация труда персонала на предприятии

Ильина Карина Викторовна, студент магистратуры;  
Кудрявцева Вера Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Иркутский национальный исследовательский технический университет

*В статье рассмотрены развитие системы мотивации и основы мотивации персонала.*

**Ключевые слова:** мотивация персонала, материальная мотивация, нематериальная мотивация, повышение мотивации, персонал.

Характерной чертой современного менеджмента является развитие новых методов и форм управления персоналом. Для более эффективной деятельности предприятия необходимо, чтобы сотрудник изъявил желание проявлять собственные профессиональные качества. Движущим фактором в этом случае может стать хорошо продуманная и правильно организованная система мотивации сотрудника.

*По результатам исследований, проведенных западными экспертами в области менеджмента, эффективность работы мотивированного специалиста может быть увеличена до 40%.*

При этом следует обратить внимание, что не всегда разработанные в компании системы мотивации приносят желаемый результат. Поэтому, на первоначальном этапе, нужно особое внимание уделить значению понятий «мотив» и «мотивация», а также выявить основные этапы развития системы мотивации сотрудников.

Мотивация — внутренние и внешние силы, которые побуждают человека к деятельности, задавая границы и формы этой деятельности, и придают ей направлен-

ность, ориентированную на достижение определённых целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от многих факторов, оно индивидуально и может меняться. [1]

Мотивирование — процесс сопряжения целей сотрудника с целями организации.

Как и любой процесс мотивация имеет свои составные элементы. К базовым можно отнести — потребность, мотив и цель.

Потребность — это состояние человека, вызванное чувством нужды в объекте, необходимое для его нормального существования. Потребность является одной из основных движущих сил, благодаря которым человек приобретает смысл и становится целеустремленным.

Мотив — это побуждение человека к тому или иному виду активности, направленный на результат.

Цель — конечный результат, к обладанию которого стремится человек. [2]

Общая схема мотивационного процесса, отражающая его многоступенчатость, цикличность и взаимосвязь представлена на рис. 1.

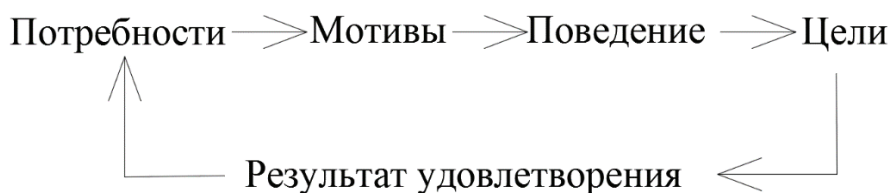


Рис. 1. Схема протекания мотивационного процесса (по М. Мескону) [3]

Представленная выше схема является обобщенной, ведь реальный процесс мотивации является более сложным, многогранным и многозадачным механизмом.

Любая активность человека вызвана именно мотивом, который является не постоянной единицей, а переменной, которая формируется и зависит от многих факторов: социального положения, материальное благополучие, об-

щественное мнение, способности, образования и других, поэтому прогнозирование поведения членов коллектива весьма затруднительно.

Изучив историю менеджмента можно выделить 8 этапов эволюции систем мотивации с начала XX в. по настоящее время:

**Первый этап – Тейлор Фредерик Уинслоу изучал реакцию человека на обязательных условиях труда и его результаты, соизмеряя с ними размеры оплаты.**

**Второй этап – человек познается как существо социальное, групповое, способное существовать только в условиях социального коллектива. Труд человека можно купить, а заработная плата труда и система стимулирования определяются работодателем.**

**Третий этап – система мотивации становится в зависимость от методов и способов управления. Размеры оплаты и результативность труда являются производными от стиля управления, применяемого руководителем.**

**Четвертый этап – изучается воздействие положительных и отрицательных факторов на результативность труда и величину его оплаты.**

**Пятый этап – формирование и осуществление новой философии мотивации, суть которой развитие самомотивации как вытекающего явления из иерархии потребностей человека.**

**Шестой этап – исследуется новая концепция мотивации, которая указывает работнику пути достижения своих целей, исходя из иерархии потребностей и психологической теории мотивации.**

**Седьмой этап – система мотивации ориентируется на достижение групповых целей и задач на основе передачи (делегирования) полномочий малым коллективам. Размеры стимулирования определяются результативностью работы этих групп.**

**Восьмой этап – в основе системы мотивации заложены факторы социальной карьеры и пути удовлетворения личных потребностей. [4]**

Следует отметить, что в таких странах, как США, Япония и Германия на практике уже существуют и, более того, успешно реализуются мотивационные модели, которые направлены не только на внедрение новых принципов управления кадровым потенциалом, но и на построение человеческих отношений. На рис. 2 представлены некоторые из них.

Из всего выше изложенного можно сделать один главный вывод: любая система мотивации должна быть

признана сотрудниками справедливой, иначе она не будет эффективна.

Рассмотрим, что оказывает влияние на мотивацию персонала (рис. 3):

Для выбора стратегии системы мотивации персонала, которая может быть приемлема для организации, разберем основные стратегии мотивации (табл. 1):



Рис. 2. Модели управления персоналом [4]

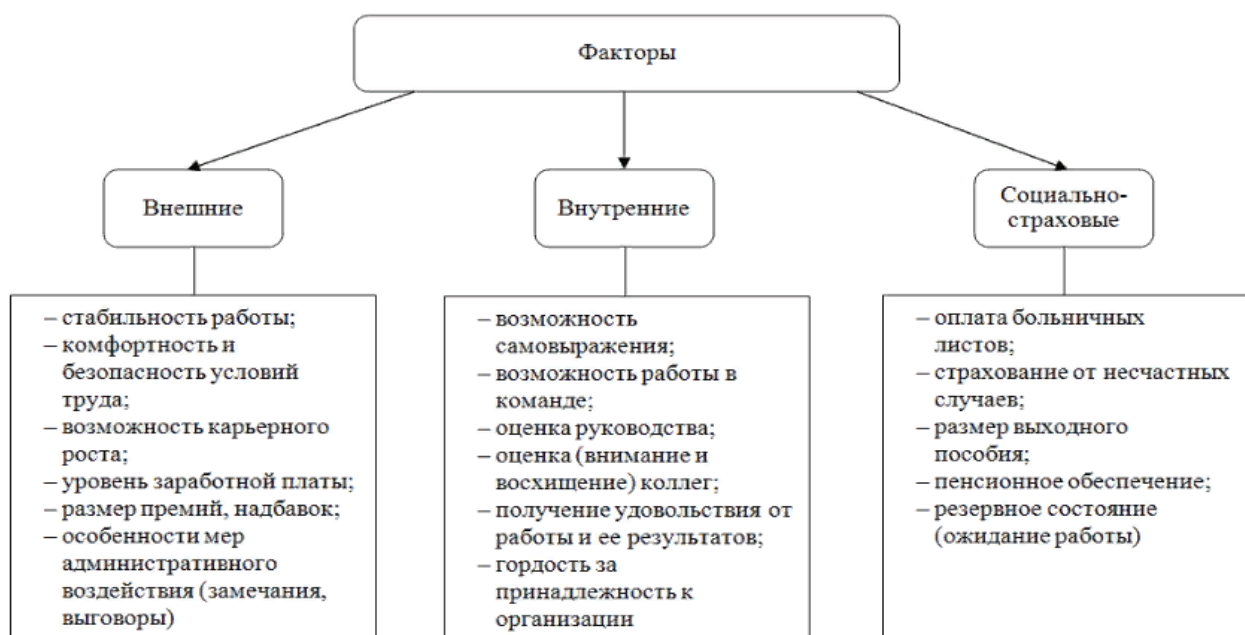


Рис. 3 Факторы повышения мотивации труда [5]



Таблица 1. Стратегии мотивации

Вид стратегии	Описание стратегии
Стратегия мотивации, ориентированная на связь с миссией и целями	Определяется удовлетворённостью организации определенного раздела потребностей общества.
Стратегия поддержания зарплаты на уровне требований рынка труда	Данная стратегия обеспечивает: — равномерность распределения рабочей силы через рынок труда; — стабильность оплаты труда, которая может быть только в условиях стабильного экономического положения организации; — сильные материальные стимулы. Зарплата ориентирована на средний установившийся уровень заработной платы.
Стратегия мотивации, ориентированные на повышение качества трудовой жизни	Вознаграждение обеспечивает работающего и его семью всеми жизненными благами в разумных потребностях.
Стратегия мотивации, ориентированные на развитие персонала	Повышение квалификации работников по принятым современным нормам.
Стратегия мотивации, обеспечивающие эффективную дифференциацию вознаграждения персонала	Создание организационного равенства и сотрудничества, укрепляя социальный мир внутри организации.
Стратегия мотивации, обеспечивающие движения персонала в связи с потребностями организации	Не допуская увольнение работника, используются материальные и нематериальные средства стимулирования
Стратегия мотивации, ориентированные на инновационную активность организации и персонала	Применение льгот, а так же различных косвенных стимулов, в виду того, что рост зарплаты в условиях неустойчивых эффектов инновации приводит к нарушению баланса между нормой труда и его оплатой.

Результативнее формировать стратегию мотивации труда персонала организации как сочетание все видов стратегий.

Для эффективного функционирования систем стимулирования необходимо соблюдать руководителям ряды принципов:

- 1) установить четкие цели и задачи — сотрудник должен понимать, чего он должен достичь в своей работе;
- 2) увязать между собой цель и вознаграждение — работники должны понимать, как его вознаградят за эффективное выполнение работы;
- 3) открытость сотрудников и наличие обратной связи;

4) обеспечить мониторинг применения методов стимулирования в других фирмах;

5) выявить ожидания сотрудников от работы (например, путем проведения анкетирования);

6) сочетать моральные и материальные методы стимулирования;

7) учитывать личные качества работников и их индивидуальные потребности при стимулировании (что хорошо одному, будет неинтересно и ненужно другому);

8) использовать преимущественно положительные стимулы, так как преобладание стимулов отрицательного воздействия могут привести к напряженной обстановке в коллективе.

Литература:

1. О. С. Виханский, А. И. Наумов. Менеджмент. Изд.3. М., 2004.
2. М. А. Реньш. Организационная психология. Учебное пособие. — Екатеринбург, 2009.
3. М. Мескон, М. Альберт, Ф Хедоури. Основы менеджмента: Пер. с англ.-М.:Дело, 1999.
4. В. П. Кокорев. Мотивация в управлении. — Челябинск, 2002.
5. В. Р. Веснин. Менеджмент. Учебник. 3-е издание. Проспект. — Москва, 2006
6. Википедия — свободная энциклопедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
7. Управление персоналом — сайт Сергея Фишмана. URL: <http://www.hrfaq.ru/>.



## Совершенствование ресурсного обеспечения реализации стратегических решений в системе МВД России

Козьярский Алексей Юрьевич, слушатель  
Академия управления МВД России (г. Москва)

*Ресурсное обеспечение является важнейшим фактором успеха реализации любого управленческого решения. Реализация стратегического управления невозможна без использования ресурсов, наличие и объем которых обуславливают выбор инструментов управления. Наличие достаточного объема ресурсов либо надежных источников их формирования свидетельствует о том, что реализация стратегического решения с высокой степенью вероятности будет успешной.*

*В данной статье рассматриваются особенности ресурсного обеспечения реализации стратегических решений в системе МВД России.*

**Ключевые слова:** ресурсное обеспечение, ресурсы, стратегическое решение, стратегия, управление.

Ресурсы (от франц. ressource — вспомогательное средство) — это денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов. В перечень ресурсов входят: природные, материальные, финансовые, трудовые, которые обычно объединяются в группу экономических, а также информационные, технологические, организационные, объединяемые в группу организованных по признаку их участия в преобразовании экономических ресурсов.

Сущность соотношения стратегии и потенциала проявляется в том, что:

1. Правоохранительная стратегия как централизованный директивный план вырабатывается на высшем уровне управления МВД России и подчиненных подразделений. К выбору стратегии очень часто подталкивают Президент, Правительство, политические партии, народные массы, которых по тем или иным причинам не удовлетворяет современное состояние преступности или ее отдельных составляющих. В силу этого первоначальный выбор приоритетных направлений усиления борьбы с преступностью осуществляется в условиях ограниченной информации. Это не позволяет увидеть все возможности. Они откроются при составлении проекта стратегического плана, когда будет использована более конкретная детальная информация. Она может поставить под сомнение и обоснованность первоначального выбора.

2. Своеобразным катализатором невыполнения программ, планов, намерений (концепций) является отсутствие всеобщего интереса к их выполнению. Об этом факторе упорно умалчивалось в советские времена и заговорили только в новых условиях экономисты. Но, если экономические отношения претерпели существенные изменения, то отношения в сфере борьбы с преступностью сохранились.

3. Стратегические направления и цели пока мало влияют на изменения отношения к правоохране со стороны законодательной и судебной властей. Суды, вопреки нормам действующего уголовного законодательства, очень часто применяют к лицам, совершившим эконо-

мические преступления, виновным в даче или получении взятки, меры наказания ниже низшего предела. В целом законодательство и судебная практика пока не соответствуют намерениям государства по поводу борьбы с преступностью.

4. Объективное сохранение централизованного административного подхода к выбору и формулированию стратегий борьбы с преступностью и недооценка отсутствия всеобщего интереса к их реализации являются результатом нарушения принципа синхронизации циклов развития сверхсистем (общество, государство) и крупных систем (система исполнительной власти, система государственной службы и т. д.). В результате наблюдается снижение профессионализма основных органов и служб правоохранительной системы. Их кадры практически не стали центральным звеном организации. По-прежнему негибкими остаются системы оплаты труда, стимулирования. Директивные органы определяют фонд заработной платы, объем и структуру ресурсов, статьи расходов, сохраняют за собой функцию снабжения материально-хозяйственными ресурсами подчиненных органов. Но экономическую сторону стратегического управления, полагаем, следует рассматривать шире, т. е. с позиций понимания роли индивидуального и коллективного труда, его производительности, рентабельности и вытекающих из этих категорий отношений по поводу труда: организации, гармонизации, регулирования, стимулирования и т. д. Это положение имеет методологическое значение и дает возможность правоохранительным органам с полным основанием и в полном объеме применять системный подход при решении проблем управления, поиска путей и способов повышения производительности труда.

Одним из основных свойств систем является их взаимозависимость и взаимодействие с внешней средой. Без них ни одна система не может функционировать. Это относится и к органам внутренних дел. МВД России, как любая система, реагирует на появляющиеся во внешней среде возможности и угрозы и вырабатывает меры по сохранению своей качественной определенности, устой-

чивости и адаптивности к этим изменениям. При применении системного подхода на основе фундаментальных исследований сначала формируются параметры выхода — целевые установки, ориентиры. Чем лучше определены параметры выхода, тем точнее должны быть цели, так как в их обоснования включаются расчетные показатели затрат времени, сил, средств, методов и т. п.

На основании анализа, а скорее всего фундаментальной исследования и сопоставления выводов, должна быть сформулирована стратегическая позиция высшего руководства правоохранительных органов, согласованная с параметрами внешней среды, с волей Президента страны, законодательной и исполнительной ветвей власти [2, с. 232].

Реализация таких решений имеет двуединую задачу: устранение препятствий и превращение абстрактных возможностей борьбы с преступностью в реальные инструменты противодействия.

Стратегическое руководство правоохранительными органами должно активно участвовать в разработке и реализации государственной политики в сфере борьбы с преступностью собственными ей методами, входить с законодательными и иными инициативами во все властные институты государства, т. е. активно участвовать в повышении его потенциала и разумно использовать его при реализации профилактических и правоохранительных стратегий [5, с. 160].

Обосновывая свою точку зрения, в понятие стратегического потенциала мы вкладываем совокупность реально существующих на момент выбора стратегий и последовательно создаваемых, наращиваемых внутренних и внешних национальных возможностей достижения органами внутренних дел стратегических целей в сфере борьбы с преступностью. При этом особо необходимо подчеркнуть, что финансовые и тыловые ресурсы могут рассматриваться в качестве реального потенциала лишь при условии правильного их распределения, использования и последовательного наращивания, т. е. при условии эффективного управления ими, обуславливающего извлечение из них оптимальных возможностей [4, с. 36].

Особую роль в структуре стратегических ресурсов занимают кадровые ресурсы. Рассматривая составляющие ресурсов, мы обратили внимание на то, что все они тесно взаимосвязаны и даже взаимообусловлены, что наличие высокого уровня одного из ресурсов еще не означает, что взаимосвязанные с ним другие ресурсы будут находиться на таком же высоком уровне, что совокупный потенциал организации определяется по его наименее развитой составляющей и что одним из путей повышения возможностей организации является достижение сбалансированности всех видов используемых ресурсов.

Таким образом, интеллектуальный потенциал правоохранительных органов по мере его повышения позволяет расширить круг возможных профилактических, правоохранительных стратегий, но в то же время степень его использования в определенной мере ограничена действу-

ющей стратегией. Поэтому интеллектуальный потенциал для достижения целей правоохранительных органов в будущем одновременно является одним из конечных продуктов (результатов) стратегического управления.

Материально-технические ресурсы — это выраженные в вещественном виде средства для удовлетворения потребностей правоохранительных органов при выполнении ими своих функций и представляющие собой, как правило, продукцию производственно-технического назначения. Поэтому на практике обеспечение органов внутренних дел этими ресурсами сводится к функции снабжения и условно подразделяется на две самостоятельные части: военное и материально-техническое снабжение. Эти два понятия не являются нормативными и в отдельных документах определяются по-разному.

Отсутствует и разграничение таких понятий как гражданское имущество и военное имущество. Все зависит от ситуации, для чего и в каком аспекте рассматриваются материальные и денежные ценности.

Материально-техническое обеспечение деятельности представляет собой комплекс мероприятий по организации и осуществлению снабжения всеми видами материальных и технических средств для выполнения поставленных задач и производится за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета на соответствующий год [3, с. 248].

Цели, поставленные перед полицией, напрямую связаны с материально-техническими возможностями государства.

Финансовое обеспечение деятельности полиции представляет собой осуществление государством функций с использованием определенных средств, методов и форм, направленных на систематическое выделение денежных средств из бюджета с целью удовлетворения потребностей органов полиции в денежных и материальных ресурсах в процессе осуществления правоохранительной деятельности. Оно предопределяет полное освоение выделенных на сферу внутренних дел бюджетных ассигнований, недопущение образования неиспользованных остатков денежных средств на лицевых счетах.

Военное снабжение, в свою очередь, подразделяется на техническое снабжение и интендантское снабжение.

К техническому снабжению относится обеспечение вооружением, боеприпасами, средствами защиты, инженерным имуществом, транспортными средствами, оперативной, криминалистической и другой специальной техникой, средствами связи и другим аналогичным имуществом, необходимым органам внутренних дел для выполнения возложенных на них функций [1, с. 141].

Задачей материально-технического снабжения является обеспечение потребителей (заказчиков) соответствующими ресурсами, в том числе средствами производства, расходными материалами и т. п.

К видам военного имущества следует отнести только вооружение, боеприпасы, средства защиты и инженерное имущество, изъятое из народнохозяйственного оборота.

И только эти виды довольствия должны заказываться, закупаться и распределяться в централизованном порядке.

Снабжение остальными видами довольствия, отнесенными сегодня к военным, должно регулироваться Гражданским кодексом Российской Федерации, другими Федеральными законами и подзаконными актами и осуществляться на основе договоров купли-продажи, поставки, аренды, подряда, перевозки и ряда других.

Роль службы тыла в решении этих вопросов должна быть сведена к определению норм положенности и распределению бюджетных денежных средств на их удовлетворение. Обеспечение финансовыми ресурсами правоохранительных органов осуществляется методом сметно-бюджетного финансирования, в результате которого до органов внутренних дел доводятся объемы финансирования, утвержденные в государственном бюджете, и перечисляются денежные средства с указанием целевого назначения.

Успешность процесса стратегического управления в любой сфере обеспечивается информацией — надежной, реально и достоверно отображающей действительность и будущее состояние проблемы (прогностическая инфор-

мация), а также тенденциями развития информационных процессов.

Говоря об информационном обеспечении хотелось бы отметить, что в настоящее время не существует ее общепринятого научного определения, единой точки зрения относительно ее содержания, применительно к оперативному, тактическому, стратегическому управлению и различным сферам управления.

Таким образом, ресурсное обеспечение является катализатором успешной реализации стратегического решения в системе МВД России. Исходной точкой для определения актуальности проблемы ресурсного обеспечения является представление о современной преступности как реальной угрозе национальной безопасности России и о национальной стратегии борьбы с ней как комплексном использовании всех потенциалов государства с целью изменения факторов, питающих преступность, и реформирования правоохранительной системы Российской Федерации таким образом, чтобы это содействовало повышению ее способности не только противостоять преступности, но и решительно искоренить ее наиболее опасные проявления.

#### Литература:

1. Возженикова, О. С., Петрова А. С. Психологические проблемы развития управленческой компетентности руководителей органов внутренних дел // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2014. № 1 (27). С. 140—146.
2. Корнева, Ю. Ю., Лебедев И. Б., Милукова Ю. Д. Личностно-средовые ресурсы и их роль в процессе адаптации сотрудников экспертно-криминалистических подразделений МВД России к условиям служебной деятельности // Вестник Московского университета МВД России. 2017. № 4. С. 230—235.
3. Литвиненко, А. Н. Аудит эффективности использования ресурсов как инструмент выбора областей оптимизации расходов в МВД России // Вестник экономической безопасности. 2016. № 5. С. 247—250.
4. Николаенко, Е. А. Кадровый потенциал органа внутренних дел как важный ресурс территориального органа МВД России // Проблемы правоохранительной деятельности. 2018. № 2. С. 35—39.
5. Цуканов, А. С. Концепция автоматизированного учета средств вооружения в арсеналах и подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации // Вестник экономической безопасности. 2016. № 6. С. 155—160.

## Мониторинг финансовой устойчивости предприятий нефтегазового сектора экономики

Михалев Иван Алексеевич, студент магистратуры  
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

*В статье рассматриваются проблемы организации мониторинга финансовой устойчивости предприятий нефтегазового сектора экономики.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, мониторинг финансовой устойчивости, платежеспособность.

**Ф**инансовая жизнеспособность социально-экономической системы в целом и каждой отдельной компании является основным условием успешного функционирования экономики любой страны.

Эффективное управление финансами включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес-планирование, разработка и реализация реальных

и финансовых инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблемы платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

В условиях рыночной экономики управление финансами становится одной из наиболее сложных и приоритетных задач, стоящих перед управленческим персоналом любого предприятия, независимо от сферы и масштабов его деятельности. Основными задачами управления деятельностью предприятия в рыночных условиях являются: необходимость выбора наиболее эффективных хозяйственных решений; инновационная направленность, стимулируемая конкурентными условиями рынка; активная инвестиционная стратегия.

Важнейшей сферой управления финансами должны стать решения по формированию достаточных финансовых ресурсов, поиску новых эффективных источников финансирования на денежных и финансовых рынках.

Задачи управления предприятием обуславливают необходимость разработки эффективной финансовой стратегии, ориентированной на рыночные условия. Важнейшим целевым параметром в конкурентной рыночной среде становится обеспечение финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта на основе лучшего использования финансовых и других ресурсов. Для достижения данной цели необходима организация регулярного наблюдения, оценки и прогноза финансовой устойчивости организации с целью принятия превентивных мер по недопущению ухудшений ее финансового состояния и банкротства. Организация внутреннего мониторинга финансовой устойчивости особенно необходима в период угроз финансового кризиса и нестабильного состояния экономики.

