

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



48 2019  
ЧАСТЬ V

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 48 (286) / 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 *Лайнус Полинг* (1901–1994), американский химик, кристаллограф.

Лайнус Полинг родился в Портленде (штат Орегон). Он был первым ребенком в семье немецких иммигрантов. Его отец был в то время коммивояжером для медицинской компании-поставщика, а со временем открыл свою собственную аптеку. Лайнус хорошо учился в школе, однако, твердо решив стать химиком, не стал доучиваться, чтобы получить сертификат об окончании образования, а поступил в Орегонский сельскохозяйственный колледж в Корваллисе учиться на химического инженера. Правда, мать в итоге заставила его оттуда уйти зарабатывать деньги. Но уже в 18 лет не по годам талантливому юношу пригласили преподавать аналитическую химию в колледже. После, уже в Калифорнийском технологическом институте в Пасадене, где он учился в аспирантуре, Полинг защитил докторскую диссертацию по результатам исследований в области рентгеноструктурного анализа неорганических соединений. Затем, получив государственную стипендию, он отправился в Европу совершенствовать свою научную подготовку. В Мюнхене, Цюрихе, а затем Копенгагене его учителями стали известные физики и химики Арнольд Зоммерфельд, Эрвин Шредингер и Нильс Бор.

Лайнус Полинг посвятил себя изучению атомной физики и квантовой теории. Вскоре он смог вплотную заняться квантовомеханической разработкой проблемы химической связи. В 1939 году была опубликована его книга «Природа химической связи», посвященная современной структурной химии. Эта монография до сих пор является настольной книгой химиков-теоретиков.

Полинг объяснил молекулярное строение вещества с применением вновь разработанных представлений о гибридизации атомных орбиталей и теории резонанса и мезомерии.

Теория резонанса помогла Полингу в исследовании строения молекул белков. Много времени он посвятил

также изучению способности антител обеспечивать иммунитет. За проведение этих исследований, которые наметили основные пути применения новейших достижений физики и химии в биологии и медицине, Полинг был удостоен звания лауреата Нобелевской премии по химии в 1954 году.

Круг интересов выдающегося американского ученого был чрезвычайно широк. Он много занимался проблемами питания и выработки иммунитета. Полинг полагал, что прием витамина С и других антиоксидантов в больших дозах может способствовать излечению от множества различных болезней, включая рак. Ученый ставил опыты на себе и своей семье. Хотя испытания на клеточных культурах животных показали, что при некоторых формах рака витамин С может уничтожать опухолевые клетки, но анализ проведенных двойным слепым методом медицинских исследований с участием сотен тысяч людей показывает, что влияние приема витамина С и других добавок-антиоксидантов на смертность от рака, сердечно-сосудистых и других заболеваний нейтрально или негативно, вопреки воззрениям Полинга. В целом вопрос полезности витамина С при лечении тяжелых заболеваний по-прежнему исследуется.

В признание научных заслуг Полинг был избран почетным членом пятнадцати академий наук. Результаты его исследований необычайно обширны; он автор более 250 выдающихся научных публикаций. Он также приобрел широкую известность как выдающийся педагог и популяризатор науки. Его «Общая химия» стала одним из лучших учебников для высшей школы.

Большое признание получила общественная деятельность Лайнуса Полинга как борца за мир: он был лауреатом Нобелевской премии мира, а также Международной Ленинской премии «За укрепление мира между народами».

*Екатерина Осянина,*  
*ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Альмяшкин Д. В.**

Классификации факторов инвестиционной привлекательности предприятия ..... 333

#### **Бабанов А. Б., Лоза Е. Е.**

Анализ информационных источников состояния нефтяного рынка..... 335

#### **Бабышкина Е. В.**

Кадровый состав муниципальных служащих как ресурс развития муниципального образования.....337

#### **Баланчик В. О.**

Оптимизация механизма управления затратами на примере лесозаготовительного комплекса ..... 339

#### **Брыкова С. С., Мункуева И. С.**

Сравнительный анализ социально-экономического развития субъектов Дальневосточного федерального округа ..... 343

#### **Вибе А. И., Кузьминчук А. А.**

Организация проектного подхода в органах местного самоуправления: сценарный подход к определению результатов ..... 346

#### **Виниченко Т. С.**

Анализ российского рынка слияний и поглощений ..... 348

#### **Виноградова Е. А.**

Экономические проблемы реконструкции и восстановления основных фондов ЖКХ различных форм собственности ..... 351

#### **Воробьева М. А.**

Промышленный шпионаж как угроза экономической безопасности предприятия.... 353

#### **Гехт М. А.**

Государственное регулирование рынка труда и занятости населения РФ ..... 356

#### **Голубова А. А.**

Экономическая сущность, цели и задачи бухгалтерского учёта материально-производственных запасов..... 359

#### **Ермолин И. С.**

Использование теории реальных опционов при определении рыночной стоимости компании ..... 363

#### **Жуков Н. В.**

Становление отношений «преподаватель — студент» как фактор формирования конкурентоспособности вуза в эпоху цифровизации ..... 365

#### **Журавлева А. С.**

Роль бизнес-ангелов в финансировании инноваций. Проблемы и перспективы данного вида финансирования ..... 368

#### **Зарубина Е. В.**

Система управления портфелем финансовых активов в организации..... 372

#### **Кожина Д. С.**

Разработка концептуальной модели взаимодействия органов государственной власти, бизнеса и гражданского общества в сфере жилищного строительства на основе создания центра компетенции «Современное градостроительство»..... 375

#### **Козина А. В.**

Себестоимость продукции и основные пути ее понижения ..... 377

#### **Кряквина Е. Д.**

Финансовая устойчивость предприятия как одно из условий успешного взаимодействия между контрагентами ..... 378

#### **Кряквина Е. Д.**

Рекомендации по повышению финансовой устойчивости предприятия ..... 380

#### **Куркуедов В. В.**

Электронные агрегаторы в организации и управлении инвестиционным проектированием в строительстве..... 382

<b>Мардышкина П. Р.</b> Организационные основы и технологии взаимодействия органов законодательной власти с населением .....	384
<b>Мензлеева А. Р.</b> Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения .....	387
<b>Мещеров М. М.</b> Модель управления качеством, основанная на требованиях международных стандартов качества ISO .....	389
<b>Московкин М. В.</b> Управление рисками строительной организации в области охраны окружающей среды .....	391
<b>Навагина М. С.</b> Особенности применения патентной системы налогообложения.....	395
<b>Навагина М. С.</b> Особенности налогообложения самозанятых граждан .....	397
<b>Скворцова Е. Ю.</b> Эффективность инвестиций в строительство ..	398
<b>Сумченко Д. А.</b> Особенности формирования эффективного стратегического партнерства .....	400
<b>Тропина М. А.</b> Использование инструментов бережливого производства на предприятии строительной индустрии .....	402
<b>Ушакова Е. Ю.</b> Особенности планирования технико-технологических мероприятий по сервисному обслуживанию .....	404
<b>Фёдорова А. С.</b> Финансовый анализ ПАО Банк «ФК Открытие».....	407
<b>Фёдорова А. С.</b> Банки с государственным участием. Основные тенденции развития .....	408
<b>Феденева Е. М.</b> Использование факторинга для сокращения дебиторской задолженности на примере ООО «Мясокомбинат «Кунгурский» .....	411
<b>Феденева Е. М.</b> Совершенствование сбытовой деятельности предприятия.....	412
<b>Федоренко Д. А.</b> Факторы, определяющие конкурентную стратегию торговых организаций.....	414
<b>Фуженко А. Е.</b> Развитие корпоративной интеграции как стратегическая возможность .....	416
<b>Чередниченко Н. В.</b> Понятие и сущность дивидендной политики. Факторы, влияющие на дивидендную политику.....	418
<b>Шакирова Е. Э.</b> Методическое обеспечение деловой оценки диспетчеров транспортной компании.....	420

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Классификации факторов инвестиционной привлекательности предприятия

Альмяшкин Дмитрий Васильевич, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В данной статье рассматриваются особенности подходов к определению инвестиционной привлекательности, выделяются классификационные группы факторов инвестиционной привлекательности.*

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, факторы, подходы к определению.

Современной стадии развития российской экономики соответствуют неопределенность в выборе дальнейших направлений трансформаций. Но, без сомнения, определяющее значение в будущих преобразованиях имеет именно инновационное развитие. В условиях дефицита инвестиционных ресурсов подобные изменения могут быть достигнуты только путем масштабных вливаний, что трудно осуществимо в условиях низкого уровня развития механизмов финансового обеспечения инвестиционной деятельности. Ключевым и, в то же время, достаточно обширным индикатором, на основе которого принимаются инвестиционные решения, является инвестиционная привлекательность (далее — ИП). О факторах, оказывающих на неё влияние, и пойдет речь в данной статье.

При этом, само понятие ИП в научной литературе трактуется неоднозначно и не имеет на данный момент устоявшейся дефиниции. Мнения исследователей можно разделить на две укрупненные группы: одни делают акцент на анализе финансовых показателей компании, другие охватывают также ряд нефинансовых характеристик (например, форма корпоративного управления). [4, с. 19]

Имеет место также следующая классификация подходов, где авторы рассматривают ИП шире, чем критерий целесообразности инвестирования:

- условие развития предприятия;
- условие инвестирования;
- совокупность показателей, характеризующих финансовое состояние компании;
- показатель эффективности инвестиций.

Очевидно, существует широкое многообразие подходов к характеристике понятия. Поэтому следует выделить ключевые особенности, которые выделяют те, или иные авторы:

- динамичность развития предприятия;
- достижение желаемого уровня прибыльности с высокой вероятностью в определенные сроки;
- эффективность работы компании;
- удовлетворение личных предпочтений инвестора;
- наличие спроса на инвестиции;

- конкурентоспособность продукции;
- зависимость от финансовых показателей предприятия. [5, с. 86]

Рассмотрим факторы, оказывающие влияние на ИП предприятия. Так, разные авторы группируют факторы по различным принципам.

Наиболее распространенной классификацией является разделение факторов ИП на внешние и внутренние. На первые компания не может оказывать влияние, при этом вторые являются результатом деятельности компании и формируются в границах организации. [6, с. 46]

Перечислим основные внутренние факторы компании:

- Финансовое состояние. Оценка осуществляется путем расчета и анализа показателей ликвидности, рентабельности и др.
- Организационная структура управления компанией. Параметр предполагает оценку влияния акционеров и государства, доли чистой прибыли, выплачиваемой организацией.
- Инновационность продукции.
- Стабильность генерируемого денежного потока.
- Уровень диверсификации продукции компании. [8, с. 375]

— Стадия жизненного цикла компании. На практике, инвесторы склонны вкладывать средства в компании, находящиеся на стадии роста, что определяется высоким потенциалом развития компании. При этом инвестирование в компании на стадии старения целесообразно только в редких случаях.

— Репутация компании. Данный неколичественный параметр косвенно отражает эффективность управления компаний [3, с. 152]. Тем не менее, не всем компаниям удается поддерживать баланс между оптимизацией реальных производственных процессов и формированием имиджа.

Внешние факторы можно разделить на факторы прямого и косвенного воздействия. Так, направленность первых ярко выражена и последствия их воздействия можно отследить: ИП территории, уровень развития законодатель-

ства, уровень коррупции в регионе, динамика и структура инвестиций в отрасль и др. Ко вторым чаще всего относят факторы, отражающие общую характеристику экономической ситуации (например, уровень инфляции). [1, с. 175]

Важным допущением является то, что внешние факторы в большей степени влияют на ИП публичных компаний, когда для непубличных определяющее значение играют внутренние факторы. [2, с. 162]

Авторы монографии Левченко Т. П., Янюшкин В. А. и Рябцев А. А. объединяют факторы в следующие три группы:

1) Инвестиционная привлекательность территории. В данную группу авторы включают такие критерии как инвестиционный потенциал территории, риски инвестирования в объекты территории, потенциал развития возможной клиентской базы, а также позиции предприятия на рынке.

2) Региональная экономическая политика в области привлечения инвестиций. Здесь анализ факторов осуществляется по двум основным направлениям: потенциал регионального бюджета для стимулирования отрасли и предоставление льгот и гарантий местным предприятиям.

3) Внутренние показатели деятельности компании. В данной группе включены характеристики наиболее распространённого понимания ИП компании, такие как производственный потенциал, эффективность хозяйственной деятельности. [7, с. 17–18]

Важно обратить внимание на то, что вторая группа включает показатели чисто внешние по отношению к компании, а третья — внутренние. При этом в первую группу включаются оба вида факторов.

Таким образом, можно заключить, что предприятие можно считать инвестиционно-привлекательным, если оно готово эффективно функционировать и использовать инвестиции, и удовлетворять субъективные интересы инвестора. На ИП предприятия оказывает влияние большое множество разнонаправленных факторов, тем не менее при управлении компанией требуется грамотно расставлять приоритеты: на какие внутренние факторы ИП воздействовать в первую очередь и как реагировать на внешние факторы ИП. При этом важно учитывать не только объективные требования рынка, но и субъективные предпочтения целевого инвестора.

#### Литература:

1. Бабынин С. А. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия // Бенефициар. — 2017. — № 10. — С. 174–177.
2. Нелюбов Д. А. Обоснование выбора факторов инвестиционной привлекательности // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее. Сборник статей XIX Международной научно-практической конференции: в 2 ч. — Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г. Ю.), 2019. — С. 161–164.
3. Сенина Ю. А. Репутация компании как фактор инвестиционной привлекательности // Экономика и Бизнес: теория и практика. — 2016. — № 5. — С. 151–154.
4. Спиридонова Г. В. Анализ понятия и оценки инвестиционной привлекательности предприятия с учетом целей инвестирования // Вестник КрасГАУ. — 2014. — № 9. — С. 19–22.
5. Толкаченко О. Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия // Транспортное дело России. — 2008. — № 4. — С. 86–87.
6. Управление инвестиционной привлекательностью организации: учебник / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин, И. С. Антонова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 223 с.
7. Управление инвестиционной привлекательностью в туристско-рекреационной сфере: Монография / Т. П. Левченко, В. А. Янюшкин, А. А. Рябцев. — М.: НИЦ Инфра-М, 2012. — 162 с.
8. Хабарова К. Ю., Передунова С. В. Классификация факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность компании // Молодежь и XXI век, 25–26 февраля 2016 года. — Том 1. — С. 374–377.



## Анализ информационных источников состояния нефтяного рынка

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент;  
Лоза Елизавета Евгеньевна, студент магистратуры

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

*Неопределенность информационных потоков, влияющих на ценообразование на нефтяном мировом рынке приобретают особую актуальность и определяется ключевым влиянием на российскую экономику.*

**Ключевые слова:** рынок нефти, ценообразование, мировой рынок, информационные агентства, ОПЕК.

Своевременные и точные данные о добыче нефти имеют решающее значение для понимания как краткосрочного рынка нефти, так и глобального энергетического баланса.

В отсутствие надежных официальных данных от многих ключевых нефтедобывающих стран аналитики нефтяного рынка полагаются на ряд независимых оценок, в том числе от СМИ и энергетических организаций и консультантов. Так, например, секретариат ОПЕК использует шесть из этих организаций, которые он называет «вторичными источниками»: Международное энергетическое агентство, Управление энергетической информации, Platts, Argus, Energy Intelligence и HIS-CERA. К другим «сторонним» организациям, осуществляющим мониторинг добычи нефти, относятся, в частности, Bloomberg, Reuters, Обследование энергетики Ближнего Востока (MEES) и Энергетические аспекты. Многие из нынешних поставщиков данных, стремятся сосредоточиться на моментальных данных на конец месяца, в результате чего крупные энергетические организации и консалтинговые фирмы предоставляют более точные данные об энергетических балансах, которые со временем пересматриваются.

Существует актуальная необходимость в целостном представлении глобальных энергетических балансов, в которых данные о спросе на нефть сопоставляются по объемам добычи нефти. Данный вопрос постоянно обсуждается в мировой экономической литературе, регулярно публикуется информация о запас сырой нефти и т. д. Одним из главных показателей считается — «запасы нефти», под которыми понимается вероятность добычи и обнару-

жения новых месторождений. Выделяют три вида запасов нефти. Их деление основано на степени вероятности того, что нефть может быть обнаружена и добыта с применением современных технологий.

1. Доказанные. Нефть будет добыта с 90 % вероятностью.
2. Вероятные. Перспективы фактического получения черного золота превышает 50 %.
3. Возможные. Шансы добычи нефти менее 50 %.

Ведущий источник информации о мировых резервах черного золота — Статистический обзор мировой энергетики ВР. Эта публикация считается высококачественным объективным и глобально последовательным источником данных о мировых энергетических рынках. Другой источник — World Oil Review, представленный итальянской нефтяной компанией ENI SpA. Подобно статистическому обзору ВР, публикация ENI содержит подробную информацию о мировых запасах нефти. На долю стран ОПЕК приходится 71,8 % общемировых доказанных резервов, причем основная их масса (65,36 %) сосредоточена на Ближнем Востоке.

Страновой разрез представлен следующими крупнейшими странами:

1. Венесуэла — 20,2 % от мировых доказанных запасов
2. Саудовская Аравия 18 %
3. Канада 11,8 %
4. Иран 10,6 %
5. Ирак 9,5 %
6. Кувейт 6,9 %
7. Объединенные Арабские Эмираты 6,6 %
8. Россия 4,1 %

**Таблица 1. Крупнейшими месторождениями, где сосредоточены основные мировые запасы нефти включает в себя:**

Страна	Геологические запасы:	Оператор:
1. Чиконтепек в Мексике	22,1 млрд тонн.	Pemex
2. Аль-Гавар в Саудовской Аравии	20 млрд тонн.	Saudi Aramco
3. Большой Бурган в Кувейте	13 млрд тонн.	Kuwait Petroleum Corp
4. Кариока-Сахарная Голова в Бразилии	11 млрд тонн.	Petrobras
5. Шельф Боливар в Венесуэле	8,3 млрд тонн	Petroleos de Venezuela
6. Верхний Закум в ОАЭ	8,2 млрд тонн.	Abu Dhabi National Oil Company
7. Самотлорское в России	7,1 млрд тонн.	ПАО «НК «Роснефть»

Методология, используемая при традиционной добыче нефти включает в себя сбор информации из многочисленных источников. Они включают в себя конфиденциальную информацию из государственных источников, официальная

статистика из международных портов и терминалов и данные по перевозке груза. Однако, в последние годы новый класс коммерческих поставщиков данных, использующих танкера появилась технологии слежения и передачи инфор-

мации он-лайн по спутниковой связи, что позволяет генерировать значительные объемы данных о потоках сырой нефти и ее хранении.

Одним из самых известных он-лайн трекеров является сайт <https://www.marinetraffic.com/>.

Схема 1. Карта движения судов типа танкер [1]



Данный сайт позволяет отследить движение любого танкера, получить информацию о деталях судна, фото, маршруты и т. д.

Международные источники публикуют обширную информацию по добыче нефти, но не существует достоверных данных по потреблению нефти, особенно на ключевых рынках, таких как Ближний Восток и Китай. Сопоставление мирового потребления и добычи необходимо для понимания взгляд на глобальные энергетические балансы.

Данные по добыче нефти ОПЕК на конец месяца публикуются третьими лицами, которые интегрируют шесть вторичных источников, а также международные агентства, такие как Reuters и Bloomberg, предлагая оценки, основанные на сочетании конфиденциальных источников, портовых данных и отслеживания танкеров.

Международный обзор данных показывает, что вариации в диапазоне между самым высоким и самым низким ежедневным оценкам добычи нефти со стороны третьих лиц сузился в последние годы от целых 1,5 млн баррелей в сутки до 500 000 баррелей в день. [2]

За последние 5 лет мировой ежедневный спрос на нефть вырос на 7.6 млн барр до 100 млн,  $\frac{3}{4}$  из которых взяли на себя Китай, Индия и США, поэтому говоря о спросе на нефть, необходимо подразумевать три вышеуказанные страны. Именно они и формируют диспозицию на мировом рынке нефти. Все остальные не существенны в рамках приращения общемирового спроса.

По данным последнего Статистического обзора мировой энергетики компании BP, в 2018 году, 98 % мирового прироста объемов добычи нефти пришлось на США. Американцы возглавили и список крупнейших мировых потребителей нефти. За прошедшее десятилетие объемы мирового производства нефти выросли на 11,6 млн баррелей в сутки, при этом 73,2 % этого прироста — заслуга США. Permian Basin в штате Техас стало центром так называемой «сланцевой революции», благодаря которой США вернули себе титул крупнейшего производителя нефти в мире. Пару десятилетий назад возможности эффективной добычи нефти здесь считались исчерпанными. Сейчас в регионе добывается около 4 МБс и может добываться в несколько раз больше, в случае роста нефтяных цен.

Согласно статистике, которую сегодня опубликовала компания Baker Hughes, за неделю до 22 ноября:

- количество нефтяных установок сократилось на 3 до 671 шт.;
- количество газовых установок не изменилось — 129 шт.;
- общее количество установок сократилось на 3 до 803 шт.

С начала года число буровых в США снизилось уже больше, чем на 20 %. Тем не менее, это не повлияло на объем добываемой сланцевой нефти. А экспорт американской нефти находится на новых рекордных уровнях.

Литература:

1. Плотность трафика // URL: [https://www.marinetraffic.com/ru/ais/home/centerx: — 79.5/centery:23.9/zoom:2](https://www.marinetraffic.com/ru/ais/home/centerx:—79.5/centery:23.9/zoom:2) (дата обращения: 07.11.2019).
2. The Challenges in Measuring Global Oil Production // URL: <https://www.kapsarc.org/research/publications/the-challenges-in-measuring-global-oil-production/> (дата обращения: 06.11.2019).

## Кадровый состав муниципальных служащих как ресурс развития муниципального образования

Бабышкина Екатерина Викторовна, студент

Воронежский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

*В современных условиях главной задачей муниципального управления является обеспечение стабильного роста жизни населения муниципальной территории, разработка новых решений для ее комплексного развития. Наличие профессионалов на муниципальной службе, ее квалифицированный кадровый состав — это необходимое условие для осуществления экономических и социальных реформ.*

**Ключевые слова:** кадровый состав, муниципальные кадры, муниципальная служба.

Сегодня формирование комфортной среды жизнедеятельности муниципального образования любого уровня, начиная от городского округа и заканчивая сельским поселением, невозможно без прочной ресурсной базы. К таким ресурсам относятся не только экономическая и политическая составляющие, но и трудовые ресурсы, которые представлены на муниципальной территории или их можно привлечь. К трудовым ресурсам относятся и муниципальные служащие, главной задачей которых является грамотное управление всеми процессами, которые происходят на муниципальной территории.

Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1] органы МСУ наделены достаточно широким кругом полномочий финансового, имущественного и социального характера. Главная задача муниципального образования состоит в самостоятельном ведении административно-хозяйственной деятельности, для чего формируется план стратегического развития территории и бюджет, необходимый для его воплощения.

На муниципальном уровне программный бюджет должен быть тесно связан с целями функционирования органов вла-

сти, особенно исполнительных, как гарантов предоставления муниципальных услуг населению. В этих условиях на первый план выходит достижение непосредственных результатов органами власти при исполнении программных мероприятий.

Для эффективного решения этих вопросов необходимо наличие профессионального, хорошо подготовленного корпуса муниципальных служащих, которые имеют определенный опыт, обладают знаниями и навыками, умеют работать в команде.

Большинство муниципальных образований Российской Федерации остро нуждаются в квалифицированных муниципальных служащих, которые не только знают потребности местного населения, но и могут донести их до вышестоящего уровня власти. Поэтому подготовка кадров для органов местного самоуправления становится одним из инструментов повышения эффективности муниципального образования.

Анализ кадрового состава муниципалитетов РФ помогает четко проследить тенденции его качественного и количественного изменения. В таблице 1 приведены данные, которые отражают уровень образования муниципальных служащих [2].

**Таблица 1. Численность работников, замещавших должности муниципальной службы Российской Федерации по уровню образования**

	Всего	Имели профессиональное образование		Не имели проф. образования	Из числа лиц с высшим образованием имели ученую степень
		высшее	среднее		
На 1 октября 2008 г.	367 620	274 512	82 674	10 434	2 033
На 1 октября 2009 г.	364 903	280 597	75 203	9 103	2 058
На 1 октября 2011 г.	358 324	293 396	58 479	6 449	2 150
На 1 октября 2013 г.	352 270	298 696	48 490	5 084	2 049
На 1 октября 2016 г.	325 524	290 384	35 140	2 978	1 824

Анализ кадрового состава муниципальных образований показывает, что, несмотря на рост числа полномочий, которые относятся к компетенции муниципальной власти, число муниципальных служащих постепенно сокращается. За период 2013–2016 года численность муниципальных служащих сократилась на 7,6%, в то время как в предыдущие годы сокращение не превышало 2% за отчетный период. По состоянию на 1 октября 2016 г. сокращение произошло по всем группам, указанным в таблице. В три раза сократилась численность работников, которые не имели профессионального образования. На 57% уменьшилась численность служащих со средним профессиональным образованием. В виду того, что наличие среднего профессионального образования является обязательным квалификационным требованием для замещения младших должностей муниципальной службы, то сокращение численности служащих органов МСУ произошло за счет уменьшения численности работников самого низшего звена.

Вопреки сокращению муниципальных служащих, численность лиц, имеющих высшее профессиональное образование, возросла с 80% до 85% по отношению к общей массе. Этот факт можно отнести к положительным тенденциям, так как муниципалитеты делают ставку на рекрутирование кандидатов с более высоким уровнем образования или же получение высшего образования работниками органов местного самоуправления.

Если рассматривать данные в разрезе ветвей власти, то самый высокий процент служащих, имеющих высшее образование, принадлежит контрольным органам муниципального образования (98,9%); на втором месте остаются представительные органы власти (94,7%). В свою очередь, в исполнительно-распорядительных органах местного самоуправления эта категория служащих составляет 88%, что несколько выше, чем по состоянию на 1 октября 2013 г. [2].

Существенные изменения произошли при получении муниципальными служащими дополнительного профессионального образования. С 2005 года наблюдается значительный прирост численности работников органов мест-

ного самоуправления, которые прошли профессиональную переподготовку, повышение квалификации или стажировку. По состоянию на 1 января 2019 г. 78 895 (20%) человек от общего числа муниципальных служащих РФ получили дополнительное профессиональное образование, где 91,2% составила доля прошедших повышение квалификации. 41% служащих имеет образование по направлению «экономика и управление», в том числе 7% — по направлению «государственное и муниципальное управление»; гуманитарные и социальные науки — 20,7%; юриспруденция — 15,2%.

По состоянию на 1 октября 2016 г. средний возраст муниципального служащего составляет 41 год. Доля лиц в возрасте до 39 лет в кадровом составе муниципальной службы — 42,75, при этом на долю молодых специалистов в возрасте до 30 лет приходится 12,9% (для сравнения, по состоянию на 1 октября 2013 г. — 15,4%). Наиболее многочисленной является категория, к которой относятся муниципальные служащие в возрасте 30–39 лет и 50–59 лет, соответственно 29,8% и 24,9%. Лица старше 60 лет, состоящие на муниципальной службе, составляют чуть более 4% от общего числа.

Анализ состава муниципальных кадров по такому критерию как стаж муниципальной службы показывает, что с 2008 г. численность служащих органов местного самоуправления, стаж которых на муниципальной службе составляет 15 и более лет, стабильно держится на уровне 28%. На второй позиции по численности муниципальные служащие, стаж муниципальной службы которых составляет от 5 до 10 лет (25%) [2].

Таким образом, рост профессионализации муниципальных служащих, большая численность служащих с продолжительным стажем работы и в наиболее работоспособном возрасте может являться основной движущей силой развития муниципального образования. В то же время требуются такие меры, как создание на государственном уровне системы кадрового обеспечения органов муниципальной власти, стимулирование обучения и эффективной служебной деятельности муниципальных служащих, непрерывное их профессиональное развитие.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) // КонсультантПлюс. URL: (дата обращения: 27.11.2019).
2. Состав работников, замещавших государственные (муниципальные) должности и должности государственной гражданской (муниципальной) службы, по полу, возрасту, стажу работы, образованию // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://www.gks.ru/compendium/document/13289> (дата обращения: 27.11.2019).

## Оптимизация механизма управления затратами на примере лесозаготовительного комплекса

Баланчик Виктория Олеговна, студент магистратуры  
Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва)

*Данная статья посвящена исследованию особенностей построения системы бюджетирования по центрам финансовой ответственности на лесозаготовительном комплексе. С учетом специфики отрасли предлагается вариант построения финансовой структуры, осуществляется разделение хозяйственной деятельности на функциональные группы, а также дается описание центров финансовой ответственности и основных видов бюджетов, составляемых по ЦФО.*

**Ключевые слова:** лесозаготовительный комплекс, промышленное предприятие, бюджет, система бюджетирования, бюджетирование по центрам финансовой ответственности, финансовая структура.

Сегодня конкуренция на рынке настолько велика, что для успешного функционирования промышленного предприятия, в частности в деревообрабатывающей и лесозаготовительной отраслях, приходится опережать своих конкурентов не только по уровню развития технологии производств, качества производимой продукции, организации труда и показателей эффективности деятельности, но и по качеству системы управления. Как известно, основой качественного регулирования финансовых результатов является своевременное получение достоверной информации руководством организации. Данное обстоятельство возможно лишь при корректном применении технологии бюджетирования — регулярном составлении бюджетов, позволяющих оценить рациональность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, проанализировать динамику полученных результатов, вести учет отклонений по центрам финансовой ответственности, подразделениям, цехам и т. д., а также установить жесткий предварительный, текущий и последующий контроль за ключевыми показателями деятельности.

Исследования отечественных ученых по вопросам бюджетирования, как правило, направлены на разработку общей концепции бюджетирования в рамках одного предприятия, также не акцентируя внимания на сфере, в которой оно функционирует. Следовательно, помимо масштабов деятельности, не учитывается еще и специфика отрасли субъекта, а методики бюджетирования, представленные и описанные в научной литературе, требуют доработки и конкретизации.

Указанные проблемы были приняты во внимание автором при оптимизации системы учета затрат в группе компаний «ГЛД», чьей основной деятельностью является комплексная переработка древесины: лесозаготовка, деревообработка и производство древесно-стружечных плит. Данный лесозаготовительный комплекс включает в себя несколько организаций, объединенных единым технологическим процессом и не имеющих корректно построенной системы ответственности за общий финансовый результат.

Предприятиям лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности характерны такие отличительные черты, как наличие разнотипных производственных и технологических операций, специфика используемого сырья,

ярко выраженная сезонность в обеспечении своего производства необходимым сырьем, а также значительное колебание спроса на продукцию. Все вышеперечисленные особенности осложняют как сам процесс производства и контроль за понесенными затратами, так и учет отклонений по подразделениям, цехам, центрам ответственности. Таким образом, для корректного построения системы бюджетирования на промышленном предприятии данного типа целесообразно пройти несколько этапов.

На первом этапе формируется финансовая структура предприятия, которая непременно предполагает наличие механизма распределения ответственности за отклонения, выявленные в процессе сравнения плановых и фактических показателей. А наличие ответственности менеджера конкретного подразделения за полученный результат неразрывно связано с методикой учета затрат по центрам финансовой ответственности (ЦФО).

При построении финансовой структуры, как правило, выделяют четыре типа ЦФО: центры затрат (ЦЗ), центры доходов (ЦД), центры прибыли (ЦП) и центры инвестиций (ЦИ). Во главе каждого ЦФО должен стоять менеджер, несущий финансовую ответственность за величину соответствующих показателей.

ЦФО могут быть сформированы при помощи различных методов:

1. метод сопоставления (ЦФО представляет собой конкретное структурное подразделение, самостоятельно выполняет определенную функцию в организации и несет связанную с этим финансовую ответственность).

Например, лесозаготовительный комплекс в целом будет являться либо центром прибыли, либо центром инвестиций. Если рассматривать конкретную организацию в его составе, занимающуюся производством древесно-стружечных плит, то в общей финансовой структуре она будет играть роль ЦЗ.

2. метод объединения (ЦФО — совокупность нескольких структурных подразделений: цехов, отделов, служб; работающие над решением общей задачи и отвечающие за совместный финансовый результат).

При объединении ЦФО учитывается направление деятельности (функциональный признак) организации или конкретного подразделения, входящего в состав группы ком-

паний. В лесозаготовительном комплексе это могут быть такие функциональные группы, как:

- администрирование,
- лесозаготовка,
- деревообработка,
- производство древесно-стружечных плит,
- снабжение,
- транспортировка,
- финансово-экономическая деятельность, и т. д.

Таким образом, говоря об организации, отвечающей за производство древесно-стружечных плит, стоит отметить, что в ее составе имеются подконтрольные ей ЦФО: ЦЗ «Производство» (затраты на производство полуфабрикатов собственного производства и готовой продукции), ЦЗ «Служба главного инженера» (затраты на различные коммуникации, ремонт и диагностику оборудования) и ЦЗ «Прочие затраты» (секретариат, столовая, диспетчерская, здравпункт).

3. метод разделения (одна структурная составляющая является комплексом ЦФО, объединенных по какому-либо общему признаку).

Данный вид ЦФО образуется при условии, что подразделение несет финансовую ответственность за несколько показателей. К таким подразделениям относится отдел сбыта, который может контролировать величину затрат на закупку некоторого необходимого сырья и материалов, а также величину денежных средств, полученных в результате реализации полуфабрикатов собственного производства и готовой продукции.

Таким образом, финансовая структура на лесозаготовительном и деревообрабатывающем предприятии может иметь вид, представленный на рис. 1.

*На втором этапе* внедрения системы бюджетирования определяются виды бюджетов и взаимосвязь между ними. Также появляются ключевые показатели, выбираются методы планирования и прогнозирования. Последовательность составления генерального бюджета предприятия представлена на рис. 2.

*Третий этап* построения системы бюджетирования представляет собой распределение ответственности между руководителями выделенных ЦФО за исполнение бюджетов. В рамках каждого ЦФО формируется собственный сводный либо частный бюджет, за результаты которого отвечают их руководители. Например:

1. Бюджет ЦЗ «Управляющая компания» (Бюджет управленческих расходов);

2. Бюджет ЦЗ «Организации по лесозаготовке и деревообработке» и бюджет ЦЗ «Организация по производству ДСП» (Бюджет производства, бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямой оплаты труда, бюджет производственных накладных расходов, бюджет производственных затрат);

3. Бюджет ЦЗ «Торговый дом» (Бюджет коммерческих расходов) и бюджет ЦД «Торговый дом» (Бюджет продаж);

4. Бюджет «Отдел снабжения» (Бюджет закупок сырья и материалов, бюджет коммерческих расходов) и т. д.

*Завершающим этапом* внедрения управленческого учета в лесозаготовительном комплексе является разработка управленческого плана счетов, определение форм и сроков предоставления управленческой отчетности, а также процесс автоматизации обработки данных управленческого учета.

Наиболее сложной задачей на данном этапе является выбор варианта отражения фактических данных и отклонений от бюджетных показателей по центрам финансовой ответственности на счетах управленческой бухгалтерии.

Первый вариант подразумевает отражение отклонений по центрам ответственности в системном бухгалтерском учете на базе использования соответствующих счетов синтетического и аналитического учета, а затем их списание на счета продаж или результатов производственной деятельности.

Второй вариант ориентируется на отражение отклонений в первичной документации и учетных регистрах без использования счетов синтетического и аналитического учета. Основой для такого подхода может быть нормативный метод выявления и учета отклонений, не подразумевающий использование счетов синтетического учета.

Обобщая вышесказанное, организация системы бюджетирования приобретает особую актуальность в рамках промышленных холдингов, так как способствует достижению единого понимания задач бюджетирования, определяемых стратегией развития группы компаний, и конкретизирует степень ответственности каждой организации, входящей в состав холдинга, за конечный результат деятельности. Грамотно построенное бюджетное управление должно присутствовать на любом промышленном предприятии, так как является действенным инструментом планирования, а, следовательно, способствует разработке специальных упреждающих мероприятий в целях оптимизации экономических последствий принимаемых субъектом управленческих решений.

№ пп	Направление деятельности (функциональная группа)	Центры финансовой ответственности		
		Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
1	2	3	4	5
		1 ЦФО	7 ЦФО	16 ЦФО
		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр прибыли                      Группа компаний "ТЛД"                 </div>		
ФГ 1	Общее управление и администрирование		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Управляющая компания                 </div>	
ФГ 2	Лесозаготовка		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Организации по лесозаготовке и деревообработке                 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Организация №1                 </div>
	Деревообработка			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Организация №2                 </div>
ФГ 3	Производство ДСП, ЛДСП		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Организация по производству древесно-стружечных плит                 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Завод по производству ДСП                 </div>
				<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Служба главного инженера                 </div>
				<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Прочие затраты (секретариат, меллунит, столовая и др.)                 </div>
ФГ 4	Сбыт готовой продукции		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр дохода                      Торговый дом                 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр дохода                      Древесно-стружечные плиты                 </div>
				<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр дохода                      Лесопродукция                 </div>
				<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр дохода                      Прочие доходы                 </div>
		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Торговый дом                 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Древесно-стружечные плиты                 </div>	
			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Лесопродукция                 </div>	
			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Прочие расходы                 </div>	
ФГ 5	Снабжение			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Отдел снабжения                 </div>
ФГ 6	Транспортные перевозки			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Транспортная компания                 </div>
ФГ 7	Безопасность и режим			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Служба охраны                 </div>
ФГ 8	Информационные технологии и связь			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Отдел ИТ                 </div>
ФГ 9	Финансово-экономическая деятельность		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр дохода                      Бухгалтерия, планово-экономический и финансовый отделы                 </div>	
			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">                     Центр затрат                      Бухгалтерия, планово-экономический и финансовый отделы                 </div>	

Рис. 1. Финансовая структура для ГК «ТЛД»

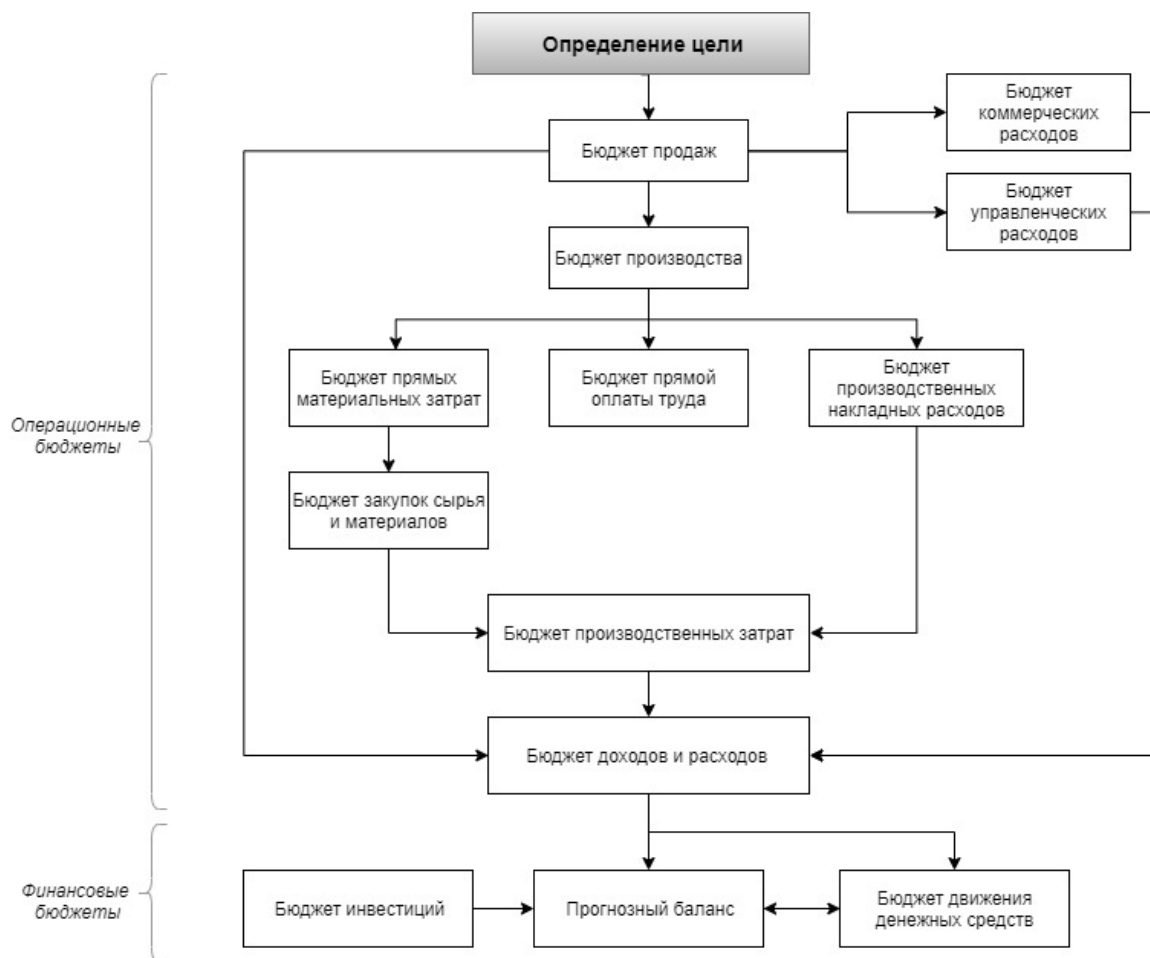


Рис. 2. Схема составления генерального бюджета для ГК «ТЛД»

Литература:

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 6-е изд., испр. — Москва: Омега-Л, 2013. — 570 с.
2. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: Инфра-М, 2013. — 576 с.
3. Управленческий учет: теория и практика: учебник для бакалавров / О. Д. Каверина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 488 с.
4. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2016. — 512 с.
5. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Е. И. Костюковой. — М.: КНОРУС, 2016. — 270 с.
6. Организация учета затрат по центрам ответственности: учебное пособие / И. Н. Черных, З. Ч. Хамидуллина. — Москва: КНОРУС, 2017. — 160 с.



## Сравнительный анализ социально-экономического развития субъектов Дальневосточного федерального округа

Брыкова Светлана Сергеевна, студент;  
Мункуева Ирина Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

В настоящий момент в Российской Федерации существует восемь федеральных округов, создание которых не предусмотрено Конституцией РФ, однако выделяется рядом исследователей в административно-территориальные единицы. Данный вид деления реализуется для оптимизации института полномочного представительства Президента РФ. Потому федеральные округа учреждены указом Президента РФ от 13.05.2000 N849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе». Полномочный представитель Президента РФ в федеральном округе координирует работу территориальных отделений федеральных органов исполнительной власти.

