

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



49 2019
ЧАСТЬ I

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 49 (287) / 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 Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кожурбаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Федор Петрович Гааз* (1780–1853), московский врач немецкого происхождения, филантроп, которого при жизни называли «святой доктор».

Федор Петрович (нем. Фридрих Йозеф) родился в Бад-Мюнстерайфеле (Пруссия) в многодетной и небогатой семье аптекаря. Все свое детство и молодость он провел на родине, где получил отличное медицинское и философское образование в престижнейших Йенском и Геттингенском университетах.

В 1806 году Гааз приехал в Россию в качестве домашнего врача семейства Репниных-Волконских. Будучи главным врачом военного госпиталя, Гааз ездил по Северному Кавказу, где открыл, исследовал и подробно описал источники целебных минеральных вод, вокруг которых позднее возникли известные курорты — Железноводск, Пятигорск, Ессентуки и Кисловодск. Когда армия Наполеона вторглась в Россию, доктор сопровождал русские войска в походах от Москвы до Парижа: оперировал, лечил больных, контуженых, раненых, переводил с французского, беседовал с солдатами и офицерами.

После получения отставки Гааз ненадолго уехал на родину. Похоронив отца, он окончательно вернулся в Россию, в совершенстве овладел русским языком и даже взял русское имя. По предложению генерал-губернатора Москвы князя Голицына Гааз возглавил медицинское ведомство города. Он активно боролся со злоупотреблениями чиновников, чем, конечно же, вызывал их недовольство.

Именно Гааз впервые в России разработал основные положения о работе городской неотложной медицинской помощи. Московские власти отрицательно отнеслись к этому начинанию, сочтя его «излишним» и «бесполезным». Гааз был вынужден подать в отставку.

В 1829 году он стал членом попечительного комитета о тюрьмах и главным врачом московских тюрем. Он выступал за отмену пересылки арестованных «на пруте» (группы осужденных по 8–10 человек прикреплялись наручниками к одному пруту, который не снимался даже по ночам) и за облегчение кандалов. Гааз добился того, что своей властью мог заменять прут на кандалы. Он также разработал новые кандалы меньшего веса с кожаными подкандалниками, препятствовавшими образованию язв и отморожению конечностей.

Федор Петрович уделял особое внимание судьбам детей арестованных, боролся против разлучения их с родителями. На собранные им средства в пересыльной тюрьме на Воробьевых

горах была учреждена больница для арестантов и при ней открыта школа для арестантских детей.

Арестанты с уважением относились к Гаазу, называли его «святым доктором». В Нерчинском остроге в память о нем ссыльными была установлена икона великомученика Феодора Тирона. О Гаазе с уважением и теплотой писали Ф. М. Достоевский, А. П. Чехов, М. Горький.

Любил доктор Гааз не только людей, но и животных, и с особенной нежностью относился к лошадям, выполнявшим тяжелый труд. Он покупал их на специальном рынке, где продавали уже непригодных, «разбитых» лошадей как «конину», и тихонько ездил на них, а когда они по болезни и старости отказывали окончательно, отпускал их свободно доживать свой век, а сам вновь покупал таких же изношенных, спасая их от ножа и бойни. Часто, проголодавшись в дороге, Гааз выходил из своей старомодной коляски и покупал четыре калача — один для себя, другой для кучера и по калачу для каждой лошади. Всю же имевшуюся у него провизию, как и подарки, он всегда отдавал заключенным.

Его считали юродивым, сумасшедшим: доказывая свою правоту, он часто выглядел нелепо — суетился, хватался за голову, размахивал руками.

Когда его хоронили, более 20 тысяч человек пришли проводить доктора в последний путь на Введенское кладбище в Москве. В православных храмах служились панихиды по немцу-католику. А на могильном камне высекали слова: «Спешите делать добро», которым он всегда следовал и которые можно считать его завещанием всем нам.

После его смерти в скромной квартирке доктора в Гаазовской больнице нашли плохую мебель, поношенную одежду, несколько рублей денег, книги и астрономические инструменты. Они были единственной слабостью покойного, и он покупал их, отказывая себе во многом остальном. После тяжелого трудового дня он отдыхал, глядя в телескоп на звезды.

В 1897 году А. И. Полем была опубликована книга, написанная Гаазом, «Призыв к женщинам». В этом своего рода духовном завещании автора изложены нравственные и религиозные начала его жизни.

Память о Федоре Петровиче увековечена в названиях улиц, городских приютов, школ, больниц и памятниках «святому доктору».

В 2011 году в архиепархии Кёльна начался канонический процесс причисления Федора Гааза к лику блаженных.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Лабо К. К. Инструменты фондового рынка для развития малого и среднего предпринимательства индустрии туризма81	Павлова А. В., Чуб М. В. Этапы внедрения внутреннего финансового контроля с учетом специфики бюджетных учреждений 113
Лужбина Т. А. Концептуальные основы кадровой политики в органах государственной власти.....83	Перелыгина А. С. Факторы внешнеэкономической конкурентоспособности региона 115
Махнёв А. А. Прогнозные сценарии динамики валютных курсов основных валют мира в РФ87	Потапкина Л. М. Факторы, влияющие на формирование налоговой составляющей местного бюджета 117
Махнёв А. А. Валютный рынок ЕС90	Ревенько Е. А. Экспертиза ценности документов в высших учебных заведениях 122
Махнёв А. А. Проблемы и перспективы развития и функционирования валютного рынка93	Реунова Т. С. Критерии единства государственной и муниципальной службы в Российской Федерации 124
Михалев Д. Ю. Бюджетирование как функция управления организацией96	Сидоров К. А. Государственная информационная система промышленности как инструмент продвижения продукции гражданского назначения в рамках диверсификации оборонно-промышленного комплекса 126
Монгуш А. С. Планирование бюджета на муниципальном уровне (на примере МО «Дзун-Хемчикский район Республики Тыва»).....98	Суворова М. Д., Елисеев А. С. Применение методов ценообразования в рыночной экономике 127
Монгуш В. В. Прозрачность бюджета на муниципальном уровне (на примере МО «Дзун-Хемчикский район Республики Тыва»)..... 101	Тропынина Э. А. Анализ методов оценки венчурных проектов с целью повышения рентабельности (ROE) (на примере ГИС-технологий) 131
Мосалыгин В. О. Комплексный подход к исследованию рисков..... 102	Тынгишева А. М. Сущность и инструменты государственного управления системой здравоохранения 133
Новикова Е. И. Проблемы анализа и повышения финансовой устойчивости на предприятиях 104	Фадеева Л. Л. Влияние налоговой политики государства на развитие малого предпринимательства 136
Оськина А. С. Актуальные проблемы анализа финансового состояния предприятий малого бизнеса 107	Хомюк Л. Ю. Вступление в ВТО: преимущества для развития экспортного потенциала Республики Беларусь..... 139
Оськина А. С. Методологические основы анализа финансового состояния предприятий 110	Червяков К. А. Подходы к формированию дивидендной политики 142

Шарков Р. В. Влияние маркетинговой стратегии компании на ее продукт 144	Щукина В. Р. Современные проблемы малого предпринимательства в РФ 151
Шубина Е. А., Бредихина А. Н., Аникеева К. А. Отличительные особенности проектной деятельности 149	МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR Глухова М. И., Кучинская А. А. Стратегия продвижения медицинских услуг ... 154

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Инструменты фондового рынка для развития малого и среднего предпринимательства индустрии туризма

Лабо Кирилл Константинович, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В данной статье представлен механизм инвестирования малых и средних предприятий с использованием инструментов фондового рынка. На примере отечественных и зарубежных компаний автор показывает преимущества данного вида финансирования.

Ключевые слова: электронный ресурс, фондовый рынок, Российская Федерация, официальный сайт, Центральный банк.

Совокупный туристский поток к 2025 году с учетом мероприятий Федеральной Целевой Программы «развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации 2019–2025 годы» может достигнуть 93060,00 тыс. чел. Комплексным результатом реализации Программы к 2025 году станет возможность увеличения доли туризма в ВВП Российской Федерации до 4,95%, что будет обеспечивать вклад туризма в ВВП в размере 6,427 трлн руб. [2]

Обеспечить запланированные показатели перед Правительством предстоит организациям малого и среднего предпринимательства, в основном, обслуживающих отрасль туризма, представляющих гостиницы и иные средства размещения, рестораны, речной, воздушный и наземный транспорт, страховую, а так же туроператорскую деятельность, миграционный учёт.

Вместе с тем мультинациональные проекты, обеспечивающие въездной поток туристов в Россию, не способны полностью удовлетворить потенциал внутреннего туризма и обеспечить экономическую эффективность их организации. Наблюдающийся рост конкурентоспособного туристического продукта за рубежом создаёт предпосылки характеризовать отечественную отрасль как низко производительную и неконкурентоспособную по цене.

Решить проблемы бизнеса позволяет внедрённая Центральным банком программа выпуска коммерческих облигаций, обеспечившая возможность выхода на рынок капитала новых заёмщиков из числа организаций малого

и среднего предпринимательства. [7] В связи с чем, исследование инструментов фондового рынка для развития МСП актуально в современном развитии экономической мысли.

Однако актуальная научно-практическая значимость изучения влияния туризма на экономику и экономических факторов на туризм заинтересовали научную общественность не так давно. Очевидное упущение таких исследований связано зачастую с рассмотрением туризма как комплекса устойчивого развития региона, нежели бизнеса, активизирующего процессы региональной экономики и финансовых рынков. С недавнего времени отечественных учёных стали интересовать вопросы доступа организаций малого и среднего предпринимательства к рынку капитала, а так же их дальнейшее развитие с использованием инструментов фондового рынка.

Теоретический аспект работы был рассмотрен с современным определением финансирования российского предпринимательства у Воловик М.Е., [4] Мельниковой Е.В. [5] Методологические основы инвестирования и функционирования экономики были рассмотрены в трудах У. Шарпа, Дж. Кейнса, П. Самуэльсона, И. Липсица. Специфичность организаций малого и среднего предпринимательства индустрии туризма, их актуальные проблемы и тенденции изучены в работах Барановой А.Ю. [3]

В настоящее время развитие организаций МСП зачастую трактуется российскими специалистами как устой-

чивое, стабильное, хотя международное научное общество понимает его масштабнее и интерпретирует возможностью бизнеса, в частности туристического, справляться с отрицательными эффектами, сезонностью, маневрировать рисками и доходностями, трансформироваться по пути высокопроизводительного механизма. Для этого компаниям необходимы ресурсы, которые в настоящее время сдержаны на рынке капитала для организаций по следующим факторам:

- малый и средний бизнес не всегда обладает высоколиквидными активами, что тормозит получение кредита по умеренным банковским ставкам;

- риторика венчурных фондов, определяющих преимущества для финансирования проектов, связанных с индустрией IT и hi-tech;

- зачастую отсутствующий кредитный рейтинг у организаций МСП, затрудняющий доступ к грантам и субсидиям со стороны государства;

- секвестрирование зарубежного финансирования в связи с санкционным режимом.

Когда компания нуждается в производственном расширении или реконструкции и реновации, особую значимость имеет инвестиционный проект, на реализацию которого существенно влияют внешние источники долгового финансирования. Но в связи с их привлечением происходит увеличение суммарного долга организации, а это в свою очередь отражается на снижении рентабельности инвестирования, платёжеспособности и финансовой устойчивости предприятия, а так же препятствует будущим вложениям. В зависимости от временного лага инвестиционного проекта накопленная стоимость для инвестора оказывается непривлекательной. Подобное положение, имеющее под собой основу высоких ставок, не оказывало потенциально отрицательного эффекта в момент растущей экономики по структуре издержек на единицу туристической услуги, поскольку была возможность использования эффекта низкой базы. Однако в текущих условиях развития при высокой стоимости внутренних туристических программ высокая стоимость привлекаемых ресурсов создаёт комплексную дестабилизацию финансовых отношений и опасения для инвестирования в долгосрочный период.

На сегодняшний день появился альтернативный источник привлечения малыми и средними предприятиями «длинных денег» на рынке ценных бумаг путём эмиссии своих облигаций. Согласно Федеральному закону «О рынке ценных бумаг» облигация — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право её владельца на получение в установленный в ней срок от эмитента её номинальной стоимости или иного имущества. [1] Выпуск облигаций в качестве приемлемого источника финансирования имеет ряд преимуществ:

- возникает перспективная оценка стоимости компании;

- появляется преимущество в коммерческом банковском кредитовании под залог облигаций;

- выход на рынок публичного долга ориентирует менеджмент на качество управления, открытости и прозрачности организации.

В 2017 году активно развивающаяся сеть отелей Station Hotels объявила о выходе на рынок публичного долга и планирует зарегистрировать и разместить первый выпуск коммерческих облигаций на 50 миллионов рублей, средства от которого пойдут на финансирование открытия нового отеля в Санкт-Петербурге. В 2019 году Станция рассчитывает дебютировать на рынке с выпуском биржевых облигаций. Финансовый план проекта предполагает, что прибыль от эксплуатации отеля полностью покроет затраты на привлечение средств от облигационного займа. Дополнительной гарантией для инвесторов будут денежные потоки от всех объектов, находящихся в управлении Станции. [8]

Развивающийся рынок капитала и недоступность поддержки со стороны различных институциональных инвесторов сдерживают эффективное развитие системы преобразования активов граждан в инструмент долгосрочного инвестирования, важного элемента в эволюционном механизме экономического роста и благополучия населения.