Финансовое состояние субъекта хозяйственной деятельности в зависимости от вида и объемов бизнеса, а также от организационно-правовой формы подвержено регулярному контролю со стороны руководства, учредителей (собственников), налоговых служб, кредитных организаций, конкурентов и других заинтересованных субъектов с различными целями использования полученной информации. Руководители и учредители организации заинтересованы в повышении ее эффективности в целом, оптимальном использовании ресурсов, в том числе финансовых, росте доходности капитала и финансовой устойчивости, недопущении ситуации банкротства, использовании возможностей улучшения финансовых показателей.

Учитывая значение хозяйственной деятельности предприятий нефтегазодобывающей отрасли, обеспечение финансовой устойчивости является для субъектов нефтегазового сектора экономики актуальной задачей на уровне государства. Доходы федерального бюджета в среднем на 40 % обеспечиваются за счет нефтегазового комплекса. При этом нужно иметь в виду, что результат деятельности компании в рассматриваемой отрасли экономики значительно зависит от конъюнктуры мирового рынка угле-

водородов, приоритетов и целей внешней и глобальной политики. Кроме того, негативно влияет преобладание экстенсивного пути развития компаний, наличие проблем организационно-управленческого характера, отсталость технологического развития отраслей переработки нефти и развития информационных технологий.

Рассмотрим динамику среднеотраслевых финансовых показателей по виду деятельности: Добыча сырой нефти и природного газа.

Коэффициент автономии показывает отношение собственного капитала к сумме активов. При нормативе коэффициента  $\geq 0,5$  значение среднеотраслевого коэффициента сократилось с 0,52 в 2012 г. до 0,34 в 2017 году.

Коэффициент финансового левериджа характеризует соотношение заемных и собственных средств и зависимость компании от внешних источников финансирования. Оптимальное значение коэффициента по разным данным составляет от 0,5 до 0,8. В российской практике нормальным также считается равное соотношение обязательств и собственного капитала. Низкое значение коэффициента может свидетельствовать об упущении возможности использования финансового рычага — повышения рентабельности собственного капитала за счет вовлечения в деятельность компании заемных средств. В данном случае значение среднеотраслевого коэффициента финансового левериджа соответствует нормативу — соотношение заемного и собственного капитала находится в пределах 0,46–0,68.

Гораздо хуже дела обстоят с показателями обеспеченности собственными оборотными средствами. В среднем по отрасли у компаний отсутствует собственный оборотный капитал и, следовательно, предприятия, занимающиеся добычей сырой нефти и природного газа, не обеспечены собственными оборотными средствами.

Рассмотрим возможности компаний в отношении обеспечения платежеспособности. Коэффициент текущей ликвидности при норме  $\geq 2$  составляет от 1,08 до 1,23. Коэффициент быстрой ликвидности при нормативе 0,7 составил от 0,89 до 0,99. Среднеотраслевое значение коэффициента абсолютной ликвидности при нормативе 0,2 изменяется от 0,03 до 0,07.

Таким образом, в целом можно сказать, что в среднесрочном периоде компании платежеспособны и могут погасить краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов: дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. В краткосрочном и долгосрочном периодах среднеотраслевые значения показателей ликвидности свидетельствуют о низком уровне платежеспособности.

Полученные значения коэффициента текущей ликвидности (менее 2) и обеспеченности собственными оборотными средствами (менее 0,1) показывают необходимость диагностики вероятного банкротства.

Организация мониторинга финансовой устойчивости предполагает разработку систем информационного, кадрового, методического обеспечения.

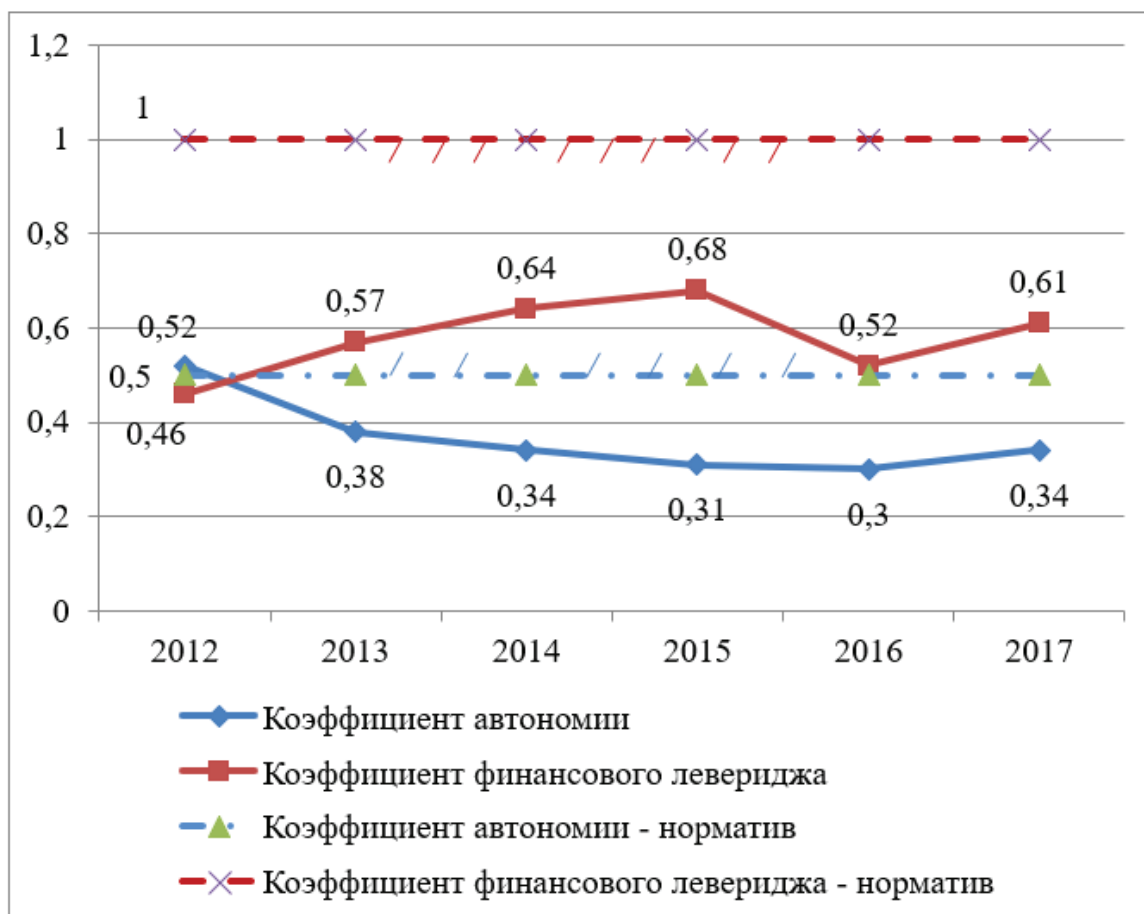


Рис. 1. Динамика коэффициентов автономии и финансового левериджа

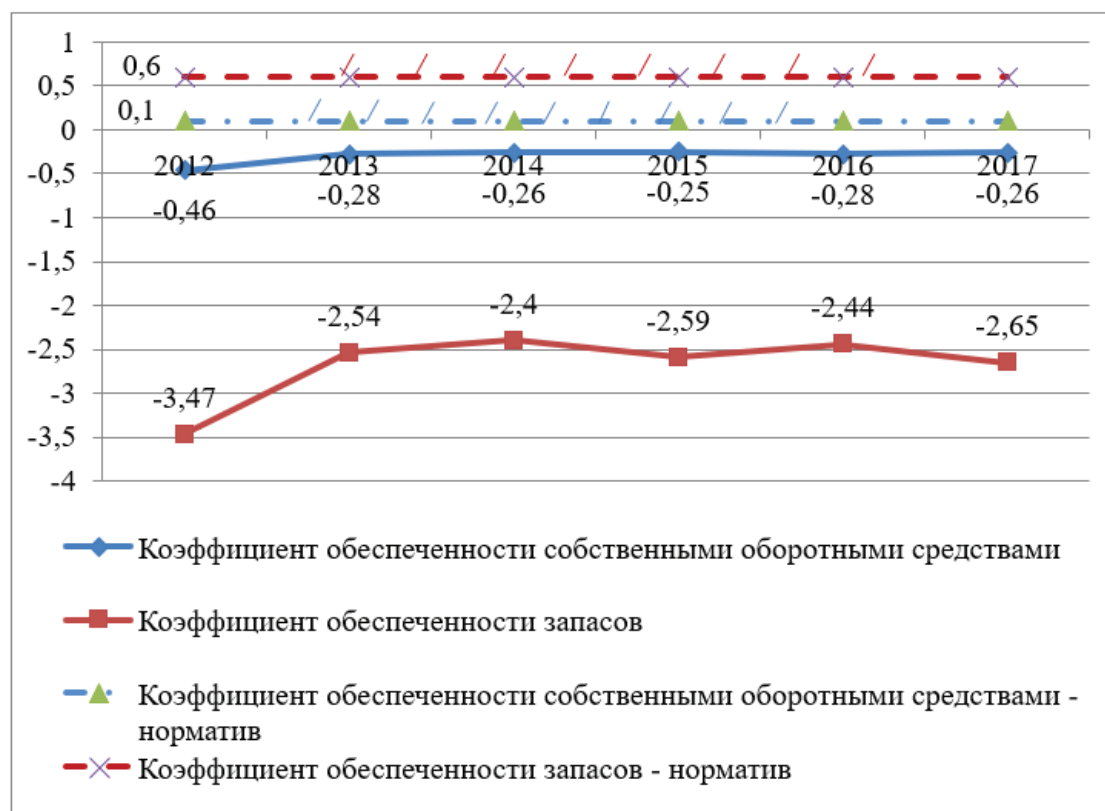


Рис. 2. Динамика коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами



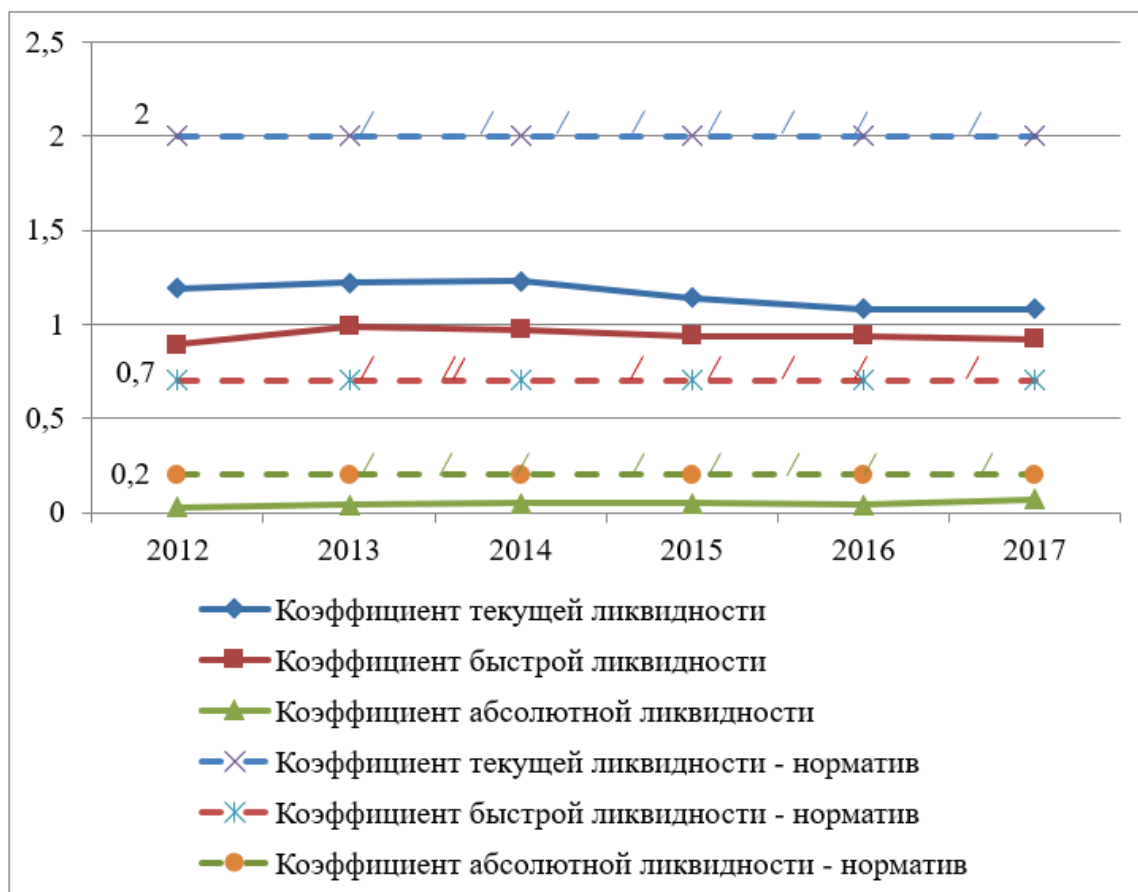


Рис. 3. Динамика коэффициентов ликвидности

Следует отметить, что этот процесс должен быть непрерывным. Только в этом случае внутренний мониторинг финансовой устойчивости будет эффективен и обеспечит возможность разработки действенных мер по

борьбе как с внутренним, так и внешними факторами способным привести к снижению финансовой устойчивости и банкротству компании.

## Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / В. И. Бариленко [и др.]. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2012.
2. Герасименко, О. А., Миронова Д. А. Диагностика кризисных явлений в управлении финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации // Инновационная наука. 2016. № 4–1. С. 99–103.
3. Ключевые финансовые показатели предприятий РФ по видам деятельности // <https://www.testfirm.ru/keyrates/>
4. Щербакова, Н. С. Оценка эффективности деятельности предприятий ТЭК в современных экономических условиях // Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 5. — С. 119–128. — URL <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1417/> (дата обращения: 01.06.2019).
5. Красина, Ф. А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Красина Ф. А. — Томск: ТУСУР, 2018. — 164 с.
6. Никулина, Н. Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Менеджмент организации» / Н. Н. Никулина, Д. В. Суходоев, Н. Д. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 511 с.

## Особенности субъектного состава профессиональной деятельности на рынке жилищно-коммунального хозяйства

Мусатова Алина Александровна, студент магистратуры  
Тамбовский государственный технический университет

*В статье раскрыты три основных способа управления многоквартирным домом. Представленный материал позволяет оценить с точки зрения эффективности такие способы управления, как: товарищество собственников жилья, управляющая компания и непосредственное управление собственниками.*

**Ключевые слова:** многоквартирный дом, способ управления, товарищество собственников жилья, управляющая компания, непосредственное управление.

Отрасль жилищно-коммунального хозяйства по целому ряду причин является крайне значимой для государства. Именно через работу жилищно-коммунального хозяйства обеспечивается предоставление наиболее оптимальных условий жизни населения, что сказывается как на состоянии его здоровья, так и на работоспособности и общественных настроениях. Важность сферы жилищно-коммунального хозяйства сложно недооценить, ведь абсолютно каждый человек сталкивается с данной отраслью, и в силу комплексности, количество проблем в отрасли велико [1, с. 27].

Фактически, реформирование отрасли жилищно-коммунального хозяйства происходит в течение всей новейшей истории Российской Федерации. И если после распада СССР и перестройки российской экономики, реформы ценообразования затронули фактически все отрасли народного хозяйства, то сектор жилищно-коммунального хозяйства выступил своеобразным социальным буфером, и ценообразование в нем осталось контролируемым. Однако, потребность перехода к рыночным отношениям и ценообразованию была объективна.

Тем не менее, своеобразный подготовительный период к формированию рыночных условий в сфере жилищно-коммунального хозяйства охватил период с 1991 по 2005 года, в рамках которого был сформирован институт права собственности и слой собственников жилья, имеющих право распоряжаться его судьбой. Также, был сформирован рынок жилья, а большая часть государственных структур, занимающихся снабжением населения коммунальными ресурсами, были приватизированы [2, с. 13–16].

Объективно, началом формирования рыночных условий в отрасли можно считать реформу 2005 года, в ходе которой значительно изменился Жилищный кодекс Российской Федерации.

В результате, государством фактически был создан новый рынок предпринимательской деятельности, на котором должно было действовать большое количество участников [3, с. 41].

Начиная с 2005 года, в соответствии с пунктом 2 статьи 161 Жилищного кодекса РФ, собственники жилья должны выбрать одну из трех форм управления домом, каждая из

которых предполагает более или менее серьезное вовлечение собственников в жизнедеятельность дома. Представлены формы, как самоуправление (непосредственное управление), организация товарищества собственников жилья, а также заключение договора с управляющей организацией, осуществляющей эксплуатацию жилого фонда. В современном деловом обороте, чаще всего вместо управляющей организации употребляется управляющая компания, потому в данной работе далее будет применяться именно это понятие.

Рассмотрим подробнее существующие варианты управления многоквартирными домами.

Первый из них — это управление товариществом собственников жилья.

Товариществом собственников жилья признается некоммерческая организация. Товариществом собственников жилья является вид товариществ собственников недвижимости, представляющий собой объединение собственников помещений в многоквартирном доме для совместного управления общим имуществом в многоквартирном доме либо в случаях, указанных в части 2 статьи 136 Жилищного Кодекса РФ, имуществом собственников помещений в нескольких многоквартирных домах, обеспечения владения, пользования и в установленных законодательством пределах распоряжения общим имуществом в многоквартирном доме, а также для осуществления иной деятельности, направленной на достижение целей управления многоквартирными домами.

Товариществом собственников жилья является юридическим лицом с момента его государственной регистрации

Товариществом собственников жилья, как любая организация, имеет свои органы управления. К ним относятся:

- общее собрание членом товарищества собственников жилья;
- председатель правления;
- правление.

Общее собрание членом товарищества собственников жилья является высшим органом управления товарищества [4, с.9].

Руководство деятельностью товарищества собственников жилья осуществляется правлением товарищества. Правление товарищества — это исполнительный орган,

он подчиняется общему собранию членов товарищества собственников жилья.

Членом товарищества собственников жилья, управляющего многоквартирным домом, может быть только собственник помещения в данном доме.

Плюсами данного способа управления является:

— денежные средства собственников аккумулируются на расчетном счете товарищества и расходуются только на нужды дома;

— возможность самостоятельно нанимать организации или работников для содержания, ремонта и обслуживания общего имущества;

— товарищество собственников жилья само определяет какие и в каком порядке необходимы проведения ремонтных работ, собственники учувствуют в выборе материалов, а также в выборе способа сбора денежных средств на эти нужды.

Недостатками товарищества собственников жилья являются:

— главный недостаток — это неоплата жилищно-коммунальных услуг собственниками помещения, в результате чего нарушается финансовая устойчивость товарищества;

— товарищество собственником жилья может быть выгодно в условиях управления крупного многоквартирного дома;

— на практике председателем товарищества собственников жилья может стать недобросовестный человек [5, с. 19].

Вторым способом является непосредственное управление.

Данный способ управления может быть реализован только в доме, количество квартир в котором составляет не более чем тридцать.

Отличительной особенностью данного способа управления является то, что между потребителями и поставщиками коммунальных услуг, не существует посредников.

При непосредственном управлении многоквартирным домом собственники квартир заключают договора по обслуживанию и ремонту дома на основании решений общего собрания собственников. Такой способ управления позволяет им вступать в правоотношения с ресурсоснабжающими компаниями.

Плюсами непосредственной формы управления многоквартирным домом является возможность собственникам помещений договариваться с подрядчиками о поддержании оптимального состояния дома.

Одним из недостатков непосредственного управления заключается в том, что нет профессионального управления общим имуществом, а так же контроль за качеством работ со стороны всех или нескольких собственников может приводить к конфликтным ситуациям.

Хотя управление многоквартирным домом напрямую жителями — распространенная практика, серьезную конкуренцию ей составляют управляющие компании [5, с. 29].

Практика показывает, что управление многоквартирным домом управляющей организацией является в нашей стране наиболее распространенным.

Начало 30-х годов XX столетия считается первым периодом, когда появились управляющие компании в жилищно-коммунальном хозяйстве России [6, с. 6].

По мере развития системы государственного управления начали создаваться специальные предприятия по управлению жилищно-коммунального хозяйства — известные всем ЖЭКи, а управление предприятием жилищно-коммунального хозяйства продолжали осуществлять исполкомы и местные советы.

Эта форма организации управления имуществом многоквартирных домов была достаточно эффективной, поэтому полноценно просуществовала до середины 2000-х годов.

С учетом такой характеристики как рентабельность в 2005 году в России появилась возможность создавать частные управляющие компании, большая часть которых была образована на базе ликвидированных ЖЭКов [6, с. 9–10].

Управляющая компания — это организация, принявшая на себя обязанности по обеспечению полного спектра услуг жилищно-коммунального хозяйства конкретному домовладению или нескольким домовладениям.

Жилищный кодекс РФ требует, чтобы управляющая компания выполняла абсолютно все работы, которые предусмотрены минимальным перечнем. При этом управляющая компания может нанимать другие подрядные организации, но всю ответственность за качество услуг перед собственниками несет именно она.

Для того чтобы начать работать с управляющей компанией, сначала нужно заключить с ней договор. Для этого необходимо, чтобы на общем собрании собственники сами выбрали управляющую компанию и утвердили условия договора.

Самыми главными достоинствами такого способа управления являются:

— общим имуществом многоквартирного дома управляют профессиональные работники;

— жильцы могут влиять на качество услуг;

— собственникам нужно меньше тратить сил и времени на содержание и ремонт общего имущества своего дома.

Но, как и у всех способов управления, в способе управления посредством заключения договора с управляющей компанией есть недостатки:

— собственникам труднее проследить, на что именно тратятся денежные средства;

— со стороны управляющей компании возможно неисполнение договорных отношений [7, с. 12].

Учитывая изложенное, способ управления — управляющими компаниями наиболее распространенный и удобный (с точки зрения конкретного собственника) способ организации содержания общедомового имущества, хотя и обходится он, как правило, дороже, чем ТСЖ и тем более самостоятельное управление.

В итоге рассмотрев все способы управления многоквартирными домами возникает вопрос: какой способ управления многоквартирным домом лучше выбрать?

Ответ на этот вопрос во многом зависит от размера дома, т. е. количества собственников, проживающих в нем, а также от их организованности. Для небольших домов, где все собственники знают друг друга и во многом могут поручиться за соседей, лучше выбирать самостоятельное управление. Такая форма обойдется гораздо дешевле, к тому же она дает возможность выбора конкретной компании, которая будет обслуживать общее имущество многоквартирного дома.

С другой стороны, поскольку никто не может дать гарантию за конкретного человека (и к тому же владельцы квартир нередко меняются), то для больших домов предпочтительно выбрать управляющую компанию или товарищество собственников жилья.

В этом случае содержание, текущий и капитальный ремонт имущества обходятся существенно дороже по сравнению с непосредственным управлением. Однако ответственность берут на себя соответствующие должностные лица (председатель, члены правления товарищество собственников жилья) или управляющая компания в целом.

При этом, выбрав способ управления посредством управляющей компании, возникает еще вопрос: какую управляющую организацию выбрать для управления своим домом? А выбор на самом деле очень велик.

В настоящее время в Тамбовской области управлением государственного надзора Тамбовской области на основании решения Лицензионной комиссии Тамбовской области выдано 123 лицензии на осуществление предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами, из них 100 являются действующими, и выполняют свои функции в области управления многоквартирными домами г. Тамбова и Тамбовской области [8].

Выбор способа управления очень сложный и актуальный вопрос для собственников многоквартирных домов.

Но вывод, можно сделать один, что идеального способа управления просто не существует. При этом, собственники многоквартирного дома, выбрав один из способов управления, будут сталкиваться с множеством проблемных ситуаций и, к сожалению, полностью не будут удовлетворены результатами выбранного способа управления.