Дальневосточный федеральный округ, в отличие от остальных федеральных округов, имеет ряд особенностей. В частности это функционирование Министерства РФ по развитию Дальнего Востока и Арктики, а также существование ряда программ, реализующихся только на территории ДФО.

Развитие данного региона является одним из наиболее важных стратегических направлений РФ. В подтверждение этому можно привести цитату Президента РФ В. В. Путина: «Подъем Дальнего Востока — это наш национальный приоритет на весь двадцать первый век».

Что не удивительно, так как территория ДФО составляет порядка 40,8% от территории РФ, в то время как численность жителей ДФО едва достигает 5,6% от общего населения РФ. Обратите внимание на таблицу 1, где приведены данные о плотности населения округа (1,2 ч. на кв. км) в сравнении с общероссийской (8,6 человек на кв. км), что меньше общероссийского в 7,2 раз. В тоже время ДФО граничит с Японией, у которой плотность — 336,3 ч/кв. км (2018 год), и Китаем, где плотность составляет 144,8 (за 2017 год) человек на один кв. километр, что больше нашего округа в 280,3 и 120,6 раз, соответственно.

Основной проблемой округа является миграционный отток, о котором будет рассказано позднее.

**Таблица 1. Краткая сравнительная характеристика**

Площадь ДФО, тыс. кв. км	6 991,2
Численность населения, на 1 января 2019, тыс. ч.	8 196,5
Площадь РФ, тыс. кв. км	17 125,2
Численность населения РФ на 1 января 2019, тыс. ч.	146 780,7
Плотность населения ДФО, человек на кв. км.	1,2
Плотность населения РФ, человек на кв. км.	8,6
Отношение плотности населения округа к общероссийской, ч. кв. км.	7,2
Доля площади округа в общей площади РФ,%	40,8
Доля населения округа в общей численности РФ,%	5,6
Среднемесячная зарплата по ДФО в 2018 году, рубли	51 667
Среднемесячная зарплата по РФ в 2018 году, рубли	43 724
Отношение среднемесячной зарплаты округа к среднероссийской	1,2
Уровень безработицы в округе в 2018,%	6,3
Уровень безработицы в РФ в 2018,%	4,8
Отношение уровня безработицы в округе к РФ	1,3

В Дальневосточный федеральный округ в настоящий момент входит 11 субъектов РФ. Так, Указом Президента России № 632 от 3 ноября 2018 года в состав федерального округа были включены Республика Бурятия и Забайкальский край, ранее входившие в Сибирский федеральный округ. Через месяц центр округа был перенесен из Хабаровска во Владивосток.

Семь субъектов из одиннадцати имеют выход к морю (вновь присоединившиеся РБ и ЗК, а также Амурская об-

ласть и Еврейская автономная область). Потому в данных регионах развит рыбный промысел и международная торговля. Также общей чертой округа является добыча полезных ископаемых, лесная промышленность и экстремальное сельское хозяйство. Дальний Восток богат полезными ископаемыми и лесами, однако климатические условия и удаленность от центра России препятствуют его развитию.

В таблице 2 приведен сравнительный анализ основных демографических показателей среди субъектов ДФО.

Таблица 2. Сравнительный анализ основных демографических показателей субъектов ДФО

Регион	Площадь, тыс. кв. км.	Численность населения, тыс. человек (На 1 января 2019 г.)	Плотность населения, чел/кв. км.	Место по округу, по плотности (от самой высокой)	Отклонение от плотности по России (8,6), ч./кв.км	Сальдо миграции за 2018 г., человек	Доля сальдо миграции в численности населения, в%	Место по округу, по доле сальдо (от положит.)
Республика Бурятия	351,3	983,3	2,8	4	5,8	-4162	-0,4 (2)	7
Республика Саха (Якутия)	3103,2	967,5	0,3	9	8,3	-2 940	-0,3	5
Забайкальский край	431,9	1065,8	2,5	5	6,1	-7421	-0,7	9
Камчатский край	464,3	314,6	0,7	8	7,9	-702	-0,2 (2)	3
Приморский край	165,2	1902,8	11,5	1	-2,9	-4654	-0,2 (4)	4
Хабаровский край	788,6	1328,3	1,7	7	6,9	-4931	-0,4	6
Амурская область	363,7	793,6	2,2	6	6,4	-3392	-0,4 (3)	8
Магаданская область	462,4	141,2	0,3	10	8,3	-2663	-1,9	11
Сахалинская область	87,1	489,9	5,6	2	3	-324	-0,1	2
Еврейская автономная область	36	159,9	4,4	3	4,2	-1778	-1,1	10
Чукотский автономный округ	737,5	49,6	0,1	11	8,5	237	0,4	1

Как видно из таблицы 2, Приморский край, где находится центр округа — город Владивосток, является лидером по плотности населения. Приморский край граничит с Китаем и Южной Кореей, имеет в своем составе несколько портовых городов. Сальдо миграции у Приморского края отрицательное, наблюдается отток населения, но не такой сильный, как у остальных 7 субъектов, что идет в этом рейтинге после него.

Анти-лидером по плотности населения является Чукотский автономный округ, который имеет морскую границу с США и является самым северным субъектом РФ, что объясняет низкую плотность, а также численность населения. В то же время сальдо миграции у данного субъекта единственное положительное во всем Дальнем Востоке. Чукотский АО богат нефтью, газом, углем, золотом и другими полезными ископаемыми. Низкую плотность населения также объясняет наличие на территории АО заповедника, национального парка и пяти заказников.

Анти-лидером по миграции является Магаданская область, которая также относится к крайнему Северу, имеет выход к морю. По плотности населения область расположилась на предпоследнем месте, что объясняется горным рельефом, труднодоступностью региона, суровым климатом и повышенной сейсмической активностью. Имеются такие полезные ископаемые как золото, серебро и полиметаллические руда, а также водно-биологические ре-

сурсы Охотского моря. Также из-за изолированности региона в определенное время года уровень цен в нем выше общероссийских и средних по ДФО, что компенсируется уровнем средней номинальной заработной платы, который, исходя из таблицы 3, расположился на 2 месте и составил в 2018 году — 85631 рубль.

Для сравнения минимальный уровень средней номинальной заработной платы по округу установился в Республике Бурятия с показателем 36047 рублей, что почти в 2,4 раза меньше показателя Магаданской области за тот же период. Притом стоимость потребительской корзины за июнь 2018 года составила в среднем по РФ — 8120,6, в РБ — 8244,48, а в Магаданской области — 13744,52, что выше стоимости корзины Республики Бурятия в 1,67 раз. Отсюда можно сделать вывод, что реальная средняя зарплата в Магаданской области всё же выше, чем в Республике Бурятия, но в 1,43 раза, а не в 2,4.

То же касается и номинального уровня средних зарплат лидера Чукотского АО — 98864 р., что выше РБ в 2,74 раза, однако стоимость потребительской корзины АО за июнь 2018 состояла — 20007,4, что выше стоимости корзины РБ в 2,42 раза. Отсюда можно сделать вывод, что реальные зарплаты в АО чуть выше реальных зарплат в РБ (в 1,13 раза).

Показатель системы национальных счетов — Валовой Региональный продукт брался на душу населения, здесь ли-

дерство принадлежит также Чукотскому АО и Магаданской области из-за низкой численности населения в них, а также из-за высокого уровня цен.

В тоже время наиболее стабильные показатели по всем таблицам наблюдаются по Якутии, ей принадлежит 3 строчка по ВРП на душу населения, миграционный отток не такой уж большой (5 место), плотность низкая в виду особенностей местности (9), а заработная плата также располага-

ется в верхней части таблицы (5). Потребительская корзина за июнь 2018 года составила 12856,12, в сравнении с Чукотским АО 20007,4, меньше в 1,56 раза, заработная плата же 68871 против 98864, что равно 0,69 раза. Следовательно реальные доходы в Якутии выше, чем в АО, и в Магаданской области, и можно было бы утверждать, что истинным лидером среди регионов ДФО является именно эта республика, если бы не высокий уровень безработицы (8 место).

Таблица 3. Сравнительный анализ основных социально-экономических показателей субъектов ДФО

Регион	ВРП за 2017 год, в текущих ценах млн р.	ВРП на душу населения. Рубли, 2017 год (Показатель 1)	Место по Показателю 1	Уровень безработицы в 2018 году, % (Показатель 2)	Место по показателю 2	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников за 2018 год (Показатель 3)	Место по показателю 3
Республика Бурятия	201 559,8	204 809	11	9,3	10	36047	11
Республика Саха (Якутия)	916 579	951 958	3	6,9	8	68871	5
Забайкальский край	300 651,1	278 643	10	10,2	11	40740	9
Камчатский край	201 643,7	640 689,9	5	4,9	3	73896	4
Приморский край	777 834	405 528	7	5,4	6	42199	8
Хабаровский край	665 988,2	500 442,7	6	3,8	2	47153	6
Амурская область	266 055,8	331 843	8	5,6	7	42315	7
Магаданская область	157 626,4	1 088 347,4	2	5,1	4	85631	2
Сахалинская область	771 224,2	771 224,2	4	5,3	5	77499	3
Еврейская автономная область	52 640,9	322 720,4	9	7,0	9	39242	10
Чукотский автономный округ	68 729,0	1 376 314	1	3,1	1	98864	1

Уровень безработицы является одним из самых объективных показателей в данной таблице, и наиболее высоким он значится в недавно присоединившихся к округу Забайкальском крае и Бурятии.

Если посмотреть на таблицу 1, где уровень безработицы в округе сравнивается с общероссийским и равняется 6,3 против 4,8, что в 1,3 раза больше общероссийского, то ста-

новится видно, что показатели 10,2 и 9,3 в Забайкальском крае и Республики Бурятии более, чем в 2 раза превышают общероссийский.

В таблице 4 приведен рейтинг регионов округа, однако для соблюдения объективности оценки кажется разумным ввести две строки с учетом показателей, зависящих от уровня цен, и без учета.

Таблица 4. Средний социально-экономический рейтинг субъектов ДФО по показателям таблиц 2–3

Регион	Методика расчета-1, с учетом показателей 1 и 3 таблицы 3	Рейтинг-1 (Место)	Методика расчета-2, без учета показателей 1 и 3 таблицы 3	
Республика Бурятия	$(11+10+11+4+7) / 5 = 8,6$	10	$(10+4+7) / 3 = 7$	6
Республика Саха (Якутия)	$(3+8+5+9+5) / 5 = 6$	7	$(8+5+9) / 3 = 7,3$	7
Забайкальский край	$(10+11+9+5+9) / 5 = 8,8$	11	$(11+9+5) / 3 = 8,3$	8
Камчатский край	$(5+3+4+8+3) / 5 = 4,6$	3	$(3+8+3) / 3 = 4,6$	4
Приморский край	$(7+6+8+1+4) / 5 = 5,2$	4	$(6+1+4) / 3 = 3,6$	2
Хабаровский край	$(6+2+6+7+6) / 5 = 5,4$	5	$(2+6+7) / 3 = 5$	5
Амурская область	$(8+7+7+6+8) / 5 = 7,2$	8	$(7+6+8) / 3 = 7$	6
Магаданская область	$(2+4+2+10+11) / 5 = 5,8$	6	$(4+10+11) / 3 = 8,3$	8
Сахалинская область	$(4+5+3+2+2) / 5 = 3,2$	2	$(5+2+2) / 3 = 3$	1
Еврейская автономная область	$(9+10+10+3+10) / 5 = 8,4$	9	$(9+3+10) / 3 = 7,3$	7
Чукотский автономный округ	$(1+1+1+11+1) / 5 = 3$	1	$(1+11+1) / 3 = 4$	3

В результате применения второй методики расчета обр-зовалось несколько паритетных пар, что сократило разрыв между регионами на три строчки. Притом Чукотский АО переместился на 3 строчку, уступив место Сахалинской области, занимавшей по первой методике 2 место, 2 место в методике 2 было отдано Приморскому краю (4), что кажется более правдоподобным, имевший 3 место Камчат-

ский край переместился на 4 — в целом, обе методики не имеют большого разброса в итогах.

На основании всего вышеперечисленного можно выделить точно лишь субъекты анти-лидеры — это Забайкальский край и Республика Бурятия. Лидерами будут являться Чукотский АО, Сахалинская область, Приморский край и Камчатский край.

#### Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://www.gks.ru/folder/512>
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://burstat.gks.ru/>
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия). Режим доступа от 26.11.2019 — <https://sakha.gks.ru/>
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Забайкальскому краю. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://chita.gks.ru/>
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Камчатскому краю. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://kamstat.gks.ru/>
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://primstat.gks.ru/>
7. Управление Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю, Магаданская области, Еврейской автономной области, Чукотскому автономному округу. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://habstat.gks.ru/>
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Амурской области. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://amurstat.gks.ru/>
9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области. Режим доступа от 26.11.2019 — <https://sakhalinstat.gks.ru/>
10. Официальный сайт полномочного представителя Президента РФ в ДФО. Режим доступа от 26.11.2019 — <http://www.dfo.gov.ru/district/>

## Организация проектного подхода в органах местного самоуправления: сценарный подход к определению результатов

Вибе Артем Иванович, студент магистратуры;

Кузьминчук Анна Александровна, кандидат социологических наук, доцент

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

*Рассматриваются актуальность организации проектного подхода в муниципальных образованиях, обозначены проблемы и ключевые барьеры организации проектного управления в муниципальных образованиях. Представлен кейс — монопрофильный город Краснотурьинск, для которого спроектированы возможные сценарии эффекта от выбора подхода к организации проектной деятельности.*

**Ключевые слова:** муниципальное образование, органы местного самоуправления, проектное управление, проектный подход.

Современным трендом в государственном управлении Российской Федерации становится проектный подход, который хорошо зарекомендовал себя уже на протяжении нескольких десятилетий во множестве развитых стран. Это вполне объяснимо тем, что методы проектного менеджмента позволяют максимально эффективно достигать поставленных целей в кратчайшие сроки, а прозрачность, управляемость процессом, распределение ответственности являются его характерными особенностями.

В послании Федеральному Собранию 2015 года Президент Российской Федерации выделил проектное управление в качестве одного из ключевых инструментов эффективного управления в органах государственной власти. А 7 мая 2017 года «в целях осуществления прорывного научно-технологического и социально-экономического развития Российской Федерации, увеличения численности населения страны, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для их проживания, а также условий

и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека» [1] Указом Президента были определены 12 приоритетных национальных проектов (программ).

В свою очередь, в некоторых регионах и федеральных отраслевых ведомствах внедрение проектного менеджмента осуществляется уже с 2010 года. Благодаря этому Агентством стратегических инициатив были разработаны методические рекомендации по применению проектного управления, определяющие основные подходы, принципы, порядок внедрения проектного управления. В них формализованы типовые шаблоны нормативных методических документов для внедрения проектного подхода в органах исполнительной власти [2].

С 2017 года у федеральных органов власти и регионов появился рейтинг эффективности проектного управления, который ориентирован на оценку практических результатов, а не формального наличия соответствующих регламентов. По результатам пилотной оценки зрелости организации проектной деятельности в субъектах Российской Федерации, в которой приняли участие регионы, активно внедряющие проектное управление, разрабатывающие и реализующие региональные проекты, в пятерку лидеров вошли Белгородская область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Ленинградская область, Красноярский край и Ульяновская область [2]. Это именно те регионы, которые в числе первых начали внедрять проектный подход.

Например, организационная модель Белгородской области, выбранная в 2010 году и не претерпевшая серьёзных изменений, включает три уровня: стратегического, тактического и оперативного управления. Эта же модель была распространена на все 22 муниципалитета области, где были созданы проектные офисы, а ответственные за проектную деятельность назначены в 335 поселениях региона [3].

27 февраля 2017 года Д. А. Медведев на Сочинском форуме сказал: «...следующий этап (развития проектного управления) — перевод значительной части бюджетного процесса на проектные принципы. Изменения в бюджет на предстоящую трёхлетку, (конечно, за исключением технических вопросов, особых статей бюджета типа обороны, безопасности, некоторых других), должны быть оформлены как проекты с понятными целями и ответственными за их достижение исполнителями». Это может означать серьёзные намерения федерального центра по переходу от управления приоритетными проектами к формированию государственных программ на уровне местного самоуправления по проектному принципу, что неизбежно повлечет за собой расширение и углубление процессов проектного подхода на местах, переход от имитационного или «штучного» управления проектами к всеобъемлющей проектной работе на всех уровнях административного управления.

Таким образом, организация проектного подхода в органах местного самоуправления, является необходимым условием для устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований.

Сегодня в России существует несколько условных «подходов», которые применяются при организации проектного управления в органах местного самоуправления:

- имитация деятельности по организации и реализации управления проектами. Формально создан проектный офис или иной орган, курирующий проектную деятельность в муниципальном образовании, на местном уровне приняты необходимые документы, но фактически работа ведется в прежнем режиме классической бюрократии;
- организация управления проектами по отдельным приоритетным программам или направлениям, частичное, мозаичное внедрение проектных технологий в текущую деятельность муниципальной администрации;
- реальное системное применение проектного подхода в управлении.

В качестве одного из кейсов по организации проектного управления в органах местного самоуправления рассмотрим муниципальное образование «городской округ Краснотурьинск». Постановлением Главы от 08.02.1017 года было утверждено Положение «Об организации проектной деятельности в городском округе Краснотурьинск». Утверждён Совет по стратегическому развитию и приоритетным проектам, председателем которого является Глава города. Образовательный модуль по организации проектного управления был включен в программу специализированных курсов для глав моногородов в 2018 году. Однако за период с 2017 года не было разработано и реализовано ни одного проекта.

С сотрудниками администрации из различных муниципальных органов и отделов было проведено анонимное анкетирование (N=25, 2019), по результатам которого 64% дали отрицательный ответ на вопрос о готовности органов местного самоуправления к организации проектного подхода. Наиболее часто встречающаяся причина — отсутствие времени (88%), достаточного опыта (80%) и мотивации (52%). Обозначенные выше обстоятельства не позволяют сделать вывод о реальном системном внедрении проектных технологий в муниципальном образовании «городской округ Краснотурьинск». Ситуация имитации проектного управления характерна для большинства муниципальных образований, является типичной.

По мнению А. Н. Соломахиной, реальное внедрение проектного управления в первую очередь, зависит от первого лица территории, которое принимает решение [5]. Учитывая неоклассическую парадигму управления, и «конкуренцию администраторов», характерную для нестабильного состояния в современной России [6], зависимость местного самоуправления от региональных и федеральных властей по базовым параметрам своего существования (бюджет, ресурсы, влияние административных и правоохранительных структур и др.) [4], организация проектного управления часто может восприниматься как необходимое условие для благосклонного отношения. Такая мотивация к орга-

низации проектной деятельности в органах местного самоуправления влияет на уровень вовлеченности и самооправдание формального подхода, описанного выше.

Ситуация с дефицитом высококвалифицированных кадров, обладающих проектными компетенциями, описывается в исследованиях большинства авторов. Муниципальным служащим необходимы не только знания, но и навыки — доведенные до автоматизма, как в своей узкой области, так и в области проектного управления. Эти навыки нарабатываются исключительно в практической деятельности.

Таким образом, можно выделить основные барьеры, препятствующие организации проектной деятельности на уровне муниципальных образований:

- уровень вовлеченности руководителя в деятельность по организации проектного управления и его мотивация к реализации проектного подхода,
- скептическое отношение к эффективности проектного подхода в органах местного самоуправления,
- дефицит кадров, способных обеспечить успешное внедрение и реализацию проектного управления,
- отсутствие опыта реализации проектного подхода в органах местного самоуправления,

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
2. Электронный ресурс «Методические указания по разработке национальных проектов». Режим доступа: <https://pm.center/library/metodicheskie-rekomendatsii/metodicheskie-ukazaniya-po-razrabotke-natsionalnykh-proektov-razrabotannye-v-tselyakh-realizatsii-po/>
3. Отчет Центра проектного менеджмента РАНХ и ГС, 2019 год. Электронный режим доступа: <https://pm.center/company/news/predvaritelnye-itogi-otsenki-indeksa-proektnoy-deyatelnosti-po-regionam-predstavili-na-krasnoyarskom/>
4. Старостин А. А. Философия местного самоуправления // журнал «Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС». РАНХ и ГС. 2013 год.
5. Соломахин А. Н., Щербинина Н. А. Организация проектного управления в исполнительных органах государственной власти и органах местного самоуправления в России: состояние, задачи и перспективы // Электронный научный журнал «Регион: государственное и муниципальное управление». РАНХ и ГС. 2017 год.
6. Прохоров А. П. Русская модель управления // ЗАО «Журнал Эксперт», 2002 год.

## Анализ российского рынка слияний и поглощений

Виниченко Тимур Сергеевич, студент магистратуры

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*Рассмотрена современная специфика рынка слияний и поглощений Российской Федерации. Выявлены основные проблемы функционирования национального рынка M&A.*

**Ключевые слова:** сделки слияния и поглощения, макроэкономические показатели, динамика, санация банка, банкротство, санкции, экономические факторы.

Актуальность темы настоящего исследования определяется снижением количества и объема сделок с участием рос-

— недостаточный контроль реальной организации проектной деятельности.

Перечисленные барьеры характерны и для городского округа Краснотурьинск. Их снятие будет способствовать реализации проектного подхода в органах местного самоуправления, что рассматривается как оптимистический сценарий. В качестве результата рассматривается переход от процессного подхода к деятельности, ориентированной на результат. Реализуемые проекты, при условии сохранения внешних позитивных тенденций, будут способствовать полному раскрытию потенциала развития территории и достижению конкурентоспособности, большему вовлечению общественности в реализацию стратегии социально-экономического развития городского округа Краснотурьинск.

Наряду с этим можно обозначить и инерционный сценарий в направлении совершенствования системы муниципального управления, который предполагается возможным при сохранении имеющегося подхода к организации проектной деятельности. В качестве результата — догоняющий характер роста инвестиций, сохранение прежнего уровня конкурентоспособности или его снижение, отставание темпов развития инфраструктуры и миграционная убыль населения.

сийских компаний, сокращением доли национального рынка слияний и поглощений на фоне роста мирового рынка M&A.

Целью работы является проведение анализа и выявление на его основе проблем российского рынка слияний и поглощений. Для достижения обозначенной цели были выделены следующие задачи:

1. Проанализировать основные макроэкономические показатели.
2. Провести анализ динамики сделок слияний и поглощений по сумме и количеству за период последних трех лет.
3. Изучить структуру сделок М&А по отраслям за первое полугодие 2019 года.
4. Выявить актуальные проблемы российского рынка слияний и поглощений.

Методы исследования: анализ, измерение, экспертный метод.

Предметом исследования выступает национальный рынок слияния и поглощения. Объект исследования — сделки слияния (поглощения) с участием российских компаний.

Перед анализом рынка слияний и поглощений проведем анализ основных макроэкономических показателей, характеризующих общее состояние экономики РФ. В ходе исследования будут выделены экономические факторы позитивно либо негативно отражающиеся на российском рынке М&А.

Так, согласно данным Федеральной службы государственной статистики, индекс физического объема валового внутреннего продукта в процентах к предыдущему году в 2017–2018 гг. составляет 101,6% и 102,3%. Прогнозная величина на 2019 год может составить, согласно данным Минэкономразвития, 101,3%. Прогнозные значения ОЭСР — 101,6%. Показатель реальных располагаемых денежных доходов в свою очередь в период 2017–2018 снижается, значения равны 98,9% и 99,9%, что обуславливает замедление потребительского спроса. Индекс промышленного производства в процентах к предыдущему году в период 2017–2018 года составляет 102,1% и 102,9%. Прогнозная величина 2019 года составит около 102,3%. Данные значения свидетельствуют о низких значениях роста производства [1,3].

Кроме того, следует выделить внешнеполитическую нестабильность, к примеру, дальнейшее ухудшение отношения Российской Федерации с США, которая выражается в ежегодном продлении действия санкции, расширении их списка, введением второго пакета санкций в 2019 году, что обуславливает туманность перспектив улучшения отношений между странами.

Вышеперечисленные макроэкономические показатели и фактор внешнеполитической нестабильности свидетельствуют об общем негативном фоне для развития национального рынка М&А. Резюмируя вышесказанное, факторы можно представить в виде следующего списка [4]:

- низкие темпы роста валового внутреннего продукта;
- снижение потребительского спроса;
- низкие темпы роста промышленного производства;
- антироссийские санкции.

Далее перейдем к анализу показателей, характеризующих объем и состояние российского рынка слияний и по-

глощений. Среди них выделим показатели: сделки на российском рынке М&А по сумме в \$ млрд, количество сделок по числу. Обратим внимание, что в 2017 году значение сделок М&А по сумме возросло и является максимальным с 2014 года, количество сделок по числу также позитивно выделяется на фоне 2015–2016 годов. Учитывая негативные экономические факторы данные значения должны были свидетельствовать о позитивных тенденциях, однако, важно отметить, что исследуемый год был рекордным по значению передачи банков на санацию в ЦБ, а также банкротств компаний [2,5]. Так, например, Thomson Reuters ставит объем сделок в финансовом секторе на второе место. Подразумевать под ростом рынка слияний и поглощений банки попадающие под санации — некорректно, так как это является вынужденной, а не рыночной мерой [6].

Далее, в 2018 году негативные тенденции на национальном рынке М&А становятся более явными. Во-первых, значение показателя сделок слияний и поглощений по сумме равно 42,26 млрд. \$, что свидетельствует о низких объемах рынка. Во-вторых, значение показателя сделок М&А по количеству является рекордно низким за последние восемь лет и составляет 335 сделок. Причинами вышеизложенного являются низкий уровень потребительского спроса, промышленного производства, антироссийские санкции. При этом тенденции прежнего года по санациям и банкротствам сохранились, хотя и снизились по отношению к 2017 году, что, однако, объясняется эффективным высокой базы [5].

Первое полугодие 2019 года ознаменовалось рекордным ростом рынка слияний и поглощений, который в свою очередь связан с негативным фактором: распродажей российских активов крупных компаний за рубежом. Сказывается влияние антироссийских санкций, которое препятствует активности российских предприятий за рубежом.

Климат на рынке М&А может ухудшиться и в дальнейшем, так как Центробанк принял решение до конца 2019 года повысить требования по резервам на возможные потери по ссудам, которые банки выдают на сделки М&А. Объем резерва на возможные потери для банков по этим ссудам вырастет до 21%, и такие займы будут относиться к третьей категории качества (сомнительные ссуды). Исключения могут быть сделаны для кредитования стратегических предприятий при наличии государственных гарантий или для вложений в уставные капиталы компаний в рамках федеральных целевых программ [5].

Анализируя структуру суммы сделок слияний и поглощений, \$ млн за первое полугодие 2019 года можно выделить следующие лидирующие позиции, а именно топливно-энергетический комплекс занимает первое место с 33,9%, второе место занимает финансовый сектор, третье место — ИТ. При этом подобный объем сделок в ТЭК свидетельствует о другой проблеме национальной экономики, а именно её сырьевой направленности. Финансовый сектор, занимающий второе место, подтверждает ситуацию с санациями банков. В подобных условиях малочисленные, но крупные

сделки M&A могут составлять значительную часть объема национального рынка слияний и поглощений, что в усло-

виях даже растущего рынка свидетельствует о низком качестве подобного роста.

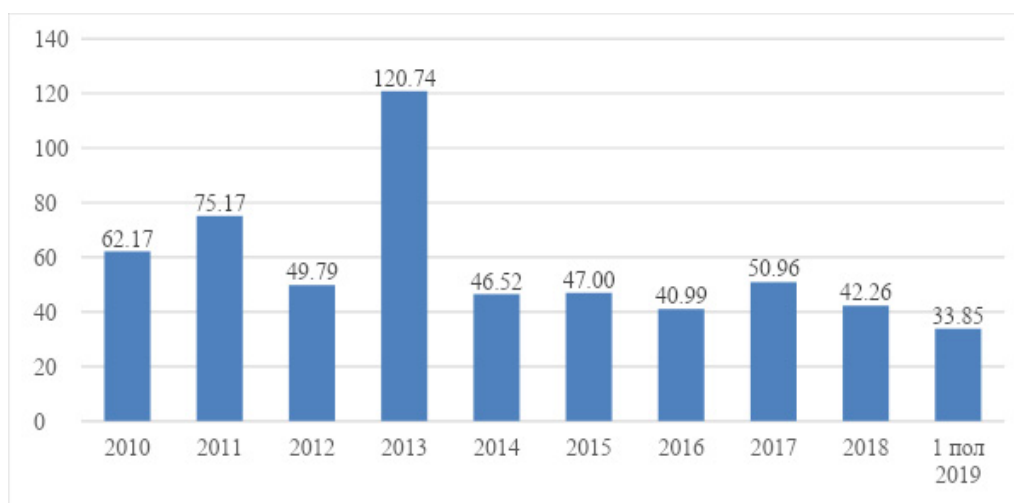


Рис. 1. Динамика сделок на российском рынке M&A по сумме, \$ млрд. [5]

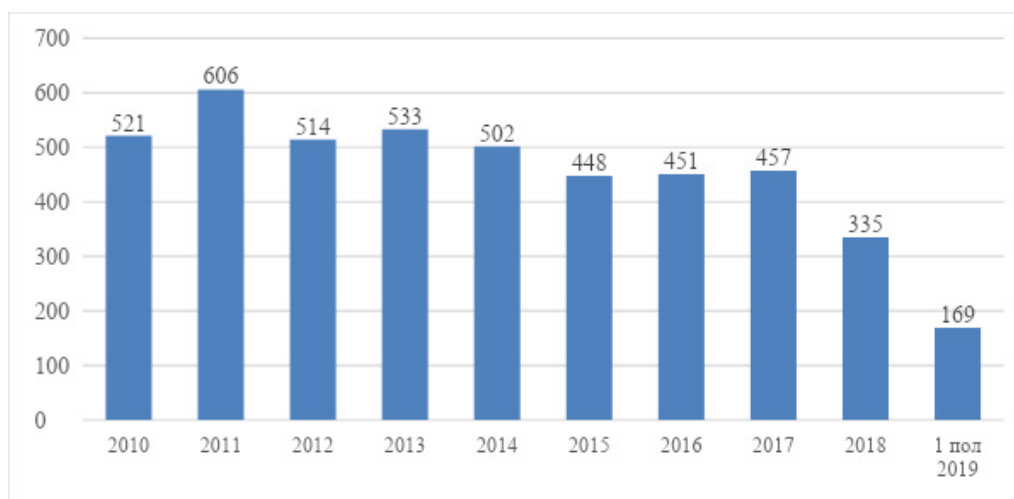


Рис. 2. Динамика сделок на российском рынке M&A по числу [5]

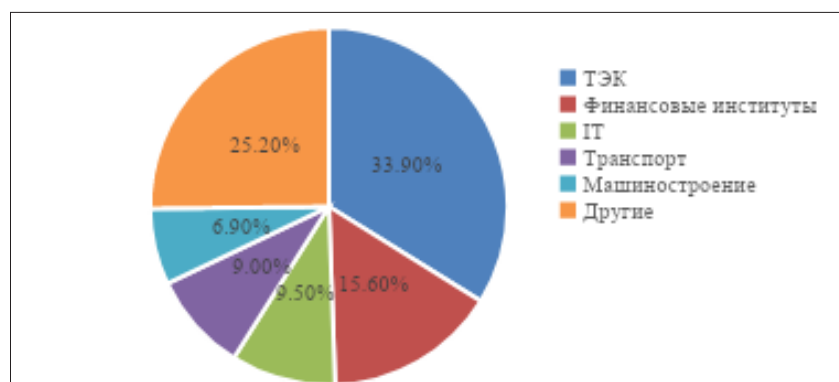


Рис. 3. Удельный вес отраслей на российском рынке M&A в январе-июне 2019 года (по сумме сделок, \$ млн.) [5]

В заключение следует подчеркнуть, что главными причинами сокращения рынка M&A являются низкие

темпы экономического роста, низкие темпы промышленного производства, слабый потребительский спрос, ухуд-



шение делового климата, дальнейшее усиление и ввод новых антироссийских санкции. При этом по показателям количества сделок и объема сделок в млрд \$ тенденции на рынке M&A в 2017 и 2019 годах можно было охарактеризовать как положительные, однако, тот факт, что подобные значения достигаются за счет отрицательных моментов, таких как, санации банков, банкротств, распродажей российских активов за рубежом тенденции

на российском рынке слияний и поглощений скорее негативные. Таким образом, перспективы национального рынка слияний и поглощений туманны, что отражает высокую неопределенность в национальной экономике. Улучшение ситуации возможно в случае ослабления напряженности отношений России и Запада, а также если китайским компаниям дадут возможность в большем объеме покупать активы в России [4].

#### Литература:

1. Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.11.2019).
2. Последние сообщения о банкротстве // Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. URL: <https://bankrot.fedresurs.ru/?attempt=1> (дата обращения: 18.11.2019).
3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года // Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <https://bankrot.fedresurs.ru/?attempt=1> (дата обращения: 18.11.2019).
4. Рынок слияний и поглощений рухнул почти вдвое в первом полугодии РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/10/07/2019/5d24b5009a794717c62657bc> (дата обращения: 21.11.2019).
5. Статистика M&A // Информационное агентство АК&М. URL: <http://mergers.akm.ru/> (дата обращения: 19.11.2019).
6. Нездоровая атмосфера. Финансовый сектор стал лидером слияний и поглощений // Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/355639-nezdorovaya-atmosfera-finansovyy-sektor-stal-liderom-sliyaniy-i> (дата обращения: 20.11.2019).

## Экономические проблемы реконструкции и восстановления основных фондов ЖКХ различных форм собственности

Виноградова Елена Алексеевна, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Основной проблемой жилищно-коммунального хозяйства в России является состояние основных фондов ЖКХ и необходимость их реконструкции и восстановления. Жилищно-коммунальные услуги это один из основных секторов российской экономики. Он обеспечивает население жизненно важными услугами со всей необходимой инженерной инфраструктурой.

Главной задачей органов государственной власти в сфере ЖКХ является создание такой системы нормативно-правового регулирования, которая обеспечит эффективное функционирование и устойчивое развитие ЖКХ, которое предусматривает реконструкцию и восстановление основных фондов ЖКХ, сокращение административных процедур, предотвращение коррупции. (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 января 2016 г. № 80-р «Об утверждении Стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года»).

Жилищно-коммунальное хозяйство — сфера, которая находится под постоянным контролем российского гражданского кодекса [1; с.121]. Несмотря на то, что отрасль преобразуется уже несколько десятилетий, все принятые реформы не дают существенных изменений. Тенденция развития ЖКХ стремительно падает, растут цены на тарифы, качество услуг снижается, всё чаще возникают аварийные ситуации.

В результате реформ был фактически создан новый рынок предпринимательской деятельности, в котором взаимодействует большое количество участников. Целью реформ было установление конкуренции в сфере ЖКХ, так как она способна снизить платежи и повысить качество обслуживания. Но из-за проблем организации и пробелов в законодательстве, возникло большое количество организаций, которые предоставляли услуги ненадлежащего качества, либо услуги не оказывали вовсе.

Все услуги ЖКХ должны соответствовать определенным параметрам:

Таблица 1. Тарифы на 2019 год по Санкт-Петербургу

Наименование услуги	Планировавшийся к применению с 01.07.2019 тариф	Фактически установленный тариф
Водоснабжение, водоотведение, м. куб.	32,75	31,58
Отопление, Гкал	1834,9	1765,33
Горячее водоснабжение, м. куб.	110,09	105,92
Электроэнергия (одноставочный в домах с газовыми плитами), кВт. ч.	4,75	4,65
Электроэнергия (одноставочный в домах с электроплитами), кВт. ч	3,56	3,48

Источник: [https://www.gov.spb.ru/gov/terr/reg\\_admiral/rajonnoe-hozyajstvo/tarify-na-2018-god/](https://www.gov.spb.ru/gov/terr/reg_admiral/rajonnoe-hozyajstvo/tarify-na-2018-god/)

Перед Правительством РФ стоит важная задача — модернизировать коммунальное хозяйство и снабдить общество качественными коммунальными услугами, удержав при этом резкий рост цен на тарифы и бюджетные расходы.

Система ЖКХ соединяет в себе экономическое, социальное, финансовое, информационное и технологическое пространства. Этим объясняется разница цен на услуги, так как идет региональный учет тарифов.

Основные фонды ЖКХ представляют собой произведенные активы, подлежащие использованию неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, ока-

зания рыночных и нерыночных услуг, для управленческих нужд организации, либо для предоставления другим организациям за плату во временное владение и пользование, или во временное пользование [5, с.117]. К основным фондам относятся здания, сооружения, оборудование и т. д.

Состояние основных фондов ЖКХ на сегодняшний день оценивается как критическое. Следовательно, качество предоставляемых услуг ниже установленных норм.

В данной статье будет рассмотрена степень износа и экономические проблемы по реставрации и восстановлению основных фондов ЖКХ в Санкт-Петербурге.

Таблица 2. Ввод и действие зданий в Российской Федерации

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Количество введенных зданий, тыс.	216,5	227,2	241,4	258,1	304,2	306,4	278,3	272,6	261,1
Общий строительный объем зданий, м <sup>3</sup>	397,4	423,2	485,6	526,7	617,8	622,8	608,5	599,4	584,6
Общая площадь зданий, млн м <sup>2</sup>	91,5	99,0	110,4	117,8	138,6	139,4	135,8	137,3	132,7

Источник: Росстат

Таблица 3. Степень износа основных фондов ЖКХ по Санкт-Петербургу

Виды деятельности	Годы	
	2010	2018
Эксплуатация зданий жилого назначения	50,7	41,8
Производство и распределение газового снабжения	15,9	48,3
Передача и распределение отопления	44,5	58,9
Распределение воды	59,8	51,7
Эксплуатация зданий нежилого назначения	41,3	66,3
Переработка сточных вод и отходов	53,3	38,2

Источник: Росстат

За последние восемь лет наименьшее внимание уделялось газоснабжению. Сильные повреждения в трубопроводах и специальном техническом оборудовании. В целом основные фонды ЖКХ восстанавливают и реставрируют, так, например, оборудование для переработки сточных вод и мусора восстановлено на 15,1 %.

Решение проблемы восстановления и реконструкции основных фондов ЖКХ затруднено из-за нехватки средств. Организации жилищно-коммунального хозяйства сильно

ограничены в возможности использования заемных средств и бюджетное финансирование стремительно снижается. Поэтому целесообразна разработка и применение экономического механизма для реконструкции и восстановления основных фондов ЖКХ. Основой решения данной проблемы должна быть разработка системы экономических мер, которая позволит обеспечить стабильное функционирование за счет проведения комплекса ремонтно-восстановительных работ изношенных основных фондов.

Задачи, которые возложены на жилищно-коммунальное хозяйство, выполняются не в полной мере, из-за этого снижается качество жизни населения. Следствием отсутствия единой концепции инновационного развития сферы ЖКХ и слабого методического обеспечения многих вопросов управления в регионах стали низкая эффективность управления и неэффективная политика региональных органов самоуправления в этой сфере [1, с. 125].

Выделим основные пути решения экономических проблем жилищно-коммунального хозяйства:

— Внедрение инновационных технологий энергосбережения. Нужно установить систему энергосбережения и усовершенствовать приборы учета;

— Привлечение источников финансирования реконструкции зданий и капитального ремонта;

— Существенное улучшение качества реконструкции и ремонта жилищного фонда, экономия энергоресурсов, повышения качества жилищно-коммунальных услуг [6, с. 5];

— Государственный контроль. Правовая ответственность за недобросовестную деятельность и качество услуг.

Жилищно-коммунальное хозяйство — одна из наиболее сложных подсистем экономики страны. Данная сфера подвергалась многим реформам, но проблемы ЖКХ так и не были решены. Так же и начатые реформы неэффективны, и ситуация в системе ЖКХ все так же усугубляется. Организационно-экономические реформы по совершенствованию деятельности жилищно-коммунального хозяйства должны основываться на механизмах стимулирования.

#### Литература:

1. Волгина, Е.А. Тенденции развития и приоритетные направления реформы жилищно-коммунального хозяйства // ПОИСК. — 2015. — № 6 (53). — С. 121–128.
2. Тарифы на 2019 год // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: [https://www.gov.spb.ru/gov/terr/reg\\_admiral/rajonnoe-hozyajstvo/tarify-na-2018-god/](https://www.gov.spb.ru/gov/terr/reg_admiral/rajonnoe-hozyajstvo/tarify-na-2018-god/) (дата обращения: 20.11.2019).
3. Азбука для потребителей услуг ЖКХ // Азбука для потребителей услуг ЖКХ. URL: <http://проектшгп.рф/wp-content/uploads/2014/09/АЗБУКА-для-потребителей-услуг-ЖКХ2.pdf> (дата обращения: 22.11.2019).
4. Грахов В. П., Мохначев С. А., Якушев Н. М., Гизатуллин Р. Р. Применение концессионных соглашений в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — С. 794.
5. Васильев О. В. Состояние основных фондов ЖКХ России и Санкт-Петербурга // Государственное управление: концепции и технологии в эпоху цифровизации. — Санкт-Петербург: Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина, 2019. — С. 116–122.
6. Байрамуков С. Х., Долаева З. Н. Комплексный подход к проблеме модернизации жилищного фонда // Инженерный вестник Дона. — 2013. — № 4 (27). — С. 99.

## Промышленный шпионаж как угроза экономической безопасности предприятия

Воробьева Мария Александровна, студент

Вятский государственный университет (г. Киров)

В условиях современных рыночных отношений, острой конкуренции, зачастую недобросовестной, достижение необходимого уровня экономической безопасности субъекта экономики бывает проблематичным по причине существования такого негативного фактора, как промышленный шпионаж.

Промышленный шпионаж — форма недобросовестной конкуренции, посредством которой осуществляется незаконное получение, использование, а также разглашение информации, представляющей собой коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну с целью получения преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, а равно получения материальной выгоды.

Ведя нечестную игру, предприниматели стараются сэкономить средства и время, которые требуется затратить,

чтобы догнать конкурента, занимающего лидирующее положение, либо не допустить в будущем отставания от конкурента, если тот разработал или разрабатывает оригинальную технологию, а также выйти на новые для предприятия рынки.

В качестве методов злоумышленниками применяются:

- подкуп и вербовка персонала конкурирующего предприятия, имеющего доступ к информации, содержащей коммерческую тайну;
- подкуп государственных чиновников для получения информации (финансовых, таможенных и налоговых инспекторов);
- кража чертежей, образцов, документации;
- незаконное проникновение на территорию компании;
- выпытывание сведений, нередко с применением шантажа и угроз;
- взлом компьютерных программ;

— использование технических средств аудио, видео наблюдения [1].

Промышленный шпионаж является единственной предпринимательской отраслью, которая не страдает от возникающих периодически кризисов экономики. Мало того, по мере роста инфляции, усиления конкуренции и социальной напряженности он лишь активизируется.