Одним из важнейших направлений стимулирования инвестиционной деятельности, в частности, долгосрочной, связано развитие Центральным банком облигационного займа и других инструментов фондового рынка. Среди мер стимулирования особо важными для организаций малого и среднего бизнеса можно выделить те, что связаны с расширением видов долевого и долгового финансирования, упрощением процедуры регистрации, а так же доступа компаний малой капитализации к рынку ценных бумаг. [7]

Гарантия доступных продуктов финансового рынка для всего населения страны представляет стратегическую цель социальной ответственности Банка России. Их распространение в обществе является стимулом развития фондового рынка и компаний, а конкурентоспособность таких продуктов способствует развитию экономики.

Согласно риторике Центрального банка, в 2019 году ожидается темп прироста ВВП на уровне 1,2–1,7%. В перспективе прогнозируется экономический рост как следствие применения структурных мер. Что позволит экономическим субъектам подходить к вопросам инвестирования более уверенно. [7]

Сектор туризма является стратегическим во многих регионах страны и вносит важный вклад в бюджетную систему России, источником занятости, основанием просвещения для спорта, культуры и искусства, ключевым фактором развития экологической и природоохранной политики, развития качества жизни в городах. Согласно плану Федеральной Целевой Программы «развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации 2019–2025 годы» туристический поток в России достигнет 93 млн человек, а вклад отрасли туризма в ВВП страны вырастет более чем на 70%. [2]

Литература:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г. Справочная система Гарант. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения 21.03.2019);
2. Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы)». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 мая 2018 г. № 872-р
3. Баранова А. Ю. Курортная облигация как источник инвестирования индустрии гостеприимства // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. № 1. С. 71–78.
4. Воловик М. Е. Принципы формирования конкурентных преимуществ в индустрии гостеприимства // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 2(23). С. 93–96.
5. Мельникова Е. В. Внедрение инвестиционных продуктов как решение проблем инвестирования малого и среднего бизнеса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016 № 1. С. 27–34.
6. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 21.03.2019);
7. Официальный сайт Центрального банка РФ
8. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 21.03.2019);
9. Официальный сайт московской биржи [Электронный ресурс]. URL: <https://www.moex.com/ru> (дата обращения 21.03.2019);
10. Официальный сайт Европейского Банка Реконструкции и Развития [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ebrd.com> (дата обращения 21.03.2019);
11. Официальный сайт новостного информационного агентства Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.realty.interfax.ru> (дата обращения 21.03.2019).

Концептуальные основы кадровой политики в органах государственной власти

Лужбина Татьяна Анатольевна, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

В статье рассматриваются концептуальные основы функционирования кадровой политики в органах государственной власти. Автором выделены проблемы в функционировании кадровой политики органов государственной власти, а также выработаны направления совершенствования кадровой политики в органах государственной власти

Ключевые слова: *кадровая политика, органы государственной власти, концептуальные составляющие государственной кадровой политики, концепция государственной кадровой политики, государственные служащие.*

The article discusses the conceptual basis of the functioning of personnel policy in public authorities. The author identifies problems in the functioning of the personnel policy of the public authorities, as well as developed directions of improvement of personnel policy in the organs of state power

Keywords: *personnel policy, public authorities, conceptual components of the state personnel policy, the concept of the state personnel policy, civil servants.*

Под кадровой политикой органов государственной власти можно понимать общее направление и последовательную деятельность органа государственной власти по определению требований к государственным служащим, подготовку, их подбор и рациональное использование, с учетом состояния и перспективы развития государственного аппарата, а так же качественных и количественных прогнозов потребности в кадрах. Сущность кадровой политики в системе органов государственной власти заключается в привлечении, закреплении и рациональном адекватном использовании на государственной

службе высококвалифицированных кадров, в создании условий для реализации служащими потенциала в целях эффективного исполнения должностных обязанностей и обеспечения на данной основе более качественного функционирования органов государственной власти.

Концептуальные составляющие государственной кадровой политики — это определенная система исходных позиций и передовых идей, которые раскрывают на научной основе подходы государства к решению кадровых проблем, задачи и приоритетные направления развития, формирования и рационального использования кадрового

состава и кадрового потенциала государства. Концепция государственной кадровой политики — это научно-теоретический фундамент, определение кадровых принципов и стратегии государства в сфере политики управления кадрами. Одновременно с этим это целевая программная позиция государства в функционировании политики управления кадрами, а также научная основа работы со служащими органов государственной власти.

Не имея определенную концепцию, учитывая только текущие вопросы с кадрами, можно потерять стратегическую цель и направление государственной политики управления кадрами, которая в конечном итоге может потерять научную основу, и станет узковедомственной, непрогнозируемой, конъюнктурной, а сама кадровая деятельность — закрытой и коррупционной.

Стукало М. Г. в своей статье выделил, что основные задачи государственной политики управления кадрами, которые конкретизируют её цели, это:

1. Создание благоприятных и равных социально-экономических условий и гарантий на уровне государства для проявления каждым служащим своих знаний, талантов, способностей и навыков. На современном этапе главное — это организовать условия для реализации кадрами профессионального потенциала.

2. Оптимизация использования имеющихся кадровых ресурсов, повышение кадрами профессионализма и компетенции служащих государственных объектов в системе управления государством. На этой основе повышать эффективность и коэффициент полезной трудовой деятельности служащих.

3. Комплектование всех участков трудовой и служебной деятельности особенно государственного сектора инициативными, квалифицированными, добросовестными, работоспособными кадрами.

Это возможно лишь на основе максимально эффективного использования, развития и сохранения кадрового потенциала, всех трудовых ресурсов государства, основываясь на умелом кадровом прогнозировании и планировании со стороны государства.

4. Устранение в кадровой работе и кадровой политике таких негативных явлений, как коррупция.

Содержание и сущность политики управления кадрами органов государственной власти в системе государственного управления состоит в разработке и реализации принципов, направленных на осуществление мероприятий, которые заключаются в привлечении, использовании и закреплении профессионального потенциала квалифицированных служащих на благо развития государства [4].

Доктрины политики управления кадрами государства имеют нормативное закрепление в законодательстве Российской Федерации. Но основной, действующий и поныне принцип — это принцип о равном доступе граждан к органам государственной власти, который был установлен и закреплён в Конституции, Федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской

службе Российской Федерации» определяет важнейшие принципы политики управления кадрами государства:

— принцип приоритета конкурса при приеме на гражданскую службу;

— принципы формирования кадрового состава: профессионализм; профессиональное обучение; компетентность; подготовка служащих; обязательность формирования кадрового резерва и работы с ним;

— принцип обязательности соответствия служащего замещаемой должности посредством проведения аттестаций и оценки профессионального мастерства, а также квалификационных экзаменов и пр.

Общие процессы реформирования службы в органах государственной власти, оказали прямое влияние на развитие вышеприведенных принципов политики управления кадрами, а также на формирование высококвалифицированного кадрового потенциала службы в органах государственной власти, способного эффективно реализовать принципы государственного управления, развития инновационной экономики и гражданского общества. Кадровые службы органов государственной власти в соответствии со ст. 44 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ имеют широкий спектр задач [1]:

— организация заключения договоров о целевом приеме и договоров о целевом обучении;

— организация и обеспечение проведения аттестации гражданских служащих;

— организация и обеспечение проведения квалификационных экзаменов гражданских служащих;

— формирование кадрового состава для замещения должностей гражданской службы;

— формирование кадрового резерва, организация работы с кадровым резервом и его эффективное использование;

— организация дополнительного профессионального образования гражданских служащих;

— обеспечение должностного роста гражданских служащих.

Только имея четкие ориентиры в области политики управления кадрами органов государственной власти, можно эффективно решить весь комплекс выше приведенных задач управления.

Организационный механизм работы со служащими органов государственной власти предполагает набор определенных инструментов и методов, благодаря которым оказывается управляющее воздействие на персонал и достигаются поставленные цели.

В первую очередь, это акцент на качество отбора граждан государства, претендующих на замещение должностей в органах государственной власти.

Во-вторых, это акцент на непрерывное обучение гражданских служащих.

В-третьих, это акцент, определяющий необходимость формирования кадрового резерва в целях его дальнейшего использования.

В-четвертых, это комплексная оценка служащих органов государственной власти.

На современном этапе сложилась целостная нормативно-правовая система, регулирующая важный этап работы со служащими, как отбор граждан, которые претендуют на соискание должности в органах государственной власти. Но, эти нормы должны применяться только в совокупности, так как критерии отбора в этих нормативных базах взаимно дополняют, а в некоторых случаях дублируют друг друга.

Анализ правовой базы, которая регулирует профессиональный отбор на замещение вакантной должности государственной гражданской службы, выявил некоторые упущения, а именно: в возрастном цензе нет верхнего предела, достигнув который, гражданин уже не может претендовать на должность в органах государственной власти, отсутствует видовое разнообразие конкурсов в зависимости от приоритета органов государственной власти, отсутствует детализация квалификационных требований к уровню образования претендентов на должности. В целом, необходимо заметить, что постепенно сложившаяся ситуация исправляется с введением новых законодательных актов, которые более четко регулируют и постепенно делают акцент именно на качество отбора при приеме на работу в органы государственной власти. То есть, можно сделать следующий вывод: принцип квалифицированного служащих все более упрочняется. Смысл данного принципа состоит в том, что при приеме на работу в орган государственной власти необходимо уточнить нормативные требования, которые относятся к уровню образования, различных ограничений при поступлении на службу, состоянию здоровья, а также согласие на определенные условия службы, отметим, что идет тенденция к привлечению именно опытных специалистов, так примером может служить Указ Президента РФ от 16.01.2017 г. № 16 «О квалификационных требованиях к стажу государственной гражданской службы или стажу работы по специальности, направлению подготовки, который необходим для замещения должностей федеральной государственной гражданской службы» [3].

Анализ литературы показал, что наиболее актуальными и важными на современном остаются следующие проблемы развития и реализации политики управления кадрами органов государственной власти:

1. Коррупция и протекционизм.

Каждый год Правительством РФ принимаются новые планы и программы по противодействию коррупции, кадры органов государственной власти проходят обучение по профилактике правонарушений в области коррупции.

Исключению причин и условий, которые порождают коррупцию, являются препятствием стабильному развитию государства и реализации эффективной государственной политики, на современном этапе, уделяют особое внимание со стороны высшего руководства государства. Одним из основных средств противодействия коррупции в системе органов государственной власти является ин-

ститут юридической ответственности. Федеральным законом от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [2] определяется четыре вида ответственности граждан в области коррупционных правонарушений — это административная, уголовная, дисциплинарная и гражданско-правовая. Дисциплинарная ответственность — это тот вид юридической ответственности, меры которой на практике применяются чаще всего к служащим органов государственной власти. На современном этапе развития нашего общества необходимо отметить, что правовое регулирование институтов административной, уголовной, дисциплинарной ответственности и гражданско-правовой требуют постоянного совершенствования.

2. К одним из наиболее значимых проблемам социально-экономического изменения, которые привели к перестройке не только экономических основ общества, но ценностно-смысловой сферы, политического мышления и так далее. — это то, что изменились взгляды на ценности жизни и труда, жизненные перспективы, трудовые коллективы и т.п. В результате те ценностные принципы, которые служили ориентирами при формировании политики управления кадрами в современных условиях пересматриваются и дополняются.

Как отметил Яковлев И.Н «на современном этапе специалисты рекомендуют соблюдать следующие принципы при формировании политики управления кадрами органов государственной власти:

- принцип доступности (открытость и равенство условий доступа граждан при поступлении на государственную службу);
- принцип выбора (привлечение наиболее квалифицированных кандидатов на основе единых требований в ходе открытого конкурса);
- принцип гласности (кадровые решения и их основания должны быть открыты и подконтрольны гражданскому обществу);
- принцип конкурентоспособности (привлекательность органов государственной власти на рынке труда);
- принцип вознаграждения по результатам деятельности (зависимость денежного содержания государственного служащего и его должностного роста от результатов служебной деятельности);
- принцип профессионального развития (наличие системы непрерывного профессионального образования государственных служащих)» [5].

Придерживаясь данных принципов можно повысить уровень профессиональной компетентности служащих органов государственной власти, сформировать открытое гражданское общество и так далее.

3. Другая проблема касается реализации принципов политики управления кадрами в реальной деятельности органов государственной власти. Это связано, в первую очередь, с особенностями развития общества на современном этапе в целом, которое еще не обрело четкой ценностно-смысловой направленности. Специалисты, которые на современном этапе занимаются разработкой

и реализацией политики управления кадрами в органах государственной власти, в своем большинстве не обладают единой идентификационной основой, которая бы позволила им четко формулировать принципы и ценности политики управления кадрами и придерживаться этих требований в практической деятельности.

4. Можно выделить и такую проблему как расхождение запроса граждан на свободу выбора своей деятельности и растущих потребностей работодателей и общества в определенных видах работ.

5. Также проблемой является дефицит специалистов, способных с высоким уровнем ответственности за результаты своей деятельности выполнять свои функциональные обязанности. С учетом этого кадровая политика органов государственной власти должна быть направлена на создание эффективной системы профессиональной подготовки и переподготовки служащих органов государственной власти.