#### Литература:

1. Качкаев, П. Р. Проблемы и перспективы развития ЖКХ в рамках реформирования отрасли // Жилищно-коммунальное хозяйство. — 2017. — № 2.
2. Белозеров, С. А. Модернизация сферы ЖКХ как фактор повышения уровня жизни населения России / С. А. Белозеров, А. Э. Ващук // Уровень жизни населения регионов России. — 2017. — № 12.
3. Пономарев, С. В. ЖКХ России сегодня: проблемы и задачи // Сантехника, отопление, кондиционирование. — 2017. — № 3.
4. Кириченко, О. В., Накушнова Е. В., Кириченко Л. П. Товарищество собственников недвижимости (ТСН) как эффективный способ управления многоквартирными домами // Семейное и жилищное право. 2015. № 4.
5. Олейник, Н. С. Предложения по совершенствованию работы предприятий в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Энергосбережение и водоподготовка. — 2015. — № 6.
6. Атаманенко, С. А., Горобец С. Л. Управляющая организация в сфере ЖКХ; Феникс — Москва, 2012.
7. Сазонов, С. П. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы и решения / Сазонов С. П., Завьялов Д. Ю. // Финансы. — 2006. — N 6. — С.19–21.
8. Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства/ Реестр лицензий субъекта: Тамбовская область [Электронный ресурс] / <https://dom.gosuslugi.ru/#!/licenses>
9. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 03.04.2018) // Собрание законодательства РФ. — 2005. — № 1 (часть 1).

## Особенности бизнес-планирования

Мухитдинова Тамила Алимовна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

**Б**изнес-план — это документ, содержащий все необходимые аспекты коммерческой деятельности предприятия: его коммерческие, производственные и социальные проблемы.

Бизнес-план не принимается законодательством в отличие от политики, постоянно адаптируется к рыночным условиям и, таким образом, адаптируется к непредсказуемым рыночным ситуациям.

Бизнес-план представляет собой специальный инструмент управления, широко используемый практически во всех областях текущей рыночной экономики, независимо от масштабов и сферы деятельности предприятия, формы собственности. Это документ, в котором ясно изложены

организационные, производственные и рыночные взгляды предлагаемого бизнеса, а также плановых расчетов таких как: производственных, инвестиционных и финансовых результатов.

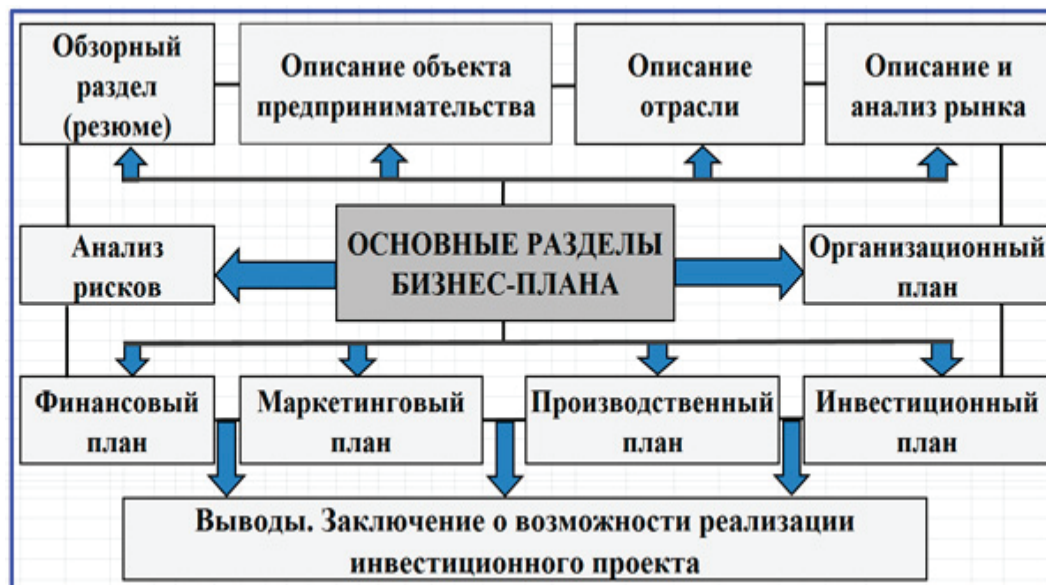


Рис. 1. Основные разделы бизнес-плана

Основную роль в подготовке бизнес-плана играет руководство предприятия. Никто не может определить цели и направления его деятельности, выбрать стратегию реализации плана.

Подготовка бизнес-плана имеет огромное значение для предприятий в тех случаях, когда недостаточно финансовых ресурсов для осуществления конкретного проекта.

В этих случаях данный документ является одним из основных, который необходим для обращения к другим инвесторам, чтобы привлечь их финансовые ресурсы для финансирования данного проекта или же в банк, второй вариант, чтобы получить кредитные средства с целью определения объемов разработки стратегии финансирования.

В этом случае вкладчиками могут быть банки, иные юридические и физические лица. Бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как внутри фирмы, так и вне за ее пределами. Это необходимо руководству компании для ориентации в условиях акционерной собственности и, в некоторой степени, при создании компаний.

Бизнес-план является одним из основных документов, определяющих дальнейшую стратегию предприятия, позволяющим знать каким образом ее руководители достигнут свои цели и задачи, в первую очередь нужен для повышения прибыльности. На общей концепции развития фирмы базируется бизнес-план, суть которого более подробно разрабатывать финансовый и экономический аспект стратегии, предоставляется технико-экономическое обоснование конкретным мероприятиям.

Бизнес-план помогает решить следующие проблемы:

- выявить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место организации на этих рынках;
- определить показатели и выбрать состав товаров и услуг, которые будут предложены компанией потребителям;
- спрогнозировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и пути их достижения.
- определение ответственных лиц за осуществление данной стратегии;
- оценить производственные и торговые расходы на их формирование и осуществление;
- определить соответствие существующего персонала предприятия;
- определение состава маркетинговой деятельности для исследования рынка, рекламы, стимулирования сбыта, ценообразования, каналов сбыта.

Бизнес-план, который хорошо спланирован и разработан, должен определить все спорные и трудно решаемые вопросы планирования проекта и просчитывать не только финансы в перспективе, но в значительной степени предсказать развитие ситуации по проекту:

- что эта идея принесет в будущем;
- как будет развиваться производство;
- как будет продаваться продукт или услуга;
- какие необходимые шаги стоит предпринять предприятию, при подходящей обстановке (экономической, политической, конкурентной) и при непредвиденных обстоятельствах.





Рис. 2. Функции бизнес-плана

Разработка бизнес-плана осуществляется при помощи экспертов и консультантов, а также с участием руководителей от организации. Также по согласованию с заказчиком могут участвовать консалтинговые фирмы и эксперты.

Руководитель предприятия, участвующий в подготовке бизнес-плана лично, планирует свою будущую деятельность вперед, учитывать целесообразность и обоснованность инвестиционного проекта.

Особенности бизнес-планирования в России. Бизнес-планирование является новым явлением в экономике РФ, при том, что большинство понятий рыночной экономике уже широко используются в деловой жизни и практике отечественных предприятий. В России на сегодняшний день больше распространена разработка технико-экономических обоснований (ТЭО), но не бизнес-планы. Такое положение связано с административно-командной системой управления экономикой, в условиях которой не было необходимости учитывать большинство факторов, свойственных рыночной системе хозяйствования. Между тем, в последние годы ТЭО все больше приобретает характер бизнес-плана. Это связано с тем, что задача бизнес-плана и ТЭО одна и та же: обоснование экономической целесообразности разрабатываемого проекта, т. е.

описание положительного эффекта. Однако, разработка ТЭО может вестись и для проектов, которые могут быть убыточными. В случае разработки бизнес-плана такая ситуация возможна только лишь для какой-либо части проекта, без которой весь проект не может быть осуществлен.

Процесс бизнес-планирования в отечественной практике осложняется политической и экономической неопределенностью, несовершенствами в системе бухгалтерского и финансового учета.

Особенности бизнес-планирования в России состоят в следующем:

- 1) Постоянно меняющиеся экономические отношения заставляют менеджеров высшего звена самим следить за будущими шагами в развитии компании и вести конкурентную борьбу;
- 2) Некоторая часть руководителей компаний, при отсутствии опыта в управлении коммерческой организацией, не учитывают экономические проблемы рыночной среды;
- 3) Наличие необходимости использования российскими предпринимателями обоснования своих бизнес-планов для лучшего отражения эффективности использования инвестиций.

Таким образом, большинство методик бизнес-планирования, принятых на Западе, неприменимы в России.

## Роль и место инициативного бюджетирования в муниципальном бюджетном процессе

Наумов Олег Сергеевич, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

*В статье анализируется институт инициативного бюджетирования как одного из механизмов повышения эффективности бюджетных расходов в контексте государственной политики по реформированию бюджетного процесса и обеспечению долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетов бюджетной системы Российской Федерации применительно к практике муниципального уровня публичной власти.*

**Ключевые слова:** муниципальное образование, население, органы местного самоуправления, местный бюджет, вопросы местного значения, бюджетный процесс, инициативное бюджетирование.

С начала 2000-х годов по настоящее время в России осуществляется реформирование системы бюджетных отношений, в частности, направленное на достижение четкого разграничения бюджетной компетенции между различными уровнями публичной власти, синхронизации систем стратегического и бюджетного планирования в сочетании с внедрением механизма бюджетирования, ориентированного на результат, и государственных (муниципальных) программ, а также на повышение прозрачности и эффективности бюджетного процесса.

В современных условиях политической и экономической нестабильности наиболее остро встает вопрос о справедливости существующей системы распределения доходов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации и о их соответствии расходным обязательствам органов государственной власти и местного самоуправления. В этом отношении значительные сложности испытывают наиболее близкие к населению органы местного самоуправления, объем собственных доходов которых в структуре доходной части местных бюджетов не позволяет в полной мере осуществлять самостоятельное решение вопросов местного значения — главного их предназначения, предусмотренного ст. 130 Конституции РФ [1].

Так, в соответствии со ст. 47, ст. 61–64 Бюджетного кодекса Российской Федерации к собственным доходам местных бюджетов относятся поступления от уплаты местных налогов, а также доходы от федеральных и региональных налогов, зачисляемые в местные бюджеты по нормативам отчислений, установленным федеральным и региональным законодательством для каждого вида муниципального образования, а также неналоговые доходы и безвозмездные поступления (кроме субвенций, направляемых для реализации переданных отдельных государственных полномочий) [2].

По данным Минфина РФ за 2017 год, в среднем по России по всем видам муниципальных образований налоговые и неналоговые доходы в общем объеме поступивших собственных доходов местных бюджетов составляют 55,6 %, межбюджетные трансферты (без учета

субвенций) и другие безвозмездные поступления — 44,4 % [9].

Общероссийский Конгресс муниципальных образований Российской Федерации приводит несколько иные данные о структуре доходов местных бюджетов: 29 % составляют налоговые доходы, 7 % — неналоговые доходы, 64 % — межбюджетные трансферты, среди которых наибольший удельный вес имеют субвенции на исполнение переданных государственных полномочий (35 %) [6, с. 25].

Вместе с тем, очевидные различия приведенных данных коренным образом не изменяют общую ситуацию и свидетельствуют о том, что доля бюджетных средств, которыми органы местного самоуправления имеют право самостоятельно распоряжаться при решении вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения незначительна. В этой связи на первый план выходит вопрос об определении наиболее актуальных проблем муниципалитета, финансовое обеспечение решения которых является приоритетным для местного населения. Указанные обстоятельства обуславливают необходимость реформирования муниципального бюджетного процесса, повышение его открытости и степени участия в нем населения муниципального образования.

Виднейший отечественный специалист хозяйственного освоения Сибири и северных территорий Канады, США и Норвегии, директор Института экономики Сибирского отделения РАН, В. А. Крюков, указывая на неизбежность разрыва между желаемым — стать богатым сейчас, немедленно и действительным — процессом освоения и обучения грамотной реализации прав на ресурсы территории отмечает, что одной из важнейших задач муниципального управления является «воспитание у населения чувства сопричастности и формирование атмосферы соучастия в решении практических задач, без чего не будет ни комфортности, ни социально-экономической эффективности в ее широком человеческом измерении» [10, с. 34–35].

В Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 31.01.2019 № 117-р, участие населения в бюджетном процессе рассматривается в ка-

честве одного из нуждающихся в совершенствовании направлений, являющегося отличительной особенностью лучшей зарубежной практики управления общественными финансами [3].

В настоящее время в России вовлечение населения в процесс принятия решений в рамках бюджетного процесса осуществляется по нескольким направлениям, одним из которых является так называемое инициативное (партиципаторное) бюджетирование, вошедшее в мировую практику муниципального управления более 30 лет назад, зародившись в Латинской Америке [12, с. 11–12]. Как отмечает В. В. Вагин, «инициативное бюджетирование и как термин, и как практика появилось именно в России» [8, с. 51–53]. При этом в действующем российском законодательстве на федеральном уровне отсутствует единое определение понятия «инициативное бюджетирование», а также не определены его правовые основы. Нормативное правовое регулирование процесса выдвижения, отбора, реализации и контроля за реализацией проектов инициативного бюджетирования, направленных на решение вопросов местного значения, финансируемых за счет средств местных бюджетов, осуществляется на региональном уровне и характеризуется разнообразием применяемых практик.

Так, в некоторых субъектах РФ правовое регулирование инициативного бюджетирования осуществляется на основе правил предоставления субсидий бюджетам муниципальных образований на софинансирование проектов развития общественной инфраструктуры, инициированных местным населением (Республика Башкортостан, Пермский край, Ульяновская область), в других — практики инициативного бюджетирования выделяют в приоритетные проекты и государственные программы регионального значения (Ярославская область). Кроме того, в состав инициативного бюджетирования включаются иные процессы, предполагающие получение мнением населения о планируемых мероприятиях за счет средств местных бюджетов, например, голосование граждан за проекты благоустройства территорий муниципальных образований.

В этой связи, для унификации подходов к инициативному бюджетированию Министерством финансов РФ подготовлен проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», подразумевающий дополнение главы 8 изменяемого Закона понятиями «инициативные проекты» и «инициативные платежи» [11].

Следует отметить, что в России с 2007 года реализуется Программа поддержки местных инициатив Всемирного банка, предполагающая выдвижение на общих собраниях населения приоритетных проектов, их конкурсный отбор на основе формализованных критериев, оценивающих степень поддержки проектов местными сообществами и финансирование тех проектов, которые получили поддержку населения, за счет средств региональных

бюджетов при обязательном софинансировании муниципалитетов, населения и местного бизнеса. В рамках программы реализовано около 4000 проектов в восьми регионах страны: Ставропольском крае, Кировской, Тверской, Нижегородской областях, Республике Башкортостан, Хабаровском крае, Республике Северная Осетия — Алания, Еврейской автономной области [5, с. 8].

Также с 2013 года внедряется модель партиципаторного бюджетирования, разработанная Европейским университетом в Санкт-Петербурге и предусматривающая распределение определенной части бюджета муниципального образования в соответствии с решениями бюджетной комиссии, состоящей из граждан и представителей органов местного самоуправления. Причем состав представителей граждан в бюджетной комиссии формируется на основании заявок жителей при помощи жребия. Комиссия может выдвигать бюджетные инициативы в рамках полномочий муниципалитета, на территории которого она работает. Данная модель применяется в некоторых муниципалитетах Ленинградской, Вологодской, Кировской областей [13, с. 23].

Помимо указанных практик в рамках инициативного бюджетирования можно выделить некоторые региональные проекты, в частности, реализовываемые в Тульской, Иркутской, Тамбовской областях в 2010–2011 годах при поддержке Общероссийской политической партии «Единая Россия» и Общероссийского Фронта (ОНФ) проекты «Народная инициатива» и «Народный бюджет».

Несмотря на наличие различных механизмов вовлечения населения в бюджетный процесс, Бехер В. В. подчеркивает особую важность инициативного бюджетирования для муниципалитетов и выделяет следующие его критерии: обсуждение бюджетных вопросов; участие представителей власти (придает легитимность инициативам); серийность процесса реализации; публичное обсуждение инициатив; наличие публичной отчетности [4, с. 242].

Таким образом, исходя из практики публичного управления, инициативное бюджетирование следует рассматривать как «понятие, применяемое ... для обозначения совокупности практик вовлечения граждан в бюджетный процесс, объединенных общей идеологией гражданского участия, а также сферы государственного регулирования участия населения в определении и выборе проектов, финансируемых за счет расходов бюджета, и последующем контроле за реализацией отобранных проектов» [13, с. 5].

Следует отметить, что лучшие практики субъектов РФ по поддержке местных инициатив находят свое отражение в ежегодном Докладе Минфина РФ «О лучшей практике развития «Бюджета для граждан» в субъекта Российской Федерации и муниципальных образованиях», согласно которому в 2016 году объем региональных субсидий на реализацию программ инициативного бюджетирования составил 5,1 млрд. рублей (2015 год — 1,4 млрд. рублей), софинансирование населением и бизнесом 0,7 млрд. рублей (в 2015 году — 0,4 млрд. рублей). Общая стоимость

проектов инициативного бюджетирования в 2016 году составила 7 млрд. рублей (в 2015 году — 2,4 млрд. рублей), а количество реализованных проектов выросло с 2657 до 8732 (в 3,3 раза) [7, с. 5].

Приведенные данные свидетельствуют о положительной динамике применения инициативного бюджетирования в целом по стране в абсолютном выражении, однако отсутствие в законодательстве единого подхода к определению сущности и содержания, а также к регулированию механизмов реализации инициативного бюджетирования

приводит к тому, что вовлечение граждан в бюджетный процесс на уровне муниципального образования в рамках данного института находится в прямой зависимости от позиции региональной власти. В этой связи потенциал повышения эффективности расходов местных бюджетов при решении вопросов местного значения за счет вовлечения граждан в муниципальный бюджетный процесс до конца не раскрыт и требует расширения возможностей граждан и органов местного самоуправления при принятии совместных бюджетных решений.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г.: по сост. на 21 июля 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2014. — № 31. — ст. 4398;
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ: по сост. на 06 июня 2019 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1998. — № 31. — ст. 3823;
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.01.2019 № 117-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2019. — № 6. — ст. 542;
4. Бехер, В. В. Практика инициативного бюджетирования на муниципальном уровне [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-initsiativnogo-byudzhetrovaniya-na-munitsipalnom-urovne> (дата обращения: 19.05.2019);
5. Вагин, В. В. 25 Вопросов об инициативном бюджетировании: учебное пособие / В. В. Вагин, Е. А. Тимохина, и соавт. — Москва: Т8 Издательские технологии, 2017. — 46 с.;
6. Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации, перспективах его развития и предложения по совершенствованию правового регулирования организации и осуществления местного самоуправления [Электронный ресурс] // Официальный сайт Общероссийского Конгресса муниципальных образований Российской Федерации [сайт]. — URL: <http://okmo.news/event.php?33> (дата обращения: 03.05.2019);
7. Доклад «О лучшей практике развития «Бюджета для граждан» в субъекта Российской Федерации и муниципальных образованиях» за 2017 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [сайт]. — URL: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/09/main/DBDG17.pdf> (дата обращения: 19.05.2019);
8. Изутова, О. В. Новые механизмы в решении привычных проблем: интервью с В. В. Вагиным, директором Центра инициативного бюджетирования // Бюджет. — 2017. — С. 51–53;
9. Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2017 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [сайт]. — URL: [https://www.minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring\\_results/Monitoring\\_local/results/](https://www.minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/) (дата обращения: 09.05.2019);
10. Крюков, В. А. О практике и практиках // Регион 86. — 2011. — № 1 (11). — С. 34–35;
11. Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (подготовлен Минфином России 11.02.2019) [Электронный ресурс]. — Документ опубликован не был. — Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.04.2019);
12. Чулков, А. С. Опыт и перспективы применения в России инициативного бюджетирования // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — № 11. — 2017. — С. 10–21;
13. Шульга, И. Е. ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения / И. Е. Шульга, В. В. Вагин, Г. Н. Хачатрян, А. С. Сухова, Л. А. Шилов, Н. В. Гаврилова, Н. А. Шаповалова — М.: «Алекс», 2017. — 124 с.

## Определение понятия «труд» и развитие вовлеченности работников

Ольшевский Владимир Александрович, специалист по охране труда  
ГБУ «Жилищник района Замоскворечье» (г. Москва)

*Путем языкового, систематического, логического толкования норм статей 1, 209 Трудового кодекса РФ разработано номинальное определение понятия «труд» для развития вовлеченности работников.*

**Ключевые слова:** ТК РФ, понятие «труд», вовлеченность

В соответствии со статьями 1, 209 Трудового кодекса РФ существенными признаками труда является организация труда, управление трудом, безопасность труда [1].

По смыслу статьи 1 Трудового кодекса РФ под организацией труда следует понимать собственно организацию труда, а также трудоустройство у данного работодателя, подготовку и дополнительное профессиональное образование непосредственно у данного работодателя, материальную ответственность работодателей и работников сфере труда, разрешение трудовых споров, обязательное социальное страхование в случаях, предусмотренных федеральными законами.

По смыслу статьи 1 Трудового кодекса РФ под управлением трудом следует понимать собственно управлением трудом, а также социальное партнерство, ведение коллективных переговоров, заключение коллективных договоров и соглашений, государственный контроль (надзор),

профсоюзный контроль за соблюдением трудового законодательства (включая законодательство об охране труда), иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права.

В соответствии со статьей 209 Трудового кодекса РФ под безопасным трудом понимаются условия труда, при которых воздействие на работающих вредных и (или) опасных производственных факторов исключено либо уровни их воздействия не превышают установленных нормативов.

Путем языкового, систематического, логического толкования норм статей 1, 209 Трудового кодекса РФ автором разработано следующее определение понятия «труд». Труд — совокупность организованных, управляемых, безопасных действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию (товары, работы, услуги).

Таблица 1. Содержание понятия «труд».

Существенный законный признак «труда»	Правовое основание
Организованный	ст. 1 ТК РФ
Управляемый	ст. 1 ТК РФ
Безопасный	ст. 209 ТК РФ
Превращающий ресурсы в готовую продукцию (товары, работы, услуги)	ст. 209 ТК РФ, законодательство РФ о техническом регулировании

Установление законных признаков труда позволяет осуществлять правомерное развитие вовлеченности в труд работников. Наиболее подробно в Трудовом кодексе РФ регламентирован признак «безопасный труд» (см. ст. 212 ТК РФ). Безопасный труд предполагает управляемость, организованность труда, наличие технологической документации.

Для развития признака «управляемый труд» рекомендуется создание производственного совета путем тайного голосования работников. Создание производственного совета работников обеспечивает выполнение следующих задач вовлеченности: обеспечение соблюдения норм и правил эксплуатации; осуществление в интересах работников действующих законов, коллективных договоров, правил предупреждения несчастных случаев.

Для развития признаков «организованный труд» и «безопасный труд» особое значение имеет раскрытие трудовой роли работника в локальных технико-правовых актах. Вовлеченность работников не может возникнуть на пустом месте. Вовлеченность может возникнуть только у

обученных работников, обладающих специальными навыками и профессиональной компетенцией. В Перечень рекомендуемых методов развития вовлеченности входят следующие методы: разработка Положения о системе технического обслуживания и ремонта объектов сферы жилищно-коммунального хозяйства; разработка проектов производства работ; разработка технологических карт на работы; составление Плана по организации применения профессиональных стандартов, накопление сведений о потребности в профессиональном образовании, профессиональном обучении и (или) дополнительном профессиональном образовании работников, полученных на основе анализа квалификационных требований, содержащихся в профессиональных стандартах, и кадрового состава, и о проведении соответствующих мероприятий по образованию и обучению в установленном порядке; профессиональная аттестация (сертификация) специалистов на осуществление деятельности в области жилищно-коммунального хозяйства; приведение численности работников к нормативной численности.