Большая часть менеджеров полагает, что данный вид недобросовестной конкуренции представляет угрозу лишь

узкому кругу организаций, связанных с обороной, разработкой ноу-хау и транснациональным корпорациям. В действительности жертвой может оказаться практически любой предприниматель [4].

В 2018 году Аналитическим центром «InfoWatch» было зарегистрировано 270 случаев утечки информации ограниченного доступа из коммерческих и некоммерческих компаний, государственных организаций, работающих в России, что превышает показатель 2017 года на 6,3% (рис.1).

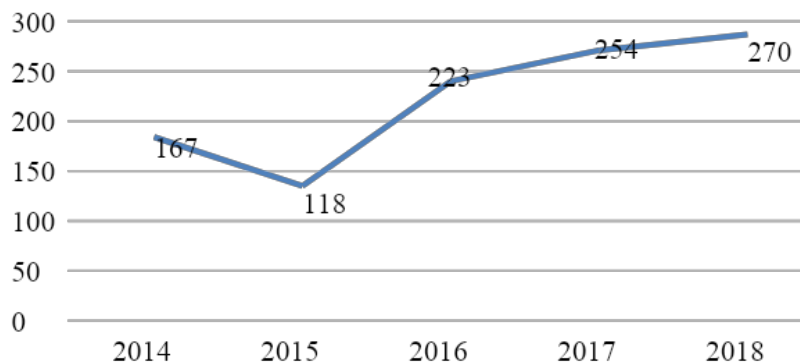


Рис. 1. Число зафиксированных утечек информации в 2014–2018 г. [2]

По числу утечек Россия на протяжении шести лет подряд занимает второе место в мировом распределении после США (12% от числа утечек данных по всему миру). Однако, по оценке авторов, исследование охватывает не более 1% всех предполагаемых случаев утечек конфиденциальной информации из-за того, что огромное их количество компаниями скрывается, отрицается и опровергается.

Результатом утечки сведений, составляющих коммерческую тайну, как правило, являются прямые и косвенные финансовые потери фирмы, которые порой исчисляются десятками и даже сотнями миллионов долларов.

В случае с данными клиентов, поставщиков ситуация иная. Любая крупная утечка таких данных приводит к аб-

солютно непрогнозируемым убыткам компании в результате оттока клиентов, падения котировок акций, затратам в виде штрафов за несоблюдение требований регулирующих органов.

Если крупные предприятия несут колоссальные убытки только от части рассекреченных данных, то разглашение информации небольшой компании может привести к банкротству и ликвидации. По мнению западных специалистов, утечка всего лишь 20% коммерческой информации в 60-ти случаях из 100 приводит к несостоятельности фирмы [4].

Сотрудники «Лаборатории Касперского» провели исследование и подсчитали потери, понесенные компаниями из-за утечки информации (рис. 2).

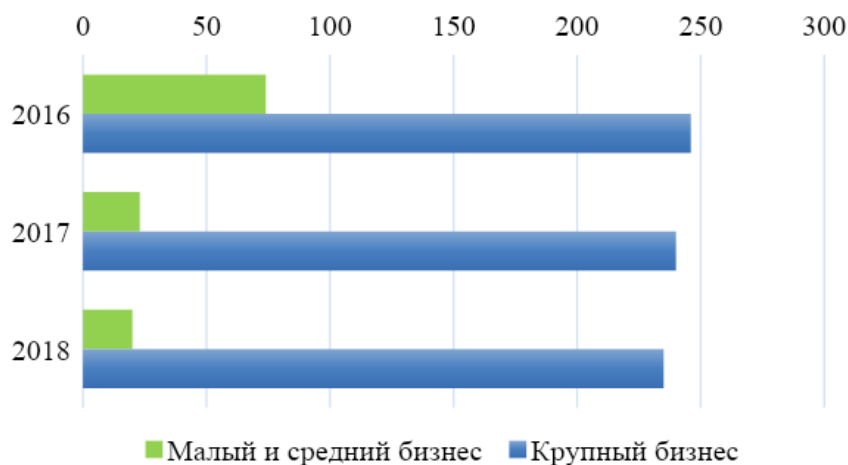


Рис. 2. Финансовые затраты российских компаний, спровоцированные утечкой данных, тыс. долл. [3]

Согласно исследованию, данная проблема обошлась крупному российскому бизнесу в 2018 году в 246 тыс. долл., что на 2,5% превышает показатель предыдущего года (240 тыс. долл.). Расходы среднего бизнеса, связанные с утечкой информации, составили 74 тыс. долл., то есть возросли более чем в три раза по сравнению с 2017 годом (23 тыс. долл.). При этом эксперты сходятся в невозможности оценить полный ущерб от утечек, поскольку такие параметры, как простой в работе персонала, снижение производитель-

ности, репутационные потери и утрата активов (включая объекты интеллектуальной собственности), практически не поддаются исчислению.

Основная доля утечек в 2018 году произошла через сетевой канал и бумажную документацию — 42,7% и 44,6% соответственно. Незначительная часть информации была получена злоумышленниками через интернет мессенджеры (текст, голос, видео) — 6,6%, электронную почту — 3,3%, а также мобильные устройства — 1,4% (рис. 3).



Рис. 3. Распределение утечек информации по каналам в 2018 г. [2]

Зачастую похищение информационных сведений осуществляется посредством персонала компании как настоящего, так и бывшего. При этом в качестве шпионов очень часто оказываются сотрудники, которые проработали на благо компании несколько лет.

Выявленные особенности российской картины утечек информации, в качестве основных способов защиты от промышленного шпионажа позволяют назвать следующие:

- проведение тщательного мониторинга «проблемных» каналов передачи информации (исходящий интернет-трафик, бумажные документы, передача данных на съемные устройства);
- создание и использование специальных систем защиты, позволяющих контролировать конкретные типы информации ограниченного доступа;
- качественный подбор персонала и его стимулирование, налаживание и поддержание отношений внутри коллектива;

- всестороннее применение анализа поведения сотрудников в жесткой привязке к их роли в компании, объему прав доступа к информации;
- для обнаружения технических средств слежения необходимо приглашать специалистов, которые проверят помещение и найдут канал утечки информации.

Соединив технические и человеческие факторы, компания будет способна обеспечить свою эффективную работу и добиться дальнейшего процветания.

Доминирование недобросовестной конкуренции и промышленного шпионажа является объективной реальностью молодого российского рынка. Рост информационных технологий происходит каждый год, следовательно, методы промышленного шпионажа также совершенствуются. В связи с этим, для того чтобы успешно конкурировать на рынке, недостаточно просто обеспечить физическую защиту бизнеса, необходимо построить такую систему обеспечения экономической безопасности, которая уберет предпринимателя от его соперников.

Литература:

1. Красовских О. П., Красовских Е. О. Промышленный шпионаж как угроза экономической безопасности предприятия // Сборник статей XVII Международной научно-практической конференции «Современная юриспруденция: актуальные вопросы, достижения и инновации». — Пенза: Наука и Просвещение, 2019. — С. 90–93.

2. Утечки данных. Россия. 2018 год // Аналитический центр InfoWatch. URL: [https://www.infowatch.ru/sites/default/files/report/analytics/russ/InfoWatch\\_Russ\\_Report\\_2018.pdf](https://www.infowatch.ru/sites/default/files/report/analytics/russ/InfoWatch_Russ_Report_2018.pdf) (дата обращения: 24.11.2019).
3. «Лаборатория Касперского» выяснила: утечка данных стоила российскому крупному бизнесу 246 тысяч долларов. // Лаборатория Касперского. URL: [https://www.kaspersky.ru/about/press-releases/2018\\_data-leaks](https://www.kaspersky.ru/about/press-releases/2018_data-leaks) (дата обращения: 24.11.2019).
4. Ефимова О. А., Урзов В. А. Теоретическое содержание и необходимость борьбы с промышленным шпионажем // Поиск (Волгоград). — 2019. — № 1 (10). — С. 250–254.

## Государственное регулирование рынка труда и занятости населения РФ

Гехт Максим Александрович, студент магистратуры

Челябинский государственный университет

*Настоящая статья посвящена актуальным вопросам государственного регулирования рынка труда и занятости населения в Российской Федерации. Анализируются отдельные значимые проблемы, из-за существования которых рынок труда и занятости развивается недостаточно динамично и активно. В итоговой части статьи определяются возможные направления дальнейшего развития рынка занятости и труда.*

**Ключевые слова:** рынок труда, занятость населения, трудовая деятельность, безработица.

*This article is devoted to topical issues of state regulation of the labor market and employment in the Russian Federation. The article analyzes some significant problems, due to the existence of which the labor market and employment is not developing dynamically and actively enough. In the final part of the article the possible directions of further development of the employment and labor market are defined.*

**Key words:** labor market, employment of population, employment, unemployment.

Государственное регулирование рынка труда и занятости населения является важнейшей составляющей частью экономической и социальной политики всего государства и каждого субъекта федерации, которую осуществляют соответствующие органы власти на всех уровнях. Основной объем работы по решению вопросов занятости населения возложен на региональные и местные службы занятости. В мировой практике регулирование рынка труда и занятости сопровождается проведением программ содействия занятости и обучения предпринимательству, существуют также различные формы предоставления кредитов и льгот тем, кто сам стремится обеспечивать себя работой. На уровне России и её регионов таких мер принято недостаточно, чтобы можно было говорить об улучшении рынка труда и занятости населения страны. Содействие в профессиональной подготовке и переподготовке также является одним из важнейших аспектов активной политики занятости в развитых странах, что обусловлено высокими темпами организационных изменений в экономике.

В своем докладе Международная организация труда (МОТ) обращает внимание на проблему масштабного распространения неофициальной занятости. Так, более 60 % мирового занятого населения (около 2 млрд человек) зарабатывают в неформальных секторах экономики, что автоматически лишает их возможности обеспечения достойными условиями труда. В странах Африки, по подсчетам МОТ, доля неформальной занятости составляет 85,8 %, в странах Центральной Азии и Европы — чуть

больше 25 % [4]. Значительным образом от распространения неформальной занятости страдают развивающиеся страны, в которых сосредоточено 93 % населения, осуществляющего неофициальную трудовую деятельность. В Рекомендации № 204 от 01.06.2015 МОТ признает, что значительная часть населения оказывается в неформальной экономике не по своей воле, а в отсутствие реальных возможностей, позволяющих трудоустроиться в формальной экономике [4]. Дефицит достойного труда приводит к тому, что активное трудовое население лишается надлежащей социальной защиты и обеспечения, своего права на свободу выбора и возможности выбора качественного рабочего места.

Следует отметить, что рынок труда — это механизм согласования интересов лиц, работающих по найму, и работодателей, которые заинтересованы в таких наемных работниках. Однако официальные данные свидетельствуют о том, что к началу 2019 года уровень безработицы в крупных мегаполисах страны достиг 4,9 % от числа трудоспособного населения, что ниже показателей аналогичного периода (в 2018 году — 5,1 %). Согласно официальным данным Минтруда в 2019–2020 годах численность безработных должна сохраниться на таком же уровне (в 2020 году — 4,7 %), что не превысит 3,6 млн человек [13]. Несмотря на положительную динамику и прогнозы, важно добиться эффективного и качественного регулирования рынка труда и занятости населения России не только в мегаполисах, но и в удаленных уголках страны.

Регулирование рынка труда и занятости сопровождается стимулированием спроса на рабочую силу и приближение структуры предложения труда к структуре спроса на труд. На практике государственное регулирование рынка труда и занятости — это разработка и реализация комплекса мер по обеспечению соответствия структуры рабочей силы в изменяющейся структуре рабочих мест. Россия — одна из стран мира, которая обладает значительными ресурсами квалифицированной рабочей силы в лице экономически активного населения. К началу 2019 года только в г. Москве официально зарегистрировано более 7 млн человек экономически активного населения, при том, что последние пять лет наблюдаются стабильные темпы роста занятости (примерно на 1%) [13].

Управление занятостью является важнейшей составляющей частью экономической и социальной политики мегаполиса, поскольку позволяет своевременно реагировать на вызовы времени. Например, к началу 2019 года структура занятости г. Москвы представлена самыми разнообразными сферами занятости населения. Так, 27% от общего количества занятых г. Москвы трудятся в сфере информационных технологий, а 22,8% — заняты оптовой розничной торговлей.

В мировой практике государственное регулирование рынка труда и занятости сопровождается проведением программ содействия занятости и обучения предпринимательству, существуют также различные формы предоставления кредитов и льгот тем, кто сам стремится обеспечивать себя работой. В России трудится большое число образованных граждан, например, в Москве и Московской области из 1 000 человек 932 человека имеют профессиональное образование и почти половина имеет высшее образование. По исследованию независимых аналитиков г. Москва заняла третье место среди крупнейших городов мира, в которых проживают высокообразованные люди.

Следует отметить, что рынок труда — это механизм согласования интересов лиц, работающих по найму, и работодателей, которые заинтересованы в таких наемных работниках. Спрос на рабочую силу зависит от степени механизации труда, соотношения затрат на оплату труда и на оборудование. Наибольшие размеры заработной платы в России на сегодняшний день имеют сотрудники информационных систем, технические разработчики, научные деятели, проектировщики, работники финансовой сферы.

Российский рынок труда представлен активной трудоспособной частью населения, которая в силу психофизиологических и интеллектуальных качеств производит различные по своему назначению материальные блага или услуги. К трудовым ресурсам относятся люди как занятые в экономике, так и не занятые, но способные трудиться. По утверждению Е. Е. Орловой, необходимые для осуществления полезной деятельности психофизиологические и интеллектуальные качества человека зависят от возраста, который выступает своего рода критерием, позволяющим выделить из всего населения собственно трудовые ресурсы [11, с. 15].

По официальным заявлениям Росстата, к 2020 году уровень безработицы не должен превысить отметки в 5,2% (около 4 млн граждан от общего населения страны). В тоже время, только 1 млн граждан признаны безработными, то есть зарегистрированы в центрах занятости [12].

Немаловажно отметить, что право человека на труд в России гарантируется Конституцией Российской Федерации. При этом данным правом могут воспользоваться все без исключения люди, что подтверждается ст. 1 Всеобщей декларации прав человека, где значится, что «все люди рождаются свободными и равными в своем достоинстве и правах». Право на труд является общепризнанным правом, однако при определенных обстоятельствах оно может быть ограничено (ст. 4 Международного пакта о гражданских и политических правах [3], ст. 15 Конвенции о защите прав человека и основных свобод [2]).

Формирование конституционно-правовых гарантий реализации трудовых прав с момента провозглашения независимости РФ можно обозначить с помощью существующих норм Конституции России. Так, гарантии реализации трудовых прав закреплены в ст. 7, 27, 30, 35, 37, 46, 72 Конституции России [1].

Основной перечень трудовых прав и свобод закреплен в ст. 37 Конституции России. Так, к трудовым правам стоит относить свободу труда, право на отдых, право на забастовку, право на труд и защиту от безработицы.

Общие положения о трудовых ресурсах и занятости населения содержатся в нормах Трудового кодекса, который был принят 30.12.2001 [6]. Работа над его проектом заняла около 10 лет, и до сих пор некоторые вопросы все еще не решены на этом уровне. Трудовой кодекс России изначально создавался с учетом положений международного права.

Именно с данного момента берет свое начало трудовая реформа, которая показала, что Трудовой кодекс и сопутствующее ему законодательство в области трудового права работает и эффективно действует, но, тем не менее, требует еще некоторых доработок и исправлений. Нынешние изменения в экономических отношениях в РФ не меняют субъектного состава трудовых отношений. Ими были и остаются работник и работодатель. Бесспорно, изменяется качественный состав этих субъектов [8, с. 116]. Но в связи с формированием рынка, в том числе и рынка труда, несколько сместились экономические акценты применения способностей человека к труду.

Следует отметить, что Конституцией гарантировано право частной собственности на средства производства, что в корне изменило отношение владельца к использованию имеющихся у него ресурсов. К сожалению, это изменило и отношение к тому, кто создает, в основном, эти ресурсы — к работнику. Его значение и ценность в общественном производстве постоянно уменьшается, ущемляются права, и работник рассматривается как второстепенная составляющая производственных отношений.

Регулирование трудовых отношений, установление высокого уровня условий труда, охрана трудовых прав работ-

ников были и остаются основными задачами трудового законодательства. Эти задачи четко закреплены в Трудовом кодексе. На сегодня защита трудовых прав граждан (работников) является одним из основных направлений трудовой политики РФ. Так, уже в ст. 1 ТК РФ указывается, что одной из основных целей трудового законодательства является надзор и контроль над соблюдением трудового законодательства (включая законодательство об охране труда), а также разрешение трудовых споров. Тесным образом с правом на труд связана такая социально-экономическая категория как занятость населения.

Занятость населения, исходя из содержания Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации», это состояние его экономически активной части, которое характеризуется наличием у людей работы, или легитимного, т. е. не противоречащего действующему законодательству, доходного занятия [7]. В тоже время, следует отметить, что в действующем законодательстве не содержится определение безработицы. В связи с этим, в научном сообществе не утихают споры по поводу формулировки единой дефиниции безработицы, исходя из уже имеющейся информации о трудовой занятости населения. Так, безработными гражданами являются те, кто на данный момент не имеет работы или определенной трудовой занятости, но ищет ее и готов приступить к ее выполнению [9, с.33].

На сегодняшний день проблема занятости признана на государственном уровне, и государство вместе с субъектами федерации активно направляет все средства и методы на преодоление этого крайне негативного явления.

Первой проблемой регулирования рынка труда и занятости в РФ является необходимость преодоления неформальной занятости и улучшение качества социальной поддержки работников. Ещё одной, не менее важной проблемой является совершенствование системы трудоустройства молодых специалистов, многие из которых не в состоянии самостоятельно найти себе приличное место работы с достойными условиями оплаты труда.

Сфера малого бизнеса, в поддержку которого так активно выступают власти, также столкнулась с рядом сложнейших проблем, касающихся занятости, трудоустройства, безработицы на рынке труда страны. В науке уже достаточно продолжительное время высказываются мнения, что «в настоящее время российская налоговая система устанавливает для субъектов хозяйствования весьма жесткие требования, а порядок взимания налогов не отличается простотой и гибкостью» [10, с.68], что усложняет

деятельность субъектов малого бизнеса, не позволяет им полноценно развиваться, улучшая качество жизни населения. Современная система налогообложения в России громоздка и облагает налогоплательщиков непосильным налоговым бременем.

Фактически на практике совершенно не соблюдается норма п. 6 ст. 3 НК РФ, в соответствии с которой акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах должны быть понятными и доступными, дабы каждый налогоплательщик знал точно: какие налоги и за что именно он платит [5]. Современным «субъектам хозяйствования необходимо на высоком профессиональном уровне разбираться в системе налогообложения» [9, с.34], либо пользоваться услугами соответствующих специалистов, что весьма затратно, поскольку допускать ошибки при исчислении и уплате налогов нежелательно.

Озвученные проблемы, касающиеся регулирования рынка труда и занятости, требуют разрешения для улучшения качества трудовой деятельности и повышения социальной защищенности населения.

В завершение следует отметить, что для развития социально-правового государства и гражданского общества в условиях рыночной экономики важным является оказание социальной поддержки и содействия активному трудовому населению. Одним из основных принципов оказания государственной социальной поддержки различным категориям граждан является их занятость, управлению которой в России уделяется достаточно много внимания. Одной из самых острых и давних социально-экономических проблем является безработица. При этом дело даже не в том, что ее уровень высок. Дело в качестве рабочих мест и уровне зарплат тех, кто безработными у нас в стране не считается.

Провозглашение России правовым социальным государством обязывает к проведению активной социальной политики, в том числе в сфере правового регулирования содействия занятости и защиты от безработицы на уровне отдельных субъектов федерации. На современном этапе в России в основном сформировалось законодательство о занятости, функционирует система органов федеральной государственной службы занятости, действуют организационно-правовые механизмы содействия занятости и трудоустройства. Вместе с тем, сложившаяся за последние годы система законодательства о занятости и практика его применения требуют корректировки управленческих методов на уровне субъектов федерации.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации (прин. всенародным голосованием 12 декабря 1993 года), в редакции от 05.02.2014 г. // Собрание законодательства РФ. 2014. № 43.
2. Конвенция о защите прав человека и основных свобод, закл. в Риме 04 ноября 1950 г., с изм. от 13 мая 2004 г. // Собрание законодательства РФ. 2001. № 2. Ст. 163.
3. Международный пакт от 16 декабря 1966 года «О гражданских и политических правах», вступил в силу с 23 марта 1976 года // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1994. № 12.



4. Рекомендация МОТ № 204 о переходе от неформальной к формальной экономике. Режим доступа: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed\\_norm/-relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_379225.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_norm/-relconf/documents/meetingdocument/wcms_379225.pdf) (дата обращения: 21.10.2019).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ, № 31, 03.08.1998. С. 3824.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.
7. Закон РФ от 19 апреля 1991 года № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 17. Ст. 1915.
8. Морозов П. Е. Совершенствование преподавания трудового права в образовательных организациях высшего образования // Lex russica. 2015. № 9. С. 116.
9. Мухамадеева Г. А. Способы получения налоговой выгоды // Финансовое право. 2017. № 12. С. 33.
10. Ногина О. А. О понятии и признаках специального налогового режима // Актуальные проблемы российского права. 2017. № 11. С. 68.
11. Орлова Е. Е. Занятость населения как правовая категория: понятие и признаки // Трудовое право в России и за рубежом. 2017. № 1. С. 15.
12. Статистика и аналитика. ФНС РФ. URL: [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/) (дата обращения: 23.10.2019).
13. Трудовые ресурсы. Занятость и безработица. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#) (дата обращения: 22.10.2019).

## Экономическая сущность, цели и задачи бухгалтерского учёта материально-производственных запасов

Голубова Алёна Андреевна, студент магистратуры

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

*На сегодняшний момент времени главная задача предприятий — значительное повышение качества производственного процесса, его эффективности, отдачи вложений, в том числе и производственных, которые являются базой всего производства. Учет производственных запасов — важный, сложный, трудоемкий, но необходимый процесс на каждом предприятии всех форм собственности.*

**Ключевые слова:** материально-производственные запасы, бухгалтерский учет, МПЗ

За последние годы в российской системе бухгалтерского учета произошли значительные изменения, которые связаны с введением международных стандартов на территории Российской Федерации. Они повлияли на многие учетные объекты, не исключая материально-производственные запасы, которые обеспечивают эффективность и развитие любого экономического субъекта.

Материально-производственные запасы представляют собой важнейшую часть активов организации, необходимых для осуществления ее хозяйственной деятельности.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета позволяет государству законодательно установить

единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета на территории Российской Федерации, которые являются обязательными для всех лиц, занимающихся хозяйственной деятельностью.

Общее методологическое нормативное регулирование бухгалтерского учета в России осуществляется российским правительством, которое разрабатывает и утверждает правила документирования и отражения в учете различных хозяйственных операций.

Законодательное регулирование бухгалтерского учета в РФ осуществляется четырехуровневой системой нормативных актов, иерархия которых представлена в таблице 1.

**Таблица 1. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России**

Уровень регулирования	Тип нормативного акта	Регулирующие органы
1-й уровень (законодательный)	ГК РФ, НК РФ, Федеральные законы, постановления Правительства, указы Президента	Президент РФ, Правительство РФ, Федеральное собрание, Арбитражный суд
2-й уровень (нормативный)	Положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)	Министерство финансов РФ, Центральный банк РФ, другие органы исполнительной власти

Уровень регулирования	Тип нормативного акта	Регулирующие органы
3-й уровень (методологический)	План счетов, Инструкции, рекомендации и методические указания по ведению бухгалтерского учета	Министерство финансов РФ и другие органы исполнительной власти
4-й уровень (организационный/ учетный)	Внутренние рабочие документы хозяйствующего субъекта	Руководство организации, консалтинговые фирмы, административно управленческий персонал

Правила ведения бухгалтерского учета материально-производственных запасов устанавливают следующие нормативные акты.

Предпринимательские отношения между экономическими субъектами, в том числе по приобретению и реализации материально-производственных запасов, регулирует Гражданский кодекс РФ.

Ещё одним немаловажным нормативным документом, который относится к законодательному уровню нормативного регулирования, является Налоговый кодекс РФ, устанавливающий порядок налогообложения операций с материально-производственными запасами.

Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402 «О бухгалтерском учете» является основным нормативным документом, регулирующим порядок ведения бухгалтерского учета в РФ в целом, и материально-производственных запасов в том числе. Закон устанавливает единые требования к бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности на территории России для всех организаций, а также создает правовой механизм регулирования бухгалтерского учета.

Второй уровень правового регулирования включает Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, определяющее правила формирования, а также правила раскрытия учетной политики.

Определяет состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности предприятий Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99.

Кроме того, к нормативному уровню относятся Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, в котором установлены правила формирования в бухгалтерском учете информации о материально-производственных запасах организации, а также МСФО (IAS) «Запасы», целью которого является определение порядка учета запасов.

Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 и «Расходы организации» ПБУ 10/99 определяют правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах и расходах организации соответственно.

К нормативным документам, относящимся к методологическому уровню, относится План счетов бухгалтерского учета и Инструкция к его применению, устанавливающая общие подходы к применению Плана счетов и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета, а также содержащая характеристику синтетических счетов и открываемых к ним субсчетов.

Также на методологическом уровне руководствуются Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов и Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств.

На организационном уровне основным документом является Учетная политика организации, разработанная в соответствии с требованиями, установленными ПБУ 1/2008. Помимо Учетной политики к локальным актам относятся рабочий План счетов, формы первичных документов, график документооборота, положение о проведении инвентаризации и другие.

Порядок организации бухгалтерского учета материально-производственных запасов определен Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01.

Согласно пункту 2 раздела 1 ПБУ 5/01 в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи, включая готовую продукцию и товары;
- используемые для управленческих нужд организации. [1].

В качестве единицы бухгалтерского учета МПЗ используется номенклатурный номер, партия, однородная группа и др., при этом должен обеспечиваться принцип формирования полной и достоверной информации о запасах, а также должен вестись надлежащий контроль их наличия и движения.

Исследуя экономическую сущность материально-производственных запасов и особенности их классификации, многие авторы дублируют основные положения ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Рассмотрим основные определения термина «Запасы» нескольких экономистов.

Лытнева Н. А. отмечает, что «в процессе осуществления всей хозяйственной деятельности производственные предприятия для производства готовой продукции приобретают материальные запасы в виде сырья, материалов, комплектующих изделий и др.». При этом, по мнению автора, конечным результатом деятельности являются материальные запасы, выступающие в форме готовой продукции. [4, с. 132].

Гетьман В. Г. указывает на то, что «производственные запасы (материалы) представляют собой совокупность предметов труда, используемых в производственном про-

цессе. При этом автор отмечает, что такие запасы используются в производстве однократно и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию и оказываемые услуги». [3, с. 168].

Как считает Миславская Н. А., «материально-производственные запасы представляют собой важнейшую часть оборотных активов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации. Автор отмечает, что эти активы, являясь предметами труда, вместе со средствами труда и рабочей силой организации обеспечивают производственный процесс, в котором используются однократно». [5, с 362].

Основываясь на приведенных выше определениях, можно сказать, что материально-производственные запасы — это:

- оборотные активы (средства), которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции;
- оборотные активы, которые используются для производства готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг), а также для управленческих нужд экономического субъекта.

Многие ученые в сфере бухгалтерского учета согласны с тем, что классифицировать материально-производственные запасы необходимо в соответствии с действующим положением по бухгалтерскому учету и планом счетов бухгалтерского учета. Классификацию материально-производственных запасов можно представить в виде схемы на рисунке 1.



Рис. 1. Классификация материально-производственных запасов

Под материалами понимаются предметы труда, используемые для изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Материалы различно используются в процессе производства. Часть из них составляют вещественную основу продукта, некоторые способствуют изготовлению изде-

лия, другие же в производственном процессе полностью потребляются.

В процессе производства материалы классифицируются по группам в зависимости от их назначения и функционирования. Классификация материалов представлена в виде схемы на рисунке 2.



Рис. 2. Классификация материалов

Сырьем и материалами являются предметы труда, из которых изготавливают продукт, не подвергающийся первичной обработке.

Покупные или собственного производства полуфабрикаты представляют собой материалы, которые подвергаются определенным стадиям обработки, но ещё не являются готовой продукцией.

Топливо — вид производственных запасов, использующийся на хозяйственные нужды или в качестве двигательной энергии для технологических целей.

Тара и тарные материалы предметы предназначены для упаковки, транспортировки, хранения различных материалов и продукции.

Запасные части служат для ремонта и замены износившихся деталей машин и оборудования.

Прочие материалы — отходы производства, которые частично или полностью утратили свои потребительские свойства.

В процессе строительных и монтажных работ организации-застройщики используют строительные материалы для изготовления строительных деталей, которые необходимы при возведении и отделке конструкций, частей зданий и сооружений.

Инвентарь и хозяйственные принадлежности — предметы, используемые в качестве средств труда в течение не более 12 месяцев.

Под средствами специального назначения понимают специальные инструменты и средства индивидуальной защиты, предназначенные для выполнения нестандартных технологических операций.

Товарами является приобретенная или полученная от других юридических или физических лиц часть материально-производственных запасов, предназначенных для продажи или перепродажи без дополнительной обработки.

Готовая продукция — часть материально-производственных запасов, являющаяся конечным результатом производственного процесса, которая предназначена для продажи.

Для учета материально-производственных запасов используют следующие синтетические счета:

— счет 10 «Материалы» предназначен для обобщения информации о наличии и движении сырья, материалов, топлива, запасных частей, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, тары и т. п. ценностей организации (в том числе находящихся в пути и переработке).

— счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» предназначен для обобщения информации о заготовлении и приобретении материально-производственных запасов, относящихся к средствам в обороте.

— счет 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» предназначен для обобщения информации о различиях в стоимости приобретенных материально-производственных запасов, исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления) и учетных ценах, а также о данных, характеризующих суммовые различия.

— счет 41 «Товары» предназначен для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи.

— счет 43 «Готовая продукция» предназначен для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции. [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что материально-производственные запасы представляют собой важнейшую часть активов организации, необходимых для осуществления ее хозяйственной деятельности. Большинство организаций в той или иной мере используют материально-производственные запасы. Промышленные организации приобретают сырье и материалы и производят готовую продукцию, а торговые организации — продают готовые материальные ценности.

#### Литература:

1. Приказ Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01».
2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
3. Гетьман В. Г., Керимов В. Э., Бабаева З. Д., Неселовская Т. М. Бухгалтерский учет: учебник под ред. В. Г. Гетьмана. — М.: ИНФРА-М, 2010 г. — 717 с.
4. Лытнева Н. А., Малявкина Л. И., Федорова Т. В. Бухгалтерский учет: учебник — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013 г. — 512 с.
5. Миславская, Н. А. Бухгалтерский учет: учебник — издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013 г. — 592 с.

## Использование теории реальных опционов при определении рыночной стоимости компании

Ермолин Илья Сергеевич, студент магистратуры

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*Статья посвящена обзору основного инструментария, используемого при определении рыночной стоимости компании с помощью модели ценообразования реальных опционов. Проведенное исследование позволяет систематизировать имеющиеся знания касательно данной теории и сделать выводы относительно возможности ее применения в условиях динамично развивающихся современной экономики. Данная теория находит активное применение в зарубежной практике и получает широкое распространение среди участников рынка, занимающихся глубоким анализом и оценкой как устоявшихся компания, так и тех, которые находятся в состоянии активного роста и развития.*

**Ключевые слова:** оценка стоимости компании, теория ценообразования опционов, альтернативные подходы определения стоимости компании.

В настоящее время во всем мире признано мнение, что основной целью компании, помимо прочих, является увеличение ее стоимости, ценности для собственников. Увеличение стоимости в данном аспекте достигается не моментным притоком свободного денежного потока, а перспективой компании к дальнейшему росту, расширению и удержанию позиции на рынке с дальнейшим органическим, стабильным ростом, балансирующим с выплатой соответствующих риску инвесторов, дивидендов. В связи с этим проблема качественной оценки стоимости компании остро стоит в реалиях динамично изменяющейся рыночной конъюнктуры.

В российской практике инвестиционными и оценочными компаниями для анализа и принятия экономических решений традиционно используются три основных метода оценки: метод оценки дисконтированных денежных потоков, метод компаний-аналогов и метод сделок.

В основе метода дисконтированных денежных потоков лежит глубокое понимание и изучение бизнеса компании, что позволяет предположить ее возможное развитие и на основе проведенного анализа выделить предполагаемые денежные потоки, которые при дисконтировании и их суммировании позволяют получить «внутреннюю» стоимость компании, текущую стоимость ее потенциала. Показателем риска в данной модели является ставка дисконтирования:

$$PV = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{CF_t}{(1+i)^t}. \quad (1)$$

Ставка дисконтирования  $i$  представляет собой минимально приемлемую доходность, которую ожидает инвестор при принятии на себя риска вложения в конкретные проект или компанию. Очевидно, что уровень минимально приемлемой доходности и уровень риска прямо пропорциональны, и стоимость оцениваемого актива (в данном случае компании) будет снижаться с увеличением неопределенности. Однако, данная предпосылка делает модель дисконтированных денежных потоков недостаточно гибкой: ведь существуют и такие сценарии, при которых денежные потоки компании могут кардинально измениться как в поло-

жительную, так и отрицательную сторону. Это может быть связано как с наличием скрытого потенциала у оцениваемого актива в виде патентов, лицензий, неисследованных на рынке технологий, которые при наступлении определенных обстоятельств станут существенным драйвером в росте стоимости компании, так и с потенциальным состоянием компании погасить свои обязательства в будущем. Данное влияние неопределенности учитывается в модели ценообразования опционов.

Для дальнейшего объяснения модели необходимо ознакомиться с самим понятием «реальный опцион». Опцион — это контракт, который заключается между двумя инвесторами, в рамках которого у одного инвестора возникает обязательство в определенный момент продать или купить определенное количество базисного актива по определенной цене; у другого же инвестора возникает право покупки (call option) или продажи (put option), соответственно, данного актива. Для опциона характерны: стоимость опциона, также называемая премией; цена исполнения; срок действия контракта; количество базового актива к продаже или покупке; волатильность цены базового актива.

Реальный опцион — это актив, который характеризует действия, которые может предпринять руководство компании в отношении возможности дальнейшего развития бизнеса. Данный выбор, как правило, касается расширения, прекращения деятельности, а также переноса на другой срок реализации того или иного инвестиционного проекта, его отсрочки. Иными словами, реальный опцион — это право, но не обязанность, принять какое-либо управленческое решение, относящееся к функционированию компании. Эксперт в области инвестиционной оценки А. Дамодаран утверждает, что реальным опционам присущи две важные особенности:

— Стоимость опциона как актива — производная от стоимости на другие активы. Это означает, что чем выше неопределенность будущей цены актива, тем выше будет стоимость опциона. Инновационная технология, например, может стать как востребованной на рынке и в будущем генерировать значительные денежные потоки или же остаться прототипом, не находящим применение на рынке.

— Для создания денежных потоков данным активом должны наступить определенные события.

Таким образом, А. Дамодаран рассматривает возможность выбора менеджментом дальнейшего развития компании как актив, который влияет на стоимость. Однако, поскольку данному активу присуща высокая степень неопределенности, классические методы его оценки не всегда применимы, необходимы такие, которые учли бы высокий уровень его изменчивости.

В настоящий момент выделяют два возможных метода определения рыночной стоимости компании посредством теории ценообразования опционов:

— Синтез результатов традиционных подходов к оценке и опционной стоимости активов.

— Метод оценки стоимости собственного капитала, когда вводится допущение о том, что собственный капитал является колл-опционом на остаточные активы после удовлетворения требований кредиторов.

Первый метод заключается в расчете рыночной стоимости компании традиционными подходами и последующим прибавлением активов, имеющих свойства опционов и рассчитанных с использованием формул, используемых для оценки финансовых опционов (например, наиболее распространенной модели Блэка-Шоулза). Данный способ проблематично представить на практике, ввиду сложности расчетов всех возможных активов с характеристиками опционов.

Использование второго метода представляется более перспективным, в связи с чем дальнейшее внимание в данной статье будет уделено именно ему. Как уже было сказано выше, собственный капитал компании представляет собой колл-опцион на остаточные активы после погашения обязательств перед кредиторами. Рассмотрим более подробно собственный капитал компании с точки зрения характеристик опциона. Логика применения теории реальных опционов при определении рыночной стоимости компании заключается в следующем: когда компания берет на себя долговые обязательства (облигационный заём или привлечение кредита), она вступает с кредитором в отношения, суть которых заключается в передаче ему в случае банкротства части своих активов, отсюда можно принять допущение, что компания «отдает под залог» их с правом дальнейшего выкупа по цене, равной сумме основного долга с начисленными процентами, — ситуация, которая лежит в основе понятия опциона. Цена данного опциона близка по своей природе рыночной стоимости пакета акций, находящегося у собственников. При наличии способности компания при наступлении даты погашения долга снимает с себя долговые обязательства (то есть стоимость ее активов превышает стоимость этих обязательств), в случае же отсутствия данной способности компания предпочитает не исполнять опцион и подвергнуться процедуре банкротства.

Принципиальное отличие оценки рыночной стоимости компании методом дисконтированных денежных пото-

ков и методом оценки компании как опциона заключается во влиянии риска. Высокое значение риска в модели дисконтированных денежных потоков чаще всего означает сниженную стоимость для инвесторов, однако даже несмотря на, возможно, бедственное положение собственный капитал компании может иметь определенную ценность даже если она ниже номинальной стоимости долга. Ценность эта объясняется временной стоимостью премии опциона (того промежутка времени, до которого должен быть погашен долг), иначе говоря вероятностью увеличения ценности актива и достижения уровня этой ценности более высокой, чем ценность долга до наступления платежа.

Одним из самых широко используемых инструментов для определения стоимости опциона является модель Блэка-Шоулза. Данная модель, соответственно, применима при определении рыночной стоимости компании, представленной как опцион. На основе модели рыночная стоимость компании может быть определена согласно следующей формуле:

$$C = SN(d_1) - Ke^{-rt}N(d_2) \quad (2)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)t}{\sigma\sqrt{t}} \quad (3)$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t} \quad (4)$$

где  $C$  — стоимость опциона колл (при оценке компании, представленной как опцион, данный показатель представляет из себя стоимость собственного капитала компании);

$S$  — ценность базового актива (ценность компании, стоимость инвестированного капитала);

$K$  — цена исполнения опциона (номинальная стоимость долга);

$t$  — срок опциона (срок долга с нулевым купоном);

$N$  — нормальное распределение;

$r$  — безрисковая ставка (безрисковая ставка, соответствующая сроку опциона);

$\sigma$  — дисперсия стоимости базового актива (дисперсия ценности компании).

Рассмотрим параметры этой модели в аспекте оценке рыночной стоимости компании.

Для расчета ценности компании можно использовать следующие подходы:

— В том случае, если и собственный капитал компании, и ее долг торгуются на бирже, допускается использование рыночных данных.

— Использование метода дисконтированных денежных потоков или методов сравнительного подхода для определения стоимости инвестированного капитала.

Дисперсией стоимости компании является усредненное отклонение доходностей долговых и собственных финансовых инструментов. Дисперсия стоимости компании определяется согласно следующей формуле:

$$\sigma_{\text{компани}}^2 = \omega_e^2 \sigma_e^2 + \omega_d^2 \sigma_d^2 + 2\omega_e \omega_d \rho_{ed} \sigma_e \sigma_d \quad (5)$$

где  $\omega_e$  — вес собственного капитала по рыночной ценности,  
 $\omega_d$  — вес рыночной стоимости долга,  
 $\sigma_e$  — дисперсия доходности акций,  
 $\sigma_d$  — дисперсия доходности облигаций,  
 $\rho_{ed}$  — корреляция между доходностями акций и облигаций.

В случае отсутствия рыночных данных по долгу и/или собственному капиталу допускается использование среднерыночных или среднеотраслевых данных.

Говоря о параметре  $t$ , необходимо отметить, что на практике почти не существует компаний, обладающих одним выпуском облигаций с нулевым купоном. В связи с этим возникает необходимость модификации долга компании путем модификации выпусков облигаций и купонных платежей

в одну эквивалентную облигацию с нулевым купоном. Полученный взвешенный срок долга по данной эквивалентной облигации, можно использовать в качестве необходимого параметра. На данном этапе также может быть выведена цена исполнения опциона К, полученная как сумма номинальной стоимости полученной эквивалентной облигации и ожидаемых процентных выплат и купонов.

Таким образом, в данной статье рассмотрен один из основных подходов теории реальных опционов к определению рыночной стоимости компании. Очевидно, что данный подход (с использованием модели Блэка-Шоулза) является довольно упрощенным и требующим значительного количества допущений, которые в той или иной степени могут исказить определенную рыночную стоимость компании. Однако, однозначно, можно сделать вывод, что данный подход имеет перспективы использования, дополнения и модификации.

#### Литература:

1. Copeland, T., Howe, K. «Real options and strategic decisions». Strategic Finance, April, 2002, pp. 9–11.
2. Fernandez P. Valuing real options: frequently made errors / Fernandez P. // IESE Business School publication — 2015—16 p.
3. M. Dodgson, D. M. Gann, N. Phillips. The Oxford Handbook of Innovation Management / M. Dodgson, D. M. Gann, N. Phillips. — Oxford: Oxford University Press, 2014. — 718 с
4. Alonso-Bonis, S. Real option value and random jumps: application of a simulation model / S. Alonso-Bonis, V. Azofra-Palenzuela, G. de la Fuente-Herrero // Applied Economics. — 2009. — No. 41.
5. Baker, H. K. Management Views on Real Options in Capital Budgeting / H. K. Baker, S. Dutta, S. Saadi // Journal of Applied Finance. — 2011. — Vol. 21, Issue 1. — С. 18–29.
6. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Брейли Р., Майерс С. // 3-е рус. изд. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2016. — 1008 с. — ISBN 978–5–9693–0354–6 (рус).
7. Ван Хорн, Д. К. Основы финансового менеджмента: перевод с английского / Ван Хорн Д. К. // 12-е рус. изд. — М.: Вильямс, 2008. — 1232 с. — ISBN 978–5–8459–1074–5.
8. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. // 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005—576 с. — ISBN 5–901028–98–8.
9. МакМиллан, Лоренс Дж. Макмиллан об опционах / Лоренс Дж. МакМиллан. — М.: «ИК «Аналитика», 2002. — 438 с. — ISBN 5–93855–026–2.