Небольшая часть из действующих служащих в органах государственной власти получили образование по направлению «Государственное и муниципальное управление».

6. До настоящего времени четкий, системный подход к выделению приоритетных направлений политики управления кадрами для органов государственной власти не сформирован.

Приоритеты и цели политики управления кадрами государства постоянно находятся в состоянии изменения и движения, что связано с состоянием реформирования общества и экономики.

7. Существует проблема оценки эффективности политики управления кадрами. Вопрос о показателях результативности и эффективности деятельности служащих органов государственной власти остается неразрешенным до сих пор, несмотря на наличие множества методик.

Проведенный анализ проблем формирования и реализации политики управления кадрами в органах государственной власти показывает, что не хватает научных исследований в этой области, позволяющих теоретически обосновать соответствующую практику и разработать комплексные подходы управления кадрами. Исследования должны быть междисциплинарными, основанными на сочетании различных данных из области теории управления, социологии, психологии, философии и пр.

С целью совершенствования работы со служащими в органах государственной власти представляется необходимым обратить внимание на следующие направления.

Обратить внимание на усовершенствование правового регулирования институтов дисциплинарной, административной, гражданско-правовой и уголовной ответственности.

Нужно разработать программу с определением методов отбора кандидатов из числа граждан России, которые имеют желание поступить на службу в органы государственной власти. Программа должна быть направлена на выделение оптимального вида деятельности в органах государственной власти для отдельно взятого кандидата, в целях наиболее полного раскрытия его квалификационного потенциала.

Предлагается в целях совершенствования профессионального развития служащих в органах государственной власти в процессе трудовой деятельности на ограниченный срок проводить горизонтальные перемещения государственных служащих, и направить его на повышение общего уровня компетенции служащих, а также закрепление служащих в органах государственной власти. Данное предложение имеет своей целью полное вовлечение служащих в рабочие процессы органа государственной власти с расширением знаний служащих, предупреждение и исключение недочетов и ошибок в работе, повышение уровня самоконтроля, увеличение неформальных контактов, исключения элементов коррупции в нижестоящих звеньях органов государственной власти.

Основываясь на анализе основных теоретических аспектов политики управления кадрами, предложения и рекомендации по повышению эффективности политики управления кадрами в органах государственной власти можно сформировать следующим образом:

– необходимо и постоянно совершенствовать процессы работы со служащими в органах государственной власти, в соответствии с требованиями, предъявляемым обществом к государственным служащим;

– необходимо совершенствовать управление карьерой служащих органов государственной власти, что необходимо в государственных регламентах закрепить методически;

– необходимо на законодательном уровне определить направления совершенствования в органах государственной власти технологических процессов управления кадрами, которые связаны с резервом кадров и планированием потребности в персонале;

– необходимо внедрение в практику наиболее обоснованной единой системы мотивации служащих органов государственной власти, независимо от отраслевой принадлежности, что так же необходимо закрепить на законодательном уровне.

Данные предложения носят рекомендательный характер и должны быть адаптированы для конкретного органа государственной власти с учетом специфики его деятельности.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 N79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (ред. от 11.12.2018). Консультант Плюс [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 17. 09. 2019).

2. Федеральный закон от 25.12.2008 N273-ФЗ «О противодействии коррупции» (ред. от 30.10.2018)//Консультант Плюс [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 17. 09. 2019).
3. Указ Президента РФ № 16 «О квалификационных требованиях к стажу государственной гражданской службы или стажу работы по специальности, направлению подготовки, который необходим для замещения должностей федеральной государственной гражданской службы» от 16.01.2017 г. Федеральный закон от 25.12.2008 N273-ФЗ «О противодействии коррупции» (ред. от 30.10.2018)//Консультант Плюс [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 17. 09. 2019).
4. Стукало, М.Г. Зарубежный опыт организации работы с кадровым резервом на государственной (публичной) службе / М.Г. Стукало// Молодой ученый. 2017. — № 51. — С. 247
5. Яковлев, И. Н. Особенности государственной кадровой политики за рубежом / И. Н. Яковлев // Управление мегаполисом. 2018. -№ 6. -С. 24

Прогнозные сценарии динамики валютных курсов основных валют мира в РФ

Махнёв Артемий Александрович, студент магистратуры
Воронежский государственный университет

В периоды международной нестабильности спрос на валюты развивающихся стран падает, а на валюты развитых растет, соответствующим образом меняются и курсы. В случаях угрозы кризиса мировой экономики растет спрос на драгоценные металлы как на классический защитный актив.

Выпуск банкнот является важным источником государственного дохода, который можно расходовать на инвестиции в собственную экономику. ФРС выпускает доллары под залог соответствующего количества казначейских облигаций США. Резервная система печатает деньги под государственные обязательства правительства, и для выплаты процентов казначейством выпускаются дополнительные облигации займа, покупаемые той же ФРС. Прибыль от эмиссии денег представляет собой количество банкнот, которое остается путем вычета себестоимости производства этих бумаг из их номинальной стоимости на рынке. Данная прибыль от эмиссии доллара в полном объеме перечисляется казначейству за вычетом дивидендов банков-членов ФРС.

Полученные «новые» доллары обмениваются на рынке по номинированной мировым рынком цене [7]. Таким же принципом можно проводить эмиссию любой валюты мира. В этом случае необходимо обеспечить валюту организацией на нее спроса или национальным богатством (под драгоценные металлы, акции и облигации). Использование доллара во внутренних и международных расчетах — финансирование расходов правительства США.

В процессе торговли экспортер обменивает товары на эмитированные необеспеченные доллары, и после иностранная валюта оседает на счетах в банке, а, в конечном счете, после процедур межбанковских переводов оседает в золотовалютных резервах страны в МВФ. Там они вкладываются в различные активы, в том числе американские ценные бумаги под процент, который в разы меньше инфляции. Именно благодаря этому механизму США могут

постоянно наращивать свой госдолг, который обесценивается через механизм облигаций с низкой доходностью, и потом его амортизировать по мере роста ВВП, стимулируемый их денежно-кредитной политикой. Таким образом, покупка облигаций федерального займа США представляет собой финансирование политики правительства США, причём себе в убыток [8].

Рассмотрим два варианта развития событий при отказе от долларовой системы. Первый подразумевает переход на новую модель ведения международной торговли. Она заключается в постепенном уменьшении использования доллара в международных расчетах. Для этого необходимо переходить на торговлю в национальных валютах с применением своп-линий по обмену национальными деньгами, как на уровне двусторонней торговли государств, так и в рамках организаций сотрудничества, например, ШОС [9]. Этот сценарий неразрывно связан с развитием Евразийского экономического сотрудничества, проекта китайского Шелкового пути и других экономических объединений и их интеграции.

Собственной экономической мощи России еще долго будет не хватать для того, чтобы рубль стал резервной валютой, ведь российский рынок пока не так велик, как по численности населения, так и по ее потребностям по сравнению с американским. Но есть возможность сделать российский рубль одним из расчетных валют системы CLS (Continuous Linked Settlement). Тогда рубль станет полностью конвертируемым, что позволит физическим и юридическим лицам производить международные расчеты в своей национальной валюте, минуя перерасчет в доллары. Вслед за этими мерами имеет смысл начать переход на использование рубля в отечественном экспорте, прежде всего это касается сырья, и логистики между Европой и Азией на территории страны. Положительную роль могло бы сыграть введение ограничения на территории страны по оплате счетов в иностранных ва-

лютах, что сделало бы все транзакции более прозрачными для налоговых органов и увеличило доходы бюджета [10; 11].

Другой сценарий включает все вышперечисленное, но отличается витком нового экономического кризиса, вызванного значительным повышением ключевых ставок рефинансирования в развитых странах, что может привести к банкротствам многих предприятий в разных отраслях хозяйства. Необходимо также будет провести реформу ФРС и МВФ: изменить соотношение резервных валют согласно размеру экономик, делегировать функции эмиссии денег и регулирования ключевой ставки от ФРС независимому транснациональному органу. Систему голосования в этом органе должна будет поделена согласно роли стран в мировом производстве [12]. Важно также ввести жесткие барьеры на пути бюджетных дефицитов и прочих поводов к неограниченной эмиссии валют. Но этот вариант маловероятен, ведь он предполагает признание официальной потери лидерства США в мировой экономике, что подразумевает снижение роли доллара как международной резервной валюты. В этом случае возможно объявление дефолта, бюджет США значительно уменьшится, следовательно, роль доллара в качестве главной мировой валюты будет утеряна.

За свою 20-летнюю историю единая европейская валюта изменила лицо европейской интеграции, став её символом и важным фактором идентичности для 500 миллионов граждан Европейского Союза. Благодаря евро внутренний рынок еврозоны и всего ЕС стал более ёмким, глубоким и однородным.

Создание ЭВС погасило тлевший десятилетиями конфликт между рыночной природой объединения и централизованной системой гарантированных аграрных цен. Таким образом, был устранён источник опасных политических разногласий, особенно в связке Франция — Германия. Наличие евро совершенно необходимо для функционирования единого рынка капиталов, все сегменты которого показали значительный прирост интеграции после 1999 г.

Достигнутая в зоне евро ценовая стабильность является важнейшим и неоспоримым, но не уникальным результатом ЭВС. Аналогичная ценовая динамика наблюдается в соседних странах, не входящих в зону евро и в Евросоюз. Происходящая на фоне глобализации трансформация механизмов рыночного ценообразования серьёзным образом препятствует выравниванию цен на экономическом пространстве еврозоны. Запустить механизмы рыночной интеграции при помощи этого инструмента едва ли удастся.

Связанное с переходом на евро отклонение торговых потоков в сторону ЕС проявилось ярко и синхронно, захватив большинство стран ЕС, независимо от их членства в валютном союзе. Однако данный эффект был одноразовым, а произошедшие в первое посткризисное пятилетие изменения в географической структуре экспорта свели его «на нет».

На сегодняшний день российский валютный рынок с уверенно растущими курсами является крайне привлекательным для инвесторов, поскольку:

- рубль имеет потенциал для снижения, в первую очередь из-за коррекции цен на нефть;
- формирование валютных резервов Минфином и рост долларовых процентных ставок будут оказывать дополнительное давление на российскую валюту;
- опасения жестких санкций США отошли на второй план в первом квартале 2019 года, но геополитика может вернуться на валютный рынок в любой момент;
- ожидания разворота в политике ЕЦБ оправдались, евро имеет потенциал снижения относительно доллара;
- по прогнозам ЦБ ожидается, что на конец 2019 года курс доллара составит около 73,5 (+13%) рублей, евро — 80 рублей (+8%).

Зависимость рубля от нефти вновь растёт [1].

В 2018 году большинство аналитиков валютного рынка отмечали, что рубль перестал зависеть от котировок нефти. Когда в октябре баррель достиг максимума за 4 года, российская валюта оказалась на минимуме относительно доллара с 2016 года. Статистика подтверждает снижение чувствительности российской валюты к колебаниям цен на топливном рынке в прошлом году. Корреляция дневных доходностей рубля и нефти упала до нуля во втором квартале 2018 года, что совпало с введением санкций против Русала и угрозой запрета иностранцам на покупку российского долга [4].

В начале 2019 года нефть оказалась в лидерах роста среди биржевых товаров, прибавив более 20%. Несмотря на то, что укрепление рубля оказалось сдержанным (+5,5%), корреляция между дневными доходностями двух параметров впервые за год превысила отметку 0,5 [2].

В ноябре 2018 года Минфин сообщил, что курс рубля больше не зависит от цен на нефть. Мы полагаем, что заявление преждевременно. В отдельные периоды нефть действительно снижает влияние на рубль из-за прочих факторов: денежной политики Центробанка, действий Минфина и геополитики. Однако исследования показали, что долгосрочно цены топливного рынка определяют почти 2/3 годовых колебаний курса рубля [3].

Нефть, газ и нефтепродукты составили 55% российского товарного экспорта в 4 квартале 2018 года, обеспечив основную спрос на российскую валюту. Нет оснований предполагать, что доля будет снижаться в будущем, поэтому именно динамика цен на нефть останется основным фактором ценообразования рубля в прогнозных расчетах [5].

Важным фактором влияния на рубль остается политика формирования валютных резервов российскими властями. В соответствии с бюджетным правилом сверхдоходы от продажи нефти дороже \$40 за баррель направляются в Фонд Национального Благосостояния (ФНБ). Операции увеличивают предложение рублей на рынке и занижают курс российской валюты [6].

В прошлом году Центральный банк несколько раз приостанавливал закупку иностранных валют для Минфина

из-за падения курса рубля. С 15 января 2019 года ЦБ возобновил операции. Объем валюты, который не был выкуплен в прошлом году за время приостановки с сентября по декабрь, планируется закупить до конца 2021 года [1].

С учетом плановых интервенций и компенсации ранее отложенных операций, мы ожидаем, что Центральный банк в течение 2019 года приобретет иностранную валюту на \$65 млрд. Это делает курс рубля на 12–15% дешевле относительно доллара, чем в случае невмешательства в рынок [2].

Помимо экономических факторов в прошлом году на курс рубля вновь начала оказывать геополитика. Ключевое событие 2018 года в мире российских финансов — угроза запрета иностранным инвесторам покупать российский государственный долг со стороны США [5].