Таблица 2. Универсальные методы развития вовлеченности в труд работников ГБУ «Жилищник N-ского района»

Законные признаки труда	Универсальные методы развития вовлеченности в труд работников ГБУ «Жилищник N-ского района»
Управляемый	Создание производственного совета численностью от 5 чел. тайным голосованием работников
Организованный и безопасный	Разработка Положения о системе технического обслуживания и ремонта объектов сферы жилищно-коммунального хозяйства. Разработка проектов производства работ. Разработка технологических карт на работы. Составление Плана по организации применения профессиональных стандартов, накопление сведений о потребности в профессиональном образовании, профессиональном обучении и (или) дополнительном профессиональном образовании работников, полученных на основе анализа квалификационных требований, содержащихся в профессиональных стандартах, и кадрового состава, и о проведении соответствующих мероприятий по образованию и обучению в установленном порядке. Профессиональная аттестация (сертификация) специалистов на осуществление деятельности в области жилищно — коммунального хозяйства. Приведение численности работников к нормативной численности.
Организованный	Усложнение системы вознаграждения и связанности с результатами деятельности организации.

Предложенное законное определение понятия «труд» совместимо с различными моделями управления человеческими ресурсами.

Управление человеческими ресурсами в США базируется на «автономности управленческого аппарата, концепции «права на руководство», антагонизме между менеджментом и профессиональными союзами» [2, с. 541].

Управление человеческими ресурсами в Европе наиболее близко для российской модели труда. «В целом и целом, в Европе по сравнению с США государство намного активнее вовлечено в предоставление социального обеспечения, оно напрямую вмешивается в экономические процессы и является одной из самых активных

сторон в переговорах между предпринимателями и работниками...» [2, с. 544].

«Философию управления человеческими ресурсами в японских корпорациях кратко можно обрисовать так: особое внимание уделяется трудовым ресурсам, ей свойственны также патернализм, эгалитаризм, групповой характер работы и неклассовый подход в поиске консенсуса» [3 с. 557].

#### Вывод.

Труд — совокупность организованных, управляемых, безопасных действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию (товары, работы, услуги).

#### Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>, свободный.
2. Брюстер, К. Управление человеческими ресурсами в Европе // Управление человеческими ресурсами под ред. М. Пула, М. Уорнера. — СПб: Питер, 2002. — с. 539–556.
3. Йоко Сано. Управление человеческими ресурсами в Японии // Управление человеческими ресурсами под ред. М. Пула, М. Уорнера. — СПб: Питер, 2002. — с. 557–568.

## Пересекающиеся модели управления проектной деятельностью

Погорельская Анастасия Михайловна, студент магистратуры  
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

В настоящее время многие организации сталкиваются с конкурентными рынками и различными изменениями к которым стоит быть готовыми. Управление проектами может помочь подготовиться к различным изменениям для достижения стратегических целей и повышения ценности

проектов в организациях. Модели управления проектами созданы чтобы повысить эффективность управления проектом, путем принятия соответствующих методологий. Очень важно найти и начать использовать подходящую модель управления проектами (МУП).

**Основная часть**

Часто легче сказать, чем сделать, чтобы команда проекта была организована вокруг проекта. К счастью, исследование методологии управления проектами может помочь организовать проект в структурированный, упорядоченный процесс. Это делает командное сотрудничество более эффективным, а проекты более организованными.

Эксперты по управлению проектами согласны с тем, что большинство проектов выигрывают, когда используется признанная методология. Хотя существуют десятки методов управления проектами, большинство проектов можно эффективно управлять, используя модель управления проектами.

Управление проектами играет важную роль в достижении целей и реализации планов и ожиданий. Часто компании возлагают большие надежды на проекты и на то, что члены команды будут сотрудничать в реализации их идей, но все идет не так, как планировалось.

Модели управления проектами помогает менеджерам на каждом этапе проекта. Они начинаются с оказания помощи менеджеру в планировании, инициировании и реализации проекта. Методологии даже приводят к закрытию проекта. Различные проекты опираются на различные модели. Не каждый стиль управления проектом будет работать для каждой работы. Чтобы понять, какая модель лучше всего подходит для проекта, команда проекта должна быть знакома с этими общими моделями проекта и их различиями.

Организации находятся под растущим давлением внешней среды, которая требует постоянных инновационных решений в продуктах и обслуживании, чтобы получить конкурентное преимущество и отвечать потребностям клиента. Чтобы оставаться конкурентоспособной, современные организации перенимают практику управления проектами, определяемую как применение знаний, навыков, инструментов и методов для удовлетворения

требований и целей проектов путем реализации соответствующих процессов и методологий, как часть их стратегии и как критический фактор в развитии конкурсного преимущества.

МУП по нашему мнению — это комплекс функций, методов и процессов внутри проекта, которые направлены на успешный результат. Существуют различные модели управления проектами, которые отличаются между собой и основное их отличие заключается в конечном результате реализуемых проектов. Так как у каждой организации различные стратегические цели, для одной организации будет важно затратить, как можно меньше финансовых ресурсов и людские ресурсы будут доступны, для другой организации будет наоборот важным будет затратить, как можно меньше людских ресурсов, а финансовые ресурсы будут ограничены. Изучая существующие МУП, мы не нашли модель, которая поможет организациями сократить выполнение однотипных задач, модель, которая позволит делиться опытом и базой знаний среди команд проектного офиса, которая обеспечит экономию всех ресурсов — начиная с временных заканчивая финансовыми. Пересекающиеся модель управления проектами в организации — это, МУП, которая позволяет некоторым процессам проектах пересекаться между собой. Например на организации в один временной промежуток осуществляется 3–4 проекта, которые схожи между собой, но при этом не похожи и на таких этапах, как исполнение, планирование и завершение появляются однотипные задачи: составить смету, составить договор, разработать календарный план, разработать реестр заинтересованных сторон, сформировать отчет и т. д..

Пересекающаяся МУП, позволяет не повторять выполнение задач, а взять уже готовое решение или же поменять под себя, но не делать сначала, вместо 3-х менеджеров, если речь идет о реализации 3 проектов в одно время, задействован всего 1 менеджер, таким образом идет оптимизации и экономия ресурсов.



Рис. 1. Пересекающиеся модель управления проектами

На рисунке можно увидеть, что пересечение выпадает на этапы: планирования, исполнения и завершения — при тестирования модели на организации в области рекламы, данные этапы для пересечения оказались самыми оптимальными, так как на этих этапах команды тратили больше всего времени на выполнение задач, после внедрения МУП, команды при реализации проектов делятся между собой опытом и оптимизирует затраченные ресурсы.

Этапы пересечения можно выбирать исходя из опыта работа, возможно у организации при реализации проектов существуют однотипные чек-листы при мониторинге и контроля, возможно выбрать только этап завершения проекта, на котором обычно выполняются отчеты по проекту.

Пересекающиеся МУП, будет отлично работать если организации выполняют похожие между собой проекты, с МУП будет возможно оптимизировать процесс завершения проектов, выстроить четкую и эффективную работу.

#### **Завершение:**

Таким образом можно сделать вывод, что правильно подобранная МУП очень важна для реализации стратегических целей организаций, для оптимизации ресурсов, для повышения показателей эффективности организации. Пересекающиеся модель МУП тоже имеет место быть, так как существует не единицы организаций, где при осуществлении проектной деятельности команды проекта осуществляют одни и те же задачи, не обмениваясь опытом при этом.

## **Бизнес-план в системе стратегического планирования**

Сазонова Юлия Олеговна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

**А**ктуальность темы для бизнес-планирования никогда не может подвергаться сомнению в функциональных условиях тем рыночной экономики. Дело в том, что каждая бизнес-единица, которая начинает свою деятельность, предлагает возможное расширение и находится в процессе ее реализации, должна четко указывать потребность в людских, материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсах, источниках их получения и эффективности их использования компании [2].

Предприниматели не преуспеют в стабильной рыночной экономике, если они не планируют свою деятельность эффективно и точно, постоянно собирая и анализируя информацию о своих собственных возможностях и перспективах, состоянии целевых рынков и положении конкурентов [3; 4].

Поэтому разработка тактики и стратегии производственно-хозяйственной деятельности является важнейшей задачей для любой компании — субъекта предпринимательства. Тогда как бизнес-план является признанной основой для его развития.

Бизнес-планирование является очень эффективным инструментом управления, широко используемым в современной деловой практике, независимо от размера и сферы деятельности и формы собственности малых и средних предприятий [1]. Корпоративное планирование рассматривается как инструмент для новых и существующих компаний и представляет собой легкодоступное, краткое и понятное описание компании, наиболее важный механизм для рассмотрения различных потенциальных ситуаций. Это позволяет определять и рассчитывать текущие проектные решения на будущее, а также определять средства для их достижения. Все это и определяет

актуальность бизнес-планирования в современных организациях.

Как понятие «бизнес-план» вошел в лексикон отечественного бизнес-сообщества сравнительно недавно. Бизнес-план (БП) — это краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Основной целью бизнес-планирования является планирование хозяйственной деятельности организации на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка [5].

В современных условиях развития экономики интерес к бизнес-планированию постоянно растет. И это связано не только с развитием системы рыночной экономики, но и с ростом деловой компетентности предпринимателей, стремящихся сделать планы развития на будущее более подходящими и рациональными.

Поэтому интерес отдельных организаций и компаний к разработке бизнес-планов возрастает. Тем не менее, публикации по этой теме по-прежнему в значительной степени игнорируют вопросы определения местоположения бизнес-плана в системе общего планирования и его связи с другими планами. В то время как бизнес-план достаточен для малого бизнеса, бизнес-план для крупных компаний — это лишь один из многих планов продаж, производства и бизнеса.

Бизнес-план основан на концентрированных финансовых ресурсах для решения стратегических задач, так что предприниматель может решить ряд ключевых задач, связанных с управлением бизнесом [1]:

— определяет перспективные направления деятельности, рынки и долю компании на этих рынках;

— оценивает производственную и маркетинговую стоимость продукции, измеряет ее с ценами продажи и определяет потенциальную прибыль проекта;

— определяет необходимую комбинацию сотрудников компании, принципы мотивации их работы и требования для достижения поставленных целей;

— рассчитывает риски и предугадывает трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Большинство компаний создают бизнес-план на год, который отражает направление деятельности компании в течение периода планирования и кратко описывает ее развитие. Есть компании, которые создают бизнес-план на срок до 5 лет, но только крупные компании, которые уже достигли определенного рыночного успеха, создают бизнес-план и осуществляют бизнес-планирование более 5 лет.

Бизнес-план широко используется для оценки рынка как за пределами, так и внутри компании при поиске инвесторов.

За рубежом принято, чтобы разработка бизнес-плана обязательно осуществлялась с участием руководителя фирмы. Если это условие не соблюдается, то зарубежные банки и инвестиционные фонды стараются отказать в рассмотрении заявки на выделение средств [4].

Но, как бы то ни было, независимо от способов составления бизнес-плана, взаимному учету и увязке подлежат интересы и условия всех заинтересованных в его разработке сторон.

В бизнес-планировании рассматривается перспективная ситуация как внутри, так и вне организации. Бизнес-план также имеет отношение к работе по владению акциями, поскольку бизнес-лидеры используют бизнес-план для принятия решения о накоплении прибыли и распределении своей доли в форме дивидендов между акционерами.

И когда меры по улучшению и дальнейшему развитию производственной и организационной структуры компании оправданы, используется бизнес-план для обоснования, в частности, степени централизации управления и распределения ответственности и служебных обязанностей работников.

Бизнес-план обычно помогает координировать деятельность компаний-партнеров, организовывать совместное планирование развития для группы компаний, которые участвуют в сотрудничестве и производят аналогичные или взаимодополняющие товары, когда они осуществляют общее финансирование.

Есть также определенные особенности в разработке бизнес-плана для различных организаций, такие как: организация одноточечная (юридическое лицо, одна компания) и организация многоточечная (юридическое лицо, несколько компаний). При планировании организации из нескольких объектов сначала разрабатываются планы

для каждой компании, а затем эти планы объединяются в бизнес-план. Когда компания создается впервые, в бизнес-план влияют только рассчитанные показатели. Если план уже существует, данные отчета за предыдущий год вводятся в бизнес-план для сравнения с показателями запланированного года.

Существует бизнес-план для организаций с крупным инвестиционным проектом, требующим внешнего финансирования. Это самый сложный тип бизнес-плана. При этом показатели, характеризующие инвестиционный проект, приобретают смысл, и только тогда отражаются остальные разделы бизнес-плана, связанные с инвестиционным проектом [5].

Бизнес-планы диверсифицированных организаций должны отражать текущую деятельность. Если такая организация выступает в качестве многоточечной, то бизнес-план составляется для отдельных видов деятельности. В непроектных организациях бизнес-план отражает операционный план, который включает в себя прогноз средств, помещений и ресурсов, необходимых для развития бизнеса в течение планового периода, а также рабочей силы, материалов, коммуникаций и так далее.

Целью бизнес-плана является разработка бизнес-стратегии для стратегических экономических центров компании на срок до пяти лет. Этот бизнес-план похож на стратегический план, который также ориентирован на долгосрочный интервал времени. Другая общая черта — рассмотрение стратегии создания или приобретения новых продуктов, их выпуска на рынок и открытия новых, еще не раскрытых рынков, для достижения желаемых финансовых результатов.

Бизнес-план похож на маркетинговый план, потому что он основан на интенсивных маркетинговых исследованиях. Тем не менее, он не содержит никаких программ действий — это особенность маркетинговых планов и содержит только общие рекомендации для будущих действий.

В нашей стране разработка бизнес-плана в связи с открытием иностранных инвесторов в последнее время приобрела особое значение для финансирования отдельных проектов российских предпринимателей. Бизнес-план организаций, участвующих в таком конкурсе, стал обязательным документом [6].

Подготовка бизнес-плана обычно является привилегией сотрудников этой компании при поддержке специалистов-консультантов. Никто, кроме сотрудников, не знает лучших производственных и других возможностей, потребителей, торговых посредников, поставщиков компании и т. д.

Таким образом, бизнес-планирование позволяет проанализировать возможности деятельности предприятия и обосновать выбор приоритетных целей, т. е. определить стратегию функционирования фирмы. Структура бизнес-плана зависит от характера бизнеса, целей плана и требований потенциального инвестора.

Литература:

1. Буров, В. П., Ломакин А. Л., Морошкин В. А. Бизнес-план. Теория и практика: учебник. — М.: НИЦ Инфра-М, 2015. — 192 с.
2. Герасикова, Е. Н. Руководство по улучшению организации труда современного лидера. // проблемы экономики. 2013. № 2. С. 47–48.
3. Герасикова, Е. Н. Проектная подготовка: тип и практика реализации // Педагогические науки. 2015. № 2 (71). С. 81–83.
4. Зокирова, Н. К. Компетенции и профессионализм — основные качества современного менеджера // Экономические проблемы. 2013. № 2. С. 56–58.
5. Лапыгин, Д. Ю., Лапыгин Ю. Н. Бизнес-план: стратегия и тактика компании. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 332 с.
6. Нуруддинова, А. Г., Ашурзода Л. М. Пути решения проблем при внедрении современных методов корпоративного управления // Векторы развития современной науки. 2016. № 1 (3).

## Анализ компетенций продакт-менеджера для малой инновационной организации

Степанец Нина Ивановна, студент магистратуры  
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

*В представленной статье рассмотрены особенности компетенций продакт-менеджера малой инновационной организации. Проводится анализ профессиональных компетенций менеджера по продажам и компетенциям продакт-менеджера. В статье выдвигаются предложения по расширению компетенций персонала организации. Сделан вывод о необходимости подготовки продакт-менеджеров для малых инновационных организаций.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационный продукт, инновационное предприятие, малая инновационная организация, менеджер по продажам, продакт-менеджер.

В современном мире технологический прогресс, увеличение информационных знаний, цифровая трансформация бизнеса, инновации способны обеспечить максимальный мультипликативный эффект в экономике. Инновации являются важным фактором роста производства и производительности труда. Создание эффективной инновационной экономики невозможно без формирования и развития инновационных организаций.

Инновационная организация существенно отличается от любого хозяйствующего субъекта. Ключевой источник роста и развития инновационная организация — творческая деятельность, создание и распространение нововведений. Отличие в неотъемлемом составном элементе всей инновационной организации — НИОКР, который определяет стратегию, миссию, цели, культуру организации, ее жизнь.

Основные характеристики инновационного предприятия:

- производство дифференцированной, уникальной, с дополнительными преимуществами продукции;
- доля выручки выпускаемой инновационной продукции должна превышать 30 %;
- на начальной стадии проводится интенсивный первичный анализ имеющихся ресурсов (финансовых, кадровых и т. п.);

- проведение углубленного технико-экономического обоснования предполагаемых изменений;

- поддержка инноваций всей организацией (руководством, персоналом);

- соединение технологического и коммерческого эффектов в новом изделии;

- ориентирование разработанного и выпускаемого товара на мировой рынок;

- циклы нового изделия, услуги: НИОКР — производство — маркетинг — продажа / реализация продукции;

- предварительная оценки успеха / провала;

- контроль за ходом разработки, производства;

- патент на инновационную продукцию, соответствие стандартам европейским, мировым;

- план стратегии по освоению рынка;

- сочетание маркетинговой концепции развития и концепции «технологического проталкивания»;

- стратегия нового продукта, ее реализация;

- использование маркетинговых ноу-хау;

- учет фактора времени;

- использование внешних ресурсов (инвестиционных, экономических, др.).

Малая инновационная организация (МИО) — наукоемкое предприятие, сфера деятельности которого — вы-



сокие технологии, производство товара или услуги, конкурирующего на рынке технических инноваций.

Согласно положениям «Руководство Осло», инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях; инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью [2, с. 31].

Основные признаки малой инновационной организации: малочисленность персонала, производство единичных изделий, изделий под заказ клиентов (малый формат производства), способность быстро реагировать и удовлетворять новые потребности заказчиков-потребителей наукоемкой продукции на новых формирующихся рынках.

Обязанности и функции менеджера по продаже инновационной продукции в таких МИО часто выполняют сотрудники организации (разработчики, технические консультанты, представители руководства и т. п.). Причина: формат (количество) выпускаемого товара или услуги небольшой, единичный, финансовые возможности организации ограничены, продукция новая и малоизвестная, высокие риски, связанные с новым товаром на рынке. В силу этого МИО не может нанимать профессионального менеджера по продажам.

Менеджер по продажам, как специалист обладает следующими профессиональными навыками:

- знанием продукта, товара, услуги своей организации;
- умением быстро, лаконично, четко выстраивать диалог продавец-клиент;
- умением располагать к себе покупателя;
- умением проводить переговоры;
- профессиональным владением основными техниками, приемами продажи;
- способностью быстро располагать к себе клиента;
- умением презентовать продукцию наиболее выгодно, проводить демонстрацию использования товара, технический инструктаж по эксплуатации
- умением демонстрировать преимущество предлагаемого продукта перед своими конкурентами;
- умением проводить консультации, обучать клиентов;
- быстро реагировать на запросы покупателей;
- умением поддерживать длительный контакт с постоянными клиентами, дистрибьюторами.

Вышеперечисленными компетенциями ни руководство, ни персонал малой инновационной организацией в большинстве своем не владеют. Приглашение на работу в организацию профессионального продакт-менеджера не представляется возможным в силу высокой стоимости его услуг.

Продакт менеджмент — управление продуктом [1, с. 34]. Формальным исполнителем является продакт-менеджер — специалист по управлению проектом разработки, внедрению и рыночному развитию инновационного высоко технологичного продукта. Продакт менеджер — менеджер по продукту — как специалист отвечает за создание новых продуктов, анализ рынка, ассортиментную политику, ценообразование, продвижение продукта, планирование КРІ, формирование требований к продукту, определение назначения продукта, активно взаимодействующий с продажами, маркетингом, технической поддержкой, производством, R&D и т. д.

Этот менеджер должен активно участвовать в управлении продуктом на всех стадиях его жизненного цикла.

Полномочия продакт-менеджера весьма расширены. Его функциональность напрямую зависит от типа компании: стартап, производитель, дистрибьютор, дилер, системный интегратор.

Основные обязанности продакт-менеджера: разработка новых продуктов, их продвижение; управление ассортиментом (продуктовой линейкой); планирование КРІ продукта на краткосрочной и долгосрочной основе, мониторинг исполнения КРІ; ценообразование; прогнозирование продаж; ведение аналитических данных по конкурентам; исследования рынка и отрасли, анализ тенденций развития, анализ конкуренции; создание программ по стимулированию продаж; подготовка технических материалов; подготовка и проведение презентаций; написание и публикация материалов по продукту; консультирование партнеров по техническим вопросам; участие в переговорах с клиентами; развитие клиентов; составление плана развития продукта и выбор стратегии действий; участие в маркетинговых семинарах, выставках, конференциях.

Сегодня около 90% продакт-менеджеров высокотехнологичных компаний имеют техническое образование. Сфера обязанностей продакт-менеджера инновационного высокотехнологичного продукта широка: от вникания в суть применяемых в продукте технологий до психологии. Расширенный спектр ответственности продакт-менеджера обязывает его организовывать, осуществлять и контролировать весь комплекс мероприятий, так или иначе сопряженных с инновационным продуктом.

Основная ответственность деятельности продакт-менеджера по направлениям, за: взаимодействие с отделом НИОКР и производством; тесное общение с планово-экономическими службами компании; сотрудничество с партнерами по продвижению и продажам продукта; выбор и обеспечение работы каналов продаж; маркетинг [3, с. 4].

Область новых подходов продакт менеджмента: межфункциональная ориентация, создание интеграционных групп; финансовые и рыночные критерии; быстрые предпринимательские решения; фокус внедрения инновации на глобальный рынок; продажа комплексного продукта, включающего сам продукт, услугу и информацию к нему; креативный и аналитический подходы; сложные инструменты поддержки и анализа.

В настоящее время в технологических компаниях увеличивается количество продакт-менеджеров. На каждого продакт-менеджера в среднем приходится по 6 менеджеров по продажам.

Продакт менеджеру необходимо знать специфику технологического, юридического, законодательного и иного сопровождения продукта на российском рынке и на мировых рынках.

Инновационная продукция — это сложное технологическое оборудование, приобретенное по лицензии. Настраиваться и запускаться в эксплуатацию подобное оборудование может при участии технических консультантов компании-производителя, сервисными работниками, инженерами-разработчиками (если продукция собрана в единичном экземпляре под заказ). В данном случае часто проводятся обучающие тренинги по эксплуатации товара. Демонстрацию, обучение могут проводить как производители, так и продакт-менеджер.

Идеальной видится ситуация, когда продакт-менеджер работает на одном проекте от поиска идеи внедрения новой технологии в рыночный продукт и до стадии развития линейки продуктов. Смена менеджера, как правило, оказывает на проект весьма болезненное влияние. Важно стимулировать специалиста, формирования комплекс мер по его удержанию в организации. Продакт менеджер часто имеет в наличии профильное (физико-техническое, хими-

ческое, инженерное, фармацевтическое, медицинское или иное) образование.

В малых инновационных организациях большинство сотрудников — научные работники с профильным образованием; с опытом работы в научной деятельности; со склонностью к фундаментальным, поисково-прикладным исследованиям или проектно-конструкторским работам; со специальными теоретическими знаниями. Но без знаний, навыков менеджеров по продажам и продакт-менеджеров. Расширение компетенций для персонала малой инновационной организации принимает важное значение.