## Становление отношений «преподаватель — студент» как фактор формирования конкурентоспособности вуза в эпоху цифровизации

Жуков Никита Валерьевич, студент магистратуры

Московский гуманитарный университет

*С развитием информационных технологий применение цифровых инструментов в различных сферах жизни становится обычной практикой. Цифровизация затрагивает и образовательный процесс. Превращение системы образования из репродуктивной в непрерывно развивающуюся, открытую, включение обучающихся в решение собственных образовательных и социокультурных проблем требует реформирования как системы высшего профессионального образования, так и изменения отношения к своей деятельности главных действующих лиц образовательной системы — преподавателя и студентов.*

**Ключевые слова:** образование; преподаватель; цифровизация; студент; цифровые технологии; конкурентоспособность; факторы конкурентоспособности.

## The formation of the relationship “teacher — student” as a factor in the formation of competitiveness of the university in the digital era

N. V. Zhukov

Moscow University for the Humanities

*With the development of information technology, the use of digital tools in various fields of life is becoming common practice. Digitalization also affects the educational process. The transformation of the educational system from a reproductive to a continuously developing, open, inclusion of students in solving their own educational and sociocultural problems requires the reform of both the system of higher professional education and the change in the attitude of the main actors of the educational system — the teacher and students, to their activities.*

**Keywords:** education; teacher; digitalization student; digital technology; competitiveness; competitive factors.

Течение времени во всех сферах человеческой деятельности существенно ускорилось — быстро развивается промышленность, изменяются приоритеты в экономике, предъявляются новые требования к науке и образованию. В значительной степени эти требования реализуются вузами, а значит — они должны перестраивать свою работу. Образовательный процесс как динамичная, целостная педагогическая система подвержен постоянной трансформации. [1] В этом проявляются развивающие свойства образовательного процесса, которые характеризуют смену образовательной парадигмы, внедрение новых средств и технологий обучения.

В соответствии с целью и задачами приоритетного проекта в области образования «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации» (утв. Правительством РФ 25 октября 2016 г.) в рамках реализации государственной программы «Развитие образования» на 2013–2020 гг. к 2010 г. к 2020 г. будут созданы и запущены более 3,5 тысячи онлайн-курсов и более 6 миллионов человек должны пройти онлайн-обучение. [2] Для достижения этих целей будут подготовлены и пройдут обучение не менее 10 000 преподавателей и экспертов в области онлайн-обучения. Эти цифры впечатляют, но и заставляют задуматься о позитивных и негативных последствиях трансформации образовательного процесса.

К основным функциям, которые традиционно должен обеспечивать любой преподаватель, относятся образовательная, воспитательная, учебно-методическая, организационно-методическая, научно-исследовательская и самообразовательная (повышение квалификации).

Инновационную деятельность преподавателя можно трактовать как личностную категорию, как созидательный процесс и результат творческой деятельности. Это дает возможность структурировать систему взглядов на целостное изучение этого вида деятельности в русле акмеологии. Преподаватель-новатор, реализуясь в педагогической деятельности, обязательно включается в креативный процесс, который актуализируется в креативном результате.

Информационная образовательная среда определяет обновленный алгоритм действий преподавателя:

— диагностика уровня обученности студентов,

- координирование познавательного процесса, — отбор и адаптация учебного материала к уровню обученности группы,
- корректировка содержания обучения и средств достижения образовательных целей,
- разработка различных видов индивидуальных траекторий, исходя из уровней подготовки студентов, желаемой степени индивидуализации учебного процесса,
- консультирование при составлении индивидуального образовательного маршрута,
- руководство учебными проектами,
- обеспечение дидактическим материалом учебного процесса.

Деятельность преподавателя по этому алгоритму при реализации функций такого характера, можно рассматривать как один из аналогов тьюторского сопровождения познавательной деятельности студента. Как отмечает Г.М. Беспалова, “... тьюторское сопровождение — это особый тип педагогического сопровождения, в ходе которого обучающийся выполняет образовательное действие, а учитель создает условия для его осуществления и осмысления. Сущностной характеристикой тьюторского сопровождения является тот факт, что ученик выполняет действия по самостоятельно разработанным нормам, которые затем обсуждаются (анализируются) с педагогом с целью осознания их эффективности и целесообразности» [3]

Цифровизация образования — значимая составляющая процесса формирования «нового человека», причем человека во всех его личностных аспектах — от гражданина до специалиста-профессионала. [4] Необходимость такого формирования вызвана сменой этапов развития человеческого общества — на новом этапе многократно возросли значимость, доступность и объем информации, интеграция наук стала такой сложной, что иногда сложно найти опору в изучаемых в образовательных организациях дисциплинах при освоении новых технологий, современный человек, в особенности ребенок, это «цифровой человек», который уже живет в цифровой среде, для которого гаджеты, планшеты, смартфоны, КПК, сайты, IP-протоколы, веб-сервисы, интерфейсы и т.д. — простые и понятные вещи ежедневного пользования, для которого основным источником информации, развлечений и часто



уже полем профессиональной деятельности является Интернет. [5] «Сетевой студент» приходит в вуз и вуз должен быть готов к этому, использовать это для эффективного образования.

Исследователи отмечают ряд особенностей «цифрового поколения», которые в определенной степени соответствуют особенностям современных студентов. При всем разнообразии состава студенческого коллектива вуза это во многом определяется степенью «оцифрованности» его отдельных членов. Отметим некоторые из этих особенностей:

- общение с внешним миром преимущественно посредством гаджетов;
- виртуальное общение преобладает над личным;
- растет скорость восприятия информации, но при этом имеются проблемы удержания внимания;
- образ мыслей фрагментарен, суждения носят поверхностный характер;
- авторитет преподавателя (и родителей!) уменьшается, он не выдерживает конкуренции с Интернетом;
- большой массив информации получают из Сети, что создает иллюзию «всезнания» и уверенности в своих взглядах;
- «клиповость» мышления, о которой много сегодня пишут психологи и ряд других.

#### Литература:

1. Махова О. А., Карманов М. В., Аракелян С. М. Статистика как инструмент цифровизации // В сборнике: Вестник кафедры статистики Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Статистические исследования социально-экономического развития России и перспективы устойчивого роста: материалы и доклады. Под общ. ред. Н. А. Садовниковой. Москва, 2018. С. 174–178. (дата обращения 2.10.19г).
2. Логинова С. Л. Цифровизация высшего образования: основные противоречия // Непрерывное образование: теория и практика реализации. Материалы II Международной научно-практической конференции. Екатеринбург, 2019. С. 104–107 (дата обращения 27.09.19г).
3. Беспалова Г. М. Тьюторское сопровождение формирования готовности к самообразованию // URL: <http://lernedu3000.ru/bespa-lova.htm>. (дата обращения 24.10.19г).
4. Притчина Л. С. Цифровизация и новое экономическое образование. Педагогическое образование и наука. 2018. № 2. С. 120–122. (дата обращения 24.10.19г).
5. Симакина М. А. Информационное неравенство и воспитательные возможности информационных технологий // В сборнике: Высшее образование для XXI века: проблемы воспитания. Доклады и материалы XIV Международной научной конференции: в 2 частях. Москва, 2017. С.244–248.

Итак, какого же специалиста, выпускника ожидает государство от вуза, в том числе, педагогического? Как минимум три из них связаны с цифровизацией:

1. Самостоятельный, ответственный, инициативный
2. Творческий, умеющий решать проблемы
3. Коммуникабельный, эффективно взаимодействующий
4. Самообразовывающийся самостоятельно
5. Адаптированный к цифровому пространству и цифровому обществу
6. Мобильный, легко выстраивающий образовательную и профессиональную траекторию, адекватно оценивающий свой потенциал
7. Духовно-нравственный, имеющий гражданскую позицию

Посему, построенная информационная образовательная среда меняет функции преподавателя и студента, опирается на компетентностный и опережающий подходы, создающие необходимые условия для личностной самореализации студентов в профессиональной деятельности, для формирования их творческой индивидуальности в процессе профессиональной социализации.

При организации учебного процесса таким образом, преподаватель выступает в качестве менеджера и режиссёра обучения, а не транслятора учебной информации (как при традиционном обучении), а студент — в качестве субъекта деятельности.

## Роль бизнес-ангелов в финансировании инноваций. Проблемы и перспективы данного вида финансирования

Журавлева Анна Станиславовна, студент магистратуры

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Финансирование является очень важным вопросом для выживания и развития малых и средних предприятий (МСП). Ангельские инвесторы играют ключевую роль в финансировании малых и средних предприятий, особенно инновационных и обладающих высоким потенциалом роста. МСП в своем развитии проходят несколько этапов. Основными этапами, через которые проходят эти предприятия, являются:

- а) начальный этап: у предпринимателя есть идея или концепция для потенциально прибыльного бизнеса, которая должна быть разработана и доказана. На данном этапе в качестве источников финансирования могут быть использованы сбережения учредителей, семьи и друзей;
- б) стадия запуска: идея уже разработана до уровня, позволяющего коммерциализировать препараты. Этот этап длится менее года. На данном этапе в качестве источников финансирования могут быть использованы средства ангельских инвесторов;
- в) ранняя стадия: на данном этапе происходит производство и распространение конкретного продукта или услуги. Этот этап длится до пяти лет, и бизнес может быть еще убыточным. Обычно на этом этапе формальный венчурный капитал может использоваться в качестве источников финансирования;
- г) более поздний этап: на этом этапе предприятие уже созрело и прибыльно, и оно продолжает расширяться. При непрерывном высоком росте он может стать публично известным в период от шести месяцев до одного года. Первичное публичное предложение — это идеальная возможность для получения дополнительных средств.

Один из самых больших вкладов ангелов-инвесторов заключается в том, что они предпочитают инвестировать в предприятия начального этапа, стадии запуска или ранней стадии. В США 55–72% ангельских инвесторов инвестируют в стартапы или предприятия на ранней стадии, поскольку они являются единственными предприятиями, где инвесторы-ангелы могут играть важную и активную роль, прежде чем они уйдут с рынка. Аналогичная ситуация наблюдается и в Великобритании, где 50–65% ангельских инвесторов вкладывают средства в вышеупомянутые предприятия. В отличие от США и Великобритании, в Швеции и России ангельские инвесторы предпочитают инвестировать в более поздние стадии развития предприятий [1].

Термин «ангельский инвестор» происходит от Бродвея, в конце 19-го века, где богатые инвесторы обеспечили средства режиссерам для финансирования производства новых мюзиклов и пьес. Помимо финансовой выгоды их мо-

тивация заключалась также в любви к театру и возможности встречаться и общаться с известными актерами, сценаристами и продюсерами. Эти инвесторы обеспечили себе капитал высокого риска и были мотивированы чем-то большим, чем деньги.

Просто чтобы проиллюстрировать, в 1874 году Александр Грэм Белл использовал средства от инвесторов-ангелов, чтобы основать Bell Telephone; в 1903 году пять инвесторов-ангелов помогли Генри Форду, магнату автомобильной промышленности с 40.000 \$; в 1977 году инвестор-ангел инвестировал 91.000 \$ в Apple Computer; в 1978 году инвестор-ангел инициировал создание сети рынков Body Shop.

В последнее время многие компании, такие как Amazon.com, горнодобывающая компания, Go2Net, Firefly и др. они обязаны своим выживанием ангельским инвесторам, их фондам, их опыту и знаниям [2].

В литературе существует несколько определений для ангельских инвесторов, которые не отличаются друг от друга кардинально. Ангельские инвесторы — это физические лица, которые имеют доступные финансовые средства и готовы инвестировать в предпринимательские идеи. Это относится к вышедшим на пенсию менеджерам, которые были вознаграждены большими выплатами или компенсациями и т. д. а также предприниматели и менеджеры, которые разбогатели в своем бизнесе, но не стали более активными.

Ангельские инвесторы обычно имели успешную карьеру, но теперь из-за своего возраста или по какой-то другой причине они больше не могут посвятить себя своему бизнесу. В их мыслях всегда присутствует один девиз: «еще больше надо заработать». Такое отношение их всегда может сопровождаться возможностью потерять много денег, но это не мешает им принять вызов. Хотя население ангелов-инвесторов довольно разнообразно, их профиль нетрудно описать.

Почти в каждом исследовании, проведенном в отношении инвесторов-ангелов, выявляются те же или сходные демографические особенности. Исследования, проведенные в различных странах, подтверждают, что большинство ангельских инвесторов — мужчины, например, в США — 95%, в Великобритании — 99%, в Германии — 97%, в Венгрии — 100%, а в России — 91% [3]. Это может быть результатом небольшого числа женщин, которые создали успешные предприятия или занимали руководящие должности в крупных компаниях.

Ангел-инвесторы, как правило, люди с дипломом университета и / или профессиональной квалификации. Тем не менее, ангелы с магистерскими и докторскими сте-

пенями встречаются редко. Согласно многим исследованиям, около 75 % ангельских инвесторов имеют высшее образование, и около 20 % ангельских инвесторов поступили в университет, но не закончили свое обучение [4].

Обладание богатством является одним из главных условий становления ангельского инвестора. Ангельские инвесторы вкладывают 10.000£ за сделку (иногда даже больше, чем 10.000£) и, как правило, имеют портфель от 2 до 5 инвестиций. В США каждый третий ангельский инвестор имеет чистую прибыль в размере 1 миллиона долларов, в то время как в России 19% ангельских инвесторов являются миллионерами.

Большинство ангельских инвесторов имеют обширный и зачастую успешный опыт работы в управляющих компаниях. Имея это в виду, они готовы принимать различные решения, которые зачастую несут в себе большую дозу риска. Инвестируя в новые компании, ангельские инвесторы получают вкус «старого образа жизни» обратно. Но, мы не должны забывать, что, даже если они когда-то были успешными предпринимателями, или были руководителями крупных компаний-ангелов-инвесторов, не всегда обладают необходимыми знаниями и навыками для успешного управления компаниями. Ангельские инвесторы инвестируют в компании, которые не котируются на фондовом рынке. Из-за высокого инвестиционного риска Большинство ангельских инвесторов вкладывают в такие компании лишь 5–15 % своих активов. Таким образом, если инвестиции потерпят неудачу, что они часто делают, потери не повлияют на их образ жизни резко.

Уже упоминалось, что ангельские инвесторы-это достаточно богатые люди, которые за свою трудовую жизнь не только заработали огромное состояние, но и приобрели солидные знания и опыт в бизнесе. Большинство из них были на руководящих должностях или они управляли своим собственным бизнесом.

Имея в виду, что у них была динамичная жизнь, выход на пенсию или любое другое обстоятельство, которое заставило их бросить активно заниматься бизнесом, развило несколько проблем для них.

Им трудно адаптироваться к новому образу жизни, а именно быть пассивными. Основываясь на этом факте, они пытаются найти возможности для инвестиций снова и поставить себя в функции снова. Вопрос «что мотивирует этих людей снова войти в бизнес, а именно, инвестировать в новые и рискованные предприятия» является существенным, и предприниматели должны знать его ответ.

Ангельские инвесторы в основном вкладывают небольшую часть своего богатства в новые малые и средние предприятия, чтобы в случае потери вложенных денег это не оказало существенного влияния на их образ жизни. Они испытывают огромное удовольствие, когда видят, что малые предприятия, в которые они инвестируют, работают лучше, когда видят, что предприниматель принимает их советы, что способствует достижению хороших финансовых результатов. Но, стоит отметить, ангельские инвесторы не являются филантропами. Ангельские инвесторы мотивированы в первую очередь шансом увеличить свое благосостояние, шансом получить прибыль от своих инвестиций.

Мотивы для инвестирования	Мужчины	Женщины
Поддержка нового поколения предпринимателей	2,10	2,68
Личное удовлетворение от участия в предпринимательском бизнесе	1,45	1,47
Потенциал роста	1,50	1,58
Помогая своим друзьям в создании своего бизнеса	2,60	2,89
Получение доходов - сейчас или в будущем	1,80	1,95
Поддерживая производство из грузов и услуги который находит полезно для общества	2,20	2,84
Веселье	1,95	2,32
Положительное впечатление, репутация в сообществе	2,60	2,89
Другие нефинансовые мотивы	2,70	2,95
Налоговые льготы	2,05	2,16

1 = очень важно, 2 = важно, 3 = не важно

Рис. 1. Мотивы для инвестирования бизнес-ангелов 2019 г. [5]

Большая часть ангельских инвесторов в основном инвестируют по нефинансовым причинам. Альтруизм является ключевым фактором для ангельских инвесторов, вкладывающих средства в новые предприятия. Они чувствуют себя обязанными передать полученные знания и опыт новому поколению предпринимателей, чтобы они тоже преуспели в своей идее сделать успешный бизнес и получить большое богатство. Берри Мольц, известный ангельский инвестор и соучредитель организации Prairie Angels, гово-

рит: «В прошлом, как предприниматель, я добился больших успехов, но у меня также были неудачи во время моей работы. Теперь я хочу передать свой опыт другим, чтобы помочь людям не совершать ошибок, которые я совершил. Я иногда терпел неудачу, и я не хочу, чтобы другие тоже терпели неудачу. Теперь я хочу попробовать себя в роли консультанта молодых предпринимателей, чтобы помочь им осуществить свою мечту».

Многие исследования подтверждают, что ангельские инвесторы играют важную, жизненно важную роль в финансировании малых и средних предприятий и развитии предпринимательства. Важность ангельских инвесторов для развития малого и среднего предпринимательства проявляется в следующем:

Во-первых, объем финансовых средств, которые инвестируются ангельскими инвесторами или планируются к инвестированию, является значительным. По словам Джеффри Соула, менеджера центра венчурных исследований, в США насчитывается 300.000–350.000 активных ангельских инвесторов, которые инвестируют 30 миллиардов долларов в год примерно в 50.000 проектов.

В Соединенном Королевстве есть 20.000–40.000 ангельских инвесторов, которые инвестируют 0,5–1 миллиард фунтов стерлингов в год в 3.000–6.000 компаний. Он подсчитал, что соотношение между потенциальными и активными инвесторами-ангелами составляет 5: 1.

Во-вторых, многие предприниматели заинтересованы в так называемых «умных деньгах», что означало бы, что ангельские инвесторы в компании вкладывают не только деньги, но и опыт и ноу-хау, и по этой причине ангельские инвесторы становятся все более интересными для предпринимателей по сравнению с другими источниками капитала.

В-третьих, ангельские инвесторы имеют большой опыт работы в бизнесе. За время своей работы ангельские инвесторы заработали множество связей, а именно создали сеть контактов, таких как успешные предприниматели, банкиры, страховые компании, бухгалтеры и т. д. Инвестируя в малые и средние предприятия, они используют эти контакты для того, чтобы помочь этим предприятиям развиваться и достигать положительных финансовых результатов. Это делает их мечту реальностью.

В-четвертых, важность ангельских инвесторов для малых и средних предприятий связана с преемственностью. Часто бывает так, что после выхода на пенсию или смерти владельца предприятия, часть его преемников не хотят (или не могут) вести тот же бизнес.

В России данный механизм финансирования остается достаточно новым. Данный рынок только начал формироваться, а этот процесс достаточно затяжной. В России существуют несколько организаций бизнес-ангелов. Наиболее известной является «Национальное содружество бизнес-ангелов России» (СБАР). СБАР-это некоммерческое партнерство, которое объединяет индивидуальных (бизнес-ангелов) и институциональных инвесторов (инвестиционные компании, посевные и венчурные фонды) финансирующих инновационные компании ранних стадий развития.

Цель СБАР — оказание содействия становлению и развитию новой отрасли в экономике страны — бизнес-ангельского и посевного инвестирования. В плане реализации указанной цели деятельность СБАР направлена на решение основных проблем, тормозящих инновационное развитие на ранних стадиях коммерциализации технологий.

Среди них дефицит качественно подготовленных к инвестициям инновационных проектов, недостаток квалифицированных инновационных менеджеров и инвесторов, малые объемы финансовых ресурсов и неразвитость адекватных инвестиционных механизмов.

В прошлом году СБАР проинвестировал 7 проектов. Средний объем финансирования составил \$300 тыс. Новаторские проекты, по словам предправления СБАР, были заявлены в различных отраслях: в IT, механике, машиностроении и др [6].

Для того чтобы повысить роль и значение ангельских инвесторов в России необходимы следующие меры:

— Повышение осведомленности о преимуществах ангельских инвесторов-учитывая, что в стране ангельские инвесторы на самом деле не известны, необходимо провести семинары, консультации и др., их внедрение в учебные планы факультетов, издание научных и профессиональных статей, где в явной форме будут разъяснены все преимущества и недостатки этого способа финансирования.

— Развитие фондовой биржи-если фондовая биржа недостаточно развита, если акции ангельских инвесторов не так легко продаются, чтобы они получали прибыль от своих инвестиций, они не будут заинтересованы инвестировать в новые предприятия.

Развитие института бизнес-ангелов зависит от поддержки государства. Инвесторы ангелы не получают никакой поддержки и защиты со стороны государства, хоть и способствуют эффективности государственной экономики.

Для стимулирования деятельности бизнес-ангелов в России можно предложить следующие законодательные меры:

1) снижение или отмену ставки налога от продажи акций инновационных предприятий (ведь основной доход ангелов — доход именно от продажи своей доли акций после роста капитализации компании);

2) предоставление государством гарантий на определенный процент вложенных ангелом средств (своего рода страховка на случай краха проекта, ведь основной предмет инвестирования ангелами — проекты с высокой степенью риска);

3) установление типовых форм договоров с основателями компаний Данные меры позволят бизнес-ангелам охотнее вкладывать собственные средства, что, в свою очередь, позволит улучшить состояние инновационных предприятий в России и государства в целом.

Рост ангельских инвестиций в России приобрел уже достаточно устоявшуюся тенденцию, однако, начиная с 2015 года этот рост обусловлен кризисной ситуацией в стране. Это связано с тем, что большинство инвесторов предпочитает вкладывать свои средства не в традиционные бизнес-проекты, а в развитие высокотехнологических проектов, т. к. именно они в будущем могут принести высокую прибыль. Поэтому риск инвестирования новых проектов в условиях кризиса может быть оправданным [7].

В России, как и за рубежом, ангелы-инвесторы — это обычные люди со своими предпочтениями и вкусами, как личными, так и коммерческими. На сегодняшний день самые известные и влиятельные бизнес-ангелы России (табл. 1):

Таблица 1. Рейтинг бизнес-ангелов 2019

Персона	Количество проинвестированных проектов	Объем проинвестированных средств за последний год (млн \$)	Средний чек (млн \$)	Число экзитов
1 <b>Александр Румянцев</b>	15	N/A	0,05	2
2 <b>Богдан Яровой</b>	13	0,7	0,05-0,07	1
3 <b>Николай Белых</b>	10	N/A	N/A	1
4 <b>Сергей Дашков</b>	9	1	0,1	0
5 <b>Игорь Рябенский</b>	8	N/A	0,1	1
6 <b>Дмитрий Бергельсон</b>	8	N/A	N/A	0
7 <b>Алексей Кушнер</b>	6	0,1	0,03-0,05	0
8 <b>Виталий Полехин</b>	5	N/A	0,05-0,15	2

Зачастую бизнес ангелы не хотят афишировать сколько они инвестируют в проекты, так как это привлекает конкурентов, которые могут скопировать идею, увеличить шансы выхода, вложив большее количество средств.

По данным, которые предоставлены РВК на 2019 год, наиболее привлекательной сферой для инвестирования бизнес ангелами считается интернет пространство (рис. 3),



Рис. 3. Инвестиционные приоритеты бизнес-ангелов [8]

Значительное преобладание интернет технологий, очевидно, связано с тем, что в настоящее время все сильнее растет интенсивность использования компьютеров и интернета, а также количество пользователей. Можно утверждать, что именно поэтому данная сфера является наиболее интересной и привлекательной отраслью экономики мирового масштаба, проекты в этой сфере привлекают инвесторов, подкупая своей новизной и масштабом возможностей.

Многие современные корпорации, возможно, никогда бы не достигли всемирного успеха, если бы не своевременно привлеченные ангельские инвестиции. Это и Apple, и Amazon, E-bay, Google и многие другие.

Чтобы привлечь в свой проект бизнес-ангелов, необходимо выполнить ряд действий:

1 этап: Придумать уникальную идею. Нет никакой необходимости выдумывать что-то несуществующие, вполне вероятно улучшение уже действующих коммерческих предложений. Инновацией может быть, например, новый фор-

мат заведения. Разработчики оригинальной идеи обязаны просчитать выгоды, которые обещают разработку проекта инвестору.

2 этап: Необходимо квалифицировать, кто будет потребителем продукции, на какую аудиторию возможно планировать. Широта рынка увеличивает шансы на успех. Бизнес-ангелы всегда заинтересованы в длительной выгоде, вследствие этого, в первую очередь они направят свое внимание на идеи, нацеленные на массового покупателя.

3 этап: Набрать команду экспертов. Для продвижения своей идеи необходимы квалифицированные специалисты, которые имеют опыт в данном направлении и знают, как грамотно реализовать проект.

4 этап: Разработать бизнес-план. В нем подробно описан продукт или услуги, указана вся информация о себестоимости, конкурентных преимуществах и т. д. В данном вопросе также принимает непосредственное участие команда специалистов.

5 этап: Общение с бизнес-ангелом. Они всегда рискуют, поэтому к выбору объекта инвестирования относятся тщательно. Это происходит на мероприятиях, где презентуют свои проекты. Преимущество на таких мероприятиях получает тот, кто наглядно демонстрирует инвесторам свой проект, приводя различные статистические и исследовательские данные.

Ангельские инвесторы — это частные инвесторы, которые за свою активную трудовую жизнь приобрели богатство и опыт. Они готовы инвестировать в малый и средний бизнес, чтобы помочь молодым предпринимателям и, как правило, получать прибыль для себя.

Будучи терпеливыми инвесторами, они направляют предпринимателя на правильный путь развития предприятия, предоставляя венчурный капитал и знания для инвестированных предприятий. Ангельские инвесторы играют все более важ-

ную роль в финансировании многих важных предприятий, хотя по сравнению с другими источниками финансирования они индивидуально инвестируют относительно небольшие суммы капитала на ранних стадиях развития предприятия.

Экономическая деятельность бизнес ангелов позволяет повысить коммерциализацию разработок и исследований. Количество «историй успеха» деятельности бизнес-ангелов в России не обеспечивает необходимого уровня потенциала для увеличения их численности. Это вызвано, в первую очередь, отсутствием практических навыков и знаний: как оценить уровень риска инвестиций, по каким параметрам и критериям проводить оценку уровня риска инвестиций, по каким параметрам и критериям проводить оценку стартапов, каким образом определять пороговый объем инвестиций, необходимых для обеспечения деятельности малых инновационных компаний. [9]

#### Литература:

1. Firms.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://firms.ru/data/analytics/9288/>
2. Бубин М. Н. Особенности бизнес-ангелов в России. В сборнике: Инновационные технологии и экономика в машиностроении. Сборник трудов V Международной научно-практической конференции. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. 2016. С. 101–104.
3. Ханова Т. К. Бизнес-ангел или венчурный инвестор? Кто лучше? В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации — сборник статей победителей V международной научно-практической конференции. 2017. С. 113–115.
4. Ковальчук Н. Б., Сырбу Т. И. Особенности привлечения инвестиций в инновационные проекты (стартапы) на ранних стадиях развития. В сборнике: Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы 2016. С. 44–46.
5. Официальный сайт РВК [Электронный ресурс]. URL: [www.rusventure.ru/ru/company/brief/](http://www.rusventure.ru/)
6. [Электронный ресурс] <http://www.russba.ru/>
7. ФОРУМ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ № 11 (15) Мустабаева Я. Д.
8. Шарифьянова З. Ф., Хажиева Р. Р. Бизнес-ангелы как особый вид венчурных инвесторов: тенденции и проблемы развития в России. Инновационная наука. 2016. № 2–2. С. 143–149
9. Грицунов С. В., Косолапова А. В. Формирование венчурных инновационных систем в России // Мир науки № 2, 2015.

## Система управления портфелем финансовых активов в организации

Зарубина Екатерина Владимировна, студент магистратуры  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В данной статье рассмотрена категория финансовых активов организации, исследован портфельный подход к управлению финансовыми активами в организации. Систематизированы этапы управления портфелем финансовых активов организации.*

**Ключевые слова:** *активы организации, управление финансовыми активами, система управления, методы управления финансовыми активами, портфель активов, портфельное управление.*

Управление финансовыми активами является неотъемлемой частью финансовой политики организации и фактором формирования финансового результата. Использование портфельного подхода к управлению финансовыми активами является более предпочтительным для организа-

ции, поскольку портфель активов позволяет достичь требуемого организацией соотношения доходности и риска, которых невозможно достичь с позиции отдельного актива и возможны только при комбинации активов [1, с. 427]. В связи с изложенным возрастает необходимость систе-

матизации управления портфелем финансовых активов организации.

В данной работе объектом исследования являются финансовые активы организации, предметом исследования выступает методика управления портфелем финансовых активов. Целью работы является систематизация этапов управления портфелем финансовых активов и выдвижение предложений по повышению эффективности управления портфелем финансовых активов.

Согласно Международным стандартам финансовой отчетности, под активами понимаются ресурсы, контролируемые организацией в результате событий прошлых периодов, от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем [2, с. 15]. Финансовыми активами организации являются:

- валюта и депозиты;
- долевой инструмент другой организации, представленный акциями или вкладом в уставный (складочный) капитал;
- дебиторская задолженность, предполагающая получение денежных средств, другого финансового актива;
- ценные бумаги;
- отложенные налоговые активы.

Таким образом, финансовый актив является вложением капитала компании в финансовые инструменты с целью получения экономических выгод. Экономическая выгода может быть получена в явной форме, то есть с помощью денежных потоков, предусмотренных договором, или в скрытой форме, предполагающей выгоду от последующей продажи актива.

Совокупность финансовых активов организации образует портфель финансовых активов. Управление портфелем финансовых активов позволяет получить большие экономические выгоды, чем управление каждым активом отдельно. Портфельное управление финансовыми активами организации включает управление портфелем дебиторской задолженности, портфелем ценных бумаг и остатками денежных средств.

Портфель дебиторской задолженности представляет собой совокупность коммерческих кредитов, предоставленных организацией физическим и юридическим лицам. Управление портфелем дебиторской задолженности направлено на оптимизацию объема и продолжительности отсрочки оплаты, дополнительного дохода при предоставлении кредита и минимизацию риска возникновения безнадежной дебиторской задолженности. Управление дебиторской задолженностью осуществляется в рамках финансовой политики компании. Этапы управления достаточно трудоемки, в связи с этим требуется определить наиболее подходящую методику управления дебиторской задолженностью исходя из степени её влияния на финансовый результат. На этапе формирования портфеля дебиторской задолженности организации следует оценить платежеспособность контрагентов, рассчитать оптимальную продолжительность

предоставления отсрочки и условия ее предоставления в соответствии со сбытовой политикой и оценкой контрагента, а также выявить источники компенсации иммобилизованных ресурсов. Оценка качества дебиторской задолженности может осуществляться с помощью следующих методик: метода дисконтированных денежных потоков, методика оценки дебиторской задолженности С. П. Юдинцева, методика оценки дебиторской задолженности РОО, коэффициентная методика определения стоимости дебиторской задолженности, модель Ю. В. Козыря, модель оценки дебиторской задолженности В. И. Прудникова, бартерная методика оценки дебиторской задолженности М. В. Круглова, модель, основанная на расчете кумулятивного коэффициента уменьшения, модель Национальной коллегии оценщиков [3]. Управление риском дебиторской задолженности направлено на снижение вероятности отклонения фактического исполнения обязательств перед организацией от запланированных. При портфельном подходе для снижения риска требуется предпринять действия по предоставлению дифференцированных по сроку, скидкам и другим характеристикам коммерческих кредитов в зависимости от рейтинга клиента. В последующем требуется проводить оценку эффективности управления портфелем дебиторской задолженности и корректировку портфеля с помощью портфельной теории Марковица, а также использованию мер по ускорению или замедлению оборачиваемости дебиторской задолженности, корректировки объемов предоставленных кредитов и использования факторинга.

Портфель ценных бумаг представлен совокупностью финансовых вложений организации. Доход от портфеля ценных бумаг может быть получен вследствие курсовой разницы при покупке и продаже актива или от текущих выплат по договору приобретения актива. Управление портфелем ценных бумаг направлено на сохранение стоимости финансовых вложений организации, максимизации доходности портфеля при требуемом уровне риска и реализацию интересов организации [1, с. 433]. Управление портфелем ценных бумаг включает в себя определение целей организации при формировании портфеля ценных бумаг с учетом финансовой политики, анализ рынка ценных бумаг, оценку инвестиционных качеств ценных бумаг, формирование портфеля с помощью модели Марковица, индексной модели Шарпа и модели выравненной цены, выбор активной или пассивной стратегии управления, оценка ликвидности, доходности и риска портфеля, а также анализ эффективности управления и последующая корректировка портфеля.

Целью управления остатками денежных средств является поддержание оптимального соотношения денежных средств для обеспечения платежеспособности и инвестирование свободных денежных средств. Для расчета остатков денежных средств используются модель Баумоля-Тобина, позволяющая определить стоимость ценных бумаг, необходимых для реализации в целях увеличения денежных средств в обороте, и модель Миллера-Орра, направленная на определение необходимого остатка денежных

средств. Инвестирование свободных денежных средств в рамках управления ими осуществляется в банковские депозиты. В зависимости от потребностей организация может инвестировать средства в различные типы депозитов: в однодневный депозит, инвестиционный счет, срочные депозиты или мультивалютные депозиты. Объем инвестирования свободных денежных средств зависит от риска потери ликвидности, стабильности денежных потоков, интересов компании и других факторов, исходя из этого управляющий выбирает стратегию инвестирования. При высоком

риске минимальный остаток денежных средств на текущих счетах должен быть равен сумме операционных расходов за три месяца. При среднем уровне риска объем средств на текущих счетах должен быть равен произведению средневенных расходов организации на её финансовый цикл, выраженный в днях. При избыточной ликвидности и стабильных денежных потоках минимальный остаток средств на текущих счетах может быть равен среднему ежедневному остатку за 3–6 месяцев [4].

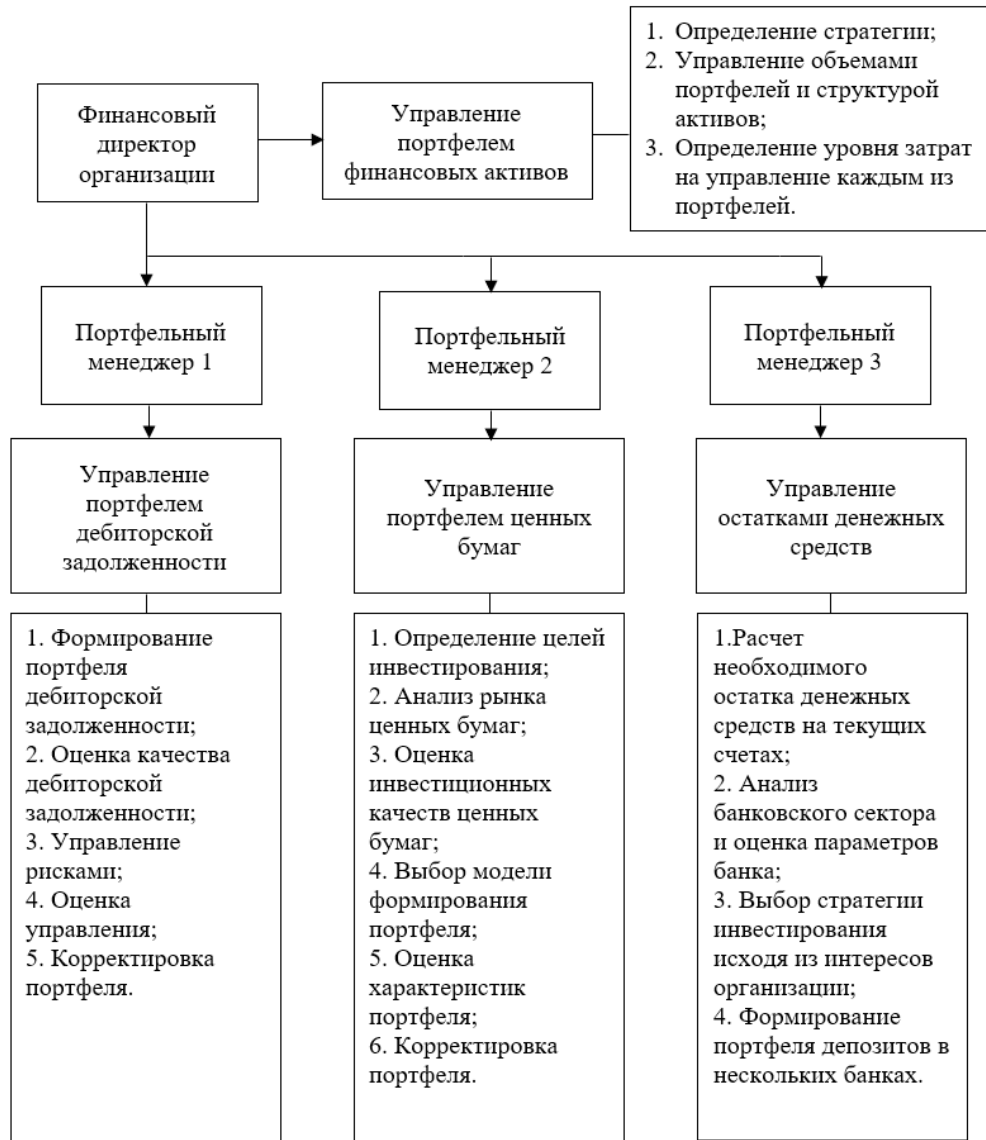


Рис. 1. Система управления портфелем финансовых активов

Для минимизации рисков при инвестировании свободных денежных средств требуется проанализировать банковский сектор, для диверсификации вложений следует выбрать несколько банков, в которых организация планирует разместить денежные средства, опираясь на кредитный рейтинг, условия кредитования, наличие системы страхования, а также развития сети. Однако для обслуживания расчетов по операционной деятельности организа-

ции следует пользоваться услугами одного банка для сокращения затрат.

Предлагаемая в статье систематизация портфельного управления финансовыми активами представлена на рисунке 1. Портфельное управление финансовыми активами должно осуществляться параллельно с анализом структуры финансовых активов, так как оптимальное распределение средств между портфелями способствует максимизации



ции их доходности при минимальных рисках. В связи с этим наряду с управлением портфелями и финансовыми инструментами, включенными в состав портфеля финансовых активов, финансовый директор должен координировать мене-

джеров портфелей для поддержания необходимого уровня платёжеспособности компании, обеспечения сбыта продукции и максимизацией ожидаемой доходности инвестированных в финансовые вложения средств.

Литература:

1. Рынок ценных бумаг: учеб. / под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 448 с.
2. Концептуальные основы финансовой отчетности // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: [https://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/kontseptualnye\\_osnovy\\_na\\_sayt.pdf](https://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/kontseptualnye_osnovy_na_sayt.pdf) (дата обращения: 18.11.2019).
3. Гостеева О. В., Яковлева О. А. Методика управления дебиторской задолженностью // Журнал экономической теории «Economics». — 2016. — № 1 (10). — с. 49–54.
4. Как управлять денежными средствами на счетах компании? // Проект «Ваш казначей». URL: <https://vashkaznachei.ru/kak-upravljat-ostatkami-na-schetah-kompanii/> (дата обращения: 18.11.2019).
5. Винокур И. Р., Цветкова А. В. Портфельный подход к управлению активами // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. — 2017. — № 4. — с. 234–245.
6. Вайсблат Б. И., Шилова Е. Н. Управление портфелем дебиторской задолженности на основе кредитного ценообразования // Финансовый анализ. — 2010. — № 36 (201). — с. 2–5.
7. Татаровский Ю. А. Аналитическое обеспечение управления портфелем дебиторской задолженности организации // Бухгалтерский и налоговый учет. — 2014. — № 3. — с. 62–67.

## **Разработка концептуальной модели взаимодействия органов государственной власти, бизнеса и гражданского общества в сфере жилищного строительства на основе создания центра компетенции «Современное градостроительство»**

Кожица Дарья Сергеевна, студент магистратуры

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

Тенденции современного развития градостроительной деятельности являются отражением доминирующего влияния социальных факторов развития территорий.

Однако ответственность за социальные условия развития человеческого потенциала нельзя перекладывать только на бизнес и государство. В процесс должны активно включаться общественные организации, некоммерческие организации и ассоциации. Задача этих организаций заключается в исследовании предпочтений, выявлении тенденций общественного развития, продвижении общественных инициатив, поддержке социальных проектов, осуществлении гражданского контроля за реализацией инвестиционно-строительных проектов.

В качестве площадки для интеграционного взаимодействия власти, бизнеса и общества может быть использован опыт организации центров компетенций, которые контролируют одно или несколько важных направлений деятельности, аккумулируют соответствующие знания и осуществляют поиск способов извлечения максимальной пользы от применения знаний.

В частности, целесообразно создать центр компетенции «Современное градостроительство». Использование подобной площадки позволит согласовать интересы участников инвестиционно-строительной деятельности, предотвратить возможные последствия спорных вопросов, способствовать продвижению пионерных проектов и инициатив. Интеграция в рамках предлагаемой площадки реализуется на практике принцип соучаствующего проектирования и создаст дополнительные возможности для реализации потенциала строительного комплекса региона в интересах устойчивого развития территорий.

Предлагается создание центра компетенции «Современное градостроительство» на базе исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющим полномочия в сфере градостроительной деятельности, как одной из форм реализации соучастия в проектах (см. рисунок 1). Данный центр представляет собой синергию творческого потенциала архитекторов, строителей и дизайнеров, жителей города с активной гражданской позицией, заинтересованных в развитии

архитектурно-градостроительной среды и органов местной власти и молодежной политики.

На базе центра компетенции планируется не только обсуждение проблем градостроительной среды города, но и проведение дизайн-игр, мероприятий по привлечению молодого поколения в обсуждение дизайн проектов «городов будущего». Если опираться на зарубежный опыт и использовать инструментарий, предложенный Генри Саноффом, то можно добавить так же проведение готовых воркшопов по сохранению городской среды, дискуссии в группах по определению целей и стратегий развития соучаствующего проектирования в регионе. Помимо обсуждения уже имеющих проблем, молодые

специалисты в области градостроительной среды (архитекторы, строители, дизайнеры) могут представлять свои проекты, направленные на улучшение качества и комфорта среды жизнедеятельности человека на конференциях, форумах и заседаниях с участием органов местной власти.

Таким образом, стейкхолдеры, участвующие в реализации инвестиционно-строительного проекта приходят к добровольному гражданско-правовому соглашению в сфере социально ответственности.