Несмотря на то, что ограничения так и не были введены, нерезиденты с апреля прошлого года начали избавляться от ОФЗ. Их доля в бумагах снизилась с пика в 34,5% до 24,4% к концу года. Кроме того, в платежном балансе России наблюдалось сокращение обязательств российских банков и компаний перед иностранцами на \$31 млрд, а также увеличение инвестиций российских резидентов в иностранные активы. Все это привело к рекордному за 3 года оттоку капитала, что дополнительно ослабило рубль [2].

С начала 2019 года страх перед санкциями отступил и нерезиденты начали возвращение в российские ОФЗ. Политический фактор является мало предсказуемым, однако он постоянно влияет на более дешевую оценку российской валюты. Согласно прогнозным расчетам, отток капитала составит на уровне \$40–50 млрд в 2019 году, по сравнению с \$70 млрд в 2018 году и \$30 млрд в 2016–2017 годах, что послужит дополнительным фактором ослабления российской валюты [5].

Большинство проблем современной валютной системы связано с совмещением долларом США функций национальной и мировой валюты, а ФРС — транснационального эмиссионного центра и центрального банка. Такое положение дел позволяет США решать свои внутренние проблемы за счет глобальной финансовой системы. Снижение зависимости стран от доллара во взаиморасчетах заключается в переходе на товарообмен в национальных валютах и большей интеграции в рамках различных экономических объединений. По мере этого перехода будет снижаться роль доллара как международной резервной валюты. Решить вопрос избыточной эмиссии американской валюты можно путем лишения ФРС функции эмиссионного центра и передачи их под контроль независимого наднационального института.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N51-ФЗ 30 ноября 1994 года N51-ФЗ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N173-ФЗ (последняя редакция) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/
3. Федеральный закон от 03.04.2018 № 64-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» и статью 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях». <http://www.pravo.gov.ru>.
4. Федеральный закон от 07.10.2019 № 44-ФЗ «О внесении изменений в статьи 9 и 12 Федерального закона о валютном регулировании и валютном контроле». Российская газета, № 50, 12.10.2019.
5. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и разработанных на его основании актов Банка России, уточняющих объем и состав документов и информации, запрашиваемых уполномоченными банками при осуществлении платежей или переводов средств». <http://www.pravo.gov.ru>.
6. Письмо ФНС РФ от 08.08.2006 № ШТ-6–09/777@ «Об открытии (закрытии) резидентами счетов (вкладов) в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации».
7. Борисов А. Н. Структурный анализ развития основных элементов валютной системы России как составной части мировой валютной системы // Проблемы и возможности современной науки. 2012. № 12. С. 3–18.
8. Бризицкая А. В. Трансформация структурных принципов современной мировой валютной системы в XXI веке // Финансовый менеджмент. 2013. № 6. С. 125134.
9. Брюховецкая с. В., Сардарян Ш. Г. Современное состояние финансового рынка России: актуальные проблемы и перспективы развития // Политематический журнал научных публикаций «ДИСКУССИЯ» 2016 — № 4 (67) апрель 2016
10. Верхотуров Д. А., Конвисарова Е. В., Спевак Е. Г. Методический подход к расчету субсидий на финансирование дорожного хозяйства муниципальных образований региона в целях развития туризма // Экономика и менеджмент систем управления. — 2013. — № 1.2(7) — С. 243
11. Волкова Е. Ю., Ковалев А. И. Долларизация мировой валютной системы и проблемы ее функционирования // Вестник современной науки. 2016. № 10–2 (22). С. 17–20
12. Всяких Ю. В., Латышева А. И. Валютное регулирование в современной России // Символ науки. 2017. Т. 1. № 4.

Валютный рынок ЕС

Махнёв Артемий Александрович, студент магистратуры
Воронежский государственный университет

ЕС вступает в новый 2019 год с большим багажом внутренних политических и экономических проблем, а также неравномерностью роста различных экономик региона. На рис. 1 представлены показатели ВВП Евросоюза.

Сильная рецессия в регионе повсеместно усилит антипатию электората к традиционным политическим партиям. Кроме того, если причиной рецессии в ЕС станет замедление мировой экономики или Брекзит, политические последствия для Европы могут оказаться более опасными, нежели чем просто сбой в экономике.

Специфика денежно-кредитной и валютной политики Европейского Союза заключается, с одной стороны, в функционировании европейского валютного союза,

а с другой, в тесном сотрудничестве Европейского Союза как самостоятельного носителя основы денежного суверенитета с государствами-членами, не входящими в зону евро. [1]

В 2018 году ФРС в странах ЕС трижды поднимала ключевую ставку и, вероятно, сделает это в четвертый раз на заседании в декабре. Ключевые процентные ставки в Федеральной резервной системе (ФРС) представлены на рис. 2 [3].

Ключевые процентные ставки ведущих ЦБ в страна ЕС представлены на рис. 3 [3]

Повышение процентных ставок в США ведет к росту привлекательности долларовых активов и ускорению оттока капитала с развивающихся рынков. В следующем

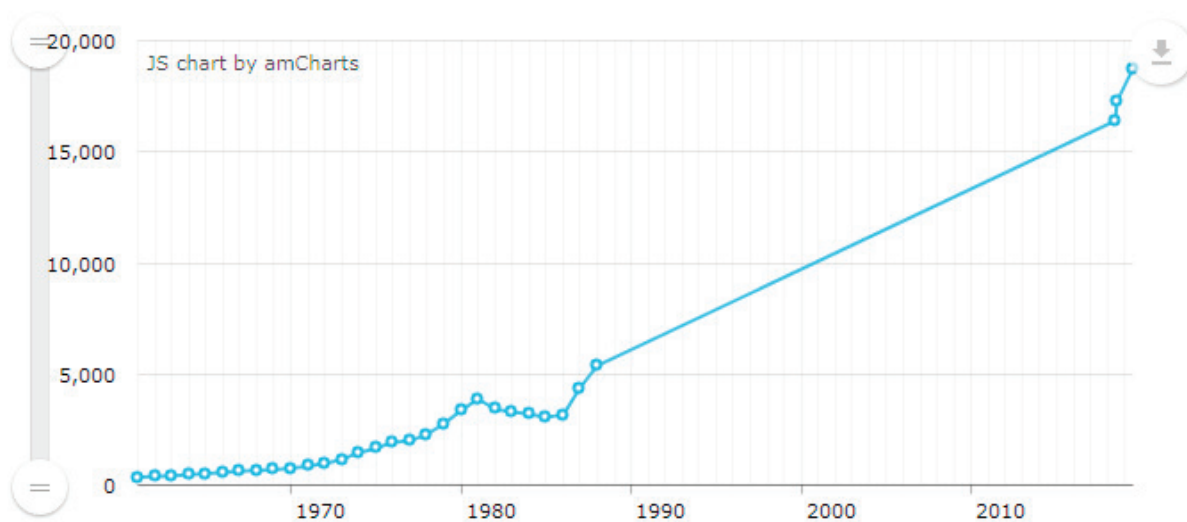


Рис. 1. ВВП в Европейской Союзе

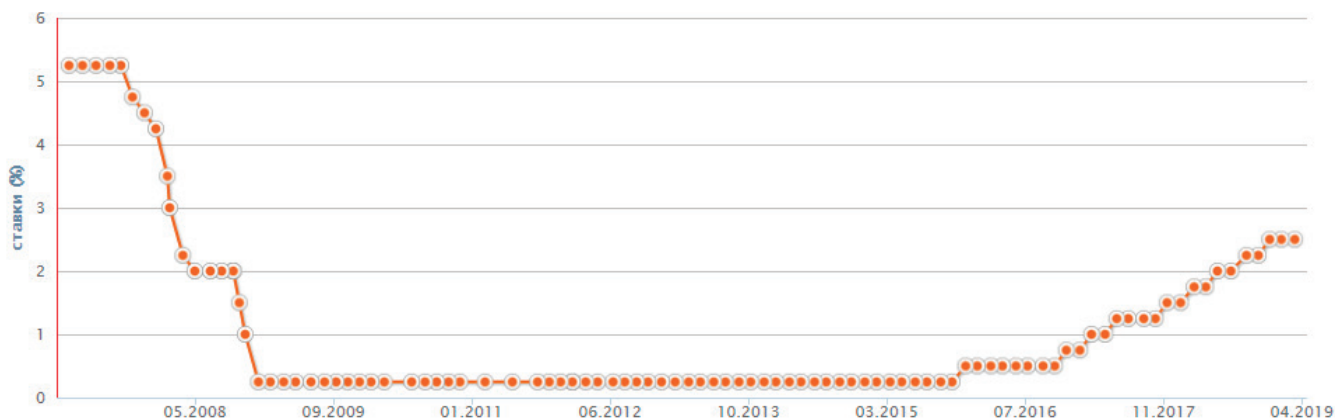


Рис. 2. Ключевые процентные ставки в Федеральной резервной системе (ФРС)

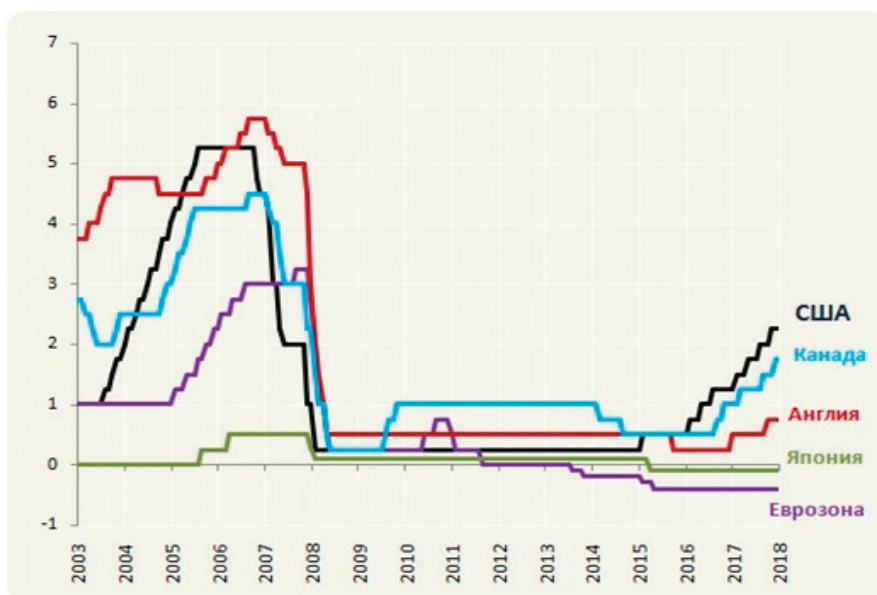


Рис. 3. Ключевые процентные ставки ведущих ЦБ в страна ЕС

году ожидается еще два повышения ставки. Если Центральные банки других стран не отреагируют ужесточением собственной денежной политики, это приведет к падению стоимости местных валют и укреплению индекса доллара. Ключевые процентные ставки в Евросоюзе представлены на рис. 4 [3]

Договор о реформе закрепил баланс между целями и интересами стран-членов ЕС, придав последнему статус «супердержавы». Сегодня Европейская экономическая валютная система представляет собой зону функционирования единой валюты — евро, с децентрализованной эмиссией ценных бумаг на основе единого эмиссионного плана, с наднациональными органами денежно-кредитного регулирования и обязательствами стран — членов зоны в отношении проводимой финансовой и экономической политики. Появление евро стало одним из важнейших событий во всемирной экономике конца XX в.

Итак, переход к единой валютной политике и замена национальных денежных знаков на валюту ЕС пресле-

дуют экономические, социальные и политические цели. Логичным продолжением деятельности ЕВС становится превращение территории Евросоюза в единое экономическое пространство, в границах которого экономические субъекты стран-участниц будут иметь равные условия деятельности. Данные представлены на рисунке 5. [2]

Так считает подавляющее большинство жителей еврозоны. Причем, евро полезен как для Евросоюза (74%), так и для их страны (64%), ответили респонденты последнего регулярного опроса Еврокомиссии в октябре 2018 года.

По оценкам МВФ, в 2018 году экономика еврозоны сохранила за собой второе место в мире, вновь обойдя китайскую. По объему ВВП (13,7 трлн долларов) она уступает только США (20,5 трлн, а совместно на них приходится 40% всей мировой экономической активности).

Из 20 лет эпохи евро ровно половину еврозона провела, оправляясь от мирового финансового кризиса десятилетней давности. Он прервал уверенный рост богатства стран, перешедших на единую валюту.