Если малая инновационная организация существует длительный период времени и становится известной, успешной на рынке, это означает, что ее сотрудники, выполняющие функцию по продаже и продвижению товара (услуги) со временем приобрели необходимые навыки, свойственные продакт-менеджеру. Не всеми, но большей частью. К сожалению, на овладение подобными знаниями, умениями требуется много времени, в течение которого МИО допускаются много просчетов, упущений, ошибок.

В настоящее время возникает необходимость в организации профессионального обучения, в образовательных программах, курсах, коучинге, тренингах по продакт менеджменту для персонала и руководства небольших инновационных организаций.

#### Литература:

1. Lehmann, D. R. Product management / Donald R. Lehmann, Russel S. Winer
2. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Сов. Публ. ОЭСР и Евростата / пер. с англ. 3-е изд. М.: «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН), 2010. — 192 с.
3. Токарев, Б. Е. Современные тренды технологического инновационного продакт менеджмента. [Электронный ресурс]: Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Выпуск 1, январь — февраль 2014. — С. 4–5.

## Профессиональное сотрудничество учебных заведений и предприятий гостеприимства

Чан Тхи Ким Оань, студент;  
Чан Тхи Ань, студент;  
Гришанин Михаил Сергеевич, студент  
Тульский государственный университет

*В данной статье разобраны виды сотрудничества учебных заведений с различными предприятиями туризма, а также виды этого сотрудничества.*

**Ключевые слова:** туризм, сотрудничество, практика, индустрия гостеприимства.

В современном мире очень много различных примеров профессионального сотрудничества различных учебных заведений с предприятиями туризма.

Это стало неотъемлемой частью жизни учебного заведения, поскольку позволяет учебному заведению закрыть

те ниши, которые ему нужно было бы обеспечивать собственными силами, при этом все данные действия были бы очень затратны для учебного заведения.

Но не стоит думать, что профессиональное сотрудничество выгодно только учебному заведению. Конечно же это

не так. Самому предприятию туризма так же выгодно подобное сотрудничество, поскольку это сотрудничество позволяет либо заработать, либо в перспективе нанять нового сотрудника, которого предприятие туризма уже знает, либо временно закрыть место недостающего сотрудника.

Независимо от вида сотрудничества, предприятие туризма и учебное заведение заключают договор друг с другом. Данный договор нужен, чтобы сотрудничество прошло законно и без обмана, кроме того, этот договор можно использовать в суде, ссылаясь на него, в случае конфликта между предприятием туризма и учебным заведением.

Каждый из видов сотрудничества необходимо разоб- рать отдельно.

Первый вид сотрудничества учебных заведений с пред- приятиями туризма — это учебная практика студентов партнерского учебного заведения. Практика представляет из себя временную работу студента в партнерском пред- приятии туризма, с целью либо получения, либо улучшения своих профессиональных навыков. На практике студентов обучают различным действиям в предприятии туризма. Например, студентов на практике в гостинице учат правилам поведения с гостями, правильно испол- нять обязанности на ресепшене и многое другое. Практика — это, пожалуй, самый важный вид профессиональ- ного сотрудничества учебного заведения с предприятием туризма, потому что она напрямую связана с учебным про- цессом, так как у всех студентов в расписании обучения стоит практика, на каждом курсе.

Второй вид сотрудничества учебных заведений с пред- приятиями туризма — это льготный отдых студентов парт- нерского учебного заведения в партнерском предприятии туризма. Этот вид сотрудничества тоже косвенно связан с учебным процессом, поскольку чаще всего учебное заве- дение отправляет на льготный отдых только самых лучших студентов, рассчитывая их средний балл. Это стимулирует студентов лучше учиться и получать лучшие оценки, ведь все хотят хорошо отдохнуть, заплатив за это раза в два, а

то и в три, меньше, чем это будет стоить обычным людям. Кроме этого, благодаря этому, студенты могут изучить ра- боту предприятия туризма, будучи клиентами, и в будущем им это поможет в работе. Но предприятие туризма не те- ряет денег, так как им все оплачивается в полном объеме, возможно с некоторой скидкой, учебным заведением, либо же государством. Как пример данного вида сотрудни- чества, можно привести льготный отдых студентов Туль- ского государственного университета на побережье Чер- ного моря. В 2019 году таких поездок будет четыре. Две поездки будут в санаторий «Моряк» и две поездки будут в санаторий «Волна». Благодаря этим поездкам множе- ство студентов смогут оздоровиться на море, и у них будет дополнительный стимул лучше учиться, чтобы поехать от- дыхать в следующем году. Плата за такую поездку взима- ется только за дорогу. Само пребывание в санатории бес- платное. Кроме этого, есть возможность поехать туда и другим студентам и даже не учащимся на бюджетной ос- нове, но это уже поездка несколько другого типа и опла- чивать нужно полностью.

Еще один вид сотрудничества учебных заведений с предприятиями туризма — это возможность учеников партнерского учебного заведения, после учебы, устро- иться на работу в партнерское предприятие. Данное со- трудничество очень повышает рейтинг учебного заведения в глазах студентов, потому что студенты будут уверены в своем трудоустройстве, в своем «завтрашнем дне».

И последним видом профессионального сотрудниче- ства учебных заведений с предприятиями туризма — это стажировка студентов в иностранных гостиницах. Здесь, учебное заведение составляет договор с иностранным предприятием туризма. Студентам, в большинстве слу- чаев, нужно оплатить только перелет, а проживание там за счет предприятия туризма. Также студентам платят сти- пендию. В подобных стажировках студентам очень хорошо удастся изучить иностранный язык. В остальном же, это очень похоже на обычную практику, за исключением ус- ловий прохождения стажировки.

Таблица 1. Сравнение видов сотрудничества

Вид сотрудничества	Частота данного сотрудничества
Учебная практика	Часто
Льготный отдых для учащихся в учебном заведении	Часто
Возможность устроиться на работу в партнерское предприятие	Редко
Стажировка студентов в иностранных предприятиях туризма	Средне

В итоге, видов сотрудничества множество и все они очень важны для студентов, учебного заведения и пред- приятия туризма. В будущем, ожидается еще большее расширение списка, но пока что говорить об этом рано.

Главное, что практические у всех учебных заведений есть подобное сотрудничество, а это значит, что очень большое количество студентов имеют возможность принять в них участие и развить свои навыки.

Литература:

1. Договор на проведение практики студентов [Электронный ресурс] // edunews. ru — Режим доступа: <https://edunews.ru/students/primenenie/zayavlenie-na-praktiku-studenta.html> (дата обращения: 16.05.2019).

2. Вузы и предприятия: новые формы взаимодействия [Электронный ресурс] // ulstu.ru — Режим доступа: <http://www.ulstu.ru/main/view/article/14798> (дата обращения: 16.05.2019).

## Туризм в регионах Южного федерального округа России

Чан Тхи Ань, студент  
Тулский государственный университет

*В данной статье рассмотрены виды туризма, популярные в регионах Южного федерального округа России. Ключевые слова: туризм, индустрия гостеприимства, отдых, курорт, пляжный отдых, рекреация.*

В Российской Федерации очень много различных туристско-географических зон. Каждая из этих зон по-разному привлекает туристов, начиная от классического пляжного туризма, заканчивая образовательным.

Регионы России, входящие в Южный федеральный округ (далее ЮФО), имеют огромный туристский потенциал. В данных регионах процветают самые разные виды туризма, поскольку туризм является одним из самых распространенных видов бизнеса.

Первый вид туризма — это пляжный туризм. Большинство людей ассоциируют юг именно с морем, пляжем, солнцем и загаром. Плюс ЮФО в том, что он с двух сторон омывается Азовским, Черным и Каспийским морями. Кроме этого, климат там также благоприятен именно для пляжного туризма. Еще начиная с советских времен, слово отпуск для людей ассоциируется с морем, в частности с Черным морем.

Второй вид туризма — это познавательный туризм. На территории ЮФО расположено много различных достопримечательностей. Кроме этого, также много самых разных музеев, например, музей Черноморского флота

в Севастополе. Есть большое количество туров, которые возят туристов по самым интересным местам ЮФО. В основном это Крым и побережья Азовского и Черного морей.

Еще одним, третьим, видом туризма является деловой туризм. В регионах ЮФО расположено много филиалов, предприятий, а также достаточно часто проходят различные выставки, съезды и другие мероприятия людей с целью улучшить свои знания о работе. В связи с этим, много предприятий отправляют своих работников в командировки в регионы ЮФО, с целью участия в каком-либо мероприятии.

Четвертым же видом туризма в ЮФО является рекреационный. В этих регионах есть множество больниц и госпиталей, но люди едут в эти регионы не для того, чтобы сходить в больницу. А для того, чтобы побывать на термальных источниках и искупаться в минеральных водах, которыми так богат ЮФО, особенно краснодарский край. Рекреационный туризм уже стал неотъемлемой частью этих регионов. На эти воды ездили в самые давние времена, даже во времена империи. Кроме этого, множество видных политических и гражданских деятелей РФ, СССР,



Рис. 1. Музей Черноморского флота России



РИ часто отдыхали на этих источниках, как, например, Лермонтов, Чехов и многие другие, что также способствует привлечению туристов.

Пятый вид туризма — это спортивный туризм. На территории регионов, входящих в состав ЮФО, располагается множество горнолыжных курортов. Кроме этого, на морях также много самых разных спортивных видов туризма. Благодаря хорошей местности, у туристов есть возможность заняться скалолазанием и покорить какую-нибудь гору, пережить сплав по реке в лодке, по сложным маршрутам «непокорных» рек. При желании, у туристов есть возможность участвовать в пешем туристическом переходе от нескольких часов до нескольких дней, с ночевкой в палатке, около костра и вдали от городской суеты. В числе спортивных видов туризма присутствуют также спелеотуризм, парусный туризм и велотуризм.

Очередным видом туризма, шестым, в регионах ЮФО можно назвать экологический туризм. Этот вид туризма связан с природной чистотой, заботой об окружающем мире, а также он построен на ощущении единства человека и природы. В регионах ЮФО сохранилось достаточно много мест, где влияние человека очень мало. Конечно, это в большинстве своем «дикие» места, вдали от городов и предприятий. Каждый желающий может наслаждаться природой.

Литература:

1. Минеральные источники России: от Кавказа до Магадана [Электронный ресурс] // ulstu.ru — Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/news/14075/> (дата обращения: 03.11.2017).

Последним видом туризма, седьмым, можно назвать античный туризм, который предполагается сильно развивать. Видя, что Греция и Италия заманивают туристов своими древними постройками, видя, что туристов, желающих полюбоваться на древние строения антично эпохи очень много, власти ЮФО хотят развивать в регионах, где это возможно, античный туризм. Благодаря тому, что в VII—V в. До н. э. на побережьях Азовского и Черного морей были поселения древних греков (Пантикапее, сейчас это город Керчь). Более того, при династии Археанактидов, властвовавших в этом регионе, возникло Боспорское царство, которое они создали при объединении поселений и захвате местных племен. В данных регионах сохранилось множество памятников античности, например, музей «Гор-гиппия» в Анапе собрал немало образцов античности.

Виды туризма не ограничиваются только перечисленными, т. к. их очень много.

Несмотря на то, что много россиян считают, что отдых за границей обойдется дешевле, чем отдых в России, все равно много россиян приезжают сюда на время отпуска. Кроме них в регионах ЮФО отдыхает много иностранцев, но в основном это охочие до истории, достопримечательностей и культуры, потому что горнолыжные и пляжные курорты более популярны в других странах.

## Investment Activity of China in Kazakhstan within the Silk Road Economic Belt

Boris Chzhu, master's degree  
Dianzi University of Hangzhou (China)

*In September 2013, when Xi Jin Ping in his speech at Nazarbayev University in Astana, for the first time mentioned the idea of creating an economic belt of the silk road. Recalling the history of the ancient silk road, he also spoke about the need to improve cross-border transport infrastructure, China's readiness to participate in the creation of transport networks connecting East, West and South Asia, which would create favorable conditions for the economic development of the region. The Chinese President also spoke about the need to simplify trade and investment rules to eliminate trade barriers and improve the speed and quality of economic operations in the region. The aim is to create a trade corridor for direct supplies of goods from the East to the West on preferential terms. This economic corridor should connect the Asia-Pacific region in the East with the developed European countries in the West.*

**Keywords:** China, Kazakhstan, investments, silk road, economic relations

### Introduction

China at the present period is the country with the most advanced economy in the world. It is worth noting that in recent years, China has overtaken such economic giants as Japan and the United States, which indicates the steady and constant development of this country. Having a huge potential, which is expressed primarily in the number of the popu-

lation (labor force), the presence of some natural resources and the desire not only to work, but also to earn money, China has confidently established itself as an economic leader. Since 1978, the Chinese authorities have entered the path of openness and moved to reforms that opened the country to foreign investment. Thus, China's GDP began to grow. However, being smart and perspicacious politicians,



the Chinese authorities understand that the country will fall into complete dependence if it becomes an «economic recipient», and therefore, for the implementation of its investment programs, China begins to establish economic relations with the States of Central Asia, since the 80-ies of the twentieth century, to become a powerful investor in this region. One of the main branches of China's economic investments is not accidental that the Countries of Central Asia. Experts state that it was extremely important for China to firmly settle in this region for a number of reasons. The first one is that the region has a significant geographical position, which allows China to enter the European market bypassing Russia, thus China is trying not to put «all the eggs in one basket».

In addition, it's highly undesirable for China to have a US presence in this region, therefore, the PRC needed to establish friendly and partnership relations with the countries of Central Asia before the US begins to do so. In this matter, China certainly had advantages. As a reliable economically of the USSR, China begins to play an important economic role, since the 80-ies of the twentieth century. Thus, China had much more room for «maneuver» in this region than the United States. Moreover, China has successfully played on the desire of peripheral countries to become economically independent from the center. This allowed China to start its economic influence before the collapse of the USSR.

Another reason why China pays close attention to Central Asia is that this region is rich in minerals, and China, having a strong production base, is in dire need of resources.

And at last, Central Asian countries consist of ethnic groups. They are inhabited by representatives of nationalities who are small peoples of China. The collapse of the Soviet Union and the independence of these nationalities made Chinese politicians think and raised fears that, inspired by the example, the small peoples can start movements for independence, and these movements will be financed from abroad. Thus, China was in dire need of active participation in the region to control such «trends».

By the early 1990s, China had set several key priorities for policies towards Central Asian countries. For example, Preservation of balance and inviolability of the policy of the Central Asian countries. Such measures are primarily aimed at ensuring reliable cooperation between China and the countries of Central Asia. Naturally, it is better to cooperate with a partner in which you are confident. With all this, it was important for China not to «anger» such «giants» as Russia and the US. In its policy, China skillfully bypasses acute angles in dealing with complex issues and situations. Despite productive cooperation, China has faced a number of challenges. Central Asian countries are of strategic interest to many countries, such as the United States, Europe, Russia, Arab countries, Turkey, Japan, Iran, South Korea. In this regard, China has to compete with these rather strong countries and occupy its niche. Another problem is the negative image of China in the 1990s, when importers supplied counterfeit and low-quality products. This factor is negative when choosing an investment partner by the Central Asian coun-

tries. Another problem is that Chinese enterprises, especially private enterprises, are inferior in terms of investment, technology and highly skilled professionals compared to us and Western companies. In connection with these problems, Chinese investments differ in that they have a low level of technology, many short-term and few long-term joint projects, Chinese investors are little-known medium-sized enterprises, very few brand companies.

#### *The main current tasks of investments into Kazakhstan's Economy.*

Chinese investments in Kazakhstan are mainly in the energy sector, where the volume of proven oil reserves according to BP is 39.6 billion barrels or 6.5 billion tons, which is 3.2% of the total world reserves, as well as there is an accumulation of minerals in large quantities. The main sectors of direct investment are: oil exploration and production, gas station networks, telecommunications, processing of agricultural products, leather processing, catering services, trade etc.

The main investment projects are: Aktobemunaygaz, Karazhanbasmunaigaz, the oil company «Petro Kazakhstan», oil exploration in the Eastern margins of the Central part of the Caspian basin, Pavlodar Aluminum Plant, the railway, the development of a uranium mine, Moynak Hydroelectric Power Station, the Kazakh-Chinese oil pipeline, the Kazakh-Chinese gas pipeline, the international center of boundary cooperation «Khorgos» on the Kazakh-Chinese border.

Due to the different level of development of the Central Asian countries, different ways of investing. Thus, Chinese investments in Kazakhstan are mainly direct investments.

Bilateral economic relations are equally positive and have been intensifying for many years. The main factor behind the continuous improvements in trade relations is China's unmatched willingness and ability to invest. Figures in this regard are impressive: at the beginning of 2011, for example, Beijing committed to loan \$1.7 billion to the Kazakh national welfare fund, \$5 billion to the local petrochemical industry, and to buy Kazakh uranium for an estimated \$8 billion. Increased Chinese influence welcomed in Astana because it provides an opportunity to diversify the country's economy. For many years, trade relations remained limited to gas and oil exports from Kazakhstan to China, however trade is now slowly starting to diversify, with positive consequences for the economic interconnection of the two countries, especially in the border regions.

Kazakh and Chinese officials have excellent reasons for being happy also about the two countries' trade relations, which have reached a volume of \$20 billion in 2011 (up from just \$8.3 billion in 2006), much larger than trade between Kazakhstan and Russia. The initial goal set by Kazakh and Chinese officials was to reach a trade volume of \$15 billion by 2015, however this goal has been surpassed four years early as the value of bilateral trade is already \$5 billion above the planned level. Besides direct trade, Kazakhstan is also important for China as a transit country: among the issues recently discussed was also the improvement of railway con-

nection between China and Kazakhstan and, from there, to Russia and Western Europe.

### Conclusion

Political and economic cooperation between China and Kazakhstan is, overall, an example of success. The two countries still cooperate mostly in the energy sphere, but both seem committed to encouraging Kazakhstan's economic diversification. However, Chinese investments may not be enough: a strong political will from the Kazakh side is required to successfully promote diversification, even though this may deprive the leadership of opportunities for kleptocracy. In addition, cooperation in the aspect of security with China has economic dimensions, which may even prove to be more important than pure military cooperation: Kazakhstan might in fact be the best ally in Beijing's effort to re-

duce social unrest in East Turkestan by providing more economic prosperity to that region. In this regard, the promotion of trade in border areas is particularly important. Cooperation, however, has its drawbacks. Depending too much on China may be dangerous for Kazakhstan, if Beijing experiences serious economic downturns. Moreover, the two countries might be close to reaching the limits of their cooperation: Kazakh officials' wariness of China's power, and the local population's fear of Chinese demographic expansion, may prove to be insurmountable obstacles to cooperation efforts. In any case, Kazakhstan's problems are unlikely to be solved exclusively by closer ties with China. Diversification, not just in the economic sphere, but also in the choice of political partners, will remain Kazakhstan's priority for the time being.

### References:

1. «Kazakhstan — China: from cross-border trade to strategic partnership», K. L. Syroezhkin
2. <http://tengrinews.kz/> <http://articlekz.com/article/8023>
3. <http://www.nauchforum.ru/node/2076>
4. Annual statistical Bulletin on China's foreign direct investment
5. Qin Fangming. «Regional economic cooperation of the Central Asian countries and China from the investment point of view». Journal «Research and development».
6. The World Bank (2008). Country Brief, 2007. The World Bank, Kazakhstan Overview, March 2008.
7. UNESCAP (2017). Kazakhstan Briefing Notes for the Launch in Astana, April 2017, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2017.

## Сравнительный анализ подходов к определению управления проектами

Чурин Владимир Владимирович, кандидат философских наук, доцент;  
Петросян Мари Хореновна, студент магистратуры;  
Романова Анастасия Владимировна, студент магистратуры;  
Романов Кристиан Игоревич, студент магистратуры  
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

*В статье управление проектами рассматриваются как особый вид управленческой деятельности, проведено анализ определения основных понятий в международных и национальных стандартах, учебниках и учебных пособиях, а также в научных публикациях. Отмечается формирование единого терминологического пространства, одновременно с развитием узкоспециализированных методов достижения результата.*

**Ключевые слова:** управление проектами, PMBoK, ISO 21500, PRINCE2, P2M.

Понятие «управление проектами» прочно вошло не только в научный обиход, но и в повседневную жизнь. Ремонт в квартире, вскапывание огорода, борьба с пробками, строительство крымского моста, проведение чемпионата мира по футболу — во всех этих случаях используют управление проектами. Что же это за такая универсальная деятельность? В данной работе мы ставим задачу определения особенностей управления проектами как особого вида управления.

Для начала рассмотрим несколько подходов. В первых, стандарты.

Созданный в Европе Международный Стандарт по Управлению Проектами ISO 21500:2012. «Проект состоит из уникального набора процессов включающий координированные и контролируемые операции с датой начала и завершения, предпринимаемые для достижения цели... Несмотря на похожесть множества проектов, каждый проект уникален» [8].

Российский «ГОСТ Р 54869—2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» определяет проект как «комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта

или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений» [4].

Американский метод управления проектами описан в РМВоК. «Проект — это *временное предприятие*, направленное на создание *уникального продукта*, услуги или результата... Текущая деятельность, как правило, представляет собой повторяющийся процесс, который выполняется в соответствии с существующими в организации процедурами. И, наоборот, по причине уникального характера проектов, возможны неопределенности или различия в отношении продуктов, услуг или результатов, создаваемых в ходе проекта» [1, с. 5].

Британский метод управления проектами PRINCE2 [10] рассматривает *проекты как способ внесения изменений*, следовательно, они уникальны по своей природе, т. е. два одинаковых проекта невозможны. Проект — это временная организация, созданная с целью поставки одного или нескольких бизнес-продуктов в соответствии с утвержденным бизнес-кейсом.

Можно сказать, что стандарты, каждый по-своему, обыгрывают такие характеристики, как уникальность, временность и результат (продукт, услуга). Классический проектный «треугольник». Британский метод непривычен, т. к. проект связывает с изменениями, снимая вопрос об уникальности. Стоит отметить, что PRINCE2 активно выходит на российский рынок. Однако в 2019 году конкуренцию ему, по всей видимости, составит японский национальный стандарт P2M (Program & Project Management for Enterprise Innovation).

P2M при определении проекта делает упор на бизнес-ценность. «A project refers to a value creation undertaking based on a specific mission, which is completed in a given or agreed timeframe and under constraints, including resources and external circumstances» [7]. Проект нацелен на создание стоимости в рамках миссии компании и ограничений. Такой подход вызывает негодование у адептов американского и европейского стандарта, но он понятен бизнесу.

Таким образом, процессные методики проектного управления показывают высокую развитость на данном этапе своего развития, что объясняет схожесть в основных трактовках понятий. Однако, по нашему мнению, за стадией становления должна следовать стадия персонализации или специализации. Рынок требует простые инструменты для менеджеров, коими стали AGILE-техники — они концентрируются на продукте, его создании, поэтому получили название продуктового подхода. Стандарты дополняются новыми инструментами («фреймворками»). Agile (гибкие методологии) интересуют как образом наладить работу эффективно, поэтому понятия проекта как такового не разбирается. Примерами гибких методологий являются SCRUM, Kanban, Lean, 6 sigma. Встречаются и попытки объединять процессный и продукты подходы — r<sup>3</sup>express [6].

Во-вторых, рассмотрим учебную и научную литературу. Она более обширна, рассматривает как теоретические, так

и практические стороны управления проектами. Каждый автор стремится предложить собственное определение проекта: это и предприятие с установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта; и мероприятие, имеющее определенные цели, включающие в себя требования по времени, ресурсам, качеству достигаемых результатов.