Однако достижение данных целей потребует большой и весьма непростой, а главное, совместной работы представителей власти, бизнеса и гражданского общества.



Рис. 1. Концептуальная модель взаимодействия органов государственной власти, бизнеса и гражданского общества в сфере жилищного строительства на основе создания центра компетенции «Современного градостроительства»

#### Литература:

1. Социальная политика: учебник для СПО/ под ред. Е. И. Холостовой, Г. И. Климовой — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 395с. — Серия: Профессиональное образование;
2. Асаул, Н. А. Институциональное взаимодействие субъектов инвестиционно-строительного комплекса. — СПб.: «Гуманистика». — 2005. — 280с.;
3. Петрина, О. А. Комфортная городская среда: тенденции и проблемы организации / О. А. Петрина, М. Е. Стадолин // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2018. — № 6. — С. 34–38.;
4. Санофф, Г. Соучаствующее проектирование. Практики общественного участия в формировании среды больших и малых городов / Генри Санофф; пер. с англ.; [ред. Н. Снигирева, Д. Смирнов]. — Вологда, Проектная группа 8, 2015. — 170 с.: ил.;
5. Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством / под ред. Л. И. Яковсона. — М.: Вершина, 2008. — 296 с.: ил., табл.

## Себестоимость продукции и основные пути ее понижения

Козина Анастасия Викторовна, студент магистратуры

Тольяттинский государственный университет

Научная статья посвящена анализу процесса управления себестоимости продукции предприятия для повышения экономической эффективности его хозяйствующей деятельности. Предложены основные пути и направления снижения размера себестоимости продукции, что способствует росту финансовых показателей предприятия.

**Ключевые слова:** себестоимость продукции, себестоимость производства, рентабельность предприятия, оптимизация затрат, совершенствование производства.

## Cost of production and the main ways of its decrease

Kozina Anastysia Viktorovna, graduate student

Togliatti state university

A scientific article is devoted to the analysis of the process of managing the cost of production of an enterprise to increase the economic efficiency of its business activities. The main ways and directions of reducing the amount of production costs are proposed, which contributes to the growth of financial indicators of the enterprise.

**Key words:** production cost, cost of production, profitability of the enterprise, cost optimization, production improvement.

Себестоимость является основой для определения ценовой политики на продукции предприятия любой отрасли хозяйствующей деятельности. Систематическое снижение себестоимости продукции — это одно из основных условий повышения эффективности производства. Она оказывает непосредственное влияние на величину прибыли, уровень рентабельности и другие финансово-экономические показатели эффективности деятельности предприятия [1].

Помимо всего прочего, себестоимость продукции является еще и одним из основных факторов формирования

прибыли. Если, к примеру, при прочих равных условиях уменьшился объем прибыли за период, значит, себестоимость увеличилась на такую же величину. Это говорит о том, что между размерами себестоимости и величины прибыли существует обратная функциональная зависимость [2].

Размер себестоимости продукции рассчитывается по следующей формуле:

= общая сумма затрат на производство / изготавливаемая продукция.

Общую сумму затрат формируют различные факторы, указанные на рисунке 1.

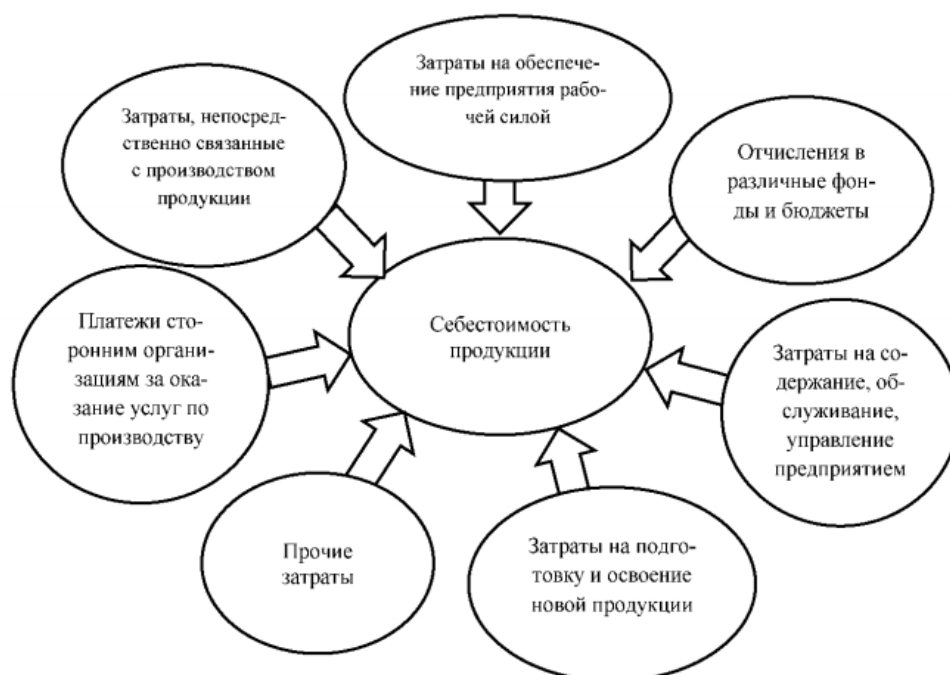


Рис. 1. Структура расходов, входящих в размер себестоимости продукции [3]

В зависимости от размера себестоимости продукции зависит стратегическое развитие предприятия. Себестоимость напрямую влияет на экономическую эффективность производства и финансовую устойчивость организации. Вследствие этого актуальным выступает анализ себестоимости для определения структуры затрат, которые входят в процесс производства продукции предприятия.

Если себестоимость продукции неоптимальная — это, в свою очередь, приводит к снижению уровня рентабельности производства и капитала предприятия. Финансовые результаты хозяйствующей деятельности ухудшаются, а товарно-материальные ценности возрастают. Это, своего рода путь к росту дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, что снижает эффективность распределения ресурсов и управления финансовой устойчивости организации.

В связи с этим, актуальным вопросом для отечественных предприятий является снижение размера себестоимости продукции. В рамках данной стратегии могут быть приняты различные меры и механизмы. К основным из них стоит относить следующие мероприятия:

- увеличение степени эффективности задействования производственных мощностей и параллельный рост объема производства продукции, что снижает уровень постоянных расходов в общем размере себестоимости;
- оптимизация затрат при производстве продукции, что возможно благодаря политике применения ресурсосберегающих технологий, повышению уровня производительной и эффективности труда, и путем совершенствования системы управления качеством

производства (что снижает долю производственного брака);

- совершенствование производственного процесса предприятия при помощи внедрения инновационных технологий, включая автоматизацию и роботизацию производства;
- изменение структуры продуктового портфеля предприятия, путем проведения его анализа и определения тех товаров, которые не приносят предприятию прибыль, а наоборот, убыточные и «тормозят» развитие бизнеса;
- совершенствование процесса использования ресурсов предприятия, включая природные, финансовые и трудовые;
- увеличение степени интеллектуализации труда и производства, что позволяет повысить уровень экономической эффективности производства и повлиять на размер себестоимости продукции;
- расширение специализации и кооперации производства, поскольку при реализации небольших партий продукции, компания зачастую сталкивается с убыточной деятельностью.

Таким образом, себестоимость — ключевой фактор успеха коммерческой деятельности современного предприятия. Именно от размера себестоимости продукции зависит размер прибыли организации. С целью оптимизации эффективности производственной деятельности, руководству предприятия необходимо принятие политики оптимизации затрат, что можно реализовать благодаря использованию основных направлений понижения себестоимости продукции, описанных в исследовании статьи.

Литература:

1. Таламай М. А., Рогоженко А. А., Филлатова Л. С. Пути и резервы снижения себестоимости // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 10—1.
2. Рошка О. Н. Пути снижения себестоимости продукции // Инновационная наука. 2016. № 11—9.
3. Морозова Н. С., Меркулова Е. Ю. Анализ себестоимости продукции // Социально-экономические явления и процессы. 2016. № 8.

## Финансовая устойчивость предприятия как одно из условий успешного взаимодействия между контрагентами

Кряквина Елена Дмитриевна, студент магистратуры  
Московский финансово-юридический университет МФЮА

*В статье рассмотрены определения «финансовой устойчивости» известными авторами, на основании этих определений сформулировано понятие «финансовой устойчивости», определена значимость финансовой устойчивости предприятия успешного взаимодействия между контрагентами.*

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

В современном мире множество предприятий взаимодействуют между собой в различных сферах, имея

при этом финансовые отношения. Но как возможно обезопасить себя при выборе очередного контрагента с полной

уверенностью в исполнении его финансовых обязательств? Ведь считается, что стабильность предприятия определяется его финансовой устойчивостью.

Рыночная экономика предполагает активное участие в экономической жизни государства различных его участников — хозяйствующих субъектов. Однако не все участники способны эффективно осуществлять свою деятельность в экономических отношениях. Грамотный и своевременный анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия дает возможность руководству вовремя принять необходимые меры для своевременного финансового восстановления кризисного состояния предприятия, а для внешних пользователей — своевременно спланировать необходимость во взаимоотношениях с конкретным предприятием.

Куприянова Л. М. под финансовой устойчивостью понимает: «Финансовая устойчивость является одним из критериев оценки финансового состояния, определяющим стабильность положения организации в рыночных условиях. Расчет данного показателя позволяет определить оптимальное соотношение между активами (оборотными и внеоборотными) и источниками их формирования (собственными и заемными) в целях дальнейшего улучшения показателей функционирования предприятия и в частности финансового состояния» [1, с. 132].

Е. Ю. Петрова и Е. В. Филатова считают, что «финансовая устойчивость — это такое состояние финансовых ресурсов, при котором доходы предприятия стабильно превышают его расходы, оно гарантированно обеспечено собственными средствами, на предприятии постоянно расширяется производственный процесс» [2, с. 65].

В. В. Ковалев считает, что финансовая устойчивость предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы предприятия [3, с. 257].

По мнению Г. В. Савицкой: «Финансовая устойчивость предприятия — это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [4, с. 619].

А. Д. Шеремет, считает, что сущностью финансовой устойчивости представляет собой обеспечение запасов формирующими источниками, при этом платежеспособность осуществляется как её внешнее проявление [2, 294].

Финансовая устойчивость предоставляет собой оценку финансового состояния предприятия, которая в основном основана на оценке соотношения собственного капитала к заемному, т. е. финансовая устойчивость характеризуется составом источников финансирования предприятия.

Под финансовой устойчивостью понимается способность предприятия отвечать по всем обязательствам за счет имеющегося собственного имущества. Финансово устойчивым является то предприятие, которое обладает высоким

уровнем платежеспособности, оно может отвечать по своим обязательствам; предприятие имеет высокий уровень кредитоспособности — может оплачивать их в срок; имеет высокую рентабельность, т. е. высокую прибыль относительно затрат; и имеет высокую ликвидность, т. е. насколько быстро активы могут превращаться в денежную массу.

Для того, чтобы предприятие было финансово устойчиво руководителям необходимо вести грамотную финансовую политику и вовремя отслеживать все финансовые изменения. Как говорилось ранее — собственные средства должны превышать заемные: денежные средства должны быть больше кредиторской задолженности, дебиторская задолженность должна превышать краткосрочные кредиты, запасы должны быть больше долгосрочных кредитов и займов.

Преобладание собственных средств над заемными или нахождение данных показателей на одном уровне — одна из самых распространенных проблем всех предприятий. Как правило, кредиторы больше склоняются к предприятиям, имеющим долю собственного капитала, превышающую заемный капитал, чтобы в дальнейшем избежать рисков. Но все же это поверхностное понятие, т. к. наличие большого объема задолженности не всегда отрицательный фактор, т. к. заемные средства были, например, приобретены для развития бизнеса, а не для погашения задолженности. Как правило, контрагенты пользуются бухгалтерским балансом конкретного предприятия для определения характера дальнейших взаимоотношений, но в балансе данные отражаются только на начало и конец года, что не дает с точностью определить цели приобретения заемных средств и финансовое состояние на данный момент в целом. Также в балансе не отражается информация — активы были приобретены за собственные средства или за счет заемных, насколько быстро ликвидны они. Например, большую долю активов составляет дебиторская задолженность, которая может быть как положительным фактором, так и отрицательным. Именно поэтому был разработан ряд коэффициентов, определяющих финансовую устойчивость предприятий.

Рассмотрим коэффициенты финансовой устойчивости предприятия:

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) характеризуется отношением собственного капитала к активам, т. е. показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия, характеризует независимость предприятия от заемных средств.

2. Коэффициент финансовой зависимости характеризуется отношением обязательств к активам, т. е. какую долю занимают заемные средства в общей структуре капитала (зависимость от внешних источников финансирования).

3. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств характеризуется отношением заемного капитала к собственному, т. е. сколько заемных средств приходится на единицу собственных средств.

4. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств характеризуется отношением собственных оборот-

ных средств к собственному капиталу, т. е. данных коэффициент показывает какая часть собственного оборотного капитала используется, т. е. находится в обороте.

5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризуется отношением собственного капитала за вычетом внеоборотных активов к оборотным активам. Данный коэффициент показывает наличие собственных средств, необходимых для текущего финансирования, т. е. обеспечения финансовой устойчивости.

Рассмотренные выше коэффициенты являются наиболее часто используемыми, с их помощью можно быстро и легко определить финансовое состояние предприятия, но они не могут дать точную картину финансового состояния предприятия. Нормативные значения каждого из вышеперечисленных коэффициентов для каждой отрасли

варьируется. Для наиболее полного заключения о финансовом состоянии предприятия рекомендуется проводить еще анализ ликвидности, платежеспособности, рентабельности, анализ источников формирования капитала, анализ оборачиваемости капитала и т. д.

Значения коэффициентов финансовой устойчивости предприятий говорят об эффективном использовании и распределении финансовых ресурсов менеджерами предприятий. Подводя итог, можно сказать, что финансовое состояние предприятия является устойчивым в том случае, если оно имеет возможность собственными средствами покрывать свои обязательства, успешно продолжая свою деятельность. Постоянный контроль финансового состояния предприятия необходим для своевременного принятия управленческих решений для дальнейшего развития деятельности.

#### Литература:

1. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2013. — С. 560.
2. Куприянова Л. М. Финансовый анализ: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015., 157 с.
3. Петрова Е. Ю., Филатова Е. В. Актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1 (44). С. 65–68
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Г. В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Мн.: Новое знание, 2019, с.619
5. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2015. — 307 с.

## Рекомендации по повышению финансовой устойчивости предприятия

Кряквина Елена Дмитриевна, студент магистратуры

Московский финансово-юридический университет МФЮА

*В статье рассмотрены основные часто используемые мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость.

**Ф**инансовое состояние отражает способность организации финансировать свою текущую деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Для этого оно должно иметь достаточный объем капитала, оптимальную структуру активов и источников финансирования. Не менее важно использовать средства таким образом, чтобы доходы превышали расходы, обеспечивая тем самым стабильную платежеспособность и рост рентабельности. В современной экономике управление финансовым состоянием компании и методы его оценки являются наиболее важными элементами успешной организации бизнеса и повышения эффективности его функционирования.

На основании анализа финансовой устойчивости необходимо определить к какому типу финансовой устойчивости относится конкретное предприятие:

1. Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется полной платежеспособностью предприятия, оно не нуждается в дополнительном финансировании.

2. Нормальная финансовая устойчивость характеризуется платежеспособностью предприятия и грамотным распределением заемных средств.

3. Финансовая неустойчивость характеризуется низкой платежеспособностью предприятия и необходимостью привлечения дополнительных денежных средств для возможности в дальнейшем осуществлять свою деятельность.

4. Финансовый кризис характеризуется отсутствием платежеспособности предприятия, оно имеет высокую вероятность наступления несостоятельности (банкротства).

Если предприятие финансово неустойчиво или находится в финансовом кризисе, то необходимо провести ряд мероприятий, направленных на повышение финансовой

устойчивости предприятия — это мероприятия по повышению эффективности управления и обеспечение устойчивой реализации, и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Для обеспечения финансовой устойчивости в условиях финансового кризиса необходимо принять ряд мер антикризисного характера, которые будут направлены на уменьшение всех статей затрат, увеличение поступления денежных средств в организацию, необходимых для погашения задолженности, а также направленных на рост объема продаж и получение прибыли. Чтобы антикризисная политика была эффективной, как правило, необходимо использовать новые приемы управления — изменение ведения деятельности, учитывающей в себе ранее допущенные ошибки в управлении организации в целом и в финансовом управлении непосредственно.

Целью осуществления локальных мероприятий по повышению финансовой устойчивости является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия, которое характеризуется грамотным распределением и соотношением собственных и заемных средств. Идеальное соотношение — когда собственные средства превышают заемные.

На начальном этапе необходимо восстановить платежеспособность организации, чтобы не допустить развитие кризисного состояния в дальнейшем, в перспективе финансовое оздоровление уже должно быть направлено на оптимальное использование организацией ее потенциальных возможностей по формированию прибыли, а, следовательно, на поддержание долгосрочной финансовой устойчивости.

Большинство предприятий прибегают к внешнему финансированию для развития бизнеса и в дальнейшем получения прибыли. Но не многие могут корректно рассчитать реальную прибыль от вложенных средств и последствия приобретаемых займов, по которым необходимо платить проценты, из-за этого многие несут убытки. Для того, чтобы поддерживать финансовую устойчивость предприятия необходимо уметь грамотно распределять и управлять собственными и заемными средствами.

Организации находятся на грани банкротства из-за неэффективной производственно-коммерческой деятельности. распространенными причинами этого являются большой объем кредиторской задолженности и дебиторской задолженности, управление которыми требует больших трудозатрат. Далеко не на всех предприятиях грамотно отслеживается дебиторская и кредиторская задолженности, которые в дальнейшем ведут к финансовой нестабильности. Предлагаются следующие мероприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженности:

1) Установить систему взыскания долгов:

- разработать внутреннюю отчетность для мониторинга дебиторской и кредиторской задолженностей (Платежный календарь и Регламент управления дебиторской задолженностью);

- проанализировать состав договоров в части, касающейся сроков и размеров штрафных санкций в случае несвоевременной оплаты по договорам;
- ежемесячно контролировать оплату в срок по договорам по каждому контрагенту, вести единую таблицу для своевременного выявления просроченной дебиторской;
- ежемесячно производить сверку расчетов по всем контрагентам в целях контролирования дебиторской задолженности.

2) Организовать последовательную работу с контрагентами, имеющими дебиторскую задолженность:

- регулярное ведение телефонных переговоров;
- рассылка письменных уведомлений и претензий;
- разработка индивидуальных графиков погашения задолженности;
- своевременное обращение в суд;
- прекращение обслуживания клиента.

3) Разработать стратегию по погашению кредиторской задолженности — привлечение источников финансирования.

Одним из мероприятий по повышению финансовой устойчивости является мероприятия по увеличению собственного капитала. Нарастивание собственного капитала происходит за счет увеличения уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и резервов.

Внутренние источники собственного капитала формируются в процессе хозяйственной деятельности и играют значительную роль в жизни любого предприятия, поскольку определяют его способность к самофинансированию. Предприятие, которое способно полностью или значительно покрывать свои финансовые потребности за счет внутренних источников, получает значительные конкурентные преимущества и благоприятные возможности, снижает свои риски [2, с. 135].

Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» детально классифицирует способы увеличения уставного капитала [1, ст. 19]:

- за счет имущества общества;
- за счет внесения дополнительных вкладов участниками;
- на основании заявления отдельного участника (отдельных участников) о внесении дополнительного вклада;
- на основании заявления третьего лица (заявлений третьих лиц) о внесении дополнительного вклада.

Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо постоянно отслеживать качество предоставляемого товара и услуг — это тоже одно из мероприятий по повышению финансовой устойчивости. Качественный продукт по обоснованной цене — залог дальнейшей прибыли.

Внедрение мероприятий по финансовому оздоровлению — это долгий трудоемкий процесс разработки и реали-

зации существенных изменений в организации. Данные мероприятия должны быть настолько эффективными, чтобы

предприятие могло пережить финансовые трудности в неустойчивой рыночной среде и стать прибыльным.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», статья 19.
2. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 135 с.

## Электронные агрегаторы в организации и управлении инвестиционным проектированием в строительстве

Куркуедов Виктор Викторович, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Электронный агрегатор — это онлайн-площадка, объединяющая большое количество заказчиков, подрядчиков, поставщиков (все они являются источниками информации) на одном ресурсе. Пользователи в режиме одного окна получают максимально полную информацию об интересующих их объектах и на основании систем фильтрации по определенным критериям осуществляют выбор (отбор, получение) необходимой услуги (товара, сервиса, информации). Схематично функционирование онлайн-площадки можно определить следующим образом: подрядчики (поставщики, продавцы) — электронный агрегатор — заказчики (покупатели).

Сегодня минимум потенциальных клиентов обращается к печатным изданиям и средствам телекоммуникации для поиска информации о подрядчиках. Большая часть аудитории активно использует электронные агрегаторы для сбора сведений о строительных организациях и заказа услуг. В такой ситуации успешное существование компании невозможно без онлайн-площадок. Множество электронных агрегаторов предоставляет доступ к своим услугам в бесплатном режиме. Это дает большие преимущества в плане экономии средств на продвижение строительного бизнеса.

Онлайн-площадки выполняют роль посредников между заказчиками и подрядчиками (поставщиками). Администрации электронных агрегаторов предоставляет пользователям доступ к базам данных подрядчиков и заказчиков. Клиенты размещают объявления о необходимости выполнения строительных работ, поставке материалов, аренды техники и т. д.; компании отправляют отклики на заявки потенциального заказчика. Работодатель, в свою очередь, выбирает лучшего, по его мнению, исполнителя и заключает с ним договор.

Плюсы электронных агрегаторов для заказчиков: удобный подбор, поиск и возможность связи напрямую без посредников с подрядчиками на необходимые виды строи-

тельных работ. Плюсы онлайн-площадок для подрядчиков (поставщиков): возможность заполнить анкету и разместить информацию о своих услугах, регулярное получение новых клиентов на свои услуги и товары. На электронных агрегаторах можно создать и найти заказы от частных лиц и компаний на строительные, ремонтные, монтажные, пуско-наладочные и другие виды работ, на поставку оборудования и материалов, на аренду спецтехники. Существует доступ к базе заказов и тендеров, возможность разместить свою информацию, объявление или создать запрос.

На большинстве строительных онлайн-площадках есть профессиональные компании строительной сферы, отзывы о них, расценки на оказываемые услуги, фото и видео произведенных работ, выполненных контрактов, профессиональные форумы, ссылки на сайты по продаже строительных и отделочных материалов, информационные строительные ресурсы, каталоги строительных фирм, строительные порталы и т. д. На онлайн-площадках для пользователя создаются все условия для поиска оптимального партнера.

Часто заказчики относятся к агрегаторам снисходительно, вследствие ошибочного мнения, что это просто какие-то каталоги. Это происходит из-за непонимания того, что мы сами ежедневно пользуемся десятками онлайн-площадок, которые вышли на другой уровень. К таким можно отнести: [market.yandex.ru](http://market.yandex.ru) (посещаемость более 120 миллионов визитов в месяц); [amazon.com](http://amazon.com) (посещаемость более 2 миллиардов визитов в месяц), [avito](http://avito), и другие — менее популярные.

Лидеры онлайн-площадок используют тысячи ниш, но поверхностно. Для строительной отрасли гораздо интереснее размещение в узких, тематических электронных агрегаторах.

Цель строительных электронных агрегаторов — объединение строителей-подрядчиков (поставщиков), которые ответственно работают. Добросовестные контрагенты соблюдают все законодательно предусмотренные нормы



на каждом этапе строительства, не бояться ответственности за выполненную работу. Задача онлайн-площадок — упростить подбор подрядчика (поставщика) для удобства заказчика, минимизировать его риски. Электронные агрегаторы должны гарантировать, что все пользователи прошли строгий отбор и имеют необходимую квалификацию для выполнения работ в области строительства.

К сожалению, всегда есть риск быть обманутым со стороны подрядчика. Одной из функций строительной онлайн-площадки может быть проверка качества работ и используемых материалов. Возможна услуга контроля над строительством — профессионалами. Сопровождение строительства может гарантировать спокойствие и уверенность заказчика в том, что на строительном объекте все под строгим контролем.

Значение электронных агрегаторов в организации и управлении инвестиционным проектированием в строительстве трудно переоценить. Так, при их эффективном использовании можно достигнуть следующих целей: ускорение поиска деловых партнеров, нахождение оптимальных контрагентов, экономии денежных средств на всех стадиях инвестиционного проекта.

Сегодня крупные агрегаторы, вследствие предоставления широкого выбора информации — пользуются большим спросом у потребителей. Нет необходимости исследовать большое количество ссылок на сайты, чтобы найти для себя подходящий продукт. Онлайн-площадка — это удобно, быстро, дешево. Современные, продвинутые, высококоразвитые информационно, строительные компании не готовы тратить лишнее время и денежные средства на поиск нужной услуги (товара). Обычно на сайте компании подрядчика (поставщика) специалист по подбору контрагентов находится несколько минут и закрывает его, на онлайн-площадке же он проводит около часа, глубоко анализируя все предложения услуг и товаров.

При таком взаимодействии подрядчика (поставщика) и заказчика, работа идет в режиме реального времени, в которой заказчик может выбрать для себя лучшее предложение. Также, в зависимости от направленности электронного агрегатора можно получить комплекс услуг и товаров на одной площадке, во взаимодействии с одним контрагентом (например, разработку проекта; производство, поставку оборудования, его монтаж и проведение пуско-наладочных работ).

В связи тем, что почти все электронные агрегаторы собирают, анализируют и группируют большое количество информации о пользователях, они выводят информацию о компаниях по десяткам параметров и зачастую предоставляют данные более точно и подробнее, чем сами компании о себе, на своих сайтах. Однако, в данном случае возможно проявление недостатка онлайн-площадки — в виде вопроса актуальности информации. Например, у компании нет официального сайта (или он такой, что лучше бы его и не было), о компании мало что можно узнать, а в электронном агрегаторе — исчерпывающая информация (адрес, место на-

хождения на карте, телефоны, время работы). Но возможен и такой вариант: онлайн-площадка создавалась только с целью заработка, без возможности какой-то обратной связи, и там и телефоны не те, и цены неактуальные, и адрес давно другой. Но для большого электронного агрегатора это не критично — одна компания переехала? Так еще 50 то же самое делают — вот они. Крупные онлайн-площадки (которые зарабатывают как посредники) следят за актуальностью информации весьма ответственно. По факту, такие электронные агрегаторы — радость и удача заказчиков. Они берут на себя осуществление взаимодействия между пользователями (включая общение по телефону), взамен беря небольшой процент и требуя только одного — хорошо делать свою работу.

Почти все онлайн-площадки самостоятельно осуществляют проверку надежности и добросовестности партнеров и гарантируют соблюдение условий сделок. Система ранжирования и рейтингования потребителей предоставляет большие дополнительные возможности для осуществления правильного выбора.

Единственный существенный минус на сегодня — это отсутствие законодательной ответственности электронных агрегаторов. Онлайн-площадки не являются участниками сделок, они всего лишь обеспечивают доступ к ресурсам со стороны заказчика и подрядчика (поставщика).

Простота любой онлайн-площадки в том, что она помогает подрядчику (поставщику) максимально быстро связаться с заказчиком.

Однако, у электронных агрегаторов есть и минусы. Бизнес должен соответствовать требуемым критериям, вся информация, условия, предложения — в общем доступе, видны любому пользователю, заказчики получают возможность сравнивать, анализировать и получать исчерпывающую информацию о качестве предоставляемых услуг и товаров. Получает клиента тот, кто дает лучший сервис по оптимальной цене. Встречаются и недобросовестные способы конкуренции. С развитием современных систем мониторинга — множественные данные, получаемые с различных источников, позволяют нивелировать эти риски для заказчика.

Существует множество компаний (и их количество постоянно растет) — разработчиков электронных агрегаторов. Разрабатываются и совершенствуются зонтичные системы мониторинга сервисов и событий, собираются данные из систем мониторинга сервисов и инфраструктуры, проводится их анализ и управление событиями с целью уменьшения издержек и рисков. Широкое использование передовых решений и таких технологий, как микросервисная архитектура, контейнеризация и шардирование баз данных приводит к созданию качественных онлайн-площадок с большими возможностями мониторинга и эксплуатации.

Каждый электронный агрегатор дорожит своей репутационной ответственностью, ведь плохая онлайн-площадка быстро останется без партнеров и инвесторов, а значит, и без потребителей.

Важное направление в деятельности онлайн-площадок для организации и управления инвестиционным проектированием в строительстве является развитие электронных агрегаторов в сфере взаимодействия застройщиков и финансовых институтов. Ярким примером такой онлайн-площадки является электронный агрегатор проектного финансирования, который появился в рамках перехода на новую модель финансирования жилищного строительства в 2019 году

Онлайн-площадка для приема заявок дает возможность удобного удаленного взаимодействия между застройщиками и банками в рамках проектного финансирования. Электронный агрегатор позволяет застройщикам на более раннем этапе отправлять документы для экспресс-анализа сразу в несколько банков и получать от них предварительные условия кредитования. Банкам, в том числе тем, у кого нет широкой филиальной сети, онлайн-площадка дает возможность раньше узнавать о перспективных строительных проектах.

#### Литература:

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 433 с.;
2. Станкевич, Л. А. Интеллектуальные системы и технологии: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. А. Станкевич. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 397 с.;
3. Информационные системы в экономике: учебник для академического бакалавриата / В. Н. Волкова, В. Н. Юрьев, С. В. Широкова, А. В. Логинова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 402 с.;
4. Маркетинг-менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. В. Липсиц, О. К. Ойнер [и др.]. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 379 с.;
5. Современные модели маркетинга: учебное пособие для вузов / Н. Я. Калужнова, Ю. Е. Кошурникова — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 170 с.;
6. Управление интеллектуальным капиталом: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. С. Леонтьева, Л. Н. Орлова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 295 с.;
7. <https://realty.interfax.ru/ru/news/articles/105891/>;
8. <https://texterra.ru/blog/chto-takoe-sayty-agregatory-i-pochemu-oni-v-tope-vmesto-vashikh-proektov-eksperiment-po-sozdaniyu-i-.html>;
9. <https://vc.ru/services/47606-vyzyvayte-mastera-zhdat-li-naplyva-agregatorov-na-rossiyskiy-rynok-remontnyh-uslug>;
10. [https://www.dp.ru/a/2018/04/06/Kak\\_ustroen\\_onlajn-agrega](https://www.dp.ru/a/2018/04/06/Kak_ustroen_onlajn-agrega).

## Организационные основы и технологии взаимодействия органов законодательной власти с населением

Мардышкина Полина Романовна, студент магистратуры;  
Антошин Валерий Алексеевич, доктор философских наук, профессор

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

Функционирование государства на современном этапе охватывает все слои и направления деятельности российского общества, чем обусловлена необходимость налаживания эффективных каналов связи для продвижения идей государства и получения обратной связи от населения. Право населения на взаимодействие с органами власти закреплено на законодательном уровне. В статье 33 Конституции Российской Федерации сказано: «Граждане Российской Федерации имеют право обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы местного самоуправления» [1].

В соответствии со статьей 24 Конституции, органы государственной власти и органы местного самоуправления, их должностные лица обязаны обеспечить каждому возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы [1].

Цель системы взаимодействия законодательной власти с населением — принимать законы и иные нормативно-правовые акты, согласованные с обществом. Это общественная цель взаимодействия. При этом цель органов законодательной власти — получить от населения обратную связь по планируемым и принятым законодательным инициативам, а цель населения — донести до законодательной власти свои конструктивные инициативы.

В связи с целью взаимодействия, можно обозначить его функции:

- 1) законодательная: учет конкретных законодательных предложений населения в процессе правотворческой деятельности органов законодательной власти (депутатов);
- 2) коммуникационная: выстраивание диалога власти и общества для формирования стратегического сотрудничества в целях социально-экономического развития страны и региона;
- 3) мониторинговая: определение законодательной властью основных параметров настроений и ожиданий общества и отдельных групп населения с целью принятия управленческих решений, направленных на решение запросов общества и снятие напряженности в обществе.

Взаимодействие органов законодательной власти и населения начинается на этапе выборов депутатов Государственной Думы Федерального Собрания и депутатов на уровне субъектов РФ и муниципалитетов. Например, процедура выборов депутатов Государственной Думы регламентируется Федеральным законом «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» [3].

На последующих этапах граждане могут обратиться в органы законодательной власти с вопросами и получить на них ответы. Данный порядок взаимодействия регламентируется Федеральным законом «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» [4].

Органы законодательной власти взаимодействуют с населением не только напрямую, но и опосредованно через средства массовой информации и органы местного самоуправления. Государственные органы, органы местного самоуправления, организации, общественные объединения, их должностные лица предоставляют сведения о своей деятельности средствам массовой информации по запросам редакций, а также путем проведения пресс-конференций, рассылки справочных и статистических материалов и в иных формах.

Важным направлением является взаимодействие законодательной власти и населения посредством общественного контроля. Нормативной основой такого взаимодействия является Федеральный закон «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» [5].

Однако, основной спектр задач по взаимодействию органов государственной власти с населением ложится на службу по связям с общественностью.

Организационная структура службы по связям с общественностью в органах законодательной власти может иметь разные формы. В крупных государственных институтах принято организовывать специальное подразделение. Преимуществом такой формы организации является системная целостность отдела, который способен разрабатывать и проводить долгосрочную политику в сфере связей с общественностью, формировать корпоративную философию и политику и благодаря разделению труда внутри подразделения иметь высококвалифициро-

ванных специалистов по разным направлениям связей с общественностью.

Организационная структура государственной пресс-службы, как правило, включает три основных отдела: информационно-аналитический; пресс-службу, отдел брифингов. Каждый из отделов имеет свою область компетенции.

Достаточно часто можно встретить и следующую структуру подразделения по связям с общественностью: информационно-аналитический отдел; пресс-служба; отдел по работе с политическими партиями и общественными объединениями; организационно-правовой отдел.

Взаимодействие органов законодательной власти и населения предполагает использование комплекса технологий. Рассмотрим данные технологии более подробно.

1. Медийные технологии — это технологии взаимодействия органов законодательной власти с населением посредством средств массовой информации.

Ежедневно сотрудники отдела по связям со СМИ и общественностью (пресс-службы) органов законодательной власти (на федеральном уровне и на уровне субъектов РФ) готовят новостные и аналитические материалы о законодательных органах и их председателях и рассылают их во все издания. Предоставляют по запросу журналистов необходимые данные, готовят материалы к интервью.

Медийные технологии проявляются также через наполнение веб-сайта органа законодательной власти, подготовку материалов к пресс-конференциям, брифингам и телевизионным эфирам. Принятие того или иного социально значимого решения сопровождается созданием соответствующего информационного фона.

2. Персонифицированные технологии — это технологии взаимодействия органов законодательной власти с населением посредством работы с индивидуальными обращениями граждан через подразделения по работе с жалобами и обращениями, а также путем непосредственного общения депутатов с избирателями (в том числе через общественные приемные депутатов). Частью работы депутата является обслуживание избирателей, через представление их интересов в законодательной власти и предоставление прямой связи с правительством. Граждане ожидают, что у них будут прямые контакты с их избранным представителем, и рассматривают их как тех, кто сможет помочь решать их проблемы. Практика отношений с избирателями включает коммуникацию с избирателями, изучение их проблем, а также оказание помощи в решении их проблем.

3. Информационно-аналитические технологии. Прежде всего, речь идет о проведении опросов и мониторинге общественного мнения. Опросы общественного мнения дают депутатам ценную информацию о нуждах округа, приоритетах, представлениях граждан. Временами то, что представители и их партии считают крайне приоритетом, может недостаточно соответствовать тому, о чем беспокоятся реальные избиратели. Польза исследования общественного мнения состоит в том, что это дает узнать гражданам, что их мнения имеют значение, и что они участвуют в управлении.

Проведение опроса может быть очень простым. Если депутаты пытаются собрать научные данные, то проведение исследования может быть сделано фирмой по опросу общественного мнения.

4. Дистанционные технологии. Дистанционные технологии — это технологии взаимодействия органов законодательной власти с населением посредством веб-сайта органа законодательной власти и социальных сетей.

Органы законодательной власти организуют информационное наполнение веб-сайта, а также интерактивные формы, которые позволяют принять участие в опросе или направить обращение депутату через Интернет. Новым и одним из наиболее важных направлений является взаимодействие через социальные сети. Специальные подразделения органов законодательной власти проводят мониторинг социальных сетей и осуществляют коммуникацию в целях изучения общественного мнения и оперативного предоставления ответов на вопросы, волнующие население.

5. Законодательные технологии. Законодательные технологии — это технологии взаимодействия органов законодательной власти с населением посредством принятия нормативно-правовых актов, реализующих интересы избирателей. Кроме того, это взаимодействие с органами местного самоуправления и привлечение населения к общественному обсуждению наиболее важных социально-экономических вопросов. Например, на федеральном уровне периодически проводятся дистанционные обсуждения законодательных инициатив по наиболее острым и общественно значимым вопросам.

6. Общественные технологии. Общественные технологии — это технологии взаимодействия органов законодательной власти с населением посредством реализации общественных конкурсов, социально-значимых проектов и мероприятий, в которых принимают участие широкие слои населения или отдельные целевые аудитории.

Эффективность системы взаимодействия органов законодательной власти с населением может быть определена на основании ряда критериев. Можно предложить следующие критерии эффективности:

1) уровень информированности населения о деятельности органа законодательной власти и изменениях в законодательстве;

2) количество рассмотренных и принятых законодательных инициатив граждан;

3) отношение населения к органу законодательной власти и к депутатам.

Выявление эффективности взаимодействия органов законодательной власти с населением необходимо проводить

по предложенным критериям в результате мониторинга общественного мнения посредством опросов, анкетирования и иных социологических методов.

В настоящее время на законодательном уровне критерии взаимодействия законодательной власти и населения не определены. Считаем необходимым восполнить данный пробел и установить контроль над законодательными органами по достижению целевых показателей в рамках критериев эффективности.

Опросы общественного мнения могут быть либо количественными, либо качественными.

Количественный опрос включает интервьюирование большого числа людей с использованием набора вопросов. Люди на интервью отвечают «да или нет» на вопрос, просто выбирая из списка ответов. Собрав ответы из этих вопросников, можно оценить какой процент людей, что думает по вопросу. Преимущества количественного опроса в том, его легко разработать. Недостаток в том, что чтобы получить статистически верный (точный) результат, нужно провести интервью с большим числом людей, и эти люди должны быть случайно выбраны. Это может быть финансово затратно и длительно по времени.

Качественное исследование включает не столь структурные исследовательские методы, такие как интервью в свободной форме или фокус групп обсуждения. Вопросы обычно открытые и человек, у которого берут интервью, обычно отвечает своими словами. Формальное качественное более сложно в дизайне, и не дает легких числовых результатов, но оно позволяет более глубокое исследование мнения людей. Оно спрашивает «почему» люди чувствуют о том, что делается по проблеме. Неформальное качественное исследование может вестись постоянно, просто в разговоре с людьми и на встречах с группами людей для обсуждения важных проблем.

Итак, эффективность взаимодействия органов законодательной власти с населением определяется по ряду критериев. При этом отметим, что провести абсолютно точную оценку эффективности взаимодействия законодательной власти с населением не представляется возможным, поскольку такое исследование относится к области гуманитарных, а не точных наук. Социологические исследования позволяют лишь приблизительно оценить восприятие населением конкретных органов законодательной власти на той или иной территории.

Проведение оценки по эффективности взаимодействия органов законодательной власти с населением необходимо в каждом субъекте РФ, поскольку такие данные позволяют повышать качество взаимодействия.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Российская газета. 1993. 25 декабря. № 237.
2. Рубанов В. А. Система взаимодействия органов власти и населения как объект социологического исследования [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://elib.bsu.by>

3. Федеральный закон от 22.02.2014 № 20-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2014. № 8. Ст. 740.
4. Федеральный закон от 02.05.2006 № 59-ФЗ (ред. от 03.11.2015) «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2006. № 19. Ст. 2060.
5. Федеральный закон от 21.07.2014 № 212-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2014. № 30 (Часть I). Ст. 4213.

## Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения

Мензлеева Алина Рафаиловна, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

*Актуальность статьи обусловлена необходимостью привлечения денежных средств в систему здравоохранения. Целью статьи является исследование особенностей государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения. На основе анализа статистических данных дается оценка текущего состояния финансирования системы здравоохранения и государственно-частного партнерства в ней, определяются проблемы и пути их решения при реализации проектов государственно-частного партнерства в здравоохранении.*

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство, здравоохранение, взаимодействие государства и бизнеса, проекты, проблемы реализации государственно-частного партнерства.*

## Public-private partnership in healthcare

*The relevance of the article is due to the need to attract funds to the health care system. The purpose of the article is to study the features of public-private partnership in the field of health care. Based on the analysis of statistical data, assesses the current state of health care financing and public-private partnership in it, to identify problems and their solutions when implementing projects of public-private partnerships in healthcare.*

**Key words:** *public-private partnership, healthcare, interaction of the state and business, projects, problems of realization of public-private partnership.*

Одной из целей современной государственной политики является вовлечение субъектов частного сектора в деятельность по оказанию публичных услуг. Сфера здравоохранения не является исключением, т. к. состояние данной сферы напрямую зависит от финансовых поступлений в инфраструктуру.

При этом, анализ структуры федерального бюджета РФ свидетельствует о том, что в России существует проблема чрезвычайно низкого уровня финансирования системы здравоохранения. Так, согласно данным Счетной палаты РФ, в перерасчете на душу населения российское государство тратит на лечение своих граждан в 23 раза меньше бюджетных средств, чем Норвегия. В заключении Счетной палаты на проект бюджета на 2020 год отмечено, что и в 2020 году не произойдет перераспределения бюджетных средств в пользу увеличения трат на сферу здравоохранения. Проблемы, существующие сегодня в сфере финансирования здравоохранения, признают и в самом Министерстве здравоохранения РФ [4].

В сложившихся обстоятельствах эффективным инструментом является государственно-частное партнерство.

Под государственно-частным партнерством понимается совокупность форм взаимодействия между государством

и бизнесом для решения общественно значимых проблем на взаимовыгодных условиях в долгосрочной и среднесрочной перспективе [5, с. 88].

Развитие государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения позволит решить такие проблемы, как:

1. Низкое качество обслуживания пациентов.
2. Низкий уровень эффективности оказания медицинской помощи.
3. Малая доступность дорогостоящих видов лечения.
4. Неудовлетворительное качество диагностических услуг.
5. Нехватка квалифицированных кадров.
6. Изношенность и моральное устаревание медицинской техники и оборудования.