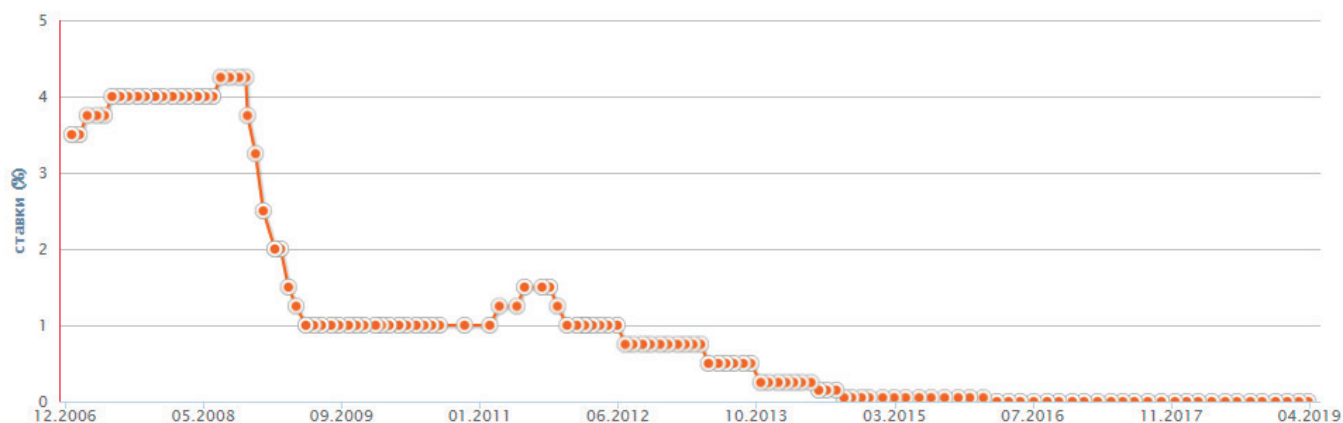


Рис. 4. Ключевые процентные ставки в Евросоюзе

Жителям еврозоны все больше нравится их валюта

(Результаты ежегодных опросов, в %)

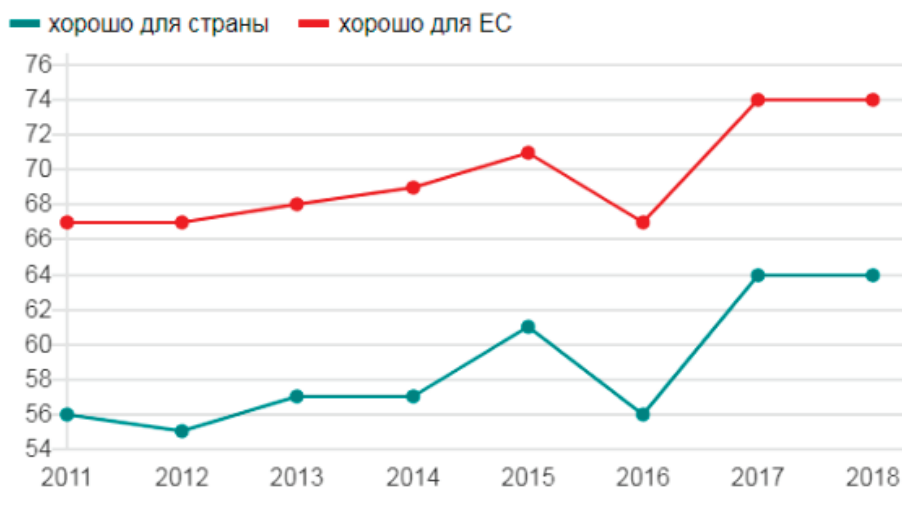


Рис. 5. Результаты ежегодных опросов — о евро, как единой валюты

Единая валюта помогла европейцам разбогатеть

— ВВП на душу населения в странах еврозоны, в \$



Рис. 6. ВВП на душу населения в странах еврозоны

С другой стороны, эти два десятилетия были отмечены относительно низкой инфляцией — в среднем 1,7% в год, отмечает ЕЦБ, главная задача которого — обеспечить ценовую стабильность. Это ниже, чем в отдельных странах в десятилетия, предшествовавшие переходу на евро.

Итак, после масштабного кризиса десятилетней давности еврозона создала защитные механизмы и совместно с Евросоюзом собрала полтриллиона евро на спасение попавших в беду стран. Правда, большая часть этой суммы уже роздана пострадавшим от последнего кризиса — Греции, Португалии, Испании, Ирландии и Кипру.

Литература:

1. Ефремов, К. И. Механизм валютного регулирования в условиях формирования общего валютного рынка // Социальная политика и социология. — 2016. — № 3–2(95). — С. 315–322.
2. Официальный сайт BBC URL: <https://www.bbc.com/russian/features-46729351>
3. Процентные ставки Европейский Центральный банк URL: <https://www.teletrade.ru/analytics/currency/stages/europeiskii-tcentralnyi-bank>

Проблемы и перспективы развития и функционирования валютного рынка

Махнёв Артемий Александрович, студент магистратуры
Воронежский государственный университет

Валютная политика является составной частью денежно-кредитной политики и играет немаловажную роль в экономическом развитии государства, как на внутреннем рынке, так и на международной арене. Поэтому выявление и решение основных проблем, существующих на валютном рынке, представляет собой одну из приоритетных задач Центрального банка, как «мегарегулятора» страны. Однако в нашей стране, такому важному сегменту экономики уделяется недостаточно внимания со стороны регулирующего органа. Валютная политика занимает скромное место в системе денежно-кредитной политики и ограничена в основном проблемами курсовой стоимости рубля, которая, безусловно, играет значимую роль в развитии и функционировании валютного рынка и экономики в целом, но является не единственным аспектом, на который необходимо обратить внимание. Комплексная валютная политика должна включать и другие ее направления — совершенствование управления международными резервами (решение проблем с их диверсификацией), переход к реальной свободной конвертируемости рубля и его использованию как региональной, а впоследствии и мировой валюты, а также валютное обеспечение инновационного процесса.

Рассмотрим основные проблемы функционирования российского валютного рынка. Очень важной проблемой функционирования валютного рынка страны является слабое освещение валютной политики в законодательстве, а также множество пробелов и противоречий в нем, однако, в последнее время наметилась тенденция на совершенствование регулирования валютного рынка и расширение нормативно-правовой базы.

Особенностью российского валютного рынка является тот факт, что главные его участники — это банки, поэтому, в основном, он является межбанковским. Это может быть следствием, в том числе, проблем с законодательным регулированием данного рынка, которые могут отталкивать более мелких участников от вхождения на него.

Основной задачей для нашей страны является переход к реальной свободной конвертируемости рубля, становление его в качестве региональной, а впоследствии, и мировой валюты. Но для этого необходимо детальная и всеобъемлющая разработка валютной стратегии России. На данном этапе формируются два ее направления: использование рубля как региональной валюты и создание мирового финансового центра в нашей стране. Однако в среднесрочной перспективе решение данной задачи не предвидится по ряду причин, связанных с нестабильностью национальной валюты и политической обстановки в стране, ухудшением международных отношений с за-

падными партнерами, снижением объема иностранных инвестиций, а также продолжающимся застоем в экономике.

Одной из основных проблем валютного рынка, а также экономики нашей страны в целом, является зависимость от экспорта сырья (главный источник валютной выручки — нефть), вследствие отсутствия диверсификации экономики и незначительных объемов национального производства готовой продукции.

В данный момент предпринимается ряд определенных действий по диверсификации экономики и по развитию ее производственного потенциала для того, чтобы уменьшить зависимость от сырья экономики в целом и курса российского рубля в частности. Однако, результаты данной политики мы увидим еще не скоро, так как перестроить полностью экономику за короткий период времени невозможно.

Важно понимать, что только при условии системного рассмотрения того или иного вопроса можно найти наиболее грамотное решение. Поэтому имеет смысл обозначить наиболее универсальные и в то же время разносторонние способы преодоления сложностей развития валютного рынка РФ.

Прежде всего, необходимо продолжать политику диверсификации экономики и валютных резервов. Вести переговоры с ведущими странами о необходимости постепенного перехода к новому мировому валютному порядку, который бы базировался на более широком использовании расчетов в национальных валютах, а не фокусировался лишь на их небольшой части (большая часть расчетов, совершаемых на международном рынке, осуществляется в евро и долларах США).

Для повышения влияния российского рубля на международной арене и для придания ему статуса региональной валюты необходимо:

- применять различного рода финансовые и кредитные льготы для экспортеров и импортеров товаров и капиталов, осуществляющих расчеты в рублях;
- совершенствовать механизмы взаиморасчетов — открывать корреспондентские счета, развивать межбанковское сотрудничество;
- снижать транзакционные издержки, выявляя и ликвидируя административные барьеры;
- поддерживать финансовую и экономическую стабильность в стране.

Также важными задачами валютной политики являются продолжение поиска оптимального сочетания государственного регулирования операций участников валютного рынка и рыночной инициативы, укрепление законодательной базы, определение основных правил по-

ведения участников валютного рынка, восстановление доверия экономических субъектов к рублю и российскому валютному рынку.

В основе социально-экономического развития России стоит необходимость грамотного системного подхода к совершенствованию валютной политики и разработке валютной стратегии России с учетом новых явлений в национальной и мировой экономике. Для гармоничного развития валютного рынка и экономики страны необходимо определение оптимального курса рубля, так как его чрезмерная волатильность приводит к негативным последствиям. [5] А также проведение политики по минимизации валютных рисков. Однако, в существующих экономических условиях фиксация рубля невозможна, так как для этого нет достаточных отечественных золотовалютных резервов и по этой же причине невозможно восстановление валютного коридора в новых границах — с более высокой верхней планкой. Можно только ставить задачу обеспечения относительной устойчивости рубля в режиме «плавания», колебания относительно равновесного курса.

Выделим основные факторы роста или снижения курса рубля, как одного из главных индикаторов состояния российского валютного рынка:

— функциональная способность экономики, где ВВП отражает ее текущее состояние. ВВП является очень важным показателем состояния экономики и находит свое прямое отражение в динамике курса национальной валюты. Прогнозные данные по росту ВВП разнятся, указывая то на рост его темпов в краткосрочной перспективе, то на их снижение;

— стоимость нефтяных продуктов (несмотря на попытки диверсификации экономики по средствам стимулирования национального производства, этот пункт остается также актуален для отечественной экономики, как и раньше). Прогноз по данному пункту сохраняется более-менее положительный, так как договоренности со странами ОПЕК по поводу ограничения добычи нефти достигнуты и продлены, что означает некоторую стабилизацию на рынке нефти в среднесрочной перспективе. Следовательно, при сохранении цен на нефть на текущей позиции и при возможном их росте, можно прогнозировать небольшое укрепление рубля (ЦБ повысил в базовом сценарии прогноз по ценам на нефть в 2018 год);

— активность со стороны зарубежных инвесторов (объем иностранных инвестиций в экономику является очень важным фактором, который способствует ее развитию). По мнению экономистов мировых инвестиционных банков, в ближайшее время потоки иностранного капитала, которые оказывают рублю очень существенную поддержку, закончатся. А в следующем году начнется бегство капитала из страны. [3] Основными причинами этого названы расширение экономических санкций, низкая цена на нефть и повышение процентной ставки ФРС. По мере того, как ЦБ РФ снижает процентную ставку, а ФРС нао-

борот — ее повышает, разница процентных ставок уменьшается, делая вложения в рублевые активы менее привлекательными;

— сохранение и расширение санкций (ограничивает возможный приток иностранных инвестиций и ухудшает положение страны на мировой арене). Наличие санкций и антисанкций уменьшает размеры импорта и экспорта и замедляет темпы развития экономики;

— развитие межгосударственных отношений РФ с другими финансово-развитыми государствами, прежде всего, это страны Европы, Япония, Китай и США. Международные взаимоотношения влияют на показатели ВВП страны и на темпы ее экономического развития, тем самым воздействуют и на национальную денежную единицу страны. В данный момент Россия взяла курс на сближение с восточными партнерами (Китай, Япония), что может положительно сказаться на экономике страны, однако, отношения с США и ЕС на сегодняшний день достаточно прохладны;

— экономическая стабильность в стране. Согласно расчетам Минфина, рубль следует девальвировать на 10%. Совершенно однозначно можно сказать, что текущая ситуация на валютном рынке наши власти не устраивает, и курс рубля должен быть снижен, так как из-за низких цен на нефть бюджет не дополучает финансирования;

— курс на импортозамещение, который был взят государством, после введения санкций (на курс валюты данный фактор будет оказывать влияние, так как в зависимости от того будет ли он осуществлен в должной мере или нет, на прямую будет сказываться на росте ВВП страны). Импортозамещение понемногу приносит свои плоды, в 2017 году экспертами ожидается рост ВВП на 2,6% — это может оказать рублю существенную поддержку. [4]

Для обеспечения устойчивого курса рубля необходимо объединение с мировым сообществом. Но на сегодняшний день имеют место проблемы, которые противостоят процессу валютной интеграции рубля в мировую финансовую систему. К этим проблемам можно отнести несоответствие экспортной структуре, а также и низкую конкурентоспособность финансового сектора, являющуюся результатом отсутствия прочного механизма поддержки государства экспортных производств и нестабильного состояния экономики.

Усиление позиций российской валюты в будущем может привести к образованию «рублевой зоны нового типа». Многие страны региона стали бы привязывать к этой «рублевой зоне» собственные национальные валюты, потому что в этом случае рубль приобрёл бы статус твердой денежной единицы.

Для того, чтобы увеличить зоны влияния рубля необходимо образовать на территории РФ торговлю на бирже нефтью, газом и иными товарами с расчетом в российских рублях. Слаженно сформированная биржевая торговля — есть наилучший залог раскрытия справедливой

рыночной стоимости товара. Справиться с трудностями платежного баланса независимо от других могут только государства с высоким экономическим и финансовым потенциалом, которым Россия в настоящее время располагает, к сожалению, не в полной мере [2, с. 576].