Грашиной М. Н. и Дункана В. Р. «Основы управления проектами» ориентируются на практиков. Обращают внимание на использование РМВОК для управления проектами, но именно первой версии, так как дальнейшие издания с одной стороны не сильно отличаются по содержанию от первоисточника, а с другой стороны содержат ряд грубейших ошибок.

По сути, любой процесс управления/организации чего-либо можно назвать проектом, например строительство египетских пирамид в древности, планирование наступления армий в годы войны и т. д. Однако данную деятельность нельзя назвать управлением проектами, иначе ранние земледельцы считались бы агрономами, а люди, жившие в пещерах — экологами. Управление проектами как науку стали отличать от управления проектами как процесса только в 1950-е гг. Единой терминологии в данной области до сих пор не существует из-за разнообразия проектов по уровням сложности, масштабам, бюджету и включаемым в них процессам. В данной работе предложено качественное определение управления проектами — «это упорядоченный подход к неупорядоченному окружению» [5, с. 21]. Под неупорядоченным окружением имеется в виду сам проект, а под упорядоченным подходом — рациональный и организованный подход.

Фунтов В. Н. отмечает, что в российской практике «проект» трактуется, как правило, в четырёх вариациях [11, с. 45]:

— «Проект (*design*) — это комплекс проектных документов так называемой проектно-сметной документации (ПСД), используемой для дальнейшего создания какого-либо физического объекта, продукта, процесса, бизнеса (проект строительства здания, рабочий проект нового изделия и т. п.). Так понимают проект достаточно большое количество российских менеджеров»;

— «Проект (*draft*) — это черновая версия, вариант чего-либо, набросок, предварительные документы (проект решения, проект приказа или гимна. Проект бизнес-плана)»;

— «Проект (*direction, business-unit, start up, TV show, programme*) — это созданное и постоянно работающее подразделение компании, направление бизнеса»;

— «Проект (*project*) — это ограниченное во времени и ресурсах, целенаправленное действие по созданию чего-либо».

На практике управлением проектами часто сводят к созданию самого продукта проекта, при этом опуская административный фактор управления процесса «создания». На вопросы: кто и как формирует команду, как осуществляется управление, кто ведет организацию тен-

дера, кто несет ответственность за организацию документооборота, исполнители проекта отвечают недоуменными взглядами, мол, и так понятно.

Проникновение и использование проектной методологии в России началось главным образом с отраслей инжиниринга, оборонной промышленности, отчасти науки и капитального строительства, а сетевые методы получили своё распространение в России лишь к началу 1970-х гг., хотя были отдельные публикации и раньше. «Мощный толчок к российскому развитию теории и практики управления проектами дала именно строительная отрасль. И до сих пор, отвечая на вопрос: «Где применяется управление проектами?», в первую очередь вспоминают строительство» [11, с. 8].

Анисимов С. Н. отмечает, что «безусловно, ошибочно полагать, что проектная деятельность возникла в конце XX в., как абсолютно новая, не имеющая исторических корней» [2, с. 5]. Авторы особое внимание уделили историческому развитию проектного управления:

1. «От начала века до 1950-х гг. В этот период масштабные проекты реализовывались, однако не существовало общепринятых или четко выработанных методов управления проектами. Руководство проектной деятельностью осуществлялось стихийно и опиралось на способности конкретных руководителей работать в экстремальном режиме. Рефлексия деятельности, обобщение опыта управления проектами не проводилась, различия между стандартной деятельностью и проектами в менеджменте явно не осознавалось». До 1950-х годов осуществлялись как небольшие, так и крупные проекты: появлялась новая продукция, строились новые сооружения и т. д. Однако, о никакой систематике, принципов, подходов, методов «управления проектами» тогда не было и речи. В те времена успех или неудачу какого-либо проекта списывали на индивидуальные особенности и таланты руководителя и специфику области.

2. 1950-е гг. В США были разработаны так называемые количественные методы управления для реализации крупных проектов. Суть их сводилась в основном к выбору на основании расчетов «одного наилучшего способа» реализации деятельности. После середины прошлого века стали формироваться первые формальные методы, предназначенные для крупных и комплексных проектов, которые осуществлялись в условиях высокой неопределённости и риска. Так называемый метод критического пути (СРА) был разработан концерном Du Pont «для составления графика закрытия своих производственных мощностей на период проведения профилактического ремонта» [2, с. 10–11] и др.

3. 1990-е гг. Именно в это время возник гибкий, динамичный подход к управлению проектами, основанный на учете возможных условий и ограничений, опирающийся на разработку стратегии деятельности.

В учебном пособии Воропаева В. И. и Секлетовой Г. И. под управлением проектом понимают «творческую деятельность, которая направлена на координацию усилий

всех участников проекта с помощью современных научно-технических достижений, компьютерных технологий для того, чтобы достичь определенных результатов в кратчайшие сроки, с минимальными затратами и с получением необходимого качества при высокой эффективности» [3, с. 13]. Данное определение наиболее неточное из рассмотренных, т. к. не дает четкого различия именно проектного управления от всех других видов управления.

Цогоев М. М. выделяет два основных подхода к определению проекта: системный и деятельностный. Системный подход определяет проект как систему временных действий, которая направлена на достижение уникального, но определенного результата. Деятельностный подход определяет проект как деятельность субъекта по переводу объекта в состояние желаемого результата, которое полно отвечает представлениям. В первом случае деятельность носит систематический характер, во втором творческий. Для того, чтобы проект был успешным, необходимо тщательное и продуманное управление.

По мнению самого автора статьи Цогоева М. М. управление проектами — это «методология организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых, материально-технических ресурсов на протяжении всего проектного цикла, направленное на достижение его целей путем применения современных методов, техники и технологии управления для получения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта» [12].

Таким образом, управление проектами является неким приложением знаний, навыков, инструментов и методов к проекту для его удовлетворения.

В статье «Анализ определений, признаков и свойств управления проектами» Шариповым Ф. Ф. и Родионовым А. Н. термин управление проектом раскрыт следующим образом — это «ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов и специфической организацией» [13]. Включение в определение понятий отдельной системы и ее целенаправленного изменения указывает не только на целостность проекта и его разграничение с другими предприятиями, но и подчеркивает единственность проекта, а значит — его неповторимость или уникальность.

Таким образом, анализируя представленные определения, можно выделить следующие основные признаки: наличие конкретной цели; результативность; временность (имеется дата начала и дата завершения активности); уникальность (инновационность) результата, продукта, услуги; ограниченность ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и др.); рискованность (влияние факторов неопределённости). Можно согласиться с Грашиной М. Н., что крестьянин и агроном должны отличаться. Это отличие можно найти, если рассмотреть условия применения управления проектами. Оно сформировалось в



середине XX века, когда классический менеджмент добился выдающихся результатов в области массового производства. Однако эти успехи привели к необходимости штучных изделий. Строительство космических объектов велось на многих предприятиях, специализирующихся на конкретной деятельности. То же можно применить и к строительству уникальных зданий и сооружений. Календарно-сетевое планирование позволило согласовать между собой множество разрозненных предприятий и создало эффективный инструмент контроля, который сегодня мы знаем как проектный менеджмент. Нет необходимости множить организации для решения межотраслевых задач, если существует инструмент, позволяющий контролировать и координировать их деятельность. Получается, что управление проектами появляется из проти-

воречивого характера развития массового производства и необходимости уникального продукта.

Менеджмент проделал долгий путь в области управления процессом производства. Сперва разделение труда усовершенствовал Генри Форд. Затем Фредерик Тейлор формализовал труд каждого сотрудника и т. д. Совершенствование техники имело предел, тогда эксперименты Элтона Мейо показали, что человеческие отношения позволили еще повысить производительность. Однако все это решало задачу постоянного производства. И вот, решение одной задачи поставило новую задачу — совершенствование производства уникальных продуктов. Действительно, египетские пирамиды, величественные церкви и соборы, замки, все они уникальны, но их создание не связано с управлением проектами.

#### Литература:

1. РМВОК 5 Project Management Institute. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК) — 2-е изд. — 1996. — 176 с.
2. Анисимов, С. Н. Управление проектами. Российский опыт / С. Н. Анисимов, Е. В. Анисимова. — СПб.: Вектор, 2006. — 240 с.
3. Воропаев, В. И., Секлетова Г. И. Системное представление управления проектами. Учебное пособие. М.: ГОУ ДПО ГАСИС, 2008. — 213 с.
4. ГОСТ Р 54869–2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-54869-2011> (дата обращения: 28.06.2018).
5. Грашина, М. Н. Основы управления проектами / М. Н. Грашина, В. Р. Дункан. — 2-е изд. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. — 237 с.
6. Официальный сайт P3express URL: <https://p3express.ru> (дата обращения: 28.05.2019).
7. Официальный сайт PMAJ URL: [https://www.pmaj.or.jp/ENG/p2m/p2m\\_guide/p2m\\_guide.html](https://www.pmaj.or.jp/ENG/p2m/p2m_guide/p2m_guide.html) (дата обращения: 28.05.2019).
8. Официальный сайт Международной организации по стандартизации URL: <https://www.iso.org/standard/50003.html> (дата обращения: 28.06.2018).
9. Портал «Профессионал управления проектами» URL: <http://www.pmprof.ru/files/756/p2m.pdf> (дата обращения: 28.05.2019).
10. Портал Project Smart. The PRINCE2® Training Manual URL: <https://www.projectsmart.co.uk/docs/prince2-introduction-ps.pdf> (дата обращения: 28.06.2018).
11. Фунтов, В. Н. Основы управления проектами в компании: Учебное пособие. / В. Н. Фунтов — 3-е изд., доп. — СПб.: Питер, 2012. — 400 с.
12. Цогоев, М. М. Современные подходы к определению понятия «Управление проектами» // Инновационная наука. 2016. № 4–2 (16). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-opredeleniyu-ponyatiya-upravlenie-proektami> (дата обращения: 28.06.2018).
13. Шарипов, Ф. Ф., Родионов А. Н. Анализ определений, признаков и свойств управления проектами // Вестник ГУУ. 2013. № 19. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-opredeleniy-priznakov-i-svoystv-upravleniya-proektami> (дата обращения: 03.07.2018).



## Опыт внедрения управления проектной деятельностью на предприятии ООО «ПараМедиа»

Чурин Владимир Владимирович, доцент;

Погорельская Анастасия Михайловна, студент магистратуры  
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

В агентстве ООО «ПараМедиа» осуществляется непрерывная проектная деятельность, реализуется PR-проекты. Многие проекты похожи друг на друга, т. е. когда-то уже осуществлялись с тем или иным клиентом. Задачи, которые выполняют сотрудники агентства в рамках своей трудовой деятельности могут повторяться. В агентстве не используется программное обеспечение для управления проектами, агентство не имеет проектного офиса, все структурировано и сохранено только в виде папок на общем сервере. Доступ к таким папкам не слишком удобен. Соответственно при реализации каждого проекта затраты ресурсов на выполнение даже типовых задач могут чрезмерными. Внедрение проектного управления в агентстве помогло бы сохранить ресурсы и найти уже готовое решение к задаче.

### *Разработка модели управления проектной деятельностью*

Агентство ООО «ПараМедиа» существует с 2011 года, оказывает полный спектр услуг в области связей с общественностью. Работа по каждому проекту начинается с анализа деятельности клиента его позиционирования. Затем определяются предпочтения представителей целевых аудиторий и каналы информационного воздействия. С учетом целей и задач планируемой PR-кампании разрабатывается концепция комплексного проекта, в которой предложены наиболее эффективные коммуникационные решения. Далее рабочая группа предлагает креативные идеи, которые вызывают интерес СМИ к мероприятиям. До 2018 года PR-услуги предоставлялись АО «Каре Пиар», которое сменилось на ООО «ПараМедиа», штат сотрудников и клиенты остались те же.

В основе предлагаемой модели управления проектной деятельностью (МУП) агентства лежит желание выстроить эффективную работу организации, создать аккаунт-группу для работы с клиентами и внедрить программное обеспечение для управления проектами. Создать архив проектов, с возможностью удаленного доступа. До внедрения МУП в агентстве отсутствовала проектная модель управления: проекты просто реализовывались, никак не пересекаясь между собой. На первом этапе была разработана пересекающаяся модель управления проектами. При реализации разных проектов в одном временном промежутке процессы планирования, исполнения и завершения пересекаются. Большинство однотипных задач выполняются именно в этих процессах, поэтому использование существующего опыта позволяет повысить качество управления. Далее необходимо выбрать программное обеспечение, либо вики-систему.

Мы выбрали программное обеспечение confluence из-за следующих преимуществ:

- Стоимость лицензий
- Простота и удобство интерфейсов
- Разработана на базе современных web-технологий
- Мировое сообщество Confluence
- Интеграция с JIRA

Atlassian Confluence позволяет команде создать единое место для поиска информации, обмена и совместной работы внутри проекта или компании. Можно создавать единую базу данных, справочно-информационный портал, управлять знаниями, вести корпоративный блог и создавать веб-публикации, вести документирование бизнес-процессов. Также Confluence интегрирован с Microsoft Office и другими продуктами компании Atlassian, что делает этот инструмент эффективным с точки зрения централизации рабочего процесса в одном сервисе. [1]

МУП, включает в себя коммуникационную модель, в которой сформирована аккаунт-группа. Старший аккаунт-менеджер выступает, как единое окно для общения с клиентом. Он распределяет запросы клиента на менеджеров, отвечающих за отдельные направления: менеджер по проектам качества, менеджер по проектам персонала, менеджер по благотворительным проектам, менеджер по детским проектам. Так же для повышения эффективности работы предлагается создать базу фото- и видеоматериалов прошедших мероприятий в облачной среде, например, на гугл- или яндекс-диске, для удаленной работы и быстрого поиска нужно архива.

Далее следует обучить аккаунт-группу работе с вики-системой confluence. Для формирования архивной базы, предлагается нанять архивариуса, который распределит весь архив по годам и по проектам, а также разместит весь архив на гугл- и яндекс-дисках. Так же предполагается проводить тестовое внедрение программного обеспечения для понимания эффекта от запуска модели управления проектной деятельностью.

Для оценки эффективности внедрения МУП был проведен сравнительный анализ сроков выполнения этапов проектов до и после. Для наглядности был взят повторяющийся проект Клиента «Биг Мак Шоу». Один проект будет отражать результаты работы до внедрения МУП, был реализован в 2018 году и аналогичный проект, реализованный уже после внедрения модели в 2019 году.

Таким образом, время выполнения проектов сократилось более чем в два раза. Это позволило агентству ООО «ПараМедиа»: расширить свою клиентскую базу; осуществить большее количество проектов; развиваться на рынке; осваивать направление наружной рекламы.

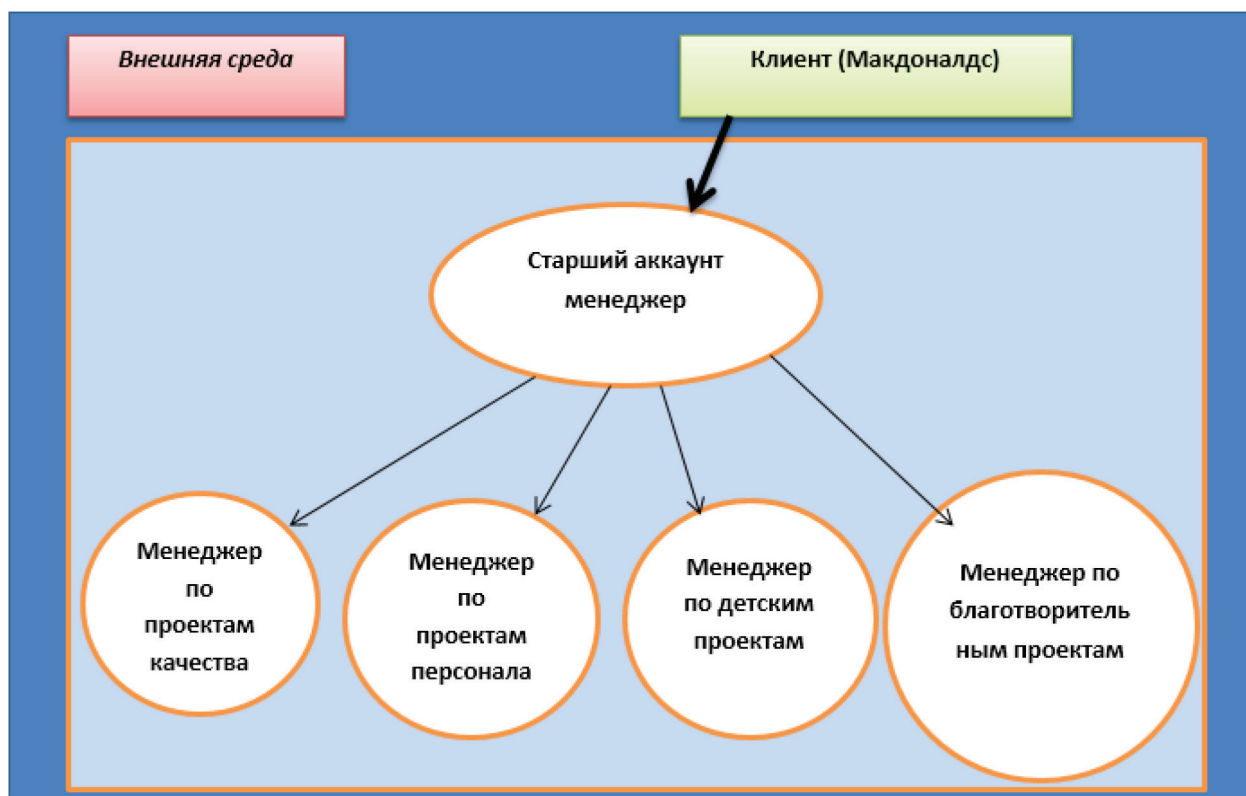


Рис. 1. Коммуникационная модель ООО «ПараМедиа»

Таблица 1. Сравнительный анализ проектов ООО «ПараМедиа»

№	Задача	Количество дней выполнения	
		Проект 1	Проект 2
1	Встреча с клиентом	2	1
2	Формирование предложения клиенту	10	3
3	Копирайтинг по проекту	5	2
4	Формирование медиалистов	3	1
5	Приглашение СМИ и блогеров	4	2
6	Реализация мероприятия	5	3
7	Рассылка пост-релиза	2	2
8	Составление отчета	7	4
9	Завершение проекта	1	1
ИТОГО:		39	19

### Заключение

Предложенная МУП позволила агентству осуществлять большее количество проектов существующих клиентов и увеличить прибыль. За прошлый год агентство реализовало 27 проектов, после внедрения модели агентство

уже реализует 4 проекта в одном временном промежутке. Так же агентство смогло освоить новое для себя направление наружной рекламы, развиваться на рынке и привлекать новых клиентов.

### Литература:

1. Вики-система confluence [Электронный ресурс] URL <https://ru.atlassian.com/software/confluence>

## Некоторые особенности управления проектами

Чурин Владимир Владимирович, кандидат философских наук, доцент;  
Погорельская Анастасия Михайловна, студент магистратуры  
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

Проектная деятельность играет все более важную роль на уровне как отдельных организаций, так и государства и общества в целом. Руководители всех уровней неизбежно принимают участие в проектах и программах. Однако для правильной организации управления проекты должны быть выделены и четко определены. Попытки управления проектами так же, как текущей деятельностью (рутинными операциями) в организации, неизбежно ведут к многочисленным управленческим проблемам, включая разрывы ответственности, проблемы координации участников, срывы сроков. Умение выделить проекты в деятельности организации, понять их свойства и особенности — первый шаг на пути применения специальных подходов и инструментов проектного менеджмента.

### Определение проекта

В русском языке слово проект имеет несколько трактовок. Традиционное толкование этого термина предлагается следующее: проект — разработанный план сооружения, постройки, изготовления или реконструкции чего-либо; предварительный, предположительный текст какого-либо документа; план, замысел.

«Первоначально данный термин подразумевал более широкое значение. Значение «проект» рождается от латинского *Projectus*, что обозначает «брошенный вперед». На английском языке термин «project» означает деятельность, направленную на достижение конкретных уникальных целей. Для определения предварительных документов, планов сооружений на английском языке используются другие термины (дизайн, проект). Если исходить из приведенного выше толкования термина, то вся история развития человека связана с реализацией проектов. Значимые открытия и развитие новых торфяников, образование государств, строительство Тадж Махала и Стены Плача — все это примеры шагов в развитии человечества, которые были, по факту, проектами.

Гораздо большее количество менее амбициозных проектов реализуется людьми и организациями в их жизни. Все мы реализуем проекты — строительство загородного дома и ремонт квартир уже можно назвать проектами. Огромное количество проектов реализуется организациями с целью поддержания и развития собственного бизнеса.

Проект — уникальный комплекс взаимосвязанных работ (мероприятий), направленных на создание продукта или услуги в условиях заданных требований и ограничений.

Проект — ограниченное во времени специально организованное целенаправленное изменение отдельной системы в рамках запланированных ресурсов и установленных требований к качеству его результатов.

Проект — это временное предприятие (мероприятие), предназначенное для создания уникального продукта, услуги или результата.

Проект — уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированных и управляемых видов деятельности, имеющий начальную и конечную даты выполнения, предпринимаемый для достижения цели, соответствующий установленным требованиям, включая ограничения по времени, затратам и ресурсам». [1]

Основные и дополнительные признаки проекта можно сформулировать исходя из указанных определений.

### Основные признаки проекта:

- Проект направлен на достижение конкретных целей;
- Он имеет ограниченную длительность с определенными началом и концом;
- Проект в определённой степени неповторим и уникален

### Направленность на достижение целей

Проекты нацелены на получение определенных результатов. Иными словами, они направлены на достижение целей. Именно наличие целей является отправной точкой проекта, и все усилия по его планированию и реализации предпринимаются для обеспечения достижения этих целей. Проект может иметь ряд взаимосвязанных целей.

То, что проекты ориентированы на достижение поставленных целей, оказывает большое влияние на планирование и управление организацией. Прежде всего, важным элементом управления проектами является точное определение и формулирование целей, начиная с наивысшего уровня, а затем постепенно опускаясь до наиболее детализированных целей и результатов. Кроме того, следует, что проект можно рассматривать как деятельность на последовательное достижение определенных и согласованных целей, и что продвижение проекта связано с достижением высших целей и, как следствие, с достижением конечной цели.

### Ограниченная длительность

Проект заканчивается, когда достигнуты его основные цели или принято решение о прекращении проекта. Таким образом, сразу проекты осуществляются в течение ограниченного периода времени. Проект имеет достаточно четко определенные начало и конец. Большая часть усилий в управлении проектами направлена на обеспечение того, чтобы проект был завершен вовремя.

Разница между проектом и оперативной деятельностью заключается в том, что проект представляет собой единый, нециклический вид деятельности.

Для реализации проекта создается временная организационная структура, временная формируется команда, которая существует столько, сколько требуется для получения конечного результата. Временной организационной структуры проекта в целом не противоречат принципам функционирования постоянной организации, но должны быть согласованы с ним.

#### Уникальность

Проекты — мероприятия в определенной степени неповторимые, уникальные. Вместе с тем степень уникальности может сильно различаться от одного проекта к другому. Уникальность может быть связана как с конечными целями проекта, так и с технологиями создания продукта, с внешними и внутренними условиями реализации проекта.

Чем больше уникальность проекта, тем выше неопределенность и сложнее планирование и управление проектом.