Наиболее распространенной формой государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения является составление концессионных соглашений, которые чаще всего связаны с реконструкцией, капитальным ремонтом или строительстве объектов здравоохранения, закупки современного оборудования за счет средств бизнес-структур, обеспечение оказания силами бизнес-партнера медицинских услуг.

Статистические данные, представленные Министерством здравоохранения, свидетельствуют о том, что сегодня

в сфере здравоохранения реализуется 124 проекта в сфере государственно-частного партнерства, что позволило привлечь в систему здравоохранения инвестиций в размере 77 млрд рублей [3].

При этом, в рамках государственно-частного партнерства в 24 регионах России (в том числе в Москве, Татарстане, Ленинградской, Самарской, Рязанской, Калужской и Ростовской областях) активно развиваются такие проекты, как: создание фельдшерско-акушерских центров, кабинетов врачей общей практики и центров семейной медицины.

В качестве успешных примеров реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения можно привести следующие. В Санкт-Петербурге работают 12 центров общей врачебной практики, построена Детская клиническая больница, перинатальный центр на базе роддома № 17. В Иркутской области в рамках государственно-частного партнерства построено 3 диализных центра. В Самарской области при взаимодействии государства с частным сектором был построен Самарский кардиоцентр, Самарский областной перинатальный центр.

Несмотря на накопленный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения, на сегодняшний день не сформирована сколько-нибудь однозначных доказательств преимуществ применения данной формы взаимодействия между государством и частным сектором перед традиционными формами, например, государственным заказом.

Однако, на пути развития государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения существуют препятствия, которые сводятся к следующему:

1. Несовершенство действующего законодательства.
2. Высокие риски возврата инвестиций.
3. Длительный срок окупаемости инвестиций.
4. Несоответствие тарифов ОМС реальным затратам на оказание медицинских услуг.
5. Неготовность бизнес-партнера брать на себя ответственность за валютные риски при реализации проектов в сфере государственно-частного партнерства.
6. Невозможность точного определения потенциала потока привлекаемых коммерческих пациентов и т. д. [2, с.423]

Решить вышеперечисленные проблемы в сфере реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения возможно путем реализации следующих мероприятий:

#### Литература:

1. Безрукова Э. Р. Проблема развития государственно-частного партнерства в здравоохранении и пути их решения / Э. Р. Безрукова // Российская экономика в условиях новых вызовов современной эпохи. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 95-летию со дня рождения М. А. Валюгина — первого декана экономического факультета Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева. Саранск, 2017. — С. 230–234/

1. Совершенствование действующего законодательства РФ в области государственно-частного партнерства, в частности, установления четких принципов взаимодействия государства и бизнес-структур при реализации проектов, формированию защитных механизмов бизнес-структур при реализации проектов. А также приведение всех законодательных актов, регулирующих процессы государственно-частного партнерства к единому стандарту в целях устранения противоречий отдельных федеральных законов друг другу.

2. Введение в повсеместную практику на этапе подготовки проектов государственно-частного партнерства процедур по детальной оценке рисков реализации проекта (экономических, политических, технических, социальных и иных видов риска).

3. При реализации проектов необходимо осуществлять прогнозирование показателей рентабельности инвестиций, за счет чего можно будет оперативно корректировать процессы достижения заданных целевых показателей бизнес-партнеров.

4. При установлении сроков реализации проекта и сроков окупаемости инвестиций закладывать временной буфер в диапазоне от 10 до 50% времени к планируемым срокам согласования и реализации проекта. Введение временного буфера позволит более оптимально распределить собственные ресурсы компании, спрогнозировать этапы реализации проекта и заложить запас времени на решение форс-мажорных ситуаций, которые могут возникнуть при реализации проектов государственно-частного партнерства [1, с. 233].

5. Рассмотреть возможность установления дополнительного инвестиционного коэффициента к тарифу ОМС для проектов государственно-частного партнерства в формате концессионных соглашений.

Таким образом, проблемы в реализации проектов государственно-частного партнерства в здравоохранении в основном связаны с отсутствием четкой системы планирования и прогнозирования достижения конечных результатов, решение которых видится в более детальной работе по формированию плановых и прогнозных показателей на этапе планирования и активной работы по оформлению соглашений о государственно-частном партнерстве.

Развитие проектной деятельности в рамках государственно-частного партнерства в здравоохранении является необходимым условием дальнейшего развития медицины, позволяющее повысить доступность и качество медицинской помощи в стране.

2. Лазарева Д. Практика применения государственно-частного партнёрства в сфере здравоохранения Российской Федерации / Д. Лазарева // Тенденции и перспективы государственного управления социально-экономическим развитием регионов и территорий. Материалы 2-й Всероссийской научно-практической конференции. Москва, 2018. — С. 420–425.
3. Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ [Электронный ресурс] — URL: <https://www.rosminzdrav.ru/> (Дата обращения: 18.11.2019).
4. Соловьева О. Российскому здравоохранению прописали недофинансирование / О. Соловьева [Электронный ресурс] — URL: [http://www.ng.ru/economics/2019-10-24/4\\_7711\\_medicine.html](http://www.ng.ru/economics/2019-10-24/4_7711_medicine.html) (Дата обращения: 18.11.2019) /
5. Черная М. А. Государственно-частное партнёрство в сфере здравоохранения / М. А. Черная, А. А. Кушниренко // Аллея науки. — 2018. — № 11 (27). — С. 88–91.

## Модель управления качеством, основанная на требованиях международных стандартов качества ISO

Мещеров Михаил Михайлович, студент магистратуры

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Стандарты ISO предоставляют громадные возможности для оценки качества продукции и эффективности ее производства. На их базе даже разрабатываются проекты типовых моделей процессов управления качеством и технической компетентностью аккредитованных лиц.

ISO является международной организацией, которая стандартизирует и развивает принципы, которые должны соблюдаться в самых разных направлениях производства.

Особо интересными являются стандарты серии ISO 9000. Их задача — обеспечение и разработка принципов, которые помогают организовывать эффективную систему менеджмента качества.

Критерием соответствия качества продукции, а также методов ее производства является факт прохождения внешней сертификации. Конечные потребители могут обнаружить значки «ISO 99» и другие на мониторах для персональных компьютеров и другой продукции.

Это значит, что определенный товар был произведен в соответствии с требованиями данной международной организации, и ее рекомендациям удовлетворяет не только сама продукция, но и способы ее производства.

Главным аспектом стандарта ISO является ориентация на конечного потребителя. Негласной рекомендацией является не только удовлетворение требований целевой аудитории, но и стремление превзойти их.

Касаемо производственных процессов и оценки технической компетентности аккредитованных лиц, ISO рекомендует устанавливать ориентацию на лидерство. При этом лидеров на каждом из уровней должно объединять единство по направлению к достижению цели.

Важная рекомендация ISO — вовлечение персонала не только в производственные процессы, но и в обсуждение принципов создания продукции.

Когда речь заходит о деталях модели управления качеством посредством требований ISO или любой другой ор-

ганизации, всегда важно обращать внимание на тот громадный эффект, который это может оказать не только на процесс производства определенного продукта, но и на становление экономической мощи компании, сектора или целого государства. Например, «японское экономическое чудо» стало возможным именно благодаря тому, что на государственном уровне было принято решение обращать особое внимание на качество. Именно благодаря Японии начали развиваться различные системы, и их количество на сегодняшний день составляет многие тысячи.

Одна из проблем использования многочисленных систем качества заключается в том, что конечный потребитель не знает, что конкретно они значат. Если конкретный продукт сертифицирован десятью системами качества, и этот факт производитель активно использует в своей рекламной кампании, то конечный потребитель может быть попросту введен в заблуждение. Например, в некоторых странах сегодня весьма популярной наклейкой на упаковках продуктов питания является «Без ГМО». Но фактически это ничего не значит, потому как данная этикетка не сертифицируется какой-то известной международной системой и может применяться производителями по собственному усмотрению в рекламных целях и вообще без каких-либо обязательств. Простыми словами, во многих случаях она просто является элементом дизайна.

Международные стандарты качества ISO, в свою очередь, не позволяют так пренебрегать своими логотипами и сертификатами. Несмотря на то, что сертификат «ISO99» или подобное мало о чем рассказывает конечному потребителю, торговые сети, оптовые покупатели и некоторый процент целевой аудитории прекрасно знают, что это является результатом соответствия конкретной продукции целому набору требований и рекомендаций.

Поскольку факт соответствия определенной продукции международным стандартам качества ISO является

чайно важным аспектом с рекламной точки зрения и часто открывает новые рынки сбыта, позволяет увеличивать обороты, многие компании заинтересованы в данном соответствии. Для этого часто приходится изменить не только подход к производству, но и философию всей компании, в частности, принципы подбора персонала, отношения как к квалифицированным, так и неквалифицированным кадрам.

Модель управления качеством, основанная на требованиях ISO, предполагает следующие особенности:

— В центре внимания производителя всегда находится потребитель и его потребности. Это, однако, не предполагает слепое следование результатам оценки потребительского спроса. Классическим примером нарушения данного принципа является широко известное изречение первого автомобилестроителя Генри Форда, который утверждал, что потребители предпочли бы приобрести более быструю лошадь, чем автомобиль.

— Любая модель качества, не только основанная на принципах ISO, предполагает создание механизмов, которые минимизируют количество ошибок, а в случае их возникновения предупреждают повторение. Это позволяет значительно ускорить процесс производства, хотя в начале приводит к некоему торможению.

— Требования ISO для многих могут показаться чрезмерным вовлечением производителя в процесс сертификации из-за большого количества формальностей. Иногда некоторые требования могут казаться нецелесообразными и ненужными. Например, если количество потребляемой электроэнергии электрической лампочкой всегда является важной технической характеристикой, то подобные свойства ноутбука или монитора компьютера не являются доминирующими. И тем не менее, чтобы продукция могла быть сертифицирована по ISO и многим другим международным системам сертификации, она должна не превышать определенные показатели.

Практические подходы к повышению качества продукции, которую планируется сертифицировать по ISO, пред-

полагают модель планирования, производства и слежения за качеством, которая известна как Цикл улучшения Деминга-Шухарта. Ее особенность в том, что улучшение является непрерывным и постоянным процессом, то есть, повышение качества носит постоянный характер. Описанные в 1939 году принципы до сих пор являются актуальными и применяются многими компаниями:

— Планирование. Это начальный пункт, который ставит наличие подробного плана во главу любого действия. Это не значит, что процесс производства исключает эмоциональность или изменение технологий, но прежде, чем какое-либо действие будет осуществлено, оно должно быть запечатлено на бумаге.

— Действие. Возможно только тогда, когда оно внесено в этап планирования.

— Проверка результатов. Любое действие, вне зависимости от того, привело оно к желаемому результату или нет, должно быть проанализировано и стать источником определенных выводов. Именно на основании сделанных выводов возможно внесение изменений в процессы планирования и действия.

— Корректировка. Изменение плана, какого-либо конкретного или всего процесса, что в конечном итоге позволяет снова запустить цикл, начав его с «Планирования», но уже с внесенными результатами.

Благодаря непрекращающемуся повторению цепочки из планирования, действия, проверки результатов и корректировки, процессы производства становятся более эффективными, что в конечном итоге положительно влияет на качество конечного продукта, который может быть сертифицирован международной системой ISO или другой. Важный побочный эффект этого подхода — то, что в компании происходит не только модернизация оборудования, уменьшение затрат и повышение эффективности процессов, но и в положительном направлении изменяется подход к управлению трудовыми ресурсами.

#### Литература:

1. Басовский Л. Е., Протасьев В. Б. Управление качеством: Учебник. — М.: ИНФРА — М, 2002.
2. Ребрин Ю. И., Управление качеством. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004
3. Холмс К. Тотальное управление качеством. Перевод с английского. — М.: издательство МГУП, 2000.



## Управление рисками строительной организации в области охраны окружающей среды

Московкин Михаил Владимирович, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

**Ключевые слова:** вероятность риска, владелец риска, идентификация риска, качественная оценка риска, количественная оценка риска, матрица оценки рисков, приемлемый риск, риск-аппетит, тяжесть риска, приемлемый риск.

Одной из основных задач любой строительной организации, ставящей перед собой цели эффективной и долгосрочной работы на рынке строительной отрасли, является ответственное отношение к сохранению благоприятной окружающей среды.

В рамках этих целей, необходимо выполнение ряда обязательств:

- обеспечение соблюдения экологических норм и требований, установленных законодательством Российской Федерации;
- обеспечение снижения негативного воздействия на окружающую среду, ресурсосбережение, принимать все возможные меры по сохранению климата, биоразнообразия и компенсации возможного ущерба окружающей среде;
- осуществление предупреждающих действий по недопущению негативного воздействия на окружающую среду, что означает приоритет превентивных мер по предотвращению негативного воздействия перед мерами по ликвидации последствий такого воздействия;
- повышение энергоэффективности производственных процессов, принятие меры по сокращению выбросов парниковых газов;
- обеспечение на всех стадиях реализации строительства объектов минимизацию рисков негативного воздействия на окружающую среду, в том числе на природные объекты с повышенной уязвимостью и объекты, защита и сохранение которых имеет особое значение. Минимизацию рисков можно достичь только с помощью управления ими.

Управление рисками на всех этапах подготовки и производства строительно-монтажных работ в обществе осуществляется в соответствии с требованиями интегрированной системы менеджмента и направлено на обеспечение соблюдения экологических норм и требований, установленных законодательством.

Управление рисками в области ООС Общества осуществляется в соответствии со следующими принципами:

- недопущение нарушений требований применимого законодательства в области ООС и поддержание репутации Общества как социально ответственной организации;
- предупреждающий порядок выявления и оценки рисков в области ООС. Для предупреждения чрезвычайных ситуаций с существенными, критическими

и катастрофическими последствиями, необходимо своевременно выявлять и реализовывать мероприятия по их предупреждению;

- полнота, достоверность и систематический характер идентификации и оценки рисков в области ООС на основе полной, достоверной и воспроизводимой информации об их составе, природе и сущности, обеспечивающая непрерывность и системность управления ими;
- единообразие подходов, критериев и методов оценки, способов реагирования, координация управления рисками в области ООС;
- участие всех руководителей и работников в выявлении, оценке и управлении рисками в области ООС на которые они могут влиять своими действиями/бездействием, их осведомлённость о рисках в области ООС, необходимых мерах управления и собственной роли в управлении ими;
- комплексное рассмотрение влияния рисков в области ООС на людей, материальные активы, окружающую среду и репутацию Общества;
- учёт результатов оценки рисков в области ООС при принятии управленческих решений и планировании в Обществе;
- инвестиционная и другие программы должны предусматривать реализацию мероприятий по воздействию на риски в области ООС.

Целью управления рисками в области ООС является: исключение или поддержание рисков в области ООС на приемлемом уровне (уровне риск-аппетита или ниже), при эффективном использовании материальных и нематериальных ресурсов (финансовых ресурсов, объектов инфраструктуры, энергетических и природных ресурсов, компетентного персонала, знаний и информационных ресурсов, подрядных/субподрядных (сервисных) организаций) на всех этапах подготовки и производства строительно-монтажных работ.

Процесс управления рисками в области ООС включает следующие этапы:

- идентификация, описание и оценка рисков в области ООС и выявление существенных из них;
  - описание, качественная и/или количественная оценка рисков в области ООС;
  - выявление существенных рисков в области ООС;
- Значение риска определяется с помощью матрицы оценки рисков в области ООС (таблица 2 и 3).

- определение способов реагирования на существенные риски в области ООС и разработка дополнительных мероприятий по воздействию на существенные риски в области ООС;
  - реализация мероприятий по воздействию на риски в области ООС, включая мероприятия по реагированию на реализовавшиеся риски;
  - мониторинг рисков в области ООС и реализации мероприятий по воздействию на риски в области ООС;
  - переоценка рисков в области ООС с учётом реализовавшихся рисков и мероприятий по воздействию на риски в области ООС.
- Ответственность участников управления рисками в области ООС устанавливается действующим законодательством РФ, а также внутренними нормами и стандартами Общества, в соответствии с которыми, должностные лица, несут дисциплинарную, административную и иную ответственность (таблица 1).

Таблица 1. **Обязанности и ответственность участников управления рисками в области ООС**

Участник	Ответственность
<b>Главный инженер организации</b>	Контроль за соблюдением внутренних стандартов Общества в области ООС
<b>Начальник службы ООС</b>	Ответственность за поддержание актуальности требований внутренних стандартов Общества в области ООС
<b>Линейный ИТР службы ООС</b>	<p>Идентификация, описание и оценка рисков.            Координация процесса управления рисками в области ООС.            Выработка и актуализация единых подходов и требований к управлению рисками в области ООС.            Осуществление функций организатора управления рисками в области ООС:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— идентификацию законодательных и других применимых требований к управлению рисками в области ООС;</li> <li>— разработку/актуализацию стандартов и других локальных нормативных документов Общества, детализирующих требования к управлению рисками в области ООС.</li> </ul> <p>Оценка выявленных рисков в области ООС и анализ результатов оценки рисков в области ООС другими Участниками строительства (контрагентами, субподрядными организациями и др.).            Разработка/участие в разработке рекомендаций по воздействию на существенные риски в области ООС.            Управление существенным риском в области ООС, владельцем которого является руководитель структурного подразделения Общества.            Систематизация данных и формирование Реестра существенных рисков в области ООС.            Подготовка внутренней отчетности о результатах управления рисками в области ООС.            Мониторинг/участие в мониторинге существенных рисков в области ООС.</p>
<b>Производственные подразделения Работники СП</b>	<p>Актуальное отражение процесса управления рисками в области ООС в локальных нормативных актах.            Своевременное представление в адрес ООС Общества документов для выработки обоснованной позиции по существенным рискам в области ООС.            Участие в оценке выявленных рисков в области ООС и анализ результатов оценки рисков в области ООС другими Участниками.            Реализация мероприятий по воздействию на риски в области ООС, в пределах полномочий Структурных подразделений.            Реагирование на реализовавшиеся риски в области ООС.            Мониторинг рисков в области ООС.            Оперативное выявление и регистрация опасностей перед началом, во время выполнения и по окончании работ.            Соблюдение мер управления рисками в области ООС, предусмотренных требованиями внешних нормативно-правовых актов и локальных стандартов Общества.</p>

Таблица 2. Матрица оценки рисков (МОР) в области ООС

Значение	ШКАЛА «Величина потенциальных последствий происшествия/рискового события»	Частота / Вероятность Происшествия/рискового события				
		A	B	C	D	E
	<b>Негативное влияние на окружающую среду (ОС)</b>	<b>Очень Низкая до 20%</b> Событие почти точно не произойдет/изоится/ Не случилось в отрасли	<b>Низкая 20%–40%</b> Событие скорее произойдет, чем не произойдет/изоится/ Случайно в отрасли	<b>Средняя 40%–60%</b> Вероятность события около 50% / Случайно в Обществе 1 раз в год и чаще	<b>Высокая 60%–80%</b> Событие скорее произойдет, чем не произойдет/ Случайно в структурных подразделениях более 1 раз в год	<b>Очень Высокая 80%</b> Событие почти точно произойдет/ Случайно в структурных подразделениях более 1 раза в год
<b>5</b>	Воздействие на окружающую среду выходит за пределы административных границ региона. Возможно загрязнение водных объектов, специально охраняемых территорий. Необходимы критические, срочные мероприятия восстановления, рекультивации	5A	5B	5C	5D	5E
<b>4</b>	Воздействие на окружающую среду в административных границах области (региона). Возможно загрязнение водных объектов, специально охраняемых территорий. Необходимы очень значительные, длительные мероприятия восстановления, рекультивации	4A	4B	4C	4D	4E
<b>3</b>	Воздействие на окружающую среду в границах санитарно-защитной зоны объекта. Необходимы значительные мероприятия восстановления, рекультивации	3A	3B	3C	3D	3E
<b>2</b>	Воздействие на окружающую среду в границах производственной территории объекта, за пределами гидроизоляции. Необходимы незначительные мероприятия восстановления, рекультивации	2A	2B	2C	2D	2E
<b>1</b>	Воздействие на окружающую среду в границах технологической площадки. Легко ликвидировать последствия	1A	1B	1C	1D	1E

Таблица 3. Ранжирование рисков в области ООС по уровням

Уровень риска в области ООС	Необходимость планирования и внедрения мероприятий воздействия на риски в области ПБ, ОТ и ОС	
	Для рисков в области ООС, связанных с действующими объектами, технологиями, выполняемой деятельностью	Для рисков в области ООС, связанных с объектами, технологиями, деятельностью, работы на которых не начаты
<b>Красная зона (высокие)</b>	<b>Высокие риски в области ООС (красной зоны).</b> <b>Целесообразен дальнейший качественный</b> или количественный <b>анализ рисков.</b> По результатам анализа высоких рисков, <b>ДОЛЖНЫ</b> быть определены Способы реагирования и запланированы Мероприятия по воздействию на риски для исключения или снижения рисков, как минимум, до среднего уровня ( <b>жёлтой зоны</b> ).	<b>Высокие риски в области ООС (красной зоны).</b> Необходимо до начала работ, деятельности, определить и внедрить необходимые Мероприятия по исключению рисков или воздействию на риски в области ООС, для их снижения, как минимум, до среднего уровня ( <b>жёлтой зоны</b> ). <b>До принятия мер по снижению рисков работы начинать нельзя</b>
<b>Жёлтая зона (средние)</b>	<b>Средние риски в области ООС (жёлтой зоны).</b> <b>Возможен (при необходимости) дальнейший качественный</b> (методом «Диаграмма Бабочка» или др.) или количественный <b>анализ риска.</b> По результатам анализа средних рисков <b>МОГУТ</b> быть приняты следующие решения: в случае целесообразности дополнительных Мероприятий воздействия, такие Мероприятия включаются в соответствующие планы и программы в области ООС, внедряются; при отсутствии целесообразности внедрения дополнительных мероприятий управления — необходимо <b>ПОДДЕРЖИВАТЬ</b> риски на существующем уровне путём выполнения и контроля действующих Мероприятий.	<b>Средние риски в области ООС (жёлтой зоны).</b> Необходимо до начала работ, деятельности, определить возможность и целесообразность применения и внедрения Мероприятий воздействия на риски в области ООС, для снижения рисков до низкого уровня ( <b>зелёной зоны</b> ).
<b>Зелёная зона (низкие)</b>	<b>Низкие риски в области ООС (зелёной зоны).</b> <b>НЕ ТРЕБУЮТСЯ</b> дальнейший анализ и снижение рисков. Низкие риски <b>НЕОБХОДИМО ПОДДЕРЖИВАТЬ НА СУЩЕСТВУЮЩЕМ УРОВНЕ</b> путём выполнения и контроля действующих Мероприятий воздействия, предусмотренных ООС. Комментарий: для низких рисков <b>ВОЗМОЖНО</b> внедрение дополнительных Мероприятий воздействия на риски, в случае если такие Мероприятия могут снизить риски без существенных материальных или организационных усилий	

\* *Высокие и средние (при необходимости) риски в области ООС являются **существенными**.*

Подводя итог вышеизложенному, отметим, что при уделении должного вниманию столь немаловажному аспекту хозяйственной деятельности строительной организации, как охрана окружающей среды, можно существенно минимизировать негативное воздействия на окружающую среду факторами строительного производства, в том числе на природные объекты с повышенной уязвимостью и объекты, защита и сохранение которых имеет особое значение.

Только правильная и ответственная организация работы на превентивном этапе — анализе и просчете экологических рисков, принятие своевременных мер по предотвращению, а не ликвидации последствий техногенных факторов и чрезвычайных ситуаций, может обеспечить сохранение благоприятной окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

#### Литература:

1. Самойлова Н. А. Экологический менеджмент // Учебное пособие. КТИПП. — 2014. — С. 86–93.
2. ГОСТ Р ИСО 14001–2016 Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению. — 2016.
3. ГОСТ Р 14.09–2005 Экологический менеджмент. Руководство по оценке риска в области экологического менеджмента. — 2005.
4. ГОСТ Р ИСО 31000–2010 Менеджмент риска. Принципы и руководство. — 2010.
5. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011 Менеджмент риска. Методы оценки риска. — 2011.
6. Р 50.1.068–2009 Менеджмент риска. Рекомендации по внедрению. Часть 1. Определение области применения. — 2011.

## Особенности применения патентной системы налогообложения

Навагина Мария Сергеевна, студент магистратуры

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

Патентная система налогообложения (ПСН) как специальный налоговый режим введена в российской Федерации с 1 января 2013 г. и регулируется самостоятельной главой 26.5 Налогового кодекса РФ.

Право на применение данного налогового режима имеют только индивидуальные предприниматели. Переход на патентную систему налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения индивидуальными предпринимателями осуществляется в добровольном порядке.

Особенности применения патентной системы налогообложения регулируются соответствующими статьями главы 26.5 НК РФ.

Охарактеризуем кратко суть данного режима и рассмотрим основные его положения.

Патентная система налогообложения не имеет сложной процедуры учета и отчетности. Это единственный режим, по которому отсутствует требование сдачи налоговой декларации. Расчет налога производится сразу при оплате патента.

Суть этого льготного налогового режима заключается в получении специального документа — патента, который дает право на осуществление определенной деятельности. Приобрести патент индивидуальный предприниматель может на срок от одного до двенадцати месяцев в любом субъек-

кте Российской Федерации, где действует данный режим налогообложения.

Получив на руки патент, предприниматель обязан перечислить его стоимость полностью или частичными платежами, в установленные законодательством сроки. Стоимость патента и является налогом, который ИП исчисляет и перечисляет в бюджет. Данная сумма налога рассчитывается исходя из предполагаемого дохода, в зависимости от установленного вида деятельности и действующей ставки налогообложения на ПСН.

Следует особо подчеркнуть, что типы деятельности, на которых разрешено использовать патент, а также их доходности, устанавливаются региональными властями внутри субъекта РФ. Они могут быть различными в каждом регионе. Уплата стоимости патента производится не по завершению отчетного периода, а в строго определенные сроки.

Планируя переход на патентную систему налогообложения, предприниматель должен учитывать, что в случае наличия нескольких видов деятельности, подпадающих под ПСН, на каждый из них ему необходимо покупать отдельный патент.

В таблице 1 представлены действующие особенности патентной системы налогообложения и принятые изменения по состоянию на 1 января 2018 года.

Таблица 1. Особенности применения патентной системы налогообложения

Основные положения	Статья НК РФ	Содержание
Кто имеет право на применение	ст. 346.43. п.6 ст. 346.43	Индивидуальные предприниматели, средняя численность наемных работников которых, не превышает за налоговый период, по всем видам предпринимательской деятельности, осуществляемым индивидуальным предпринимателем, <b>15 человек</b> . Патентная система налогообложения не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом.
Какие налоги заменяет	п. 10, п.11 ст. 346.43	Налог на доходы физических лиц (в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения). Налог на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения) НДС (за исключением НДС, подлежащего уплате: при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения; при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией; при осуществлении операций, облагаемых в соответствии со статьей 174.1 НК РФ)
Какие налоги заменяет	п. 10, п.11 ст. 346.43	Налог на доходы физических лиц (в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения). Налог на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности,

Основные положения	Статья НК РФ	Содержание
		в отношении которых применяется патентная система налогообложения) НДС (за исключением НДС, подлежащего уплате: при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения; при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией; при осуществлении операций, облагаемых в соответствии со статьей 174.1 НК РФ)
Совмещение ПСН с иными системами налогообложения	п. 6 ст. 346.53	При применении патентной системы налогообложения и осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых индивидуальным предпринимателем применяется иной режим налогообложения, индивидуальный предприниматель обязан вести учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в соответствии с порядком, установленным в рамках применяемого режима налогообложения
Документ, удостоверяющий право на применение ПСН	п.1 ст. 346.45	Это патент на осуществление 1 из видов предпринимательской деятельности, который действует на территории того муниципального образования, городского округа, города федерального значения или субъекта Российской Федерации, который указан в патенте
Срок действия патента	п.5 ст. 346.45	Патент выдается с любой даты, на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года

Рассмотрим порядок расчета налога при патентной системе налогообложения.

**Налоговой базой** является денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации. Налоговая ставка составляет 6 %.

В п.3 ст. 346.50 сказано, что законами субъектов Российской Федерации на два года может быть установлена налоговая ставка в размере 0 % для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в производственной, социальной

или научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению. Период действия этих налоговых каникул — по 2020 г.

Согласно п. 1 ст. 346.53 Налогового кодекса РФ налогоплательщики, применяющие патентную систему налогообложения, в целях п. 7 ст. 346.45 Налогового кодекса РФ ведут учет доходов от реализации в книге учета доходов индивидуального предпринимателя, применяющего патентную систему налогообложения, форма и порядок заполнения которой утверждаются Минфином России. Указанная книга учета доходов ведется отдельно по каждому полученному патенту.

Порядок исчисления налога представлен на рисунке 1. Согласно п. 7 и 9 ст. 346.43 НК РФ доход (налоговая база) не может превышать 1 000 000 рублей, помноженный на коэффициент-дефлятор, равный в 2018 г. 1,481.

$$\boxed{\text{Размер налога}} = \boxed{\text{Налоговая база}} * \boxed{6\%}$$

**Максимальный потенциальный доход (налоговая база) в 2018 г. равен 1481000 руб.**

$$\boxed{\text{Налоговая база}} = \boxed{1\,000\,000} * \boxed{1,481}$$

Рис. 1. Схема исчисления стоимости патента в 2018 г.

Обобщая выполненный обзор патентной системы налогообложения, хотелось бы кратко подчеркнуть ее основные достоинства и недостатки.

Плюсами ПСН можно назвать:

- сравнительно невысокую стоимость патента;
- возможность выбрать срок действия патента — от одного до двенадцати месяцев;
- возможность приобрести несколько патентов в разных регионах или на разные виды деятельности;
- нет налоговой отчетности в виде декларации.

Основные минусы патентной системы налогообложения следующие:

- ограниченность видов деятельности и численности наемных работников (15 человек);
- ограничение торговых площадей (50 м<sup>2</sup>);
- авансовая оплата стоимости патента;
- невозможность уменьшения налога на страховые взносы.

И все же, несмотря на некоторые недостатки, следует отметить перспективность данного налогового режима для малого бизнеса. Благодаря отсутствию сложностей в расчетах налога и составлении отчетности предприниматель может целиком и полностью сосредоточиться на ведении своего бизнеса и извлечении прибыли.

Литература:

1. Федеральная налоговая служба. Официальный сайт. Патентная система налогообложения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/patent/> (дата обращения: 22.02.18)
2. Кодексы и законы РФ. Официальный сайт. Налоговый кодекс РФ. Глава 26.5 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://kodeks.systems.ru/nk\\_rf/nk\\_glava26\\_5/](http://kodeks.systems.ru/nk_rf/nk_glava26_5/) (дата обращения: 22.02.18)

## Особенности налогообложения самозанятых граждан

Навагина Мария Сергеевна, студент магистратуры

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

27 ноября 2018 года был принят федеральный закон за № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)».

Согласно данному документу, под самозанятыми понимают физических лиц, которые имеют регулярный доход при отсутствии постоянной официальной занятости и не имеют наемных работников.

Следует отметить, что принятию данного закона предшествовали определенные события. Впервые вопрос о налогообложении самозанятого трудоспособного населения России был поднят в 2013 году. Предпосылкой послужил тот факт, что, по состоянию на 2013 год, из 86 миллионов человек трудоспособного населения, официально числилось трудоустроенными всего лишь 48 миллионов. Учитывая, что официально не трудоустроенные лица пользуются теми же благами, что и работающие граждане, вполне закономерно, что они должны платить налоги со своего дохода.

С 1 января 2019 года, на основании вышеупомянутого Закона, для самозанятых лиц введен налог в некоторых регионах России. Следует отметить, что в законе нет прямого упоминание видов деятельности, подлежащих на-

логообложению. Согласно закону объектом налогообложения признаются доходы от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав). При этом следует понимать, что подлежащими налогообложению являются такие виды деятельности, как репетиторство, уборка и ведение домашнего хозяйства, услуги по уходу за детьми, пожилыми, больными и инвалидами, а также ряд услуг на усмотрение региональных нормативных актов [ФЗ 422].

В настоящее время на региональных уровнях проводится работа по внесению соответствующих изменений в нормативно-правовые акты и расширению списка услуг, подпадающих под новый вид налогообложения [Пятшева]. Согласно официальной статистике, число самозанятых граждан растет. Так, если на 1 марта 2018 года в качестве самозанятых зарегистрировалось 1171 человек, то в октябре этого же года уже 2587 человек.

Таким образом, на текущий момент, самозанятым гражданином признается физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, не использующее труд наемных работников и уведомившее налоговые органы об оказании услуг физическому лицу в личных целях.

Особенности налогообложения самозанятых граждан представлены в таблице 1.

Таблица 1. Особенности налогообложения самозанятых граждан [ФЗ-422]

Критерий	Специфическая характеристика	Примечание
Экспериментальные регионы	Москва и Московская область, Калужская область, республика Татарстан	Допускается добровольная регистрация в любых регионах РФ
Ставки налогообложения, %	Доходы от реализации товаров (услуг) физическим лицам — 4%; ИП — 6%	—
Распределение во внебюджетные фонды	Только в ФОМС в размере 1,5%	При отсутствии отчислений в ПФ РФ, гарантируется только выплата социальной пенсии по старости
Переходный период	2019 год	Налоговые каникулы
Максимальный доход	200000 руб. в месяц	
Налоговый вычет	10000 руб.	Участники эксперимента освобождаются от НДФЛ и НДС
Штрафные санкции	При первичном нарушении 20% от суммы по расчету, при повторном — 100%	В 2019 штрафы не взимаются

Рассматриваемый режим налогообложения имеет ряд преимуществ, среди которых особо хотелось бы отметить следующие:

1) Не нужно сдавать в налоговую инспекцию отчеты и декларации о доходах. Вся информация считывается автоматически из приложения «Мой налог»;

2) Нет необходимости в использовании кассового аппарата. Чеки также автоматически формируются в специальном приложении «Мой налог»;

3) При отсутствии дохода обязанность по уплате налога отсутствует. Никаких минимальных платежей не предусмотрено.

4) Низкая ставка налога на доход, равная 4–6 %, в то время как ставка НДФЛ составляет 13 %.

5) Ставка налога заморожена на 10 лет. В законе указано, что для тех, кто уже перешел на новый налоговый режим, ставка не изменится в течение 10 лет.

Необходимо учитывать, что данный законопроект является экспериментом, поэтому пока еще сложно спрогнозировать его результаты. При этом тот факт, что государство пытается не только найти компромиссный подход и заинтересовать граждан открыто платить налоги, но и создать простой и материально необременительный механизм администрирования этого процесса является большим шагом на пути оптимизации налогового бремени физических лиц.

Литература:

1. Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)», от 27.11.2018 № 422-ФЗ.
2. Смирнов С.В. Понятие самозанятости. Введение налога на профессиональный доход как налоговый эксперимент/ С.В. Смирнов // Молодой ученый. — 2018. — № 47. — С. 291–293.

## Эффективность инвестиций в строительство

Скворцова Екатерина Юрьевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

## Construction investment efficiency

*В сегодняшних условиях хозяйствования одной из ключевых сфер деятельности любого предприятия является инвестиционная деятельность, направленная на развитие современных инвестиционных проектов с целью роста собственного капитала. В научной статье сформулирован вывод о возможности применения комплексного подхода к организации химических производств и определена теоретическая основа для исследования инвестиционных проектов в данной области.*

**Ключевые слова:** инвестиции, проект, химическая промышленность, эффективность.

*In today's business environment, one of the key areas of activity of any enterprise is investment activity aimed at the development of modern investment projects with the aim of increasing equity. The scientific article formulated the conclusion about the possibility of applying an integrated approach to the organization of chemical production and determined the theoretical basis for the study of investment projects in this area.*

**Keywords:** investments, project, chemical industry, efficiency.

Экономический прогресс в России определяет инвестиционную деятельность в виде ключевой формы осуществления экономических интересов предприятий всевозможных сфер народного хозяйства. На данный момент инвестиционная деятельность чаще всего взаимодействует с инновационными экономическими процессами, поскольку возможность наличия экономического эффекта в будущем все чаще устанавливается наличием внедренных новшеств. Указанные процессы являются актуальными как для сферы

производства, так и для сферы обращения. Инвестиционная деятельность — целенаправленный процесс определения инвестиционных ресурсов, для создания сбалансированной инвестиционной программы и обеспечения ее реализации [1]. Вышеописанные условия формируют основу для выбора в качестве объекта анализа химическую промышленность, поскольку на территории РФ активно развивается строительство объектов химической промышленности [2].



Крупными предприятиями может быть осуществлена поставка полного набора необходимого оборудования и оказание полного комплекса работ и услуг по введению и эксплуатацию целых объектов химического производства. Например, на условиях «под ключ» могут разрабатываться комплексы для термического обезвреживания отходов, комплексы для производства смол из карбамидоформальдегидного концентрата, удобрений и пр [3].

Очевидно, что в структуре предприятий, которые предлагают полный цикл работ, начиная от проектирования, поставки, монтажа оборудования и заканчивая гарантийным и постгарантийным обслуживанием установки после ее ввода в эксплуатацию, должны присутствовать бизнес-единицы, которые соответствуют заявленным компетенциям. Такие задачи могут быть успешно решены предприятиями холдингового типа. В рамках таких структур актуальными вопросами являются организация оперативного «перелива» финансовых ресурсов из одной сферы деятельности в другую и проектное управление [4].

Разумеется, возможность создания подобных объектов определяет необходимость наличия экономических ресурсов, таких как квалифицированный персонал, производственные мощности, земля, финансовые ресурсы [5].

Рассмотрим один из сегментов рынка химической промышленности, а именно, производство установок для получения смол из карбамидоформальдегидного концентрата, широко используемых в мебельном производстве. Сегодня в России многие компании в химической промышленности или пользуются инжиниринговыми решениями других производителей оборудования или являются генеральными подрядчиками и не имеют собственных мощностей по производству.

В свою очередь, на российский рынок осуществляют экспансию западные компании (PerstorpFormox (Швеция), HaldorTopsoe (Дания), специализирующиеся на производстве мощных установок для производства химической продукции. Однако и они, как правило, не строят «под ключ», а привлекают российского проектировщика и подрядчика [6]. Российские компании, которые принимают участие в подобных проектах являются только проектировщиками и подрядчиками и не имеют собственных мощностей по производству оборудования (ОАО «УДЕ» г. Дзержинск, ООО «Новгородский ГИАП», ООО «Технология формалиновых производств» г. Москва) [7]. Рассмотрим непосредственно вопрос определения эффективности инвестиций в создание комплексного производства химических установок на условиях «под ключ» в России.

Отметим, что создаваемые структуры должны обеспечивать не только производство всего нестандартного оборудования, требующегося для установки, но полный цикл работ и услуг по проектированию, монтажу оборудования, пусконаладочным работам, гарантийному и постгарантийному обслуживанию. Совокупные инвестиции в проект по строительству таких комплексных производств следует соотносить со следующими экономическими выгодами, которые бизнес, к примеру, холдинговой структуры, получит в долгосрочной перспективе от организации такого относительно автономного производства полного цикла [8]:

- сокращением сроков выполнения работ как результат наличия единой проектно-производственной площадки и информационной базы;
- оптимизацией финансовой структуры с точки зрения проектного управления (каждая химическая установка — это отдельный проект);
- снижением издержек на коммуникации в результате консолидации проектной работы в рамках одной группы компаний;
- гибкой реакцией на рекламации и повышением привлекательности продукции для потребителей по причине создания единой системы гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Перед предприятием химической промышленности стоит альтернатива: или заказывать часть товаров, работ, услуг в рамках проекта у сторонних поставщиков, или же организовать собственное производство или сервис на основе выделенной бизнес-единицы [9]. Следовательно, совокупный экономический эффект от инвестиций в создание подобных производств можно оценить с помощью классической концепции временной стоимости денег альтернативных затрат. Для целей анализа инвестиционных проектов в строительстве объектов химической промышленности полного цикла предлагается применение классических критериев оценки инвестиционных проектов: NPV, PI, IRR, дисконтированный срок окупаемости [10].

Таким образом, основные показатели эффективности инвестиционных проектов применимы для оценки целесообразности строительства объектов химической промышленности полного цикла. Также для принятия оптимальных решений, направленных на развитие химической промышленности, стоит учитывать возможность реализации политики импортозамещения посредством концентрации производственных сил в рамках отечественных бизнес-структур.

#### Литература:

1. Титов А. Б. Новый подход к классификации инновационных проектов / В сборнике: Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. 2015. С. 213–216.
2. Богатырева С. В., Семенова М. Д. Актуальные подходы к регулированию деятельности компаний-продуктовых ритейлеров / В сборнике: Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. СПбПУ, ИПМЭИГ. СПб. 2016. С. 247–253.

3. Титов А. Б. Применение балансовых методов для целей планирования и анализа хозяйственной деятельности проектно-ориентированных холдингов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 7 (48). С. 609–617.
4. Остроумова В. А. Анализ и оценка основных показателей эффективности и риска инвестиционных проектов в системе управления инвестиционной деятельностью предприятия химической промышленности // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2011. № 24. С. 45–54.
5. Титов А. Б. Совершенствование инновационной инфраструктуры на уровне диверсифицированного холдинга: проектный подход. Диссертация на соискание уч. степ. канд. экон. наук / СПбПУ Петра Великого. СПб., 2015.
6. Сулоева С. В. Иностранные инвестиции: совершенствование привлечения в экономику региона (на примере Приморского края) / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Дальневосточная государственная академия экономики и управления. Владивосток, 2000.
7. Богатырева С. В., Титов А. Б., Куприянова М. Ю. Модель привлечения инвестиций на региональном уровне // Международный технико-экономический журнал. 2016. № 1. С. 22–26.
8. Модернизация социально-экономического пространства: роль и взаимовлияние регионализации и глобализации как разнонаправленных процессов глобального развития / Монография под ред. Н. В. Панковой, Л. Н. Борисоглебской, Е. С. Юдниковой. — Санкт-Петербург, 2010. 265 с.
9. Богатырева С. В., Куприянова М. Ю. Инвестиционная активность бизнеса Санкт-Петербурга: настоящее и будущее / В сборнике докладов региональной научно-практической конференции Социально-экономические факторы эффективного управления и развития предпринимательства. Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет. Издательство ЛЕМА. Санкт-Петербург. 2015 С. 101–105.
10. Котляров И. Д. Алгоритм принятия решения об использовании аутсорсинга в нефтегазовой отрасли // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. № 11. С. 33–38.