На данном уровне развития валютного рынка известно немало различных вариантов валютной стратегии, но рассматривать следует наиболее приемлемые для России, учитывая при этом современную ситуацию на валютном рынке:

1. Эффективное использование плавающего курса возможно в условиях экономической и политической стабильности государства, но осуществление в России подобной политики нежелательно, так как это может привести к усилению инфляции в стране.

2. Контролируемое «плавание» валют. Вмешательство государства в осуществление данной политики незначительно и проявляется в основном в процессе сглаживания краткосрочных и среднесрочных колебаний. Опыт других государств показывает, что использование контролируемого «плавания» валют в России может привести к возникновению непредвиденных кризисных ситуаций на финансовом рынке.

3. Смешанный вариант проведения политики контролируемого «плавания», при незначительном изменении валютных курсов и использовании внутриэкономических мер по регулированию экономики страны. В настоящее время осуществление данной политики в России могло бы привести к положительным изменениям как на валютном рынке, так и в экономике страны в целом.

Результат от изменений проявит себя не сразу, если учитывать, что даже для самых устойчивых экономик процесс перевода собственной валюты в разряд резервной является очень сложной задачей. В этом случае у России имеются ресурсные возможности для распространения своей валюты в качестве резервной в странах, являющихся её внешнеторговыми партнерами.

Одной из основных задач валютного регулирования является уменьшение масштабов утечки капитала за пределы страны. В настоящее время для развития экономики России данная проблема является во многом определяющей. Причиной этому являются последствия «бегства» капитала, которые отрицательно отражаются на экономике страны. Эти последствия проявляются в уменьшении денежной массы, сокращении предложения валюты, а также валютных резервов [1, с. 264].

Для становления рубля в качестве международной резервной валюты необходимо активизировать работу по распространению рубля в качестве резервной валюты в странах СНГ и организовать на территории страны биржевую торговлю нефтью, газом, другими товарами с расчетом рублями. Также требует увеличение доли РФ в мировом ВВП и снятие напряженности в международных отношениях. Это приведет к достижению устойчивого экономического роста и притоку иностранных инвестиций, которые надо будет тщательно контролировать.

Подводя итоги, можно отметить, что в данный момент на российском валютном рынке наблюдаются те же структурные изменения, что и на мировом:

— большинство сделок совершается в двух основных валютах (евро и доллар США), а господствующее положение занимает американская валюта (84% операций на валютных биржах);

— основной объем сделок на российском валютном рынке составляют валютные свопы и кассовые сделки (61% и 35% соответственно).

Однако в отличие от мирового рынка, российский имеет ряд специфических проблем и трудностей, связанных с отсутствием четко прописанного законодательства, нестабильностью экономического развития, волатильностью курса рубля и его конвертируемостью на международной арене. Все представленные выше проблемы требуют комплексного и проработанного решения для устойчивого развития валютного рынка и экономики страны в целом.

Литература:

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 2016. — 264 с.
2. Ершов М. В. Возможности роста в условиях валютных провалов в России и финансовых пузырей в мире // Вопросы экономики. — 2015. — № 12. — С.32–50
3. Биржевой сайт FOREX [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.forex.com/>
4. Индекс потребительских цен на товары и услуги в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: сайт. — URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm
5. Курс валют ЕЦБ URL: <https://fortrader.org/currencyrates/ecb>

Бюджетирование как функция управления организацией

Михалев Денис Юрьевич, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Научный руководитель: Мурзагалина Гульназ Миннуловна, кандидат экономических наук, доцент
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Статья посвящена исследованию понятия «бюджетирование» в системе управленческого учета. Изучено распределение ответственности и полномочий через формирование бюджетов по центрам ответственности. В статье рассмотрены основные способы ведения учета по центрам ответственности.

Ключевые слова: бюджетирование, положение о бюджетировании, центры финансовой ответственности, учет.

The article is devoted to the study of the concept of «budgeting» in the management accounting system. The distribution of responsibility and authority through the formation of budgets for the centers of responsibility is studied.

Key words: budgeting, regulation on budgeting, the centers of financial responsibility, accounting.

Наряду с планированием и прогнозированием, действенным инструментарием управленческого учета является бюджетирование.

Бюджетирование представляет собой процесс оперативного планирования деятельности организации и отдельных ее сегментов. Бюджет позволяет распределить ресурсы каждого подразделения, включая оборудование и персонал, оперативно контролировать текущую деятельность. Бюджеты отражают цели и задачи каждого подразделения, а также каждого центра ответственности.

Основной целью бюджетирования является повышение финансово-экономической эффективности деятельности организации и ее стабильности за счет упорядочения деятельности ее подразделений в целях достижения определенного финансового результата.

Задача бюджета — отразить реальную ситуацию финансово-хозяйственной деятельности организации, то есть, содержать оперативную и полную информацию о материальных и финансовых потоках, а также о финансовых результатах деятельности компании за определенный период времени.

Для организации учета, систематизации всех данных и сбалансированности показателей финансово-хозяйственной деятельности принципы и правила процесса бюджетирования регламентируются в едином документе — Положении о бюджетировании.

Положение о бюджетировании содержит формализованную информацию о целях, задачах, структуре, основных принципах и процессах системы бюджетирования, участниках процессов бюджетного управления и их функциях, содержании бюджетных форм, принципах отражения и структуре аналитической информации, бюджетном контроле и бюджетном регулировании.

В Положении о бюджетировании описывается методика формирования бюджетных параметров, обеспечивающая единство подходов в планировании деятельности организации, в которой определяются:

— процедуры планирования, корректировки, анализа и защиты фактического исполнения бюджета компании, включающего финансово-экономические показатели текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности;

— полномочия, функции и ответственность за достижение бюджетных показателей участников процесса бюджетирования;

— порядок осуществления документооборота в процедурах бюджетного планирования в соответствии с установленными сроками и предметными связями;

— нормативные документы, регламентирующие бюджетный процесс.

Система бюджетирования в качестве входящей информации использует исторические данные, целевые показатели, сценарные условия, лимиты и прочие параметры, сформированные системой текущего планирования.

Бюджеты должны применяться таким образом, чтобы обеспечить надлежащее использование человеческого фактора, что предполагает:

— участие персонала в подготовке бюджетов, что способствует пониманию персоналом целей и задач, стоящих перед организацией;

— обеспечение мотивации персонала к достижению этих целей и задач;

— усиление подотчетности руководителей различного звена.

Бюджетирование способствует распределению ответственности и полномочий через формирование бюджетов по центрам ответственности, что является наиболее распространенной формой управления организацией. При такой форме управления подразделения и их руководители оцениваются в зависимости от достижения ими поставленных целей; эффективность работы руководителя измеряется с использованием финансовых показателей; прибыли или убытки рассматриваются как результат деятельности руководителя центра ответственности.

При бюджетировании по центрам ответственности полномочия и ответственность сотрудников должны быть четко определены. Каждый центр ответственности должен отвечать за определенный уровень детализации в рамках общего бюджетного процесса. Для установления и поддержания границ полномочий менеджеров цели, заложенные в бюджете, и средства достижения этих целей должны быть обозначены. Важнейший принцип контроля — это принцип способности контролировать. Менеджеры могут быть ответственны только за те результаты, которые они действительно могут контролировать. Четкое разграничение контролируемых и неконтролируемых затрат (доходов, финансовых результатов, инвестиций) помогает проследить ответственность.

На основе данных учета по центрам ответственности оценивается вклад каждого центра в достижение общих результатов, контролируется процесс выполнения бюджетов, реализуется система материального стимулирования.

Анализируя теорию и практику, можно выделить два основных способа ведения учета по центрам ответственности: путем применения принципа двойной записи на взаимосвязанных счетах (то есть с помощью счетов) и на основе использования специальных регистров, ведомостей (внутренних отчетов).

Разделение учетной системы предполагает, что центры ответственности ведут бухгалтерский учет самостоятельно.

Для этого предприятия делятся на центры ответственности, и каждый из них в соответствии с законодательством организуется в виде юридического лица. То есть предпри-

ятие и его бухгалтерский учет децентрализуются. В целях управления это удобно, во-первых, тем, что сужает область задач центрального аппарата управления, во-вторых, персонализирует финансовые данные (см. рис. 1).

Таким образом, уже в рамках финансового учета, не организовывая управленческий учет, появляется возможность оценить вклад центров ответственности в достижение общих результатов предприятия. Этим определяется одно из преимуществ способа — простота. Другое преимущество заключается в том, что учет законодательно регламентирован. Контроль осуществляется не только со стороны предприятия-собственника, но и со стороны государства.

Однако такой способ учета имеет и недостатки. Во-первых, основываясь только на бухгалтерском учете, в целях управления имеет те же недостатки, что и бухгалтерский учет. Во-вторых, руководствуясь только финансовой отчетностью подразделений, головное предприятие не может оценивать и контролировать деятельность центров ответственности между отчетными периодами. Поэтому приходится применять другие виды внутренних отчетов.

Другой недостаток ведения учета по центрам ответственности с применением счетов двойной записи заключается в том, что он регистрирует и обобщает информацию только в денежном выражении и не учитывает нефинансовые показатели. Поэтому не менее важным остается способ учета с применением внутренней отчетности.

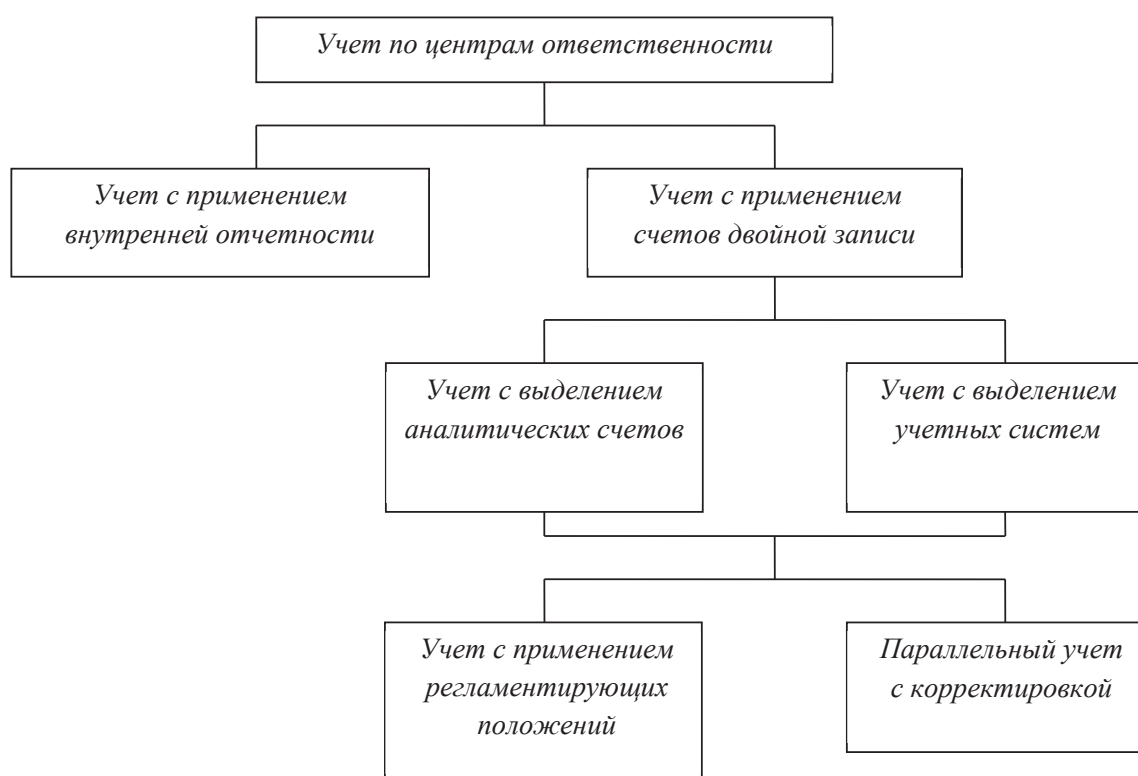


Рис. 1. Способы ведения учета по центрам ответственности

Применение внутренней отчетности также предполагает отражение и обобщение данных о деятельности центров ответственности. Однако в этом случае регистром выступает не счет двойной записи, а форма внутренней отчетности. Это удобно, во-первых, тем, что учет ведется как в денежном, так и натуральном выражении. Кроме того, с помощью внутренней отчетности можно отражать даже качественные показатели, выражая их в баллах, бонусах или коэффициентах. Во-вторых, уже в отчете наряду с фактическими и бюджетными показателями отражаются отклонения. В-третьих, отчеты могут составлять все, даже самые мелкие центры ответственности, что обычно применяется на практике. При составлении отчетов менеджеры вынуждены ознакомиться с плановыми и фактическими показателями деятельности центров ответственности. Сравнивая фактические результаты с плановыми показателями, менеджеры уже на месте могут определить, какие показатели не соответствуют первоначальному плану и поэтому требуют их внимания.

Недостатком способа является то, что отчеты составляются либо по окончании работ или этапов работ, либо отчетных периодов. В случае если иной способ учета не ведется, между составлением отчетов информация о деятельности центра ответственности не формируется. То есть уменьшается оперативность учета.