Дополнительными признаками проекта могут быть следующие:

— Проект предполагает последовательную разработку, уточнение целей и планов;

— Проект предполагает координированное выполнение взаимосвязанных действий

Свойство последовательной разработки проектов является следствием их уникальности. Чем выше уникальность проекта, тем выше уровень неопределенности в начале проекта. Последовательная разработка проекта означает, что результаты и содержание работ проекта уточняются по мере его реализации. [2]

подавляющее большинство проектов предполагает привлечение различных исполнителей для выполнения отдельных работ проекта. Именно необходимость организации и координации работы исполнителей для вы-

полнения уникальных работ определяет особые требования к задачам планирования и управления проектами. Теоретически можно представить себе проект, который полностью выполняется одним человеком от начала (постановка целей) до конца (достижение конечного результата). Но это возможно только для очень простых действий.

Реализация проектов, как правило, включает в себя множество взаимосвязанных мероприятий. В одних случаях эти взаимосвязи достаточно очевидны (например, технологические зависимости), в других случаях они носят более тонкий характер (например, участие компании в международной выставке может повлиять на сроки изготовления опытных образцов новой продукции). Некоторые промежуточные задачи не могут быть реализованы, пока не завершены другие задачи, некоторые работы могут выполняться параллельно и т. д. Если синхронизация различных задач нарушена, весь проект может быть скомпрометирован. Если немного подумать об этой характеристике проекта, то становится очевидным, что проект — это система, нечто, состоящее из взаимосвязанных частей, а система динамична и, следовательно, требует особых подходов к управлению.

Чем больше проект и чем больше число участников, тем труднее им управлять.

Во многих организациях отдельной особенностью распределения мероприятий в проекте является определенный уровень сложности поставленных задач. Например, проектом называют только мероприятия, требующие привлечения и координации не менее пяти исполнителей с определенным временем на расходы. Более простые действия называются «текущими задачами» и управляются, как и любая другая рутинная деятельность в организации.

#### Литература:

1. А. В. Полковников, М. Ф. Дубовик Управление проектами. Полный курс MBA — М.: ЗАО «Олим-Бизнес», 2013—552 с.
2. Попов, Ю. И. Управление проектами: Учебное пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. — М.: НИЦ ИНФРА — М, 2013. — 208 с.

## Условия развития спортивно-туристических кластеров

Юткина Анастасия Сергеевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Завьялова Надежда Борисовна, кандидат технических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*Развитие спортивно-туристических кластеров — важная социальная задача, решение которой способствует не только сбалансированности региональных экономик, но и вовлечению в предпринимательскую деятельность наиболее прогрессивной части населения, склонной к правильному образу жизни и активному проведению досуга. Повышение предпринимательской активности в данном сегменте экономики определяется рядом факторов, к числу которых относятся политика государства по развитию спорта и туризма; наличие объектов спортивной инфраструктуры; достаточность гостиничного фонда, наличие истори-*

ко-культурных объектов в регионе, число субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на развитие спортивно-туристических кластеров и др. В статье рассматривается возможность развития спортивно-туристических кластеров в России с учетом влияния на данный процесс наиболее значимых факторов.

**Ключевые слова:** кластер, спортивно-туристические кластеры, предпринимательство, региональное развитие

Занятия физической культурой и спортом с каждым годом становятся все более популярными в всем мире. Люди осознанно выбирают здоровый образ жизни и уже с молодых лет начинают заботиться о своем здоровье. Спорт и туризм приобретают большее значение в нашей жизни и становятся, наряду с наукой и искусством, полноправными компонентами социальной жизни общества.

Развитие спорта и туризма, эффективное использование спортивного наследия мега-мероприятий являются популярной темой научных исследований российских и зарубежных авторов [1,13,14]. Для большинства регионов России созданный за последние годы комплекс спортивных сооружений может стать важным ресурсом в развитии малого и среднего предпринимательства [12]. Однако вопросы регионального развития сферы спортивно-туристической индустрии на базе объектов наследия спортивных мега-мероприятий и вовлечению в этот процесс субъектов малого бизнеса не решены и требуют дополнительных исследований, что определяет актуальность данной работы. Целью исследования является рассмотрение перспектив создания кластерных образований в сфере спортивно-туристической индустрии.

Дисбаланс регионального развития — серьезная проблема экономики страны, о необходимости решения которой отмечается в практически во всех основных программных документах [1,5]. Одним из путей решения этой проблем может стать процесс интеграции предпринимательских структур в регионе на основе создания кластеров в наиболее перспективных для региона областях экономики [15].

Основные принципы кластерной политики в Российской Федерации были представлены в 2008 г. Концепцией долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года [1]. В этом документе формирование кластеров в высокотехнологичных отраслях производства, в перерабатывающей промышленности и производстве энергии определяется как ключевое условие модернизации экономики и реализации конкурентного потенциала российских регионов определено. Возможность создания кластеров не ограничена этими областями и кластерные структуры, как формы интеграции субъектов хозяйственной деятельности с целью объединения ресурсов для создания добавленной ценности, эффективны и во многих других областях: туризме, спорте, здравоохранении, образовании и т. д.

В Концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы)», понятие «туристский кластер» определяется как сосредоточение на некоторой территории предприятий и организаций, интегрированных

в одну логистическую схему и занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом, и рекреационными услугами [3]. Спортивный кластер рассматривается как объединение различных хозяйствующих субъектов в области скорее профессионального спорта для реализации программ тренировки спортсменов, проведения спортивных и масштабных культурных мероприятий [6]. В рамках данного исследования спортивно-туристический кластер рассматривается как устойчивое интеграционное объединение субъектов малого и среднего предпринимательства, расположенных в географической близости, и реализующих хозяйственную деятельность в единой цепочке создания добавленной ценности продукции/услуг социального значения.

Организационные формы кластерных структур могут быть различны. В ряде случаев кластеры рассматриваются как сетевые структуры, характеризующиеся стабильными, скорее партнерскими нежели конкурентными взаимоотношениями [19] без наличия головного (ведущего) предприятия. При реализации модели с наличием координирующих центров таковыми могут выступать департаменты региональных органов власти или некоммерческие организации, образованные именно для организации взаимодействия предпринимательских структур. Для промышленных территорий характерна структура кластера с наличием научно-образовательного или научно-исследовательского центра [9].

Часто кластерная политика рассматривается как альтернатива традиционной «промышленной политики», в рамках которой осуществляется поддержка конкретных предприятий или отраслей [23], что в определенной степени способствовало развитию кластеров в агропромышленной, фармацевтической, медицинской, туристической и других областях. Спортивно-туристические кластеры развиваются менее активно и в настоящее время по официальным данным насчитывается всего восемь кластеров [24].

Использование механизмов организации кластерных структур требует оценки основных факторов, влияющих на эффективность кластера. К числу таких факторов следует отнести: (1) политика государства по развитию спорта и туризма; (2) наличие объектов спортивной инфраструктуры; (3) достаточность гостиничного фонда, (4) наличие историко-культурных объектов в регионе, (4) число субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на развитие спортивно-туристических кластеров. Важным фактором эффективности кластерных структур является организация внутрикластерного взаимодействия [18]. По-



сколькx кластер представляет собой пространственно-распределенную организационную форму, то существенным является расположение потенциальных участников кластера, способное обеспечить доступ к специализированным факторам производства и рабочей силе.

Развитие спортивно-туристических кластеров на начальном этапе в значительной степени определяется государственной политикой в области развития физкультуры и спорта.

В современных условиях решению задач развития физической культуры и спорта в стране уделяется огромное внимание. В результате рост числа объектов с 2010 г. по 2017 г. на 20% привел к двукратному увеличению числа занимающихся спортом (рис. 1 — рис. 5)<sup>1</sup>. Проведение в России крупные спортивные мероприятия всемирного масштаба позволили создать и обновить материально-техническую базу в области спорта и популяризировать спорт среди населения.

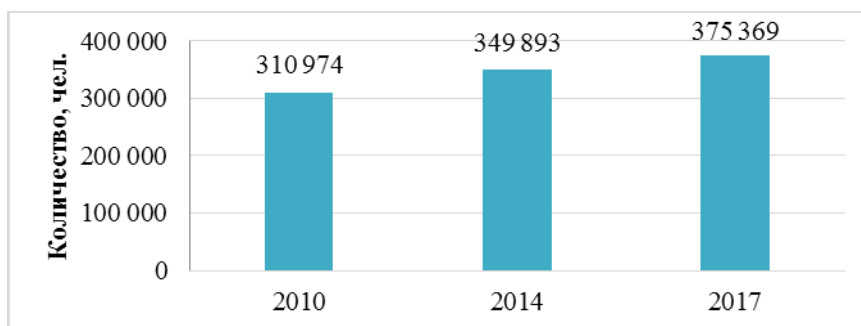


Рис. 1. Количество штатных работников сферы ФКиС в России

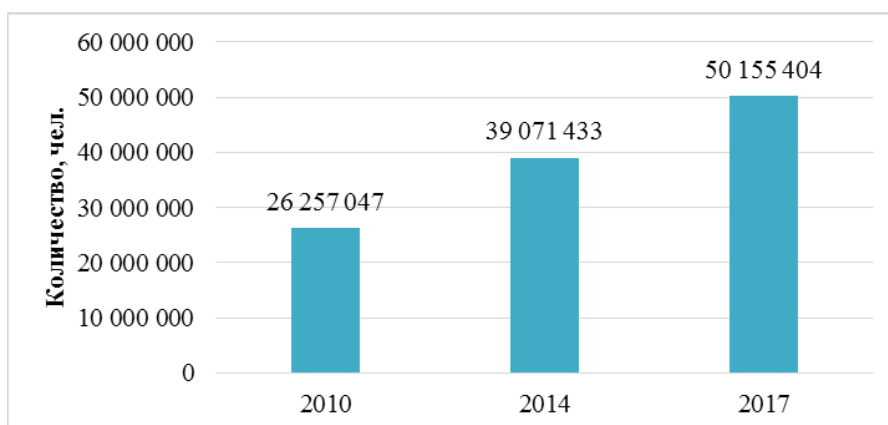


Рис. 2. Численность занимающихся ФКиС в России

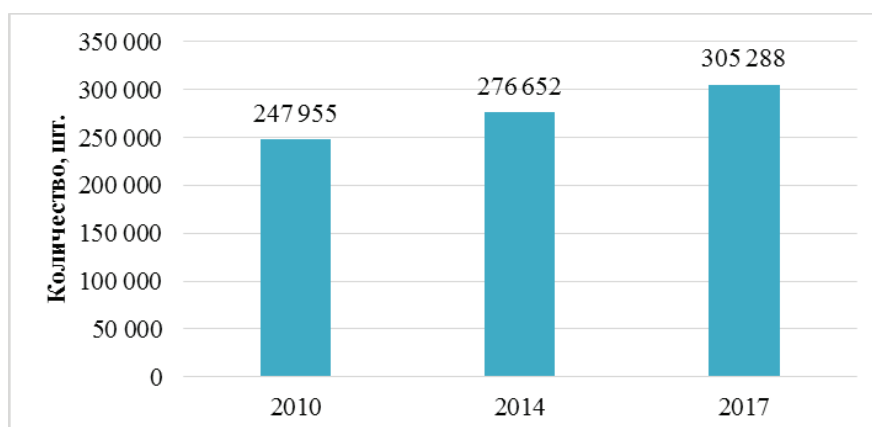


Рис. 3. Количество спортивных сооружений в России

<sup>1</sup> По данным сводной формы 1-ФК Министерства спорта и физической культуры РФ URL: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/>.

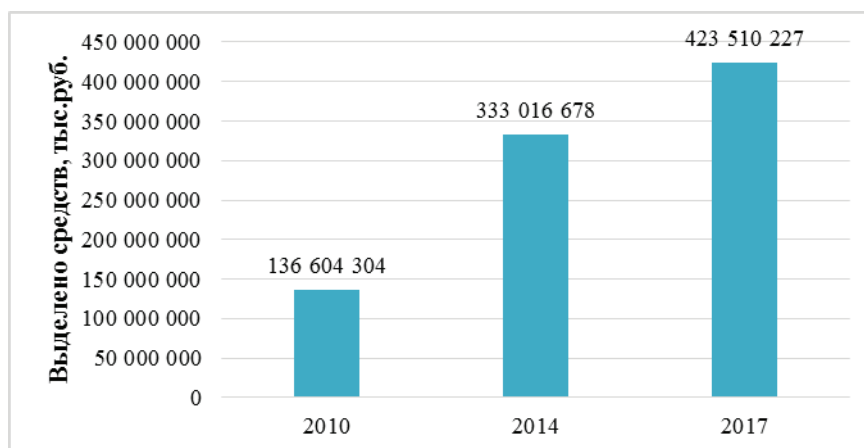


Рис. 4. Финансирование ФКиС в России

Таким образом политическая воля руководства страны позволили сделать Российскую Федерацию центром притяжения спортивного сообщества, способствовали развитию спортивной инфраструктуры, что является сигналом бизнесу о необходимости эффективного использования спортивного наследия мега-мероприятий.

Существенно изменились условия для развития внутреннего туризма: во многих регионах России создаются гостиничные комплексы, реставрируются объекты историко-культурного наследия, воссоздаются мастерские народных промыслов. При этом объемы выездного туризма пока превышают въездной туризм (рис. 6), что вполне может объясняться сезонностью туризма в российских климатических условиях.

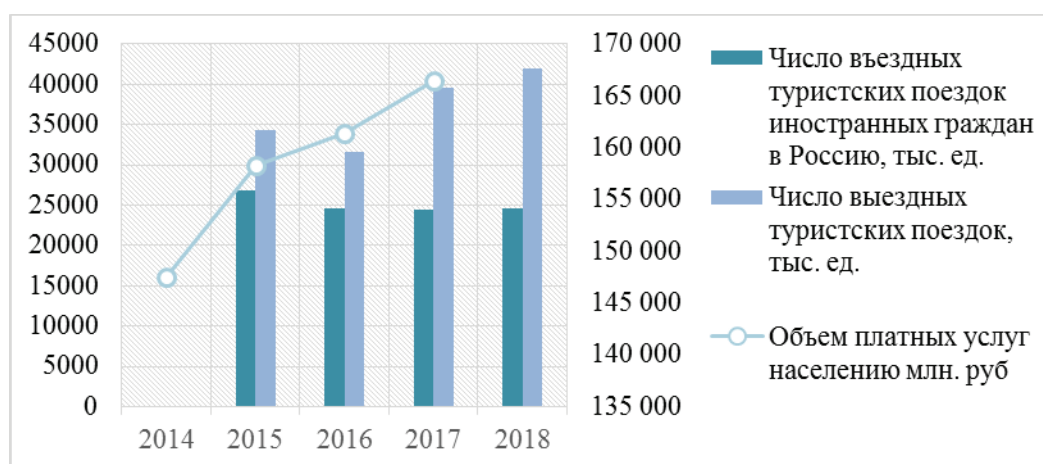


Рис. 6. Динамика рынка туристических услуг

В настоящее время существует несколько проблем развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации:

- отставание темпов модернизации и создания инженерной инфраструктуры отдельных регионов от темпов общего социально-экономического развития. Объективно региональным властям недостаточно средств для полномасштабной реконструкции, что показывает на необходимость совершенствования инвестиционной политики и привлечения частного капитала в процессы обновления инженерных сооружений;
- отставание уровня развития туристской инфраструктуры от темпов роста туристского интереса к территории.

В значительной степени эта проблема связана с недостаточной готовностью малого бизнеса к увеличению инвестиций, что вызвано нестабильностью развития экономики страны за последние 10 лет, недостаточно развитым институтом частной собственности, высоким уровнем коррупции в регионах;

- недоступность долгосрочных кредитных инструментов с низкими процентными ставками, позволяющими окупить инвестиции в объекты туристско-рекреационного комплекса в приемлемые для инвесторов сроки;
- невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии вследствие недостатка профессиональных кадров;

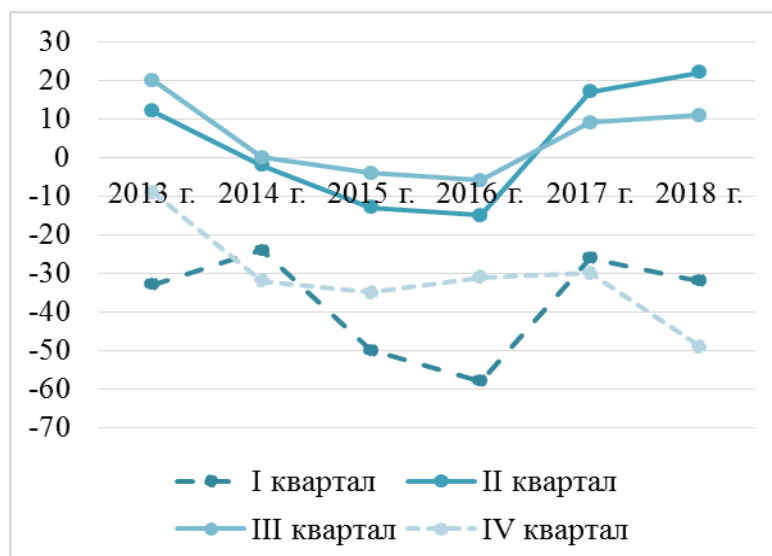


Рис. 7. Оценка спроса на услуги в сфере въездного туризма

Источник: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#)

— недостаточность программ по развитию внутреннего туризма в России, позволяющих вовлечь молодежь и людей старшего возраста в путешествия по России. В условиях снижения покупательского спроса населения только рекламы в СМИ недостаточно, необходимы серьезные программы финансирования туризма для определенных групп населения.

Согласно концепции Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы)», утвержденной правительством в мае 2018 года, предполагается в том числе обустроить инфраструктуру туристических объектов, повысить квалификацию персонала отрасли, субсидировать предпринимателей, занятых на туристическом рынке. В результате реализации данной программы планируется увеличение доли туризма в ВВП

страны до 5–6 %, при нынешнем показателе на 2018 год 3,47 %.

Таким образом, предпосылки для развития спортивно-туристических кластеров определенно существуют. Кроме развития спортивной инфраструктуры и активного роста рекреационного и познавательного туризма в обществе существует потребность в сочетании спортивных занятий и отдыха. Она должна быть удовлетворена с высоким качеством, что определяет значимость механизмов взаимодействия субъектов спортивно-туристических кластеров. Определенные требования предъявляются к информированности участников, внутрифирменным стандартам обслуживания клиентов и необходимости их согласования в кластере. Основные принципы формирования кластеров, наиболее важные именно для создания спортивно-туристических кластеров, представлены на рисунке 6.

#### Литература:

1. Об утверждении «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (с изменениями на 28 сентября 2018 года)» [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/902130343> (дата обращения 15.03.2019 г.)
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/201828113> (дата обращения 10.03.2019 г.)
3. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы)» URL: <http://docs.cntd.ru/document/557414759> (дата обращения 15.03.2019 г.)
4. Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации (с изменениями на 27 июня 2018 года)» [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/420242984> (дата обращения 10.03.2019 г.)
5. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/902075039> (дата обращения 10.03.2019 г.)
6. Ананишнев В. В., Корепова В. В. Проблемы формирования спортивных кластеров в России // Кластеры. Исследования и разработки. 2016. № 2 (3).
7. Друк В. Ю., Найденов А. М. Формирование туристических кластеров в контексте устойчивого развития регионов // Экономика и банки. 2017. № 1. С. 59–62.

8. Завьялов Д. В. Агропромышленные кластеры: проблемы и ограничения развития // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 17. С. 2541–2552. DOI: 10.18334/гр.18.17.3828
9. Завьялов Д. В. Организационные модели создания и развития кластеров // Российское предпринимательство. — 2014. — Том 15. — № 20. — с. 124–136.
10. Завьялов Д. В., Сагинова О. В., Завьялова Н. Б. Управление развитием агропромышленных кластеров // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2018. Т. 9. № 1. С. 123–136 DOI: 10.18184/2079–4665.2018.9.1.123–136.
11. Зарова Е. В., Солнцев И. В. Эконометрические модели в исследовании влияния спортивной индустрии на социально-экономическое развитие региона (на примере Республики Мордовия) // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. 2016. № 4 (88).
12. Иванов В. Ю., Горшкова Н. В. Роль и место государственных мегаобъектов событийно-стратегического назначения в сбалансированности территориального развития российской Федерации // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2016. № 4 (37). С. 104–113.
13. Ковалева М. К. «Олимпийское наследие» как составной элемент регионального туристского продукта // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 2 (180).
14. Крамин М. В., Леонов В. А. Оценка влияния крупных региональных инвестиционных проектов на социально-экономическое развитие региона на примере проекта «Универсиада-2013» // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2014. № 2
15. Кулакова Л. И. Кластерный подход — основа эффективного развития регионов // Российское предпринимательство. — 2013. — Том 14. — № 22. — С. 121–130.
16. Марков Л. С. Методологические основы кластерного подхода // Федерализм. 2014. № 3. С. 57–72. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22030130>
17. Мозокина С. Л., Борисова М. В. Влияние олимпийского наследия на развитие спортивного и оздоровительного туризма // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 3 (25).
18. Неустроева Н. А. Теоретические подходы и принципы формирования кластерных структур // Российское предпринимательство. — 2013. — Том 14. — № 10. — с. 114–126.
19. Тютюшев А. П., Гасанов М. А., Васечко Д. Ю. Кластеры как инновационные экономические структуры сетевого типа // Вестник ТГПУ. 2011. № 12.
20. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction / M. Porter. — N. Y.: The Free Press, 1990. — 855 p.
21. Porter M. E. Competition. Transl. from English/ M. E. Porter. M, «Vilyams» Publishing, 2006. 608 pp.
22. Zemtsov S. P., Pavlov P. N., Sorokina A. V. Specifics of Cluster Policy in Russia. Equilibrium // Quarterly Journal of Economics and Economic Policy. 2016. № 11 (3). С. 499–536
23. Центр кластерного развития ханты-мансийского округа URL: [http://ckr-ugra.ru/cluster\\_policy/policy\\_in/](http://ckr-ugra.ru/cluster_policy/policy_in/) (дата обращения 30.03.2019 г.)
24. Сводная база данных по кластерам России. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081707> дата обращения 30.03.2019 г.)

## СОЦИОЛОГИЯ

### Характеристика основных параметров кадрового потенциала Тюменской области

Каравайцева Юлия Евгеньевна, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

Тюменская область сегодня — привлекательный регион для инвестиций. В Тюмени открываются крупнейшие производства. Возникает потребность в кадрах новых для региона специальностей.

В статье будут рассмотрены такие показатели, как демографические характеристики кадрового потенциала Тюменской области, динамика смертности и рождаемости, социально-экономические характеристики кадрового потенциала, распределение численности работников организаций по формам собственности, распределение кадрового потенциала по уровню безработицы по уровню образования.

За основу анализа кадрового потенциала Тюменской области (без автономных округов) возьмем структурное исследование его количественных и качественных характеристик: демографических, социально-экономических. В рамках научной новизны обеспечим анализ взаимосвязей этих показателей.

1. Демографические характеристики кадрового потенциала.

Проведём анализ в динамике за 5 лет, с учётом наличия официальных статистических данных по состоянию на 01.01.2018 года.

Таблица 1. Демографические характеристики кадрового потенциала Тюменской области [1].

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Численность населения (тыс. человек)	1409	1429	1455	1478	1499
Рождаемость (число родившихся на 1000 человек населения)	16,6	17,0	16,7	15,9	14,3
Смертность (число умерших на 1000 человек населения)	11,5	11,6	11,5	11,4	10,8
в том числе смертность в трудоспособном возрасте (число умерших на 100000 человек соотв. возраста)	573,4	575,5	559,4	536,9	495,6
Половозрастной состав: соотношение женщин на 1000 мужчин	1050	1052	1053	1053	1054
Продолжительность жизни (лет)	70,14	70,32	70,58	71,03	72,06
Миграция (прирост на 10000 человек населения)	124	85	124	114	105
Состояние здоровья (заболеваемость на 1000 человек населения)	648,6	638,0	637,5	637,0	620,6

Согласно данным таблицы видно, что численность населения Тюменской области за исследуемые 5 лет возросла на 6,4% к уровню 2013 года. Однако в динамике рождаемости наблюдается отрицательная тенденция (Рис. 1). Таким образом, рост населения региона обеспечивается за счет миграционных потоков, однако и они имеют тенденцию к снижению.