## Особенности формирования эффективного стратегического партнерства

Сумченко Дарья Александровна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Союзы и партнерства всегда были частью человеческой истории во всех сферах жизни — от частного до общественного и от политики до бизнеса. Компании работали с партнерами в разных странах, компаниях или в рамках своих цепочек добавленной стоимости по разным причинам, будь то желание расширяться или необходимость сокращать расходы. Тем не менее, в последние годы рост партнерских отношений ускорился, что обусловлено преимуществами распределения рисков и объединения ресурсов, конвергенции технологий, деконструкции отрасли (от линейных цепочек создания стоимости до отраслевых сетей создания стоимости) и распространения знаний. В частности, автомобильная и фармацевтическая промышленность предоставляют хорошие примеры партнерских отношений, которые превратились из простых непредвиденных и договорных отношений в более ориентированные на возможности.

Согласно опросу руководителей PwC 2018 года, более 80% американских руководителей в настоящее время ищут стратегическое партнерство или намерены сделать это в ближайшем будущем [2]. Тем не менее, за последние три года только около 65% из тех, кто ищет новые стратегические альянсы, являлись успешными.

В стратегическом партнерстве партнеры остаются независимыми, делятся выгодами, рисками и контролем над совместными действиями и вносят постоянный вклад в стратегические области. Чаще всего они создаются, ко-

гда компаниям необходимо приобрести новые возможности в рамках существующего бизнеса. Стратегические партнерства могут принимать форму инвестиций в миноритарные акции, совместных предприятий или нетрадиционных контрактов (таких как совместные НИОКР, долгосрочные поставки, совместное распределение, услуги).

Стратегическое партнерство неизбежно сопряжено с трудностями, которые необходимо эффективно решать для обеспечения долговечности и успеха альянса, такими как изоляция собственных знаний, обработка множества потоков знаний, создание адаптивного управления и управление глобальными виртуальными командами. Если эти проблемы не будут решены, партнерство, скорее всего, потерпит неудачу, что происходит более чем в половине случаев.

Около 60% участников имели положительный опыт стратегического партнерства, а 31% потерпели неудачу (9% не имели опыта). Причины успеха или неудачи включали в себя важность соответствия целей, ценностей и соответствующих заинтересованных сторон, эффективное управление и необходимость стратегического партнерства, чтобы быть взаимовыгодными (

Ряд ученых определяют три основные причины неудачи стратегического партнерства:

1. «недостаточные инвестиции (разногласия по поводу распределения доходов и расходов, нехватки ресурсов, не-

достатка исполнительного спонсорства и приверженности и т. д.);

2. чрезмерное присвоение (сотрудничество, проблемы с владением клиентами, обмен интеллектуальной собственностью и т. д.);

3. несоответствие (противоречивые цели и стимулы, неясные роли и обязанности, трудности в сообщении общего ценностного предложения, расширение внутреннего разума менталитета)» [1, с. 17].

Чтобы избежать таких неудач и эффективно создать совместные возможности, стратегическое партнерство должно основываться на доверии и выполнять пять простых шагов:

1. Стратегия. Довольно часто формируются стратегические партнерства для устранения конкурентных угроз имитации и замещения, однако, хотя угрозу имитации следует устранять в области каналов ценностей, ответ на замещение должен заключаться в стратегиях на уровне бизнес-модели. В целом, компании, которые принимают решение о стратегическом партнерстве, должны вносить изменения на уровне стратегии, включая организационную структуру, процессы и, что наиболее важно, обязательства на всех уровнях. Компании должны четко определить области, в которых должны строиться партнерства, исходя из своей общей стратегии, а также своих целей.

2. Поиск, экран и выбор. Одна из распространенных ошибок, которые совершают компании при поиске возможных партнеров, заключается в рассмотрении лишь нескольких вариантов вместо того, чтобы рассматривать всю экосистему стратегических партнерств. В результате процессы поиска, проверки и выбора остаются децентрализованными и специальными (за исключением компаний с развитыми возможностями и историей успешного стратегического партнерства).

В целом, компании должны использовать различные механизмы для поиска возможных партнерских возможностей, таких как существующие контактные сети (поставщики, партнеры по исследованиям), специализированные отраслевые организации, ассоциации и конференции. На этапе проверки компании должны использовать стратегические партнерства для приобретения новых возможностей в рамках существующего бизнеса и быть осведомленными о взглядах потребителей. Они также должны сосредоточиться на ограничении числа областей роста и поиске правильных лидеров бизнеса в областях интересов. Процесс отбора должен учитывать хорошее соответствие с точки зрения возможностей, компетенций и культуры, а также готовность инвестировать «в натуральной форме».

3. Состав. Существует множество структур стратегических партнерств — от неакционерных альянсов, в основном в форме нетрадиционных контрактов (таких как совместные исследования и разработки, долгосрочные поставки, совместное распределение или услуги) до партнерских отношений на основе долевого участия в форме доли меньшинства, инвестиции и совместные предприятия.

Основными причинами выбора неэквивалентных стратегических партнерств являются высокая неопределенность на рынке, наличие нескольких возможных партнеров (причина состоит в том, чтобы начать терять и поддерживать конкуренцию между возможными партнерами), риск повреждения существующих партнерских отношений и высокая организационная пригодность.

4. Начать и стабилизировать. Развитие культуры поддержки внутри компании жизненно важно для обеспечения эффективности и продуктивности стратегического партнерства. Это означает признание партнерских отношений в качестве корпоративного приоритета (с включением в корпоративную коммуникационную стратегию). Поддержка со стороны высшего руководства должна сочетаться с поддержкой со стороны лидеров и команд партнерства.

Тем не менее, конфликт неизбежен, особенно на ранних этапах, и решение проблем на основе интересов — лучший способ их решения. Это требует отделения людей от позиций, эмоционального аспекта от рациональных вопросов, сосредоточения внимания на интересах, создания взаимовыгодных вариантов, разработки плана действий в чрезвычайных ситуациях и уточнения обязательств обеих сторон. Тем не менее, наиболее важным первым шагом является определение и согласование вопросов, которые необходимо решить. Контракт должен включать аспект координации — возможность пересмотреть контракт, а также условия для обострения проблем, кто должен обострять проблему, до какого уровня, права вето и так далее.

5. Учиться и управлять. Довольно часто компании образуют специальное подразделение (с четко определенной ролью — тяга против толчка), которое отвечает за создание и поддержку стратегических партнерских отношений. Эти подразделения обычно имеют портфель стратегических партнерств или проектов в рамках партнерства, чтобы сделать координацию более эффективной, расширить масштабы партнерства и накопить опыт. Портфельный подход к стратегическому партнерству повышает эффективность, поскольку, чем шире масштабы партнерства, тем успешнее оно будет.

Такое координационное подразделение обеспечивает посредничество в знаниях, легитимизацию компетенций и институционализацию организационной памяти, а также передачу лучших практик по всему портфелю.

Таким образом, при значительном расширении стратегического партнерства компании должны помнить, что успех во многом зависит от принятия правильной стратегии, согласованности (внутри компании и между партнерами) и плавной интеграции в процессы и операции организации. Тем не менее, важно сосредоточиться на совместном использовании обязательств и компетенций для создания ценности. При структурировании партнерства справедливость заменяет доверие. Если доверие слабое, партнеры склонны считать, что «это выгодно сотрудничать», тогда как сильное доверие стимулирует партнерские отношения до уровня личных отношений.

Литература:

1. Екимов А. В. Стратегическое партнерство как фактор повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка / А. В. Екимов, Н. В. Горбунова, О. А. Новокрещенова // Финансы и кредит, 2016. С. 15–26.
2. PwC. URL: <https://www.pwc.ru/> (дата обращения: 25.11.2019).

## Использование инструментов бережливого производства на предприятии стройиндустрии

Тропина Мария Александровна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В условиях глобализации и постоянного роста требований и ожиданий потребителей организации вынуждены неизменно адаптироваться и совершенствовать свою организацию бизнеса. Концепция бережливого производства может помочь организациям повысить свою конкурентоспособность и эффективность бизнеса, предлагая комплекс методов и инструментов во всех сферах деятельности, позволяющих производить товары и оказывать услуги в кратчайшие сроки и по наименьшим затратам с требуемым потребителем качеством.

Бережливое производство (lean production): Концепция организации бизнеса ориентирована на создание привлекательной ценности для потребителя через формирование непрерывного потока создания ценности, охватывающего все процессы организации и их постоянное совершенствование за счет привлечения персонала и устранения всех видов потерь. [1]

Бережливое производство выделяет 7 видов потерь:

1. Транспорт
2. Товарно-материальные запасы
3. Движение
4. Ожидание
5. Перепроизводство
6. Излишняя обработка
7. Дефекты

К основным инструментам бережливого производства относят:

### — стандартизацию работы

Документированная процедура (инструкция), в которой зафиксирован наилучший опыт выполнения данной операции. Этот документ «живой», постоянно обновляется и обновляется. Если компания имеет несколько одинаковых машин, они должны применять единый стандартизированный метод работы.

### — организацию рабочего пространства (5S)

Система 5S направлена на грамотную организацию рабочих мест. Это значительно повышает управляемость и эффективность производственных площадей, экономя при этом время производства. [2]

Система «5С» основана на:

1. Сортировке. Удаление всего лишнего с рабочего места.

2. Соблюдении порядка. Каждый инструмент должен находиться строго на отведенном ему месте.

3. Поддержании рабочего места в чистоте.

4. Стандартизации. Использование стандартных операционных процедур (СОПов) и инструкций для работы и поддержания порядка.

5. Совершенствовании. Стимулирование рабочих для поддержания и развития порядка.

### — картирование потока создания ценности (VSM)

Картирование потока создания ценности (Value Stream Mapping) — это достаточно простая и наглядная графическая схема, изображающая материальные и информационные потоки, необходимые для предоставления продукта или услуги конечному потребителю.

Карта потока создания ценности позволяет сразу увидеть узкие места потока и на основе его анализа выявить все непроизводительные затраты и процессы, разработать план улучшения.

Сокращение потерь, избыточных запасов, перепроизводства. Замечено, что при работающей системе Kanban результаты складского учета намного лучше.

### — визуализацию

Визуализация — это любое средство, информирующее о том, как должна выполняться работа. Это такое размещение инструментов, деталей, тары и других индикаторов состояния производства, при котором каждый с первого взгляда может понять состояние системы — норма или отклонение.

### — быструю переналадку (SMED)

Система SMED (дословно — «смена штампа за 1 минуту») — быстрая переналадка оборудования. В результате внедрения системы SMED смена любого инструмента и переналадка могут быть произведены всего за несколько минут или даже секунд, «в одно касание».

### — защиту от непреднамеренных ошибок (poka-yoke)

Разработка методов предотвращения ошибок непосредственно в производственном процессе. Цель состоит в том, чтобы достичь 0 дефектов.

Предотвращение ошибок обходится дешевле, чем осмотр, контроль, проверка.

— **канбан**

Способ регулирования потока материалов и готовой продукции, как внутри предприятия, так и вне его (с поставщиками и заказчиками). Метод основан на системе сигналов, указывающих на необходимость компонентов или готовой продукции.

— **всеобщее обслуживание оборудования (TPM).**

Система TPM (Total Productive Maintenance) — система продуктивного обслуживания оборудования с участием всего персонала. В основном способствует улучшению качества оборудования, ориентирована на максимально эффективное использование благодаря всеобщей системе профилактического обслуживания.

Основное внимание в этой системе уделяется предотвращению и раннему выявлению дефектов оборудования, которые могут привести к более серьезным проблемам.

Основа TPM — составление графика профилактического техобслуживания, смазки, очистки и общей проверки. Благодаря этому обеспечивается повышение такого показателя, как полная эффективность оборудования — ОЕЕ).

Этот список содержит традиционные инструменты для бережливого производства. Каждая организация определяет свой набор инструментов и методов их применения для достижения своих целей.

В последние годы применение принципов бережливого производства в строительной отрасли расширилось за рубежом. Это относится ко всем этапам строительного цикла, так как позволяет вносить необходимые улучшения в каждое направление работ, вовлекая в процесс изменений практически всех сотрудников, от рабочих на объекте до руководителей строительства.

Принципы бережливого производства (LEAN-принципы) внедряются зарубежными компаниями при осуществлении самых всевозможных строительных проектов.

LEAN — система управления всеми этапами жизненного цикла проекта, направленная на сокращение временных и стоимостных издержек проекта.

Анализируя зарубежный опыт применения LEAN-принципов, можно обратить внимание на выводы специалистов американской строительной компании Black & Veatch, которые выделяют четыре ключевых компонента реализации принципов бережливого строительства:

1. Выявление и устранение потерь и связанных с ними затрат. Такие потери могут быть вызваны различными причинами, в том числе неэффективной организацией перевозок, перемещением грузов и транспорта, наличием лишних производственных процессов и просто потерей времени.

2. Создание сбалансированного графика работы строительного персонала. Это включает в себя изменение времени начала и завершения рабочего дня, чтобы избежать массового перемещения рабочих и другого персонала на строительную площадку утром и обратно с площадки вечером. Измененный график работы позволяет равно-

мерно распределить трудовую активность персонала в течение рабочего дня.

3. Создание системы вытягивания, которая предполагает начало следующей операции только после завершения предшествующей операции. Это означает, что следующий исполнитель в производственной линии перемещается самостоятельно для выполнения новой операции по мере окончания предыдущей, и таким образом можно избежать перепроизводства и избыточных запасов.

4. Создание ценности на каждом этапе работы. Руководство строительства и весь персонал должны оценить каждое задание и задачу, чтобы определить, какую дополнительную ценность оно создает для заказчика или для выполнения утвержденного графика строительства. [3]

По мнению американских менеджеров строительных компаний, в настоящее время применение этих принципов и оптимизация производства за счет интеграции более мелких процессов позволяют снизить около 30 процентов затрат на строительство объекта.

В инжиниринге бережливые технологии направлены на постоянное совершенствование и, прежде всего, на выявление неоправданных потерь, связанных с наличием в рамках производственных процессов задач, не приносящих дополнительной ценности проекту. К таким примерам для инжиниринга относятся излишне частая ревизия чертежей, чрезмерная детализация спецификаций, ожидание информации от поставщиков для завершения проектирования, использование устаревших объемных листов, ошибки в расчетах, несоответствия в документации и т. д. Такие факторы чаще всего являются причинами серьезных потерь в ходе заготовительных и строительных работ.

Для достижения максимального эффекта при внедрении технологий бережливого производства необходимо обеспечить постоянную обратную связь с инженерами и всеми специалистами, участвующими в проектных работах. Их оценка эффективности каждого производственного процесса позволит выявить необходимость определенных изменений.

Обычные инструменты, используемые в бережливом производстве, используются для оценки процессов в строительстве, включая оценочные карты, перспективный план деятельности на срок до 3 недель и алгоритм оценки. [3]

Очень результативным инструментом является мониторинг и отслеживание движения материалов и персонала на строительной площадке. Это можно сделать с помощью систематических видеоматериалов, которые демонстрируются персоналу для консультаций по минимизации потерь и повышению безопасности.

Конечно, в условиях мирового финансового кризиса конкуренция на строительном рынке усиливается. Возможности конкурировать за счет снижения стоимости работ для большинства российских компаний ограничены и в какой-то момент уже будут исчерпаны. И здесь активную роль может сыграть активный переход отечественных предприятий на использование принципов бережливого

производства. Это позволит не только выжить в сложных условиях кризиса, но и продолжать развиваться и конкури-

ровать с иностранными корпорациями на местном и внешнем рынках.

Литература:

1. ГОСТ Р 56020–2014. Бережливое производство. Основные положения и словарь.
2. Денис Паскаль. Основы бережливого производства. С. 39–48.
3. Александр Германов «Практика бережливого производства в строительстве». URL: <https://lean-center.ru/?view=article&id=185>.

## Особенности планирования технико-технологических мероприятий по сервисному обслуживанию

Ушакова Екатерина Юрьевна, студент

Тюменский индустриальный университет

*В статье рассматривается сущность сервисного предприятия и особенности его функционирования, которые в свою очередь требуют от него иных механизмов планирования. В статье приводятся основные факторы и условия, которыми нужно руководствоваться при планировании на сервисном предприятии, а также построена схема процесса планирования технико-технологических мероприятий предприятия сервиса.*

**Ключевые слова:** сервисное предприятие, процесс планирования, технико-технологическое мероприятие, взаимосвязь планов

Современное общество активно пользуется услугами, что в последнее время распространилось и на промышленные предприятия. Большая часть крупных промышленных предприятий предпочитают использовать сервисные организации для проведения специфичных работ, что намного экономичнее и эффективнее, чем наличие собственных специалистов данной сферы.

В настоящее время хозяйственные системы всего мира трансформируются и превращаются в более «сервисизированные». По данным аналитического исследования, проведенного Всемирным банком, сервисным предприятиям принадлежит более 70% всего мирового ВВП, а в некоторых более развитых странах этот уровень превышает среднее значение (Люксембург — 85%, Франция — 77% и т. д.) [5].

Предприятия сервиса осуществляют особый вид деятельности по удовлетворению потребностей клиента путем оказания ему услуг. Именно данный факт выделяет процессы планирования сервисных организаций, от предприятия, выпускающего продукцию, так как сервисное предприятие руководствуется потребностями своего заказчика, а значит планирует свою деятельность не только в своих интересах, но и в интересах своих клиентов.

Главной задачей сервисных предприятий является правильное планирование сервисной деятельности, от которой зависит степень удовлетворенности потребностей заказчика, то есть процесс планирования на сервисных предприятиях является специфическим, не имеющим аналогов в других отраслях [1].

На сервисных предприятиях заказ на выполнение работ является предметом договора, который может быть

составлен как на период полного проведения работ, так и на определенный период. На рисунке 1 представлен процесс планирования на сервисных предприятиях и место в нем планирования технико-технологических мероприятий.

Таким образом, разработка и планирование технико-технологических мероприятий, входит в компетенцию сервисного предприятия, как исполнителя, однако очень часто в договоре на сервисное обслуживание оговорены необходимые работы, необходимо только составить график их проведения [4]. Планирование технико-технологических мероприятий подразумевает составление плана, содержащего конкретные действия, требования к результату, сроки реализации и ответственных лиц. При планировании технико-технологических мероприятий сервисное предприятие должно действовать в рамках своих обязанностей и полномочий, а также в интересах предприятия заказчика. Существует ряд требований, которые предъявляются к содержанию и качеству технико-технологических мероприятий, реализуемых сервисным предприятием (рисунок 2).

Так как сервисное предприятие зачастую оказывает долгосрочное сервисное обслуживание, то вполне может вносить корректировки в план технико-технологических мероприятий, однако особенностью данного планирования является ограниченность сметной стоимости таких работ, так как необходимо не только качество обслуживать объекты, но и не выходить за пределы установленной на них стоимости. Данный факт требует от сервисных организаций тщательного планирования, а также постоянного мониторинга состояния объекта обслуживания. В случаи

выявления необходимости в проведении дорогостоящих технико-технологических мероприятий, смета на обслуживание должна быть скорректирована в плановом периоде.

Как правило, сервисные предприятия выполняют циклический спектр операций, которые имеют одинаковую периодичность, а также стоимость [2].



Рис. 1. Процесс планирования работ на сервисном предприятии и место в нем технико-технологических мероприятий

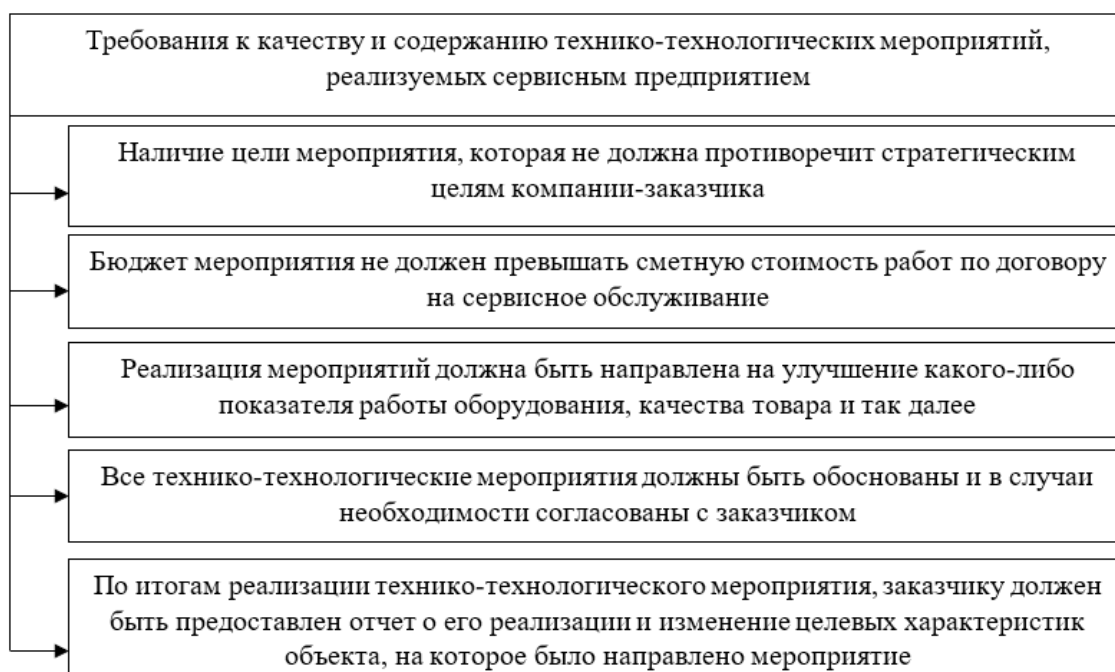


Рис. 2. Требования, предъявляемые к технико-технологическим мероприятиям, реализуемым сервисными предприятиями [3]

Наиболее важной частью процесса планирования технико-технологических мероприятий является выявление потребности в них, то есть проведение анализа состояния объекта обслуживания и определение имеющихся проблем.

Сам процесс планирования технико-технологических мероприятий сводится к разработке управленческого решения и имеет следующий алгоритм (рисунок 3).

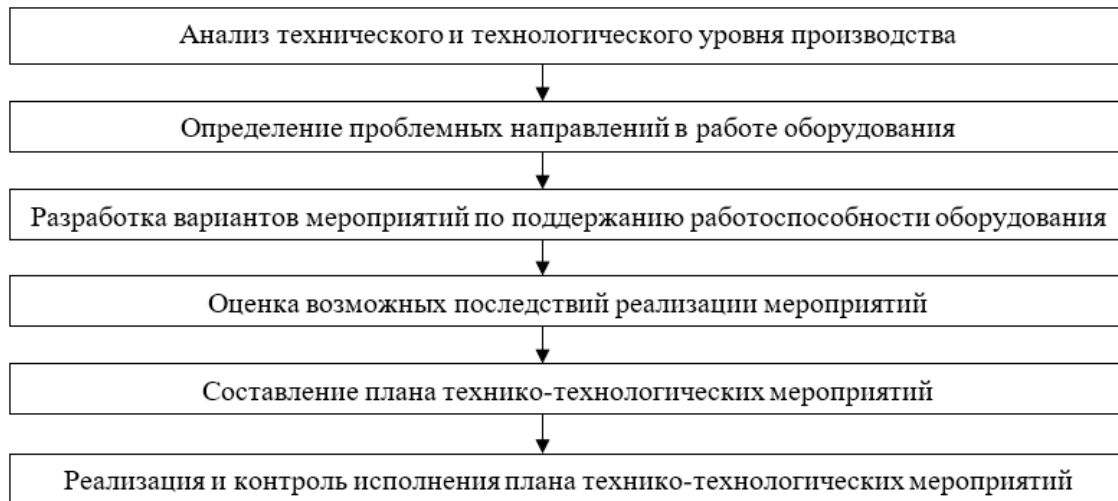


Рис. 3. Этапы планирования технико-технологических мероприятий по сервисному обслуживанию оборудования [1]

Отличительной особенностью планирования технико-технологических мероприятий в рамках сервисного обслуживания заключается в том, что планирование осуществляется в условиях ограниченных ресурсов и управленческих решений, так как оборудование принадлежит предприятию заказчику и может быть только усовершенствовано за счет реализации ряда мероприятий. Сервисное предприятие должно составить такой план технико-технологических мероприятий, который позволит поддерживать ра-

ботоспособность оборудования за счет изменения режимов его работы, замены расходных материалов и своевременных профилактических ремонтов.

Таким образом, можно сказать, что в рамках сервисного обслуживания оборудования, перед исполнителем стоит важная задача, которая заключается в поддержании работоспособности оборудования с использованием имеющихся материальных и трудовых ресурсов в условиях ограниченных финансовых средств и управленческих действиях.

#### Литература:

1. Виноградов, В. М. Организация производства технического обслуживания: Учебное пособие для сред. проф. образования / В. М. Виноградов, И. В. Бухтеева, В. Н. Редин. — М.: ИЦ Академия, — 2015. — 272 с.
2. Дубровин, И. А. Организация и планирование производства на предприятиях / И. А. Дубровин. — М.: КолосС, — 2016. — 359 с.
3. Ильин А. И., Сеница Л. М. Планирование на предприятии: Учеб. пособие. В 2 ч. Ч. 2. Тактическое планирование / Под общей ред. А. И. Ильина. — Мн.: ООО «Новое знание», 2017. — 416 с.
4. Колпачков, В. И., Ящура А. И. Производственная эксплуатация, техническое обслуживание и ремонт энергетического оборудования: Справочник. / М.: Изд. ЗАО «Энергосервис», — 2018. — 635с.
5. Калачев, С. Л. Сервисная деятельность: Учебник / Ж. А. Романович, С. Л. Калачев; Под общ. ред. проф., д. э. н. Ж. А. Романович. — М.: Дашков и К, 2017. — 284 с.



## Финансовый анализ ПАО Банк «ФК Открытие»

Фёдорова Алёна Сергеевна, студент;

Научный руководитель: Шутьгин Николай Борисович, кандидат технических наук, доцент

Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

**Ключевые слова:** банк, финансовый анализ, объединение банков, банки с госучастием.

Стремление увеличить свою прибыль — задача каждой организации, в том числе и банков, как коммерческих, так и государственных. Однако в активно изменяющихся условиях банковского сектора и рынка эта задача становится достаточно сложной.

Центральный банк, принимающий активное участие в контроле банковского сектора, постепенно ужесточает условия существования банков, например, введение и последующее увеличение нормативов достаточности капитала позволило Центробанку избавить банковскую сферу от наименее прибыльных банков и создать тенденцию укрупнения банков.

Укрупнение банков также в настоящее время граничит с увеличением банков с госучастием, которые Центробанк преобразует через фонд консолидации банковского сектора. Причем от этих банков также требуется показывать свою

результативность, следовательно, финансовый анализ является важным пунктом в контроле состояния банка и перспективах его развития.

Финансовые результаты банка оцениваются по следующим параметрам:

- показатели чистой прибыли;
- показатели прибыли до налогообложения;
- показатели прибыли до операций с резервами;
- операционная прибыль после операций с резервами;
- показатель чистого процентного дохода (процентные доходы минус расходы);
- показатели операционных расходов.

Для анализа используем данные объединенного банка «ФК Открытие», как банка с государственным участием, который только прошел процесс объединения (Таблица 1).

Таблица 1. Показатели финансовых результатов ПАО Банк «ФК Открытие», тыс. руб [1]

Показатель	3 кв. 2018 г.	3 кв. 2019 г.	Абсолютное отклонение
1. Чистая прибыль (убыток)	-5 158 760	3 577 843	8 736 603
2. Операционная прибыль до налогообложения	-11 024 909	5 887 094	16 912 003
3. Операционная прибыль до операций с резервами	-2 596 722	26 333 368	28 930 090
4. Операционная прибыль после операций с резервами	5 023 292	23 960 774	18 937 482
5. Чистый процентный доход	21 009 516	17 350 102	-3 659 414
6. Операционные расходы	-13 636 757	-18 464 005	-4 827 248

За 3-й квартал 2019 года банк заработал чистой прибылью на 3,5 млрд, что по сравнению с тем же периодом 2018 года явилось значительным увеличением. Также вместе с чистой прибылью соответственно увеличился и показатель прибыли до налогообложения. В результате эти показатели поднялись из отрицательных значений и показали положительное направление. Операционная прибыль до и после резервов также значительно увеличилась, при этом возросли и сами резервы. Что касается чистого процентного дохода, здесь наблюдается снижение, хотя значительную долю в 24 млрд отразил показатель кредитования клиентов, что означает ориентацию банка на привлечение дохода через проценты по кредитованию и увеличение выданных кредитов.

Если рассмотреть расчетные показатели финансового анализа, то увидим, что за этот год они также увеличиваются. Например, норма прибыльности активов RoA изменилась с -1,63% до 0,75%, при этом в этом периоде был скачок до 2,4%. Рентабельность капитала (RoE) также увеличилась за год с 6,52% до 19,76%. Это значит, что за каждый рубль вложенных средств формируется 19,76 копеек прибыли, когда как в прошлом году формировалось 6,52%. Это опять же говорит о повышении прибыльности.

Также важным фактором для принятия решения Центрального банка об эффективности деятельности банка являются нормативы достаточности капитала. За этот период нормативы почти не изменились и являются выше нормативных показателей, что можно проследить в табл. 2.

Таблица 2. Показатели достаточности капитала банка «ФК Открытие» [5]

Показатель	10.2018	11.2018	12.2018	...	08.2019	09.2019
Норматив достаточности капитала N1.0 (от 8%)	16,9	16,3	17,5	...	17,0	17,0
Норматив достаточности базового капитала N1.1 (от 4,5%)	16,8	16,2	17,4	...	16,1	15,7
Норматив достаточности основного капитала N1.2 (от 6%)	16,9	16,2	17,5	...	16,1	15,7

Основной причиной такого роста показателей стало, несомненно, объединение с банком ПАО «Бинбанк». Центрбанк вначале провел процедуру санации этим двум банкам и впоследствии решил их объединить [3]. Слияние капиталов банков, их ресурсов, баз данных, и как следствие, увеличение комиссионных доходов банка, которые занимают значительную часть в прибыли, привело к увеличению всех показателей.

Также стоит отметить, что вся группа «Открытие» показала значительный рост за счет чистого процентного дохода, пенсионной и страховой деятельности и чистого комиссионного дохода [4]. С другой стороны резкие увеличения показателей, таких как депозиты физических лиц и кредитный портфель, могут увеличить риски роста невозвратов кредитов и одновременных выплат процентов банком клиентам. Известно, что банк расширил возможности кредитования клиентов для увеличения и диверсификации кредитного портфеля. Для исполнения этой задачи необходимо делать упор на залоговые выдачи, чтобы сбалансировать кредитный риск.

#### Литература:

1. Бухгалтерский баланс Банк ФК Открытие. // КУАП. Финансовый анализ банков. 2019 // Режим доступа: <http://www.kuar.ru/banks/2209/balances/>
2. Кузнецова О. Н. Стимулирование инновационной активности экономических субъектов // Вестник финансового университета. 2017. Т. 21 № 1 (97). С. 28–34.
3. Пашутинская Е., Божко М. Новый игрок: как будет происходить объединение «ФК Открытие» и Бинбанка. // РБК.ру. 2018 // Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/02/02/2018/5a747bd19a79471ec85cc4d7>
4. Прибыль группы «Открытие» за 9 месяцев выросла на 40% // Финанс. 2019 // Режим доступа: <https://www.fnam.ru/analysis/newsitem/pribyl-gruppy-otkrytie-za-9-mesyacev-vyrosla-na-40-20191111-175224/>
5. Устойчивость и надежность банка «ФК Открытие» // Портал банковского аналитика. 2019 // Режим доступа: <https://analizbankov.ru/?BankId=fk-otkrytie-2209&BankMenu=nadezhnost>

## Банки с государственным участием. Основные тенденции развития

Фёдорова Алёна Сергеевна, студент

Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

**Ключевые слова:** банк, банки с госучастием, центральный банк, банковский сектор.

В современных экономических исследованиях в сфере банковского сектора все большее значение принимают аспекты активного вмешательства Центрального банка в секторе и увеличение доли банков с государственным участием по отношению к коммерческим банкам.

В России по-прежнему понятие «Банк с государственным участием» может определяться по-разному, в связи с тем, что порядок отнесения имущества к государственной собственности до сих пор не определен до конца. Этот процесс должен осуществляться в соответствии с установленным порядком как регламентирует Ст. 125 ГК РФ. Но на деле в связи с тем, что такого закона не существуют,

Что касается операционных расходов, логично, что они выросли вместе с объединением, так как сюда входит заработная плата работникам, амортизация основных средств, материальные расходы и т.д. Решением этого вопроса будет сокращение или объединение офисов с предварительным анализом территории для наиболее эффективного размещения.

Изучив основные показатели и направления деятельности объединенного банка, нужно также отметить необходимость внедрения инновационных банковских продуктов, которые позволят расширить предложение банка клиентам, увеличить прибыль. Также сюда можно указать возможность получения налоговых льгот за счет инноваций [2].

В результате, финансовый анализ банка позволяет не только выявлять ключевые позиции и по доходам и расходам и минимизировать негативные последствия тех или иных изменений, что является мониторингом, но и дает возможность увидеть зоны роста и возможности увеличения определенных показателей для увеличения прибыли банка.

появляется проблема отнесения банков к государственной собственности, и в результате, отнесение банков государственным участием к отдельному сегменту банковской системы.

В первом варианте термин банк с государственным участием означает кредитную организацию, которая имеет в своем капитале долю активов, принадлежащих государству или его представителям. Именно из-за этого присутствует подход в классификации банков, который называют «государственный сектор». В рамках этого подхода банки относятся к государственному сектору тогда, когда более 50% акций в уставных капиталах присвоено госу-

дарством или организациями из государственного сектора экономики.

Над этим подходом работали и зарубежные ученые, например, Дж. Бартом, Дж. Каприо.

Другая теория включает в себя значимость банков с долей участия государства более 24,9% капитала, при этом должно действовать условие, о том, что другие собственники владеют долями меньшими, чем доля госучастия. Над этой теорией работали Носера Дж. И Сирони А.

В результате, все банки можно разделить на 2 отдельные группы. Первая группа включает в себя банки с долей участия государства более 50%, а ко второй относим банки, у которых доля акций государственного владения меньше 50%.

Также существует подход, где банки делят по способам государственного участия.

1. В силу закона. Примеры приведены в таблице 1.

Таблица 1. Пример банков с господдержкой доля участия в силу закона

Банк	Доля участия
Банк России (Центральный банк Российской Федерации)	86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
Внешэкономбанк (Банк развития и внешнеэкономической деятельности)	(деятельность регулируется специальным законом № 82-ФЗ «О банке развития»)

Вышеперечисленные банки созданы на основании соответствующих федеральных законов. В основном они отображают государство: Центральный банк.

2. Во второй способ относят банки со 100% участием государства. Тут примером выступает Россельхозбанк или РНКБ.

3. Следующая группа банков — с владением контрольного пакета акций. Такие банки ведут собственную деятельность с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству. Примеры этих банков посмотрим в таблице 2:

Таблица 2. Банки с контрольным частичным пакетом акций

Банк	Доля участия
Сбербанк	52,32% принадлежит Центробанку
ВТБ (ПАО)	60,93% акций принадлежит государству (Росимущество)
АК БАРС	64,222% Республика Татарстан
АО Газпромбанк	87,5955% — ПАО Газпром, вкл. дочерние компании 8,5341% — Внешэкономбанк

4. Банки с косвенным участием — когда государство участвует в деятельности банка через другую подконтрольную организацию, а не через прямое управление. Например, банки группы ВТБ. Государство управляет 60,9% ВТБ напрямую, но при этом имеет влияние и не ВТБ24, акциями которого не владело, но имеет доступ через ВТБ.

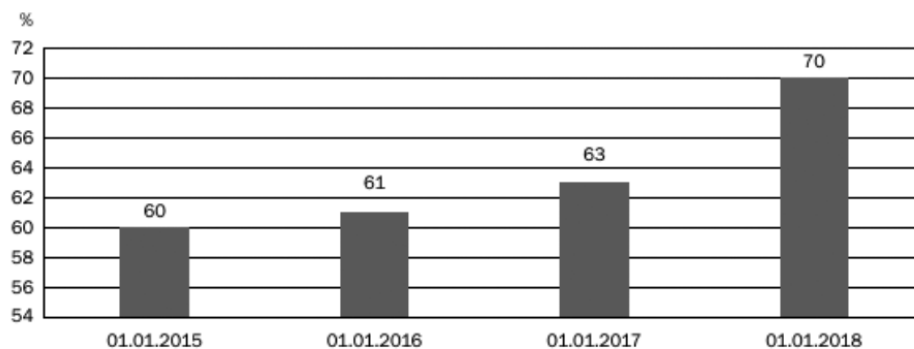
5. Банки под контролем государства. К этой категории относятся банки, которым вводилась временная администрация в рамках процесса санации АСВ или после того, как у банка отзывали лицензию. Примеры мы видим в таблице 3.

Таблица 3. Банки, подконтрольные государству

Банк	Доля участия
Банк ФК Открытие	99,99% Центральный банк
Промсвязьбанк	99,99% АСВ
Азиатско-Тихоокеанский Банк	99,99% Банк России (публикация от 28.09.2018)
БИНБАНК	99,99% Банк России (публикация от 25.10.2018)

Влияние банков на экономику России.

Для наглядного примера увеличения числа банков рассмотрим следующий график, представленный на рисунке 1.



Источник: АКРА / Source: ACRA (<https://www.acra-ratings.ru/research/619>).

Рис. 1. Доля госсектора в банковской системе РФ

По этим данным видно, что доля банков с государственным участием стремительно растет, что говорит об активной политике Центрального банка в банковской сфере. Центральный банк, как регулятор, ужесточает условия деятельности, отзывает лицензии у неэффективных и неприбыльных банков, поддерживает крупные банки и вливает средства в экономику через эти банки для поддержания состояния банковского сектора. За последние годы регулятор провел «зачистку» среди банков, отнимая лицензии и ужесточая нормативы достаточности капитала.

В связи с тем, что банки с государственным участием сильно влияют на экономику, возникают сложности, обусловленные именно этим сектором в банковской системе.

Основной проблемой в деятельности банков с госучастием является недостаточный уровень развития, который в одно время оказывает влияние на качество обслуживания, и реализацию социально-экономических функций.

Что касается экономических проблем:

— Внутренняя система государственного участия в банковской сфере порождает не полностью честную конкуренцию, так как такие организации свободно получают доступ к финансовым ресурсам, которые являются более дешевыми. Например, Сбербанк и ВТБ имеют значительное влияние и доминирование в большей части банковских услуг, в то время как другие банки обязаны преодолевать множество барьеров и проблем. Если сравнить данные

по объемам депозитов на 01.01.2019, то можно отметить определенную особенность: в топ-5 вошли Сбербанк, Банк ВТБ, Альфа-Банк, Россельхозбанк и Газпромбанк; большая часть банков (четыре из пяти) являются банками с государственным участием.

— В условиях современной экономики банки с государственным участием активно направляют свою деятельность на покупку и управление фирм в других секторах экономики, тем самым расширяя влияние государства в разных сферах экономики. В основном, совершая диверсификацию направлений деятельности, банки стремятся к увеличению прибыли, стабильности, а также увеличения своего влияния на экономику. Самым ярким примером такой диверсификации является приобретение страховых компаний и продажа страховых инвестиционных продуктов в банке.

В заключение можно отметить, что участие государства в банковском секторе влияет на его стабильность и надежность. Более того, через такие банки можно развивать и финансировать другие сектора экономики, вложение финансов в которые может быть рискованным и невыгодным, например сельское хозяйство. Предположительное негативное влияние банков с государственным участием не подтверждается, так как банки могут исполнять роль драйверов развития банковского сектора, инновационных институтов и реализации других рискованных проектов за счет обеспеченности и поддержки государства.

Литература:

1. Бабаев С.С. Какой банк можно назвать государственным / С.С. Бабаев / Деньги и кредит. — 2017. — № 7. — С.58–61.
2. Банк с государственным участием. // Банки.ру // Режим доступа: [https://www.banki.ru/wikibank/bank\\_s\\_gosudarstvennyim\\_uchastiem/](https://www.banki.ru/wikibank/bank_s_gosudarstvennyim_uchastiem/)
3. Банки с государственным участием список 2019. // Банковский портал Единый банк. 2019 // Режим доступа: [1eb.ru/bank/2393-banki-s-gosudarstvennyim-uchastiem-spisok-2016.html](http://1eb.ru/bank/2393-banki-s-gosudarstvennyim-uchastiem-spisok-2016.html)
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Справочно-правовая система. — Режим доступа — [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/).

5. Еремина Е. В. Государственное регулирование системы участия банков в инновационном процессе /Е. В. Еремина / Инновационная деятельность. 2016. № 9–4. С.27–31.
6. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Справочно-правовая система. — Режим доступа — [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/).

## Использование факторинга для сокращения дебиторской задолженности на примере ООО «Мясокомбинат «Кунгурский»

Феденева Екатерина Михайловна, студент;

Научный руководитель: Старкова Ольга Яковлевна, кандидат экономических наук, доцент

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

*В статье рассмотрены теоретические аспекты дебиторской задолженности, причины ее возникновения и возможности ее ликвидации за счет факторинга. Представлены преимущества факторинга и последствия его внедрения.*

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, просроченная задолженность, факторинг.

Денежные отношения любого хозяйствующего субъекта присутствуют во всех сферах его деятельности (приобретение сырья, материалов, основных фондов, реализация продукции по различным каналам и т. д.) и затрагивают финансовые интересы всех участников экономического процесса. Отсутствие денежных ресурсов или их недостаточность нарушает финансовую деятельность, снижает ее конкурентоспособность и может привести к банкротству, поэтому состояние финансов любой организации интересует всех участников экономического процесса. [2, с. 31].

Наличие дебиторской и кредиторской задолженности — это результат деятельности любого предприятия, которое является субъектом рыночных отношений. Само по себе наличие данных задолженностей не является отрицательным явлением, пока задолженность не становится просроченной и если взаимные задолженности сбалансированы по объемам и во времени.

В Пермском крае на 1.08.2018 года размер просроченной кредиторской задолженности составил 40374,0 млн руб., просроченной дебиторской задолженности — 27317,9 млн руб. В сельском, лесном хозяйстве, охоте и рыболовстве просроченную кредиторскую задолженность имели 17,3% предприятий, а просроченную дебиторскую задолженность — 25,3% предприятий [3, с. 21–24].

По мнению Ендовицкого Д. А. «Превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью ведет к задержке платежа, сокращению доступных для поддержания (развития) деятельности организации денежных средств, необходимости заимствования на невыгодных для компании условиях и даже к прекращению хозяйствования в качестве субъекта рынка. В связи с этим существенные объемы дебиторской задолженности — проблема многих российских организаций» [1, с. 213].