Литература:

1. Воронова Е. Ю. Поведенческие аспекты бюджетирования. // Аудитор. — 2017. — № 5. — С.
2. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров. — М.: ЮРАЙТ, 2012. — 462 с.
3. Дмитриева И. М., Машинистова Г. Е., Харакоз Ю. К. Процесс бюджетирования в условиях перехода отчетности на МСФО. // Аудитор. — 2018. — № 6. — С. 25–33.
4. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003—655 с.
5. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. — М.: Экономистъ, 2003. — 618 с.

Планирование бюджета на муниципальном уровне (на примере МО «Дзун-Хемчикский район Республики Тыва»)

Монгуш Айсуу Сергеевна, студент магистратуры
Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Р. Филиппова (г. Улан-Удэ)

Статья посвящена актуальной проблеме улучшения финансового положения и платежеспособности бюджета в муниципальных образованиях РФ на примере Дзун-Хемчикского района.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, планирование бюджета, исполнение бюджета.

Качественное и достоверное составление бюджета муниципального района образования является одним из основных путей устойчивого социально-экономического развития в долгосрочной перспективе. Осуществление процесса финансового планирования бюджета муници-

Таким образом, учет по центрам ответственности — это процедура, позволяющая отразить и обобщить результаты деятельности выделенных центров ответственности. Такая процедура возможна не только в рамках управленческого учета, но и финансового учета. Однако, применяя учет по центрам ответственности в рамках финансового учета, следует учитывать возможное несоответствие информации управленческим целям.

Обобщая вышесказанное, можно выделить основные требования к данным, формирующимся в системе учета по центрам ответственности:

- данные учета должны отражать деятельность всех выделенных центров ответственности;
- данные учета должны отдельно отражать контролируемые центром ответственности и неконтролируемые, но относящиеся к его деятельности показатели;
- данные учета должны отражать как финансовые, так и нефинансовые показатели;
- данные учета должны быть оперативными;
- данные должны предоставлять возможность сравнивать фактические показатели с бюджетными, либо содержать информацию об отклонениях

При этом следует не забывать о таких требованиях к информации, как понятность, уместность (релевантность), достоверность, адресность экономическая рациональность.

пального района требует необходимость увязки приоритетов развития на всех уровнях управления.

Результативность финансового планирования бюджета муниципального района, определяющего перспективы развития муниципального образования в дальнейшем,

играет ведущую роль в обеспечении стабильности функционирования государства и полноты исполнения расходных полномочий.

В Дзун-Хемчикском районе в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Конституцией Республики Тыва, Уставом муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун Республики Тыва и иными нормативно-правовыми актами Республики Тыва и муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун Республики Тыва в целях правового регулирования бюджетного процесса разработано «Положение о бюджетном процессе муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун Республики Тыва», которое утверждено Решением Хурала Представителей Дзун-Хемчикского кожууна от 09.08.2011 года № 289.

В соответствии со ст. 3 Положения о бюджетном процессе муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун Республики Тыва, правовую основу бюджетного процесса составляют Конституция Российской Федерации, Бюджетный кодекс Российской Федерации, Закон о республиканском бюджете на соответствующий год, иные региональные законы, Конституция Республики Тыва, Положение о бюджетном процессе, Решение о кожуунном бюджете муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун Республики Тыва, иные нормативно-правовые акты муниципального образования, регулирующие бюджетные правоотношения. Нормативно-правовые акты регулирующие бюджетные правоотношения должны соответствовать федеральному и республиканскому законодательству.

Участниками бюджетного процесса в муниципальном образовании, обладающими бюджетными полномочиями являются:

- 1) Глава Дзун-Хемчикского района;
- 2) Хурал председателей муниципального района;
- 3) Председатель администрации;
- 4) Финансовый орган района;
- 5) Администрация муниципального района;
- 6) главные администраторы (администраторы) доходов бюджета;
- 7) главные администраторы источников финансирования дефицита бюджета;

8) главные распорядители и распорядителя бюджетных средств;

9) получатели бюджетных средств;

10) органы местного самоуправления Дзун-Хемчикского кожууна Республики Тыва. [2]

Полномочия участников бюджетного процесса определяются Бюджетным кодексом Российской Федерации, Положением о бюджетном процессе муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун Республики Тыва, другими нормативно-правовыми актами муниципального образования.

Составление проектов бюджетов является основным ответственным этапом бюджетного процесса. Проект кожуунного бюджета составляется на основе прогноза социально-экономического развития Дзун-Хемчикского кожууна в порядке, установленном Администрацией муниципального образования в соответствии с положениями Бюджетного Кодекса Российской Федерации в целях финансового обеспечения расходных обязательств муниципального образования. Проект кожуунного бюджета составляется и утверждается сроком на три года — очередной финансовый год и плановый период. Непосредственное составление проекта бюджета осуществляет финансовый орган муниципального образования.

Составление проекта районного бюджета основывается на

- положениях Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, определяющих бюджетную политику в Российской Федерации;
- основных направлениях бюджетной политики и основных направлениях налоговой политики;
- основных направлениях таможенно-тарифной политики Российской Федерации;
- прогнозе социально-экономического развития;
- бюджетном прогнозе (проекте бюджетного прогноза, проекте изменений бюджетного прогноза) на долгосрочный период;
- государственных (муниципальных) программах проектах государственных (муниципальных) программ, проектах изменений указанных программ.

Прогноз социально-экономического развития муниципального образования разрабатывается на период не менее трех лет. [2]

Таблица 1. Состав и структура доходов бюджета МО «Дзун-Хемчикский район» Республики Тыва за 2016–2018 гг.

Наименование показателя	2016 год		2017 год		2018 год		2018 г. к 2016 г, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Доходы, всего	736786,2	100,0	795341,9	100,0	969047,5	100,0	131,5
в том числе:							
Налоговые доходы	58056,2	7,9	69021,2	8,7	79709,2	8,2	137,3
Неналоговые доходы	8970,7	1,2	11389,0	1,4	17593,6	1,8	196,1
Безвозмездные поступления	669759,3	90,9	714931,7	89,9	871744,7	90,0	130,2

Изучив данные, приведенные в таблицах 1, можно сделать вывод, что бюджет муниципального района «Дзун-Хемчикский район РТ» за все анализируемые годы был сильно зависим от финансовой помощи из бюджетов другого уровня (республиканского и федерального бюджета), что играет важную роль при планировании бюджета и из-за чего создаются трудности.

Из-за высокой степени финансовой зависимости от федерального и республиканского бюджетов, созда-

ются трудности при планировании бюджета, в обеспечении финансовыми средствами выполнение всех предусмотренных полномочий муниципального района, также ограничивает возможность реализации инвестиционных направлений в муниципальном районе.

На данный момент система составления бюджета работает по принципу — доходы определяют расходы. Если снижается доходная часть, соответственно уменьшаются расходы на отдельные статьи финансирования.

Таблица 2. Прогноз налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений районного бюджета на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годы (в тыс. руб.)

Наименование показателя	2019 год (оценка)	2020 год		2021 год		2022	
		прогноз	в% к предыдущему году	Прогноз	% к предыдущему году	прогноз	в% к предыдущему году
Доходы, всего	1029178,4	1080385,8	105,0	1032458,9	95,6	1032835,7	100,0
в том числе:							
Налоговые доходы	81421,0	85468,0	105,0	86385,0	101,1	91459,0	105,9
Неналоговые доходы	11709,0	10409,0	88,9	10615,0	102,0	10870,0	102,4
Безвозмездные поступления	936048,4	984508,8	105,2	935458,9	95,0	930506,7	99,5

Динамика бюджетных показателей Дзун-Хемчикского района за 2016–2018 гг. и прогноз на 2020 и плановый период 2021–2022 свидетельствует о том, что существенного улучшения их финансового положения в ближайшие годы ожидать не приходится. Сохраняется высокая зависимость от межбюджетных трансфертов.

Повышение самостоятельности и платежеспособности бюджета невозможно без качественного, обоснованного распределения бюджетных доходов и расходов. Для достижения этой цели необходимо улучшать методы бюджетного планирования и мобилизовывать источники финансирования дефицита бюджета.

Для улучшения финансового положения и платежеспособности бюджета муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун РТ всеми участниками бюджетного процесса при составлении проекта бюджета необходимо скоординировать силы и определить меры, направленные

на мобилизацию бюджетных доходов и оптимизацию бюджетных расходов. При планировании бюджета необходимо включить все возможные резервы укрепления доходной базы бюджета муниципального района, добиться качественного формирования стратегий развития инвестиционных проектов, а также:

а) проводить скрупулезное прогнозирование факторов и рисков, влияющих на доходы бюджета муниципального образования;

б) необходимо разработать и ежемесячно проводить мониторинг мероприятий по увеличению собираемости налогов, по выполнению утвержденного плана поступлений налогов по существующим нормативам отчислений;

в) совершенствование системы управления инвестициями для последующего создания или увеличения налоговой базы, в целях увеличения поступлений собственных доходов муниципального района.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 04.11.2019)
2. Положение о бюджетном процессе муниципального района Дзун-Хемчикский кожуун Республики Тыва
3. <https://dzyn.rtyva.ru/> — Официальный сайт администрации МО «Дзун-Хемчикский район Республики Тыва».

Прозрачность бюджета на муниципальном уровне (на примере МО «Дзун-Хемчикский район Республики Тыва»)

Монгуш Валерия Валериевна, студент магистратуры
Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Р. Филиппова (г. Улан-Удэ)

В статье рассматриваются, актуальные на сегодняшний день, вопросы прозрачности муниципального бюджета, освещаются отдельные принципы реализации, прозрачности бюджета на муниципальном уровне в Республике Тыва, муниципалитет Дзун-Хемчик, приводится оценка качества управления муниципальными финансами по индикаторам, характеризующим степень прозрачности бюджетного процесса.

Ключевые слова: прозрачность бюджета, муниципалитет, гражданин, публикация, муниципальные финансы.

Важнейшим финансовым документом для государственного органа является бюджет на соответствующем уровне, и муниципалитет Дзун-Хемчик в Республике Тыва не исключение. В Дзун-Хемчикском районе, а также в каждом муниципалитете утверждается годовой бюджет и бюджет на определенный период планирования.

После принятия и утверждения годовой бюджет Дзун-Хемчикского района будет и должен, публиковаться в средствах массовой информации с соблюдением одного из основных и главных принципов бюджетной системы Российской Федерации — принципа прозрачности (открытости) бюджетной системы, и принцип финансовой прозрачности.

Принцип прозрачности (открытости) бюджетного процесса означает:

- обязательная публикация утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении в средствах массовой информации;
- полнота представления информации о ходе исполнения бюджета;
- наличие другой информации о домохозяйствах по решению законодательных (представительных) органов государственной власти и представителей органов местного самоуправления;
- обязательная открытость проектов бюджетов, порядок рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов для общества и средств массовой информации.
- обеспечение доступа к информации информационно-телекоммуникационной сети, опубликованной в сети Интернет на едином портале бюджетной системы Российской Федерации;
- стабильность и (или) преемственность бюджетной классификации Российской Федерации и обеспечение сопоставимости бюджетных показателей за отчетный, текущий и следующий финансовый год (следующий финансовый год и программный период). [1]

Такие принципы, как прозрачность бюджета, надежность, адресность, целенаправленность и эффективное использование бюджетных ресурсов, обеспечивают максимальную открытость в управлении муниципальными финансами и повышают уровень контроля над бюджетными расходами.

При составлении бюджета не стоит недооценивать роль граждан и жителей района в качестве обычных налогоплательщиков, которые платят налоги и сборы в федеральную и муниципальную казну. Как гражданские отчисления являются одним из основных источников бюджетного образования.

Каждый гражданин имеет возможность ознакомиться с наиболее важным финансовым документом округа и сделать соответствующие выводы о доходах и расходах сообщества.

Прозрачность бюджетного процесса муниципальных образований Республики Тыва оценивается по следующим показателям:

- 1) опубликовать решение об утверждении местного домохозяйства на официальном сайте муниципального образования;
- 2) опубликование решения об утверждении отчета об исполнении местного бюджета за рассматриваемый год на официальном сайте муниципального образования;
- 3) ежеквартальная публикация отчетов об исполнении местного бюджета на официальных сайтах местных органов власти;
- 4) проводить публичные слушания по проекту бюджета муниципального образования в порядке, утвержденном местным законодательством;
- 5) провести публичные слушания по Отчету об исполнении муниципального бюджета в порядке, утвержденном местным законодательством. [2]

Решение об утверждении местного бюджета размещается на официальном сайте МО по Дзун-Хемчикскому району с 2016 года, а решение об утверждении отчета об исполнении местного бюджета пока не опубликовано.

Ежеквартальное размещение на официальных сайтах местных органов власти отчетов об исполнении местного бюджета было размещено только в 2018 году.

Общественные слушания по проекту бюджета и отчету об исполнении бюджета муниципалитета проводятся с 2016 года в порядке, утвержденном муниципальным правовым актом.