Динамику в лучшую сторону имеют показатели по смертности в трудоспособном возрасте, состоянию здоровья жителей региона, общей продолжительности жизни.

Так смертность сократилась на 13,6%, заболеваемость населения сократилась на 5%, продолжительность жизни увеличилась на 4,92 года. Такие изменения связаны, прежде всего, с развитием системы здравоохранения, усовершенствования материально-технической базы медицинских учреждений, повышением квалификации медицинского персонала.

Однако по половому составу наблюдается небольшой дисбаланс. Так на 01.01.2018 года количество женщин на 54 человека превышает количество мужчин в расчете на



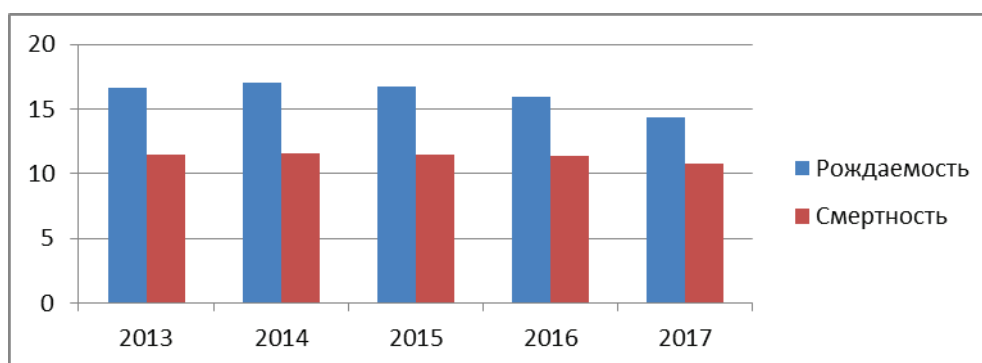


Рис. 1. Динамика смертности и рождаемости в Тюменской области, единицы измерения [1]

1000 человек. Для региона, где основой экономики является промышленное производство, а значит и востребованность мужского труда, перевес в сторону «слабого» пола свидетельствует о кадровом дефиците.

2. Социально-экономические характеристики кадрового потенциала.

Рассмотрим основные показатели рынка труда с использованием таблицы 2.

Таблица 2. Социально-экономические характеристики кадрового потенциала Тюменской области [1]

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Трудоспособное население, тыс. чел.	695	698	701	717	718
Численность занятых, тыс. чел.	681,5	685,1	778,6	762,5	728,7
Численность безработных, тыс. человек	36	38	43	40	36

При общей тенденции увеличения количества населения в регионе растет и количество граждан в трудоспособном возрасте (на 3% к уровню 2013 года). Численность занятых превышает общую численность трудоспособного населения, что говорит о привлечении к трудовой деятельности кадровых резервов (пенсионеров, студентов и пр.). Благодаря активным мероприятиям, проводимым центрами занятости населения, численность безработных граждан при небольших колебаниях в течение 5 рассматриваемых лет, снова достигает уровня 2013 года.

В структуре занятых по видам экономической деятельности наибольший процент граждан трудоустроены в сферах оптово-розничной торговли и ремонта машин (17,8% или 129,7 тыс. человек), строительстве (14% или 102,3 тыс. чел.), обрабатывающем производстве (11,9% или 86,4 тыс. чел.). Наименьший удельный вес (менее 2% от числа занятых) имеют сферы жилищно-коммунального хозяйства, добычи полезных ископаемых, IT-технологий и связи. Столь низкий процент так же вызван большой долей граждан, занятых в этих отраслях без официального заключения трудового договора.

Проведем сравнительный анализ субъектов Уральского федерального округа по количественным показателям кадрового потенциала. Рассмотрим диаграмму общей численности населения Курганской, Свердловской, Тюменской и Челябинской областей в соотношении с численностью трудоспособного населения и реально занятого в региональной экономике (Рис. 2). Измерение в тыс. человек.

Согласно статистических данных трудоспособное население в субъектах Уральского федерального округа составляет во всех субъектах практически половину всего населения регионов. Однако количество фактически занятого населения немного меньше трудоспособного, что свидетельствует о необходимости применения дополнительных мер по обеспечению рабочими местами кадрового потенциала. А если рассматривать факт участия в трудовом процессе кадровых резервов (студентов, пенсионеров), то фактическая занятость существенно не достигает потенциально возможного уровня.

В подтверждение гипотезы рассмотрим состав занятого населения по возрастным группам (Рис. 3). Измерение в % к итогу.

По данным диаграммы видно, что в субъектах Уральского федерального округа высока доля граждан, осуществляющих свою деятельность за пределами трудоспособного возраста. Действующую основу кадрового потенциала округа составляют граждане в возрасте от 30 до 40 лет. Наибольшие диспропорции наблюдаются в Тюменской области, где уровень занятости сильно зависит от возраста потенциальных работников. За пределами 50 лет гражданам труднее найти работу в регионе.

Соотнесем показатели занятости населения с данными по безработице в рамках рассмотренных возрастных групп (Рис. 4). Измерение в % к итогу.

По данным рисунка видно, что наибольший процент безработицы во всех регионах Уральского федерального округа наблюдается у населения в самом экономически

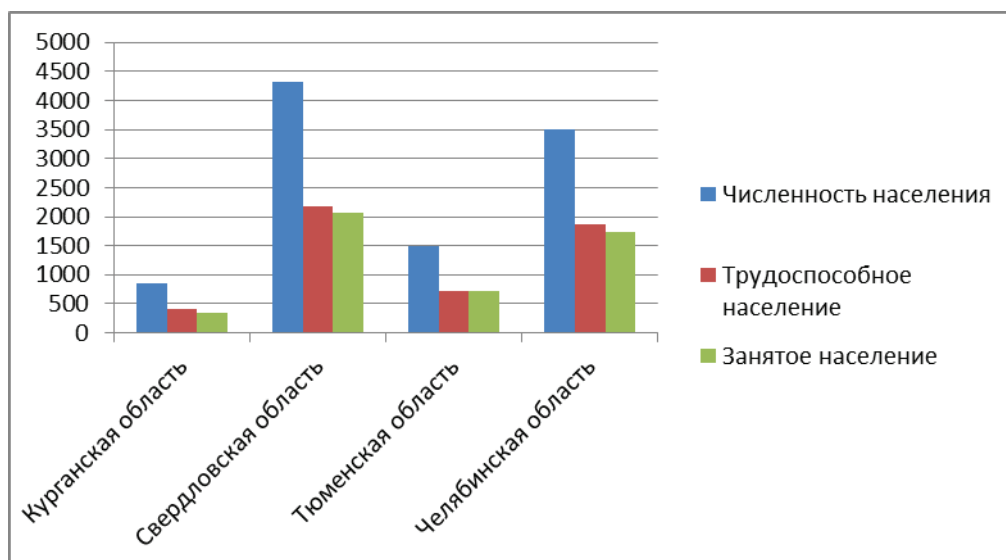


Рис. 2. Сравнительный анализ субъектов Уральского федерального округа по количественным показателям кадрового потенциала [1]

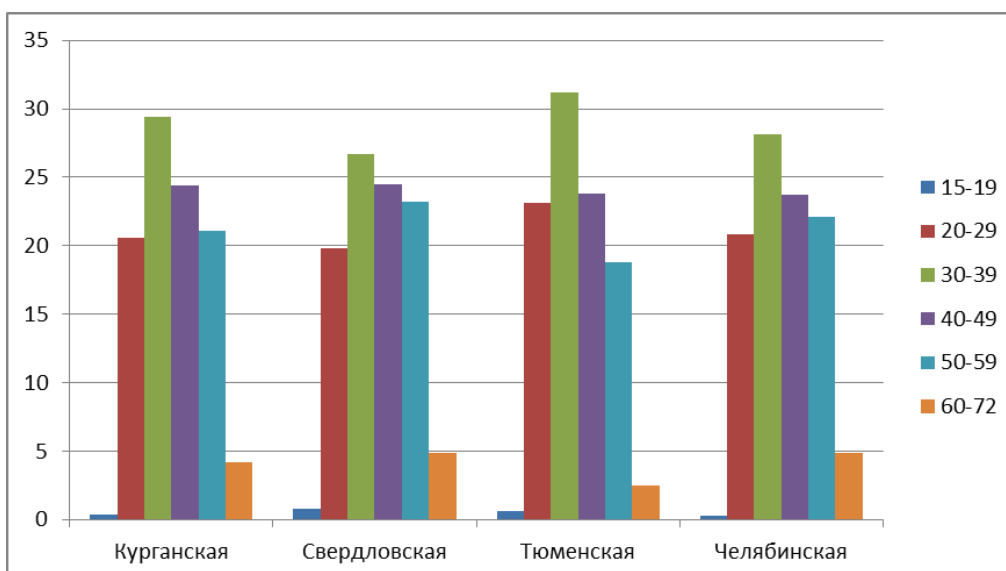


Рис. 3. Распределение кадрового потенциала по возрастным группам, % [1]

активном трудоспособном возрасте — 20–29 лет. Причиной данного явления служит недостаточно эффективная работа кадровых служб учебных заведений и кадровой политики администраций регионов по трудоустройству выпускников.

Уральский федеральный округ располагает разветвленной сетью учебных заведений профессионального образования, способной обеспечить потребности в кадрах любой отрасли экономики каждого из субъектов. Рассмотрим распределение уровня безработицы по уровню образования (Рис. 5). Измерение в % к итогу.

Таким образом, согласно данным диаграммы, наибольший процент безработицы наблюдается у выпуск-

ников, умеющих среднее профессиональное образование. Причиной такого положения дел является низкое качество самой подготовки специалистов, что является результатом их низкой востребованности на рынке труда. А также отсутствием рабочих мест для рабочих специальностей в связи с тенденцией сокращения производственных мощностей региона, банкротства заводов и фабрик.

По итогам проведенного анализа выявлена необходимость изменения направления кадровой политики региона, перераспределения вектора профориентационной работы, обеспечения государственной поддержки организаций, обеспечивающих трудоустройство выпускников профессиональных учебных заведений.

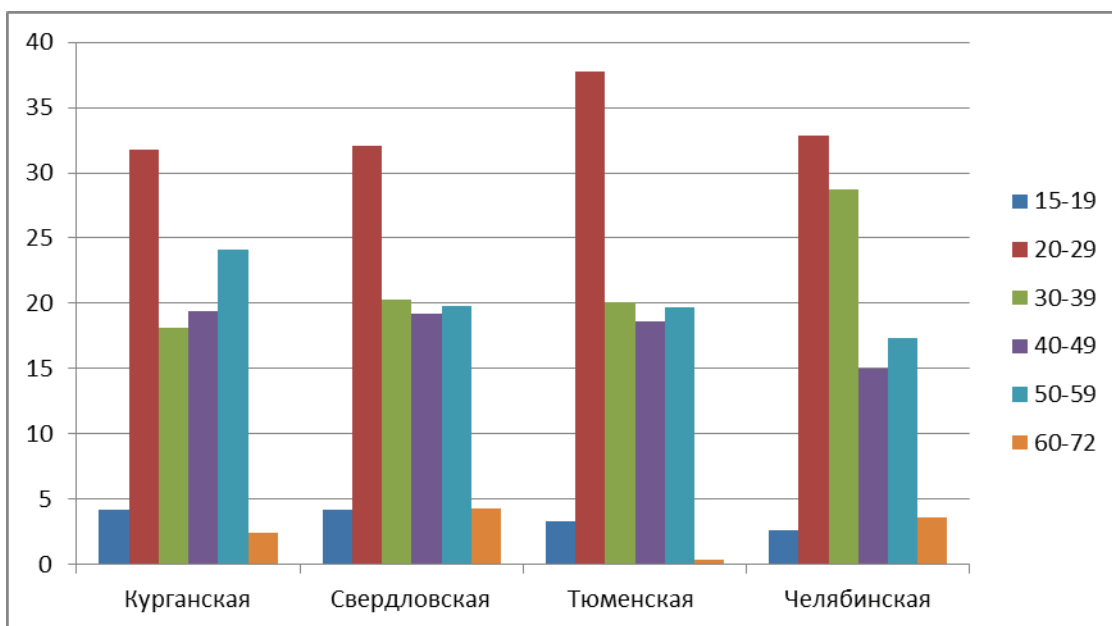


Рис. 4. Распределение кадрового потенциала по уровню безработицы в рамках возрастных групп [1]

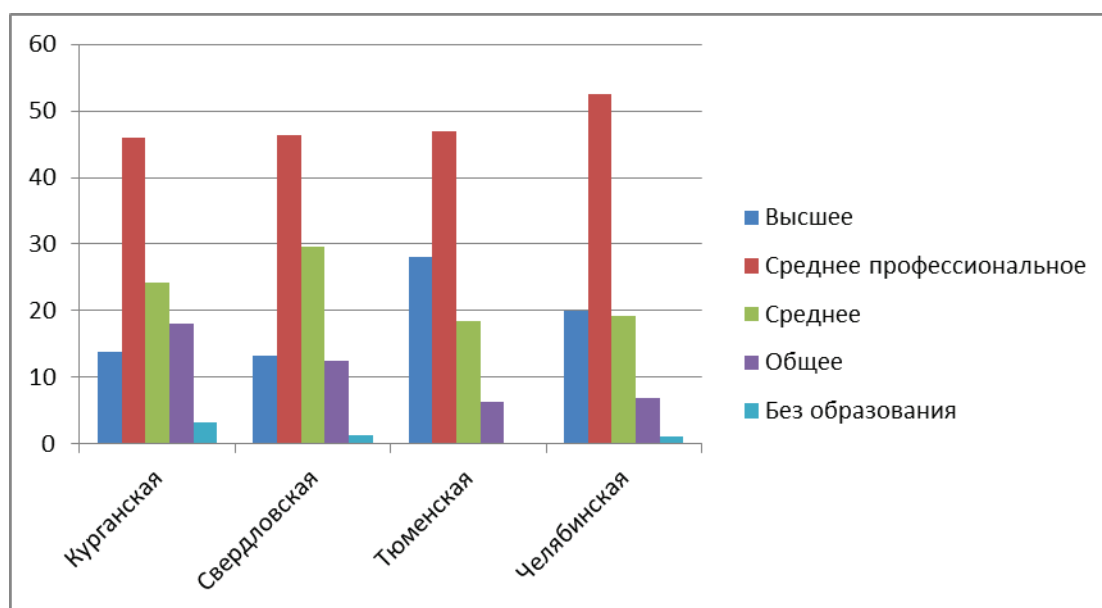


Рис. 5. Распределение кадрового потенциала по уровню безработицы по уровню образования [1]

Литература:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели — 2018 г. // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b18\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_14p/Main.htm) (дата обращения: 06.06.2019).

## Появление и развитие категории риска в науке

Конькова Татьяна Николаевна, студент

Пермский государственный национальный исследовательский университет

**Ключевые слова:** риск, теория риска, общество риска.

«Риск» определённо связан с развитием человечества. Отдельные элементы теории риска с течением времени складывались в целую взаимосвязь, историю риска, которую можно поделить на несколько этапов.

*Первый этап (III в. до н. э. — V в. н. э.)* можно именовать как «донаучный», поскольку он не даёт нам точных теоретических знаний о «риске», а лишь показывает нам истоки зарождения данной категории. К этому этапу относится, например, древнекитайская «Книга перемен» (II век до н. э.), которая использовалась в гадании и помогала людям управлять рисками. Вообще, гадание было первоначальным способом прогнозирования рисков и использовалось в древности практически повсеместно (Древний Рим, Китай, Греция и т. п.). Также, к донаучной стадии стоит отнести некоторые тексты Библии, в частности, сказания об Иосифе (например, «Сны фараона»), где описываются в общем виде методы управления рисками.

*Второй этап (к. V в. — XVII в.)* или *средневековый* начал формироваться с появлением страхования. Страхование — «это использование контрактов для снижения и перераспределения риска» [1, с. 840]. Прimitивные виды страхования появились ещё в Древнем Риме, которые были представлены коллегиями, которые были разделены по различным признакам (например, коллегия по профессиональному признаку выплачивала вступившему в неё некоторую сумму при потере трудоспособности). В средние века страхование заметно укрепилось. В основном, оно применялось в торговых гильдиях, где купцы, объединившись, поддерживали друг друга на рынке сбыта. Здесь появляется термин «хеджирование», когда купцы страховали свои торговые сделки.

Экономические отношения также возникли в древности (Древний Рим, Греция, Китай), что непременно связано с категорией риска. Считается, что одним из первых, кто дал математическую интерпретацию рисков был итальянский монах Лука Пачоли. В своей работе «Трактат о счётах и записях», он описал, как правильно составлять бухгалтерский учёт, минимизировать риски и убытки, повышая при этом доход. Лука Пачоли считается основателем бухгалтерского учёта, его труды до сих пор имеют большую ценность.

Следующий этап (XVII—XVIII вв.) можно обозначить как *пик развития*. На данном этапе «родилась» теория вероятности риска, которая исследовала уровень несоответствия желаемого и действительного результата. Появление теории вероятности послужило важным этапом в формировании теории риска. В XVI—XVII веках Блез Па-

скаль и Пьер Фирма дали основу для развития теории вероятностей, которая предоставляет возможность прогнозировать будущее. В частности, Паскаля заинтересовало бросание костей в казино, он понял, что существует некая закономерность, и хотел рассчитать её вероятность математически точно. Впоследствии он разработал математический треугольник (треугольник Паскаля), который позволил точно рассчитать вероятность определённого события. Теория вероятностей стала средством обработки данных. После этого момента теория риска сделала шаг вперед, приобрела современные черты, а риск получил фиксированное выражение.

Ещё одно важное открытие для развития категории «риск» было сделано в XVIII веке учёными Якобом Бернулли и Готфридом Вильгельмом Лейбницем, которые в своих трудах обосновали закон больших чисел. Закон гласит: «чем больше измерений производить, тем точнее получится среднее значение этих измерений» [2, с. 114]. Вклад в развитие «риска» внёс и Абрахам де Муавр. В теории вероятности существует формула, носящая его имя.

Значимое понятие «полезность риска» придумал Даниил Бернулли (XVIII век). Он утверждал, что полезность даже от самого минимального выигрыша обратно пропорциональна числу прошлых проигрышей. Он пришел к открытию, когда осознал, что люди делают акцент не на вероятность наступления риска, а на его исход и последствия.

Важным явлением для «рисков» стало землетрясение в Лиссабоне в 1755, где погибло около 90000 человек, а город превратился в руины. Землетрясение произошло в католический праздник («День всех святых») и уничтожило практически все церкви, находящиеся в столице. Это вызвало большую дискуссию среди просветителей на тему «жестокости Бога» и послужила жесткой критике «теодицизма» (автор Лейбниц), где говорится о том, что Бог всегда несёт только благо. Философ Вольтер описал эту катастрофу в некоторых своих произведениях (например, «Поэма на бедствие в Лиссабоне»), где оспорил Лейбница и доказывал, что Господь сотворяет не только благо, но и зло. Философ Иммануил Кант также писал работы о данном событии, где говорило том, что землетрясение произошло по естественным, природным причинам, а не по воле Бога. А Жан-Жак Руссо после этой катастрофы также поднял тему о том, что в произошедшем виноваты сами люди, а не высшие силы. Возникшая дискуссия между учёными не только повлияла на философскую мысль, но и заложила фундамент будущей науки о рисках и опасностях.

Далее, следует третий этап, который можно именовать «новый» (XIX—... вв.). К нему следует отнести исследования

Ф. Гальтона, который открыл явление регрессии — все переменные возвращаются к среднему значению. Он сделал это открытие, проведя серию статистических измерений, где именовал свои наблюдения «законом наследственности».

Создание «теории игр» Джоном фон Нейманом и Оскаром Моргенштерном также повлияло на развитие категории «риск». Учёные считают, что «истинным источником неопределённости являются намерения других. Для экономических и социальных проблем игры выполняют — или должны выполнять — ту же роль, которую различные геометрические и математические модели с успехом осуществляют в физических науках» [3, с. 740]. Можно сказать, что эта теория открыла новое понимание к «рisku», так как она исследует ситуации, которые связаны с выбором оптимального решения.

Стоит разграничить понятия «риск» и «неопределённость». Одним из первых, кто разделил эти понятия, был Ф. Х. Найт. Американский экономист в своей книге «Риск, неопределённость, прибыль» пишет: «Риск — результат некоторого действия, которое может привести к нескольким взаимоисключающим исходам с известным распределением их вероятностей. Если же такое распределение неизвестно, то соответствующая ситуация рассматривается как неопределённость» [4, с. 356]. Также, он говорит о том, что риск — это измеримая вероятность, а неопределённость — неизмеримая (стохастическая) вероятность [4, с. 356–358]. Современные авторы считают, что главное различие между неопределённостью и риском заключается в том, известны ли количественные вероятности наступления определенных событий.

Для дальнейшего развития риска важно учесть увеличение значимости информации в современном мире. Каждый субъект, прежде чем приступить к действию по ликвидации риска, должен получить как можно больше информации. Без неё субъект будет находиться в состо-

янии неопределённости. Поэтому Джордж Стиглер в XX веке создал экономическую теорию информации, которая поспособствовала развитию теории риска. Информация — это категория, при помощи которой осуществляется переход от риска неисчислимого.

Необходимо добавить, что с 40-х годов 20 века началось активное изучение техногенных рисков (риски, связанные с хозяйственной деятельностью человека). И в современном мире их изучение становится очень важным, т. к. с развитием техники появляются всё новые и новые риски, несущие огромную опасность для всего человечества.

Потребность изучения рисков растёт с каждым днём. Постоянно развивающееся общество порождает новые риски, что и вызывает необходимость их изучения. В современном мире происходит расширение научных знаний, пишутся статьи, книги, проводятся международные конференции, что, конечно, совершенствует теорию рисков и рискологию в целом.

Итак, можно выделить следующие этапы формирования категории «риск» как научной:

1. *Первый этап, донаучный (III в. до н. э. — V в. н. э.)* — отсутствие конкретных теоретических знаний, истоки появления категории «риск»;

2. *Второй этап, средневековый (к. V в. — XVII в.)* — появление научных знаний о риске; появление страхования;

3. *Третий этап, пик развития (XVII в. — XVIII в.)* — появление возможности рассчитать величину риска (теория вероятности, статистика), формирование основных принципов теории риска;

4. *Четвертый этап, новый (XIX в. — ...)* — «риск» буквально стал частью общества, возникновение сложных систем прогнозирования рисков; дальнейшее совершенствование теории.

#### Литература:

1. Блэк Дж. Экономика: толковый словарь // СПб.: Весь мир. 2000;
2. Грегори Бернс, Разрушители стереотипов: когда и как можно нарушать общепринятые правила и выходить победителем // М., «Альпина Бизнес Букс», 2009;
3. Нейман, Джон фон и Моргенштерн, Оскар. Теория игр и экономическое поведение // Пер. с англ.; Под ред. и с доб. Н. Н. Воробьева. — М.: Наука. 1970;
4. Найт, Ф. Х. Риск. Неопределённость и прибыль // М.: «Дело». 2003.



# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 24 (262) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга  
Художник Е. А. Шишков  
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.  
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.  
ISSN-L 2072-0297  
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»  
Номер подписан в печать 26.06.2019. Дата выхода в свет: 03.07.2019.  
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](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>  
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.