Однако, современная динамично развивающаяся корпорация, которой является агрохолдинг «Комос Групп», в состав которого входит Общество с ограниченной ответственностью «Мясокомбинат «Кунгурский», вынуждена осуществлять гибкую политику и оперативно реагировать на запросы экономической среды, так как работает на высоко конкурентном рынке, на сегодняшний день рынок мясопродукции в РФ представлен около 500 крупнейшими мясокомбинатами.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью может привести к неплатежеспособности. Таким образом, динамично развивающийся агрохолдинг, заинтересованный в развитии конкурентных преимуществ на агропромышленном рынке в поддержании стабильного финансового состояния, проводит детальный экономический анализ показателей задолженности, осуществляет гибкую политику расчетов по текущим обязательствам, проводит внутренний аудит дебиторской и кредиторской задолженности. Такой политики придерживается и ООО «Мясокомбинат «Кунгурский».

Ежедневно в процессе хозяйственной деятельности предприятия осуществляются расчеты со своими контрагентами, налоговыми органами, бюджетными и внебюджетными фондами, прочими дебиторами и кредиторами. При отгрузке продукции, как правило, не происходит немедленного перечисления денежных средств (исключение составляют договоры с контрагентами, которые работают по полной предоплате), от момента отгрузки до момента поступления денежных средств возникает дебиторская задолженность. Большинство полученного сырья и услуг мясокомбинат оплачивает кредиторам на условиях последующей оплаты, поэтому возникает кредиторская задолженность.

В практике основными причинами возникновения дебиторской задолженности выступают: финансовые проблемы

или недобросовестность покупателей; некомпетентность (недобросовестность) сотрудников; экономические трудности в стране; недостаток контроля контрагентом своевременности и полноты платежей; форс-мажорные обстоятельства; мошеннические схемы.

Так как дебиторская задолженность — это сумма задолженностей, причитающихся предприятию со стороны юридических и физических лиц, являющихся дебиторами (должниками), иными словами, это сумма, которую предприятию должны его поставщики или покупатели, то при анализе необходимо учитывать не только размер задолженности, но и сумму просроченной задолженности. Четкого общепринятого срока, по окончании которого дебиторская задолженность становится просроченной, не существует. Все сроки погашения задолженности индивидуальны и определяются договором, заключаемым между сторонами. Большинство крупнейших покупателей ООО «Мясокомбинат «Кунгурский» имеют значительно растянутые по времени сроки погашения дебиторской задолженности, которые привязаны к дате отгрузки, а в отдельных случаях и срокам годности продукции. В среднем отсрочка платежей составляет до 45 календарных дней. Предоставление отсрочки платежа дает возможность привлечения дополнительной клиентуры, так как многие соглашаются принять продукцию на реализацию и выплачивать деньги уже после факта собственной реализации, но это приводит к тому, что комбинату требуются дополнительные средства для оплаты сырья и услуг, поставленных предприятию. Для привлечения средств на оплату постав-

щикам за сырье и оказанные услуги, длительное время комбинат пользовался краткосрочными кредитами, которые в свою очередь имеют высокую процентную ставку. С 2017 года комбинат перешел на осуществление платежей через банк — фактор с Торговой компанией «Комос Групп», которая входит в состав агрохолдинга, это позволило получать своевременно денежные средства за поставленную продукцию. А уже с 2018 г. комбинат переходит на факторинг со всеми крупнейшими покупателями, основными являются крупнейшие федеральные сети — ритейлеры.

В современных условиях, факторинг является одним из самых эффективных финансовых инструментов и имеет ряд преимуществ по сравнению с кредитом:

- 1) не требует обеспечения;
- 2) размер финансирования неограничен;
- 3) срок получения денежных средств с момента предоставления заявки существенно короче;
- 4) сумму финансирования выплачивает фактору не клиент, а его дебиторы.

Следует отметить, что факторинг имеет преимущества не только для поставщика, но и для самого покупателя, поэтому крупные ритейлеры, идут на заключение договоров с участием банка — фактора.

Таким образом, привлечение денежных средств за счет факторинга позволило в значительной степени снизить финансовую нагрузку на предприятие и сократить отсроченную дебиторскую задолженность и предотвратить образование просроченной задолженности.

#### Литература:

1. Ендовицкий, Д. А. Корпоративный анализ: учебник для вузов / Д. А. Ендовицкий, Л. С. Коробейникова, И. В. Полухина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2019. — 213 с.
2. Сидоренко О. В., Ильина И. В. Расчетно-платежная дисциплина как императив эффективной финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций // Аграрная Россия. 2017. № 2. С. 29–33.
3. Старкова О. Я. Платежная дисциплина организаций // Znanastvena misel. 2018. № 23. С. 21–24.

## Совершенствование бытовой деятельности предприятия

Феденева Екатерина Михайловна, студент;

Научный руководитель: Старкова Ольга Яковлевна, кандидат экономических наук, доцент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова (г. Пермь)

*В статье проведен анализ вопросов, касающихся эффективной реализации продукции, иначе говоря, бытовой деятельности предприятия. По результатам проведенного исследования было принято решение о формировании направлений для совершенствования бытовой деятельности компаний.*

**Ключевые слова:** управление сбытом, маркетинговая стратегия, анализ конкурентов, каналы сбыта.

Актуальность данного исследования заключается в том, что условия рыночной экономики диктуют вопросы по повышению управления сбытовой деятельности на предприятиях. Успех их реализации заключается, в первую очередь, в конкурентоспособности и будущем развитии в отрасли.

Данными вопросами занимались разные авторы, особенно Ишкина Г. Ш. [1, с.3–9], Захарова Ю. А. [2, с.30], Сребник Б. В. [3, с.29], Шнаппауф Р. [4, с.33] и другие. В своих исследованиях авторы уделили внимание формирования и совершенствованию системы реализации про-

дукции на предприятиях, а также основным проблемам при сбыте продукции. Тем не менее, авторами изучены не все аспекты управления предприятиями.

Основной целью исследования является совершенствование управления сбытовой продукцией на предприятиях.

Результаты исследования. Экономические результаты хозяйственной деятельности предприятий напрямую зависят от эффективной сбытовой деятельности предприятия. Основная проблема современных предприятий — это жесткая конкуренция в любой профессиональной области.

Таким образом, условия жесткой конкуренции диктуют основную цель — обеспечение завоевания и сохранения организациями долей рынка. Основная проблема, с которой сталкиваются производители, это поиск эффективного способа реализации производимой продукции. Поэтому производители вынуждены реализовывать продукцию по сниженной стоимости посредникам и перекупщикам.

Учитывая вышесказанное, многие предприятия обязаны учитывать, что обеспечение государства необходимыми ресурсами возможно только в случае, когда будет настроен цивилизованный механизм обеспечения функционирования сбытовой деятельности предприятий, в целом по Российской Федерации. Таким образом, важным является увеличивать объем доли прибыли производителей в области конечных цен для ее реализации.

Особое значение имеет в сбытовой деятельности — маркетинговая стратегия, которая определяет цели, сопоставимые с возможностями предприятий. Исследования

рынков сбыта продукции, конкурентов, требований потребителей — определяют перспективы для сбыта разных продуктов и товаров, производится прогноз спроса, который наиболее вероятен для реализации продукции.

Таким образом, формируется стратегия деятельности предприятия, основой которой является план производства перспективного вида продукции, соответствующий материально-техническим возможностям, которые имеют ресурсный потенциал предприятия.

Далее основа маркетинговой стратегии разрабатывается при помощи производственной стратегии, которая определяет финансовую стратегию, а также план действий для реализации общей стратегии поведения предприятий для реализации поставленных целей.

Особое значение отдается формированию подразделения по маркетингу, а также функционирование сбытовой логистики на предприятии. Таким образом, производится привлечение сотрудников, которые имеют необходимые компетенции, а также способны своевременно реагировать на изменения рынка сбыта, принимают взвешенные решения, что непосредственно оказывает влияние на успех управления сбытовой деятельности компании.

При этом эффективным функционированием системы управления принято считать маркетинговый анализ, формирование и реализация маркетинговой стратегии компании. Для более наглядного представления деятельности предприятий в области сбыта был составлен SWOT-анализ (см. рис.1).

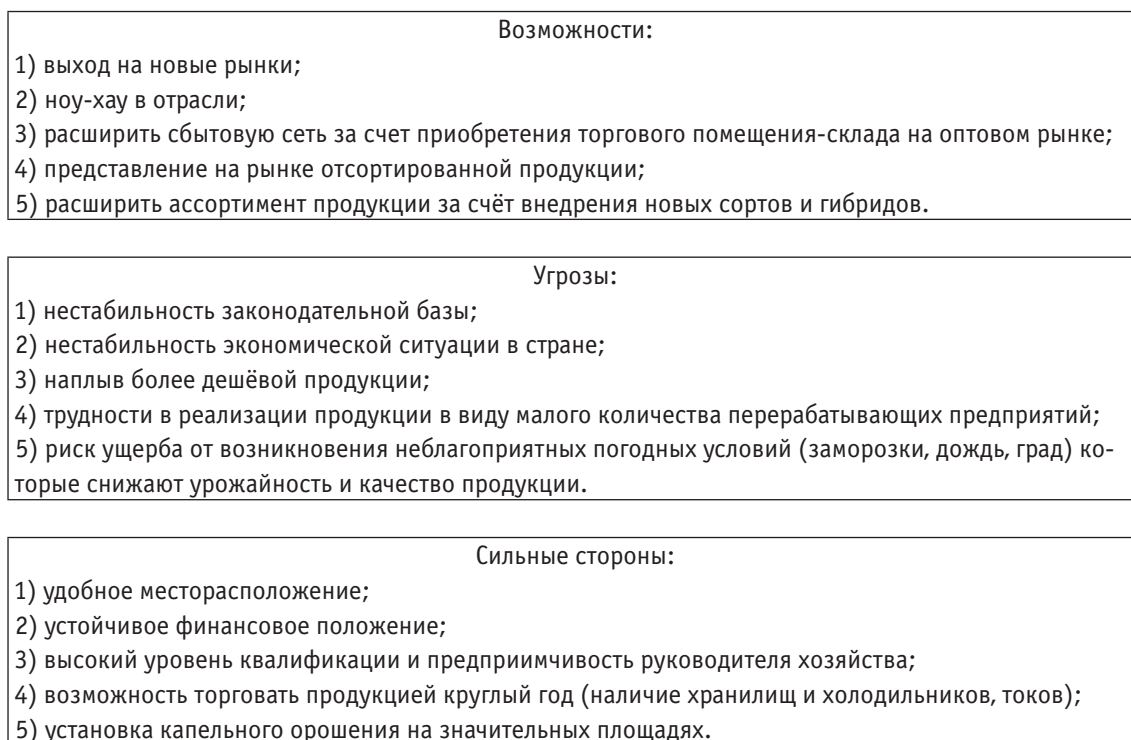


Рис. 1. SWOT-анализ деятельности предприятий в области сбыта

Организация регулярных ярмарок и выставок является важным элементом в популяризации и продвижении продукции конечному потребителю. В результате повы-

шается авторитет производителя, завоевываются предпочтения потребителей, формируется позитивный имидж производителя, улучшаются конкурентные позиции, осу-

ществляется реклама продукции сельскохозяйственного производителя.

Учитывая неразвитость элементов инфраструктуры рынка, сезонность и риски, связанные с производством продукции, конкуренцию, необходимо комплексно оцени-

вать варианты построения сбытовой политики по различным видам продукции, с учётом описанных подходов, проводить мониторинг рыночной ситуации, и на его основе координировать сбытовую и производственную деятельность предприятия.

#### Литература:

1. Захарова Ю. А. Методы стимулирования сбыта; — М.: Дашков и Ко 2016. — 120 с.
2. Ишкинина Г. Ш. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия / Г. Ш. Ишкинина // Вестник научных конференций. 2017. № 2–1 (18). С. 61–63.
3. Сребник, Б. В. Маркетинг; — М.: Высшая школа 2015. — 360 с.
4. Шнаппауф Рудольф Практика продаж. Справочное пособие по всем ситуациям в сбыте; — М.: Интерэксперт 2019. — 448 с.

## Факторы, определяющие конкурентную стратегию торговых организаций

Федоренко Дарья Андреевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Основной целью деятельности торгового предприятия в условиях нестабильной внешней среды является эффективное и рациональное использование своего потенциала, стабилизация существующих и разработка новых преимуществ в конкурентной борьбе. Это должно ему обеспечить повышение уровня конкурентоспособности на рынке товаров и услуг. Следует отметить, что процесс выработки стратегии не завершается немедленным комплексом действий. Обычно он проявляется в установлении общих направлений, координируют деятельность торгового предприятия на пути к укреплению его рыночных позиций.

При формулировании стратегии невозможно предусмотреть все возможности, которые возникнут в процессе ее реализации. Как только начинают открываться конкретные альтернативы, появляется и более конкретная информация, которая может поставить под сомнение обоснованность первоочередного стратегического выбора. Поэтому успешная разработка и использование конкурентной стратегии невозможно без тщательного исследования факторов внутренней и внешней среды функционирования предприятия.

Вопросы функционирования торговых предприятий и факторов, которые обусловят их развитие, в своих трудах рассматривали такие ученые Л. Андреева, Л. В. Балабанова, И. С. Должанский, Ю. Б. Иванов, Б. Карлофф, Н. В. Куденко, М. А. Окландер, А. П. Чукурна, А. А. Томпсон и другие. Но вопросу детального рассмотрения факторов, определяющих конкурентные стратегии торговых предприятий, уделено недостаточно внимания.

Конкурентоспособность, как сложная категория теории и практики хозяйствования, отражает все стороны экономики, определяет платежеспособность, финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов, их место и конкурентной позиции на рынке.

Обеспечение конкурентоспособности предприятия обуславливает получение соответствующего экономического и социального эффекта его функционирования, в первую очередь, зависит от имеющихся конкурентных преимуществ. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ на рынке товаров и услуг позволит предприятиям занять желаемую конкурентную позицию, обеспечить эффективную коммерческую деятельность в долгосрочной перспективе и достичь максимального синергетического эффекта от этой деятельности.

Конкурентные стратегии состоят из ряда подходов и направлений, разрабатываемых руководством с целью достижения наилучших показателей работы в соответствующей сфере деятельности. Они определяют средства конкурентной борьбы предприятия на целевых рынках и выступают как:

- «своевременная реакция на изменения в отрасли, в экономике в целом, в политике и других сферах;
- разработка конкурентоспособных мер и действий, рыночных подходов, которые могут обеспечить устойчивое преимущество над конкурентами;
- объединения стратегических инициатив функциональных подразделений;
- решения конкретных стратегических проблем, актуальных на данный момент развития предприятия» [2, с. 91].

Результаты анализа трудов ученых позволил определить, что на формирование конкурентных стратегий торговых предприятий влияют как внешние, так и внутренние факторы рыночной среды. В частности, состояние макросреды влияет на формирование конкурентных стратегий торговых предприятий следующим образом:

1. «политико-правовые факторы — формируют правовые основы использования конкурентных инструментов;



2. экономические факторы — укрепляют / разрушают покупательную способность по потенциальным рынкам, влияющих на экономическую устойчивость предприятия;

3. социальные факторы — определяют уровень прав и свобод субъектов рынка, формируют ментальность общества;

4. состояние развития коммуникационной инфраструктуры — определяет потенциальные коммуникационные возможности предприятий в сфере укрепления конкурентного статуса» [1, с. 89].

Рыночная ситуация также влияет на формирование конкурентных стратегий, в частности:

- размер рынка предприятия и его потенциал — определяют готовность целевых аудиторий к реализации новых управленческих мероприятий, которые будут разработаны;
- сегментация — в зависимости от стратегии охвата рынка предприятием (дифференциация, массовый маркетинг, концентрация) происходит соответствующее формирование маркетингового бюджета и программы;
- искомые выгоды — в зависимости от основной цели деятельности предприятия (получение прибыли, завоевания определенной доли рынка, удержание существующих позиций и т.д.) формируется соответствующая конкурентная стратегия;
- требования заказчиков товаров (услуг) — чем ближе стратеги охвата рынка приближается от массового к концентрированному распространения товаров (услуг), тем больше возрастают требования заказчиков продукции в всего комплекса маркетинга;
- товары (услуги) — заменители — при их отсутствии конкурентные стратегии являются более нацеленными на установление связей с целевыми аудиториями, а не на конкурентную борьбу;
- потенциально новые участники рынка — нейтрализовать их значимость предприятия, давно существуют на рынке, пытаются конкурентными стратегиями формирования лояльности и приверженности своих товаров (услуг);
- тенденции в отраслевых доходах — доходность той или иной отрасли прямо определяет уровень государственных и муниципальных ассигнований, это, в свою очередь, сказывается и на бюджете соответствующего предприятия.

Внутренние факторы имеют непосредственное влияние на формирование конкурентных стратегий торговой организации. Они имеют проявление через следующие элементы:

- стратегическая направленность организации. Она отразится на дальнейшем выборе конкурентной страте-

гии, поскольку последняя должна поддерживать миссию, цели и стратегические ориентиры предприятия. Так, если производятся дифференцированные товары (услуги), соответственно, конкурентные стратегии следует разрабатывать для каждого сегмента потребителей. При обслуживании узкого концентрированного рынка возникает большая необходимость в выработке одной, но эффективной стратегии дальнейшего функционирования торговой организации. Когда производятся товары (услуги) для широкого потребления — разрабатываются стратегии, которые не учитывают сегментного разграничения рынка;

- в зависимости от того, что на сегодня является наиболее значимым для создания ситуации успеха для предприятия, его коммуникационный направление должно обязательно это учесть. Создание корпоративного имиджа требует стратегических усилий как внутренних, так и внешних инструментов коммуникаций;
- усиление конкурентных позиций предприятия — активизации всех основных и синтетических коммуникационных инструментов внешнего воздействия;
- изменение образа предприятия ведет к разработке новой миссии коммуникационной деятельности. Позиционирование и дифференциация приводят к разработке новых стратегий коммуникаций: в первом случае, относительно новых товаров (услуг), во втором — относительно новых сегментов рынка. Антикризисные меры предприятия также должны иметь определенную коммуникационную поддержку по защите и улучшению существующего имиджа предприятия, отстранение конкурентов, фокусировка на потерянных выгодах и тому подобное;
- степень осознания руководством необходимости внедрения маркетинга на предприятии и уровень активизации всего комплекса маркетинга, также сказывается на стратегических ориентирах функционирования торгового предприятия;
- информационное, организационное, кадровое и финансовое обеспечения стратегической деятельности предприятия определяет сильные и слабые стороны процесса выработки конкурентной стратегии, позволяет (не позволяет) использовать весь рыночный потенциал, благодаря чему деятельность торгового предприятия значительно улучшается или, наоборот, ухудшается.

Таким образом, учет указанных внешних и внутренних факторов позволит торговым предприятиям формировать рациональные стратегические альтернативы, которые позволят эффективно функционировать на рынке товаров и услуг.

#### Литература:

1. Магомедов, А. М. Экономика организации: учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 323 с.

2. Савцова, А. В. Финансовая стратегия предприятия: формирование и реализация: коллективная: монография / Савцова А. В., Ушвицкий Л. И., Соловьева И. В., Карпов П. Н. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016. — 156 с.

## Развитие корпоративной интеграции как стратегическая возможность

Фуженко Алена Евгеньевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Современная промышленная система опирается на такие методы, которые могут быть использованы экономически, только если производство осуществляется в очень больших масштабах. Это требует расширения рынков, с одной стороны, и увеличения покупательной способности людей с другой.

Для наиболее полного использования производственного потенциала современных технологий некоторые страны, имеющие небольшие внутренние географические рынки, пытались объединиться в региональные группы. Экономическая интеграция в широком смысле означает объединение отдельных экономик в единую, более крупную экономику.

Тарифы и другие ограничения на торговлю применяются дискриминационным образом. Такая дискриминация имеет две формы — дискриминация по странам и дискриминация по товарам. Экономическая интеграция — это «коммерческая политика, направленная на дискриминационное снижение или устранение торговых барьеров только между объединяющимися нациями» [1, с. 98].

Следовательно, экономическая интеграция относится к соглашению, согласно которому две или более страны объединяются в более крупный экономический регион путем устранения разрывов и дискриминации, существующих вдоль национальных границ, в то же время следуя общей тарифной и торговой политике в отношении стран, не входящих в группу.

Некоторые ученые определяют экономическую интеграцию как «создание наиболее желательной структуры международной экономики, устранение искусственных препятствий для оптимальной работы и преднамеренное внедрение всех желаемых элементов координации и унификации» [2, с. 105].

Можно провести различие между негативными и позитивными аспектами интеграция. Негативные аспекты интеграции включают устранение дискриминации и ограничений на перемещение товаров между странами-членами. Положительные аспекты интеграции включают принятие таких политических мер и институциональных механизмов, которые способствуют устранению рыночных искажений в данном экономическом регионе.

Экономическая интеграция может пониматься как процесс и состояние дел. Как процесс, он касается мер, направленных на ликвидацию дискриминации между экономическими единицами, принадлежащими к различным

национальным государствам. Как состояние дел, его можно рассматривать как область, состоящую из различных национальных государств, среди которых отсутствуют различные формы дискриминации.

В последние годы многие крупные предприятия начали предпринимать инициативы по интеграции предприятий. Динамические силы, такие как глобализация, интенсивная конкуренция и рыночные инновации, побуждают предприятия к большей дифференциации, чтобы сосредоточиться одновременно на клиентах, продуктах, географических регионах и функциях. Но в то же время такие сложные различия создают фрагментации, которые ограничивают способность организации к достижению «единства усилий», таких как использование глобальных ресурсов и предоставление интегрированных услуг клиентам.

В ответ на эти проблемы в последние годы многие крупные предприятия начали предпринимать инициативы по интеграции предприятий. Например, IBM стремится создать одну глобально интегрированную фирму, которая «использовала бы лучшие мировые ресурсы, будь то идеи, технологии, инициативы и люди, чтобы справиться с любой проблемой клиента в любом месте».

Аналогичным образом, UBS восстанавливает свою репутацию как интегрированная глобальная финансовая мощь с видением «одна фирма, один бренд и одно будущее», а не конгломерат множества брендов. Совсем недавно руководители Microsoft также начали радикальную трансформацию посредством своей стратегии «один Microsoft», чтобы обеспечить более согласованный и целостный опыт в своих продуктовых линейках для пользователей и разработчиков.

Однако такие амбициозные попытки интеграции предприятий чреваты проблемами. Успешная интеграция предприятия требует одновременного внимания к решению проблем системной, операционной и стратегической интеграции. Системная интеграция обеспечивает единую, консолидированную и масштабируемую платформу ИТ-инфраструктуры для всего предприятия. Операционная интеграция позволяет проектировать сквозные процессы в цепочках создания стоимости предприятия. Стратегическая интеграция способствует объединению разрозненных бизнес-стратегий в направлении усиления взаимодействия между предприятиями.

Стратегическая интеграция направлена на то, чтобы укрепить сплоченность разрозненных бизнес-стратегий

на предприятии. Он уравнивает противоречие между усилением основной стратегии и перенаправлением стратегии на использование роста. Эффективная стратегическая интеграция повышает согласованность в видении предприятия, уточняет его стратегические приоритеты и облегчает индивидуальное осмысление очевидных организационных противоречий. Для облегчения стратегической интеграции, возможно, потребуется создать новые структурные подразделения, перестроить существующие отношения отчетности и пересмотреть систему стимулирования.

Такие стратегические интеграционные усилия часто являются наиболее сложными, поскольку они включают спорные дискуссии с прямыми ресурсами.

Отсутствие стратегической ясности для интеграции предприятий. Даже несмотря на то, что организации внедряют интеграцию, ясность ее как стратегического направления деятельности предприятия может оставаться неопределенной. Часто неясно, как интеграция относится к другим стратегическим инициативам на предприятии. Иногда несовместимые артефакты старых или других стратегий не удаляются.

Например, если одна организация государственного сектора стремилась использовать новую видимость в интеграции предприятий, чтобы начать новую финансовую парадигму, благодаря которой менеджеры будут иметь возможность управлять своими собственными бюджетами. Несмотря на предполагаемые финансовые возможности, мало что изменилось, так как старая практика дискреционного распределения бюджета высшим руководством все еще преобладала.

Тем не менее, в других случаях артефакты новых стратегий недостаточно институционализированы. ИТ-директор крупного производителя автомобилей отметил упущение в перестройке систем стимулирования в своей инициативе интеграции предприятий. Предполагаемая глобальная корпоративная ориентация никогда не будет полностью усвоена, учитывая продолжение его преимущественно локальной системы стимулирования.

Менеджмент должен придерживаться целостного подхода к интеграции предприятий, обращая пристальное внимание на ключевые проблемы в системной, операционной и стратегической интеграции».

Отсутствие согласованности между несколькими бизнес-стратегиями. Задача стратегической интеграции заключается не только в устранении старых барьеров и создании новых артефактов интеграции предприятий, но и в создании согласованности между несколькими бизнес-стратегиями внутри предприятия.

Поддержание стратегического видения интеграции предприятий. Другая общая проблема в стратегической интеграции связана с оборотом ключевых чемпионов интеграции предприятий. Учитывая масштаб интеграции предприятия, это обязательно долгосрочная стратегия на 3–5 лет. Однако по разным причинам (например, выгорание, продвижение по службе, замена) текучесть ключевого управленческого персонала часто высока. Следовательно, грандиозное видение интеграции предприятий имеет тенденцию уходить на второй план после первых 1–2 лет.

Например, в одну организацию ее ключевой спонсор проекта ушел через два года. Последующая замена была директором на более низком уровне управления. Обоснование интеграции предприятий пришлось перепродать новому директору, который, казалось, расставил приоритеты перед другими инициативами. Размывание обязательств со стороны высшего руководства серьезно поставило под угрозу усилия интеграции предприятий.

Таким образом, процесс стратегической интеграции предприятия является очень сложным и динамичным. Взаимозависимости, встроенные в корпоративную интеграцию, могут быть просто неуместными, слишком дорогими или изменяться со временем, в зависимости от стратегических изменений в организации. В то время как организация должна хорошо планировать и быть энергичной в своих усилиях по интеграции, в то же время она должна оставаться открытой и непрерывно работать, чтобы отточить фокус своих возможностей на ней.

#### Литература:

1. Антонов Г. Д. Стратегическое управление организацией: Учебное пособие / Г. Д. Антонов, В. М. Тумин, О. П. Иванова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 239 с.
2. Головачев А. С. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / А. С. Головачев. — Минск, 2019. — 688 с.
3. Какаева Е. А. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: Учебное пособие / Какаева Е. А., Дуненкова Е. Н. — М.: Дело АНХ, 2019. — 176 с.

## Понятие и сущность дивидендной политики. Факторы, влияющие на дивидендную политику

Чередниченко Наталья Владимировна, студент магистратуры  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В статье раскрыты понятие и сущность дивиденда и дивидендной политики, а также рассмотрены факторы, влияющие на дивидендную политику, представлены существующие теории дивидендной политики. Предложена классификация факторов дивидендной политики на группы: экономические, институционально-правовые, социальные, контрактные.*

**Ключевые слова:** дивидендная политика, акционерное общество, дивиденд, сущность, факторы, прибыль.

Прибыль является основной целью деятельности любой коммерческой организации. В случае удачного окончания финансового года, перед компанией появляется дилемма: направить полученную прибыль на реинвестирование в целях развития организации либо поощрить собственников компании в виде дивидендных выплат.

Вопрос о сущности понятий «дивиденд» и «дивидендная политика» является дискуссионным. Например, В. В. Ковалев определяет дивиденд как «денежный доход акционеров» [1, с. 123].

А. И. Басов и В. А. Галанова определяют дивиденд как доход, который может приобрести акционер за счет доли чистой прибыли акционерного общества, распределяемой между держателями акций в форме установленной части их номинальной стоимости, т. е. с помощью дивиденда осуществляется право акционера на участие в прибыли [2, с. 52]. Следовательно, понятие «дивиденд» можно определить как часть чистой прибыли акционерного общества после налогообложения, которая выплачивается акционерам.

Понятие дивиденда в России определено как Гражданским, так и Налоговым кодексами Российской Федерации, однако в налоговом смысле его значение гораздо шире. В соответствии с Гражданским кодексом, дивидендом признается полученный акционером от акционерного общества при распределении прибыли доход по принадлежащим акционеру акциям пропорционально долям акционеров в уставном капитале этого общества [3, ст. 102]. Другими словами, дивиденды выплачиваются только акционерными обществами. С точки зрения налогообложения, дивиденд — это любой доход, полученный акционером от организации при распределении прибыли, оставшейся после налогообложения, по принадлежащим акционеру акциям пропорционально долям акционеров в уставном капитале этой организации, т. е. признается любой доход, полученный акционером (участником) от организации [4, ст. 43].

Вопросы о том, насколько в деятельности акционерного общества важна дивидендная политика, следует ли выплачивать дивиденды, влияет ли выплата дивидендов и их стабильность на его рыночную стоимость (т. е. на благосостояние акционеров) также являются дискуссионными. В зависимости от ответов на данные вопросы, выделяют следующие основные теории дивидендной политики: теория значимости дивидендной политики, теория иррелевантно-

сти дивидендов, теория налоговой дифференциации, теория сигнализирования дивидендов, теория клиентуры [5, с. 362].

Таким образом, сущность дивидендной политики заключается в выборе оптимального соотношения между долей прибыли, отвлекаемой из оборота и выплачиваемой в виде дивидендов, и долей, направляемой на расширение бизнеса.

Можно выделить следующие группы факторов, влияющих на дивидендную политику компании [5, с. 369].

Во-первых, **экономические** факторы, к которым относятся:

1. Характеризующие собственные инвестиционные возможности фирмы:

- необходимость использования благоприятной конъюнктуры для реализации инвестиционных программ с высоким уровнем эффективности;
  - наличие финансовых резервов, сформированных в предыдущем периоде;
  - стадия жизненного цикла организации (на ранних стадиях она вынуждена больше средств направлять в свое развитие, ограничивая выплату дивидендов).
2. Характеризующие возможности привлечения финансовых ресурсов из альтернативных источников:
- финансовое состояние и уровень кредитоспособности организации, обуславливающие степень доверия к ней инвесторов;
  - средневзвешенная стоимость привлечения дополнительного капитала посредством выпуска акций и облигаций, получения банковских кредитов;
  - издержки, связанные с эмиссией и размещением ценных бумаг.

3. Ограничивающие факторы:

- уровень налогообложения имущества компании и дивидендов;
- структура капитала (отношение долговых обязательств корпорации к ее акционерному капиталу), которую отражает коэффициент финансовой активности и характеризует степень зависимости компании от заемных источников финансирования;
- достигнутый эффект финансового рычага (левериджа), позволяющего с помощью манипулирования структурой капитала влиять на уровень рентабельности активов компании, а значит, и на рыночную цену ее акций;
- фактический размер получаемой прибыли.

4. Макроэкономические:

- состояние товарного рынка, на котором действует компания (например, в период подъема конъюнктуры эффективность капитализации прибыли значительно возрастает);
- инфляция, высокие темпы которой формируют склонность акционеров к получению дивидендов в денежной форме, а руководство компании — к задержке их выплат (последнее объясняется преимущественно ростом потребности организации в наличных денежных средствах).

5. Прочие факторы:

- необходимость рассчитываться по кредитам (является более важной задачей, чем повышение уровня выплачиваемых дивидендов);
- уровень дивидендных выплат у конкурентов;
- опасность утраты контроля над управлением компанией (низкий уровень дивидендов может привести к падению рыночной стоимости акций компании и их массовой продаже владельцами, что увеличивает риск ее захвата).

Во-вторых, группа **социальных** факторов:

1. Потребности собственников относительно ставки дивидендов, максимизирующей их благосостояние (если большая часть акций сосредоточена в руках миноритарных акционеров и/или институциональных инвесторов, то наиболее вероятно преобладание ориентации на выплату высоких дивидендов; если преобладают мажоритарии, то будет иметь место отказ от значительных дивидендов в пользу реинвестирования прибыли).

2. Мнение высших управленцев о прочности своего положения в корпорации (при угрозе поглощения они могут поставить свои групповые интересы над интересами других собственников и снизить ее инвестиционную привлекательность, не распределяя дивиденды).

В-третьих, группа **институционально-правовых** факторов:

1. Ограничение способности организации объявлять и выплачивать дивиденды (компания не вправе этого делать, если не полностью оплачен уставный капитал, выкуплены акции, которые она обязана выкупить, выявлены определенные в законодательстве признаки банкротства, или эти признаки могут появиться в результате выплаты дивидендов, стоимость ее чистых активов меньше величины уставного капитала и резервного фонда, либо станет меньше этой величины в результате выплаты дивидендов).

2. Требования к источникам дивидендных выплат (в одних странах дивиденды можно уплачивать только из прибыли; в других — из прибыли и инвестиционного дохода).

3. Требования к форме дивидендных выплат (дивиденды могут выплачиваться деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом компании — акциями, облигациями, товаром).

4. Последовательность дивидендных событий (дата объявления и публикации в прессе советом директоров выплаты дивидендов, их размера, сроков переписи и оплаты).

В-четвертых, группа **контрактных** факторов, включающих в себя требования двусторонних соглашений, заключенных корпорацией, и односторонних обязательств, которые она на себя возложила:

1. Ограничение дивидендных выплат при получении ссуды (в целях предоставления гарантий обслуживания долга заемщик заключает соглашение, в котором оговаривается либо предел, ниже которого не может опускаться величина нераспределенной прибыли, либо определенное значение финансовых коэффициентов, до достижения которого дивидендные выплаты не производятся). В России подобная практика пока не распространена, но существует необходимость формирования резервного капитала в размере не менее 5% от уставного капитала, и закрепление за советом директоров права ограничения выплачиваемых дивидендов сверх указанной величины, чем руководство может пользоваться при получении долгосрочных кредитов.

2. Гарантирование соответствия акций компании критериям допуска к торговле на крупных фондовых биржах (например, отсутствие на протяжении длительного времени фактов снижения дивидендных выплат).

Дивидендная политика, как и управление структурой капитала фирмы, существенно влияет на изменение совокупного богатства участников акционерного общества.

При решении вопроса о распределении прибыли компании между дивидендными выплатами и реинвестированием очень важно учитывать возможную реакцию рынка ценных бумаг, так как дивидендная политика оказывает существенное влияние на цену акций компании, служащую для инвестора основной информацией об эффективности ее деятельности. Поэтому модель дивидендной политики необходимо строить с привязкой к курсу акций, стоимости предприятий. В то же время на курс акций влияет не только прибыль компании как таковая и размер выплачиваемых дивидендов, но и такие факторы, как ее финансовая устойчивость, известность, состояние деловой активности в стране, число конкурентов, уровень инфляции, законодательные и налоговые изменения, эффективность рынка ценных бумаг и т. д. При значительном росте рыночных котировок акций может наступить момент, после которого спрос на них вследствие высокой цены начинает падать. В этом случае прибегают к дроблению акций, число которых в обращении увеличивается. В результате прибыль и дивиденды на акцию, а также ее цена снижаются, и спрос на них вновь возрастает.

Оценка этих факторов позволяет сделать выбор в пользу определенного вида дивидендной политики на ближайший период.

Литература:

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. Учебно-практическое пособие. 2013. — 250 с.

2. Галанова В. А. и Басов А. И. Рынок ценных бумаг. Учебник. / М.: финансы и статистика. 2012. — 448 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
5. Корпоративные финансы: учебник / Эскиндаров М. А., под ред., Федотова М. А., под ред., Шохин Е. И., Хотинская Г. И., Тазихина Т. В., Слепнева Т. А., Сетченкова Л. А., Сагайдачная О. В., Руб — Москва: КноРус, 2020. — 480 с.

## Методическое обеспечение деловой оценки диспетчеров транспортной компании

Шакирова Евгения Эдуардовна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Липаткина Надежда Васильевна, кандидат педагогических наук, доцент

Оренбургский государственный педагогический университет

Эффективность работы транспортной компании зависит от персонала, и в первую очередь от диспетчеров. Именно диспетчера первым слышат клиенты, от его профессионализма зависит будет ли прибегать в дальнейшем к услугам компании клиент или нет.

Чтобы выявить соответствие работника занимаемой должности необходимо проводить деловую оценку персонала. Деловая оценка персонала рассматривается как процедура, проводимая с целью выявления степени соответствия определенным требованиям личностных качеств сотрудника, количественных и качественных результатов его деятельности [1, с. 40]. Только при правильной организации деловой оценки руководство компании сможет оценить компетенции работника, потенциал его развития и результативность его труда. Для организации деловой оценки необходимо подготовить ее методическое обеспечение.

Методическое обеспечение в педагогике используется в двух понятиях: как процесс и как результат. Методическое обеспечение как процесс — это планирование, разработка и создание оптимальной системы учебно-методической документации и средств обучения, необходимых для эффективной организации делового процесса в рамках времени и содержания, определяемых профессиональной образовательной программой [2]. Методическое обеспечение как результат — это совокупность всех учебно-методических документов (планов, программ, методик, учебных пособий и т. д.), представляющих собой системное описание образовательного процесса, который впоследствии будет реализован на практике [3, с. 188]. В этом смысле методическое обеспечение является дидактическим средством управления подготовкой специалистов, комплексной информационной моделью педагогической системы, задающей структуру и отображающей определенным образом ее элементы [4].

В контексте исследуемой проблемы под составом методического обеспечения понимается совокупность документов, описывающих технологию обучения, методы выбора и применения способов обучения для получения необходимой компетенции, критерии сформированности компетенции, методики проектирования и реализации образовательного процесса в транспортной компании.

Основная проблема проведения деловой оценки персонала транспортной компании, являющейся объектом исследования, заключалась в отсутствии определенного регламента, положения о проведении деловой оценки, не были установлены точные сроки ее проведения. Вместе с тем, разработка комплекса методического обеспечения являлась одним из важнейших условий проведения адекватной деловой оценки работников, которая помогла установить руководителю транспортной компании не только уровень компетентности сотрудников, но и выявить:

- необходимость переподготовки кадров и повышения квалификации;
- результаты работы;
- уровень знаний и навыков диспетчеров в компании;
- возможность создания резерва руководителей подразделения и обеспечить оказание помощи в работе с молодыми специалистами;
- недостатки управления, дублирование его функций на различных уровнях управления;
- организационные и социальные резервы в работе подразделений;
- состояние психологического климата в подразделении.

Оценка персонала предполагает выработку критериев оценки, под которыми понимаются показатели, представляющие собой наиболее значимые трудовые, поведенческие, личностные характеристики сотрудников, а также характеристики результатов их профессиональной деятельности.

Традиционно показатели деловой оценки классифицируют по трем основным категориям [5, с. 152]:

- количественные (оценка деятельности) — понятный, объективный и наиболее часто используемый критерий оценки, при котором работники оцениваются на основании достигнутых результатов (производительность труда, объем продаж и т.д.);
- качественные (оценка квалификации) — в качестве критериев оценки могут выступать квалификация, владение профессиональными знаниями, умениями

и навыками, соответствие модели компетенций соответствующей должности;

- комбинированные (оценка личности) — в качестве критериев оценки выступают индивидуальные особенности работника (коммуникабельность, эмоциональная устойчивость), особенности рабочего поведения.

К количественным методам оценки относят:

- метод шкалирования, предполагающий бальное определение значений показателей, где баллы отражают степень выраженности показателя;
- альтернативного ранжирования, согласно которому по каждому показателю составляются ранжированные ряды сотрудников;
- попарного сравнения (альтернативных характеристик), согласно которому по каждому показателю составляются ранжированные ряды сотрудников;
- заданного распределения оценок, в соответствии с которыми заранее задаются проценты распределения оцениваемых сотрудников по рейтингам;
- управления по целям, суть которого заключается в предварительном установлении целевых показателей работы и в последующем их сопоставлении с результатами, и эффективностью труда работников; на основании этой информации устанавливается вклад каждого сотрудника в достижение целей организации.

К качественным методам оценки относят:

- метод анкет, по которому оценщик отмечает в анкете соответствие или несоответствие каждого предложенного утверждения, по отношению к оцениваемому сотруднику;
- методы биографического описания;
- деловую характеристику;
- устный отзыв;
- метод сравнения с эталоном;

#### Литература:

1. Маслов Е. В. Управление персоналом в предприятии: Учебное пособие, Москва: Инфра-М, 1999,
2. <https://cyberleninka.ru/article/n/nauchno-organizatsionnoe-i-nauchno-metodicheskoe-obespechenie-dopolnitelnogo-professionalnogo-obrazovaniya/viewer>
3. Арбузова Е. Н., Яскина О. А. Методика преподавания управленческих дисциплин: Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры, Москва: Юрайт, 2018,
4. <http://dap.vvsu.ru/learn/umr/>
5. Шапиро С. А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации, Монография, Москва: РХТУ им. Д. И. Менделеева, 2011.

— оценку на основе дискуссий.

Комбинированные методы представляют собой специальные тексты, методы экспертных оценок и другие комбинации качественных и количественных оценок.

При разработке методического обеспечения деловой оценки диспетчеров транспортного предприятия мы ориентировались на все три критерия оценки. Методические материалы по деловой оценке персонала включали не только количественные показатели, но и качественные, такие как уровень владения профессиональными знаниями, умениями и навыками, требующимися диспетчерам, а именно: знание инструкции по работе в специализированной программе для принятия заказов, инструкции по действиям в чрезвычайных ситуациях (отключение электроэнергии, интернета, ДТП, пожара) и т. п.

Для удобства обучения был предоставлен доступ к онлайн карте города. После изучения всех нормативных и методических документов, диспетчер обязан был пройти деловую оценку, включающую проверку знаний месторасположения микрорайонов и улиц города, основные города и поселки области, расстояние от областного центра до данных поселков, действия в чрезвычайных ситуациях, общие вопросы, связанные с функционалом каждого диспетчера. Проводилась проверка уровня сформированности умений диспетчеров на скорость печатания заказов, знания специализированной программы для принятия заказов и умений работать в данной программе.

Транспортные услуги являются сферой, в которой большую роль играет обслуживающий персонал, его личностные и профессиональные качества, внутренняя мотивация. В своей работе транспортная компания ориентируется на стандарты качества обслуживания клиентов, которые, в свою очередь, становятся основой для критериев деловой оценки персонала. Все это способствует реализации главной функции транспортного предприятия — эффективного обслуживания клиентов и, как следствие, получения дохода.

Молодой ученый  
Международный научный журнал  
№ 48 (286) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга  
Художник Е. А. Шишков  
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

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.,  
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).  
ISSN-L 2072-0297  
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»  
Номер подписан в печать 11.12.2019. Дата выхода в свет: 18.12.2019.  
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; <https://moluch.ru/>  
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.