Таким образом, прозрачность бюджетного процесса Дзун-Хемчикского муниципального района увеличивается с каждым годом. Предоставление прозрачной и достоверной

Таблица 1. Оценка качества управления муниципальными финансами по индикаторам, характеризующим степень прозрачности бюджетного процесса в МО «Дзун-Хемчикский район Республики Тыва»

Индикаторы, характеризующие степень прозрачности бюджетного процесса	2016	2017	2018
А3.1. Размещение на официальном сайте муниципального образования решения об утверждении местного бюджета	да	да	да
А3.2. Размещение на официальном сайте муниципального образования решения об утверждении отчета об исполнении местного бюджета за отчетный финансовый год	нет	нет	нет
А3.3. Ежеквартальное размещение на официальных сайтах органов местного самоуправления отчетов об исполнении местного бюджета	нет	нет	да
А3.4. Проведение публичных слушаний по проекту бюджета муниципального образования в соответствии с порядком, утвержденным муниципальным правовым актом	да	да	да
А3.5. Проведение публичных слушаний по отчету об исполнении бюджета муниципального образования в соответствии с порядком, утвержденным муниципальным правовым актом	да	да	да

информации о деятельности местных органов власти является необходимым условием обеспечения эффективного и устойчивого управления муниципальными финансами.

Основой для достижения этой цели должны стать требования к публичному раскрытию информации о планах, условиях и результатах деятельности местных органов власти.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 04.11.2019);
2. Постановление Правительства Республики Тыва от 10 мая 2012 № 215 «Об утверждении порядка осуществления мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами муниципальных образований Республики Тыва»;
3. <https://dzyn.rtyva.ru/> Официальный сайт МО «Дзун-Хемчикский район Республики Тыва».

Комплексный подход к исследованию рисков

Мосалыгин Вячеслав Олегович, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Данная статья посвящена проблеме, с которой сталкиваются все компании, выходящие на рынок и желающие получить прибыль при неопределенных условиях рыночной экономики. Риск — это благоприятное или неблагоприятное отклонение какого-либо события от предполагаемого результата. Так как неблагоприятные отклонения могут нанести ущерб бизнесу, в настоящее время риску уделяется большое внимание. В компаниях создаются специальные отделы, которые посвящены анализу рыночных рисков, что способствует предотвращению неблагоприятных последствий. Существует множество различных подходов к системе управления рисками, однако важно понимать, что при анализе рисков важен системный подход, следовательно, все методы должны быть использованы в совокупности, это поможет повысить результативность принимаемых решений.

Ключевые слова: риск, финансовый анализ, анализ рисков.

This article is devoted to the problem faced by all companies entering the market and wishing to make a profit under uncertain conditions of the market economy. Risk is the favorable or unfavorable deviation of an event from its intended outcome. Since adverse deviations can harm business, a lot of attention is currently being paid to risk. Companies create special departments that are dedicated to the analysis of market risks, which helps to prevent adverse consequences. There are many different approaches to the risk management system, but it is important to understand that the risk analysis is important systematic approach, therefore, all methods should be used together, it will help to improve the effectiveness of decisions.

Key words: risk, financial analysis, risk analysis.

Ежедневно каждый человек сталкивается с рисками, которые возникают чаще всего в независимости от него самого, например, стихийные бедствия, предприни-

мательские риски или несчастные случаи. Таким образом, понятия риск и человек, достаточно тесно связано друг с другом.

Под риском принято принимать отклонение какого-либо события от предполагаемого результата, причем данное отклонение может быть как благоприятное, так и не благоприятное.

В рыночных условиях предприятия и организации всегда находятся в стрессовых ситуациях. Именно поэтому большое значение для предпринимателя играет познание природы риска, потому что ни для кого не секрет что любая предпринимательская деятельность целиком и полностью связана с риском. При этом риски — это первичное звено в процессе получения прибыли, а прибыль уже считается производной частью от риска.

В настоящее время на большинстве предприятия уже существуют целые отделы, которые посвящены анализу рыночной конъюнктуры с целью дальнейшей разработки оптимальной стратегии развития предприятия. Методология исследования в рамках конкретной организации может быть различна, так как многое зависит от финансовых возможностей предприятия, компетенции отдела по управлению рисками и, естественно, отношения руководства к рискам.

В научной литературе принято выделять 5 методов по анализу рисков, а именно:

- Бухгалтерский метод;
- Внутреннего аудита;
- Внешнего аудита;
- Финансового анализа;
- Риск-менеджмента.

В основу бухгалтерского метода анализа риска лежит упорядоченная система по сбору, регистрации и обобщению информации о каждой операции, совершенной организацией за отчетный период, в денежном выражении. Основными объектами анализа являются имущество организации, хозяйственные операции, совершаемые ею, и обязательство данной организации перед третьими лицами (банки, поставщики, посредники и т.д.).

Задачи, решаемые в рамках бухгалтерского метода:

- Выявление хозяйственных резервов для развития предприятия;
- Контроль хозяйственных операций;
- Контроль использования ресурсов предприятием;
- Контроль за соблюдением нормативных требований;
- И т.д.

Следующий метод оценки рисков — это бухгалтерский внутренний аудит. Основная цель внутреннего аудита направлена на получение объективной и независимой оценки и рекомендации по улучшению хозяйственных процессов в рамках предприятия, и снижения подверженности к рискам. Благодаря, использованию этого метода компания может сбалансировать бизнес-процессы, что позволит достичь поставленных целей гораздо быстрее.

Регулярно проводимые внутренние аудиты на предприятии могут решить многие вопросы. В процессе решения какой-либо проблемы в рамках предприятия, руководству выдаются рекомендации по оптимизации систем по контролю над рисками. Более того, аудиторы могут быть инициаторами внедрения систем по контролю рискам, либо организации курсов для менеджмента для обучения их правильным подходам минимизации влияния рисков на деятельность предприятия.

Если внутренний аудит проводит специализированный отдел на предприятии, то внешний аудит проводится специализированной организацией, чьей целью стоит проверка достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности аудируемого субъекта. При этом это один из самых затратных методов, потому что стоимость качественной проверки предприятия может быть высокой. Однако стоит быть готовым к таким вложениям, потому что на выходе после проведенного всестороннего анализа аудитор выдвигает рекомендации по оптимизации производства, налоговой функции и т.д.

Финансовый анализ подразумевает проведение предприятием анализа существующих финансово-экономических показателей, оценки финансового состояния и стоимости ее акций на рынке, если это акционерная компания.

Основные задачи, решаемые в рамках финансового анализа:

- Имущественный анализ предприятия
- Анализ обеспеченности предприятия основными средствами
- Инвестиционный анализ
- Анализ финансовой устойчивости
- И т.д.

Риск-менеджмент — процесс принятия управленческих решений по минимизации ущерба, возникающего под действием рисков. Очевидно, что все процессы протекают в условиях неопределенности, поэтому предпринимателю приходится переходить к анализу вероятности наступления разного рода событий. На практике происходит экспертный метод оценки рисков. Таким образом, после проведения оценки менеджер может перейти к статистическому анализу для дальнейшей обработки результатов, но при этом полученный результат нельзя будет полностью интерпретировать, так как анализ происходит в отрыве от бухгалтерского учета.

Из описанного ранее видно, что количество разных подходов к системе управления рискам велико. Однако, следует понять простую истину — при анализе рисков важен системный подход. Это означает, что все методы должны быть использованы в совокупности, так как это позволит минимизировать как риски, так и погрешность расчетов, тем самым повысив результативность решения, принятого предпринимателем.

Литература:

1. Максимов Д. А., Спиридонов Ю. Д. О необходимости комплексного подхода при исследовании рисков организации // «Ученые записки Российской Академии предпринимательства». 2013. № 23. С. 285–296

Проблемы анализа и повышения финансовой устойчивости на предприятиях

Новикова Елена Ильинична, студент магистратуры
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

В данной работе затрагиваются проблемы анализа и повышения финансовой устойчивости на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, проблемы финансовой устойчивости, финансовый менеджмент, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, деловая активность.

Вопределенный момент большинству компаний требуется глубокое изучение и оценка своего финансового состояния и финансовой устойчивости. Проект расширения, низкие денежные резервы или резкое увеличение расходов могут побудить провести оценку финансовой устойчивости. Также это может потребоваться, при росте дебиторской задолженности, увеличении кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками по мере увеличения объема продаж или если клиент хочет разместить крупный заказ и просит более длительные, чем обычно, условия кредитования.

С точки зрения М. В. Мельник, финансовое состояние считается устойчивым, если организация располагает достаточным объемом капитала для того, чтобы обеспечивать непрерывность своей деятельности, связанную с производством и реализацией продукции в заданном объеме, а также полностью и своевременно погашать свои обязательства перед персоналом по выплате заработной платы, бюджетом по уплате налогов и поставщиками за полученные от них поставки и услуги, формировать средства для обновления и роста внеоборотных средств [6, с. 112].

Л. И. Кравченко указывает на то, что устойчивое финансовое положение предприятия характеризуется постоянным наличием в необходимых размерах денежных средств на счетах в банках, отсутствием просроченной задолженности, оптимальным объемом и структурой оборотных активов, их оборачиваемостью, ритмичным развитием выпуска продукции, товарооборота, ростом прибыли и т.д. [4, с. 63].

В свою очередь, Л. А. Богдановская и Г. Г. Виноградов утверждают, что понятие финансовой устойчивости предприятия связано тесно с перспективной платежеспособностью. [9, с. 33].

В. В. Бочаров один из немногих, который не представляет финансовую устойчивость как группу характерных показателей, а дает формулировку определения финансовой устойчивости: финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта — это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [1, с. 35].

Наиболее подробно раскрывает проблему финансовой устойчивости предприятия Г. В. Савицкая: «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» [8, с. 207].

Изучение различных трактовок понятия финансовой устойчивости предприятия позволяют заключить, что финансовая устойчивость — это комплексное понятие, включающее в себя достаточность собственного капитала, платежеспособность, ликвидность активов, рентабельность и кредитоспособность.

Один из способов проанализировать финансовую устойчивость и определить, как можно повысить ее уровень, — это внимательно изучить финансовые показатели. Коэффициенты используются для сравнения различных аспектов деятельности компании или для понимания того, как компания реализует себя в рамках определенной отрасли или региона. Они раскрывают очень простую информацию, например, накопилось ли слишком много долгов или недостаточно быстро взыскивается дебиторская задолженность.

Общее использование финансовых коэффициентов — необходимо для определения стабильности и устойчивости бизнеса по данным баланса. Бухгалтерский баланс представляет собой картину того, чем компания владеет (активы) и что она должна (обязательства). Кредитные организации часто включают финансовые коэффициенты в кредитные договора. Например, можно держать собственный капитал выше определенного процента от обязательств, или текущие активы должны быть выше определенного процента от текущих обязательств.

Но коэффициенты не должны оцениваться только при обращении в кредитные учреждения. В идеале, необходимо пересматривать коэффициенты на ежемесячной основе, чтобы быть в курсе меняющихся тенденций в компании. Хотя существуют разные термины для различных соотношений, они делятся на четыре основные категории.

1 группа

Коэффициенты ликвидности определяют объем ликвидности (денежные средства и легко конвертируемые активы), которым можно покрыть долги, и обеспечивают широкий обзор финансового состояния.

Коэффициент текущей ликвидности отражает способность компании генерировать денежные средства для выполнения краткосрочных финансовых обязательств. Так называемый коэффициент оборотного капитала рассчитывается путем деления текущих активов — таких как денежные средства, запасы и дебиторская задолженность — на текущие обязательства, такие как задолженность по кредитам и займам, кредиторская задолженность и текущая часть долгосрочных обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности определяет способность быстро получить доступ к наличным деньгам для немедленного исполнения требований. Данный коэффициент делит текущие активы (за исключением запасов) на текущие обязательства (за исключением текущей части долгосрочных обязательств). Соотношение 1,0 или более обычно приемлемо, но может варьироваться в зависимости от отрасли. Сравнительно низкий коэффициент может означать, что компания испытывает трудности с выполнением обязательств и не сможет воспользоваться возможностью, требующей быстрых денежных средств. Погашение обязательств может улучшить это соотношение; можно отложить закупки или рассмотреть возможность долгосрочного заимствования для погашения краткосрочного долга. Также можно пересмотреть кредитную политику с клиентами и, возможно, скорректировать ее для более быстрого истребования дебиторской задолженности. Более высокий коэффициент означает, что капитал недоиспользуется и может побудить инвестировать больше капитала в проекты, которые стимулируют рост, такие как инновации, разработка продуктов или услуг, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) или международный маркетинг.

Но то, что составляет здоровое соотношение, варьируется в зависимости от отрасли. Например, магазин одежды будет иметь товары, которые быстро теряют ценность из-за изменения модных тенденций. Тем не менее, эти товары легко ликвидируются и имеют высокий оборот. В результате небольшие суммы денег постоянно приходят и уходят, и в худшем случае ликвидация относительно проста. Эта компания могла бы легко функционировать с текущим коэффициентом, близким к 1,0.

С другой стороны, аэропорт имеет ценные, не скоропортящиеся активы, такие как незавершенное строительство, а также расширенные сроки дебиторской задолженности. Такие предприятия нуждаются в тщательно спланированных условиях расчетов с клиентами; коэффициент текущей ликвидности должен быть намного выше, чтобы обеспечить покрытие краткосрочных обязательств.

2 группа

Коэффициенты деловой активности, часто измеряемые в течение 3–5-летнего периода, дают дополнительную информацию о таких областях бизнеса, как сбор, движение денежных средств и операционные результаты.

Оборот запасов определяет, сколько времени требуется для продажи и замены запасов в течение года. Он рассчитывается путем деления общего объема закупок на средний запас в данном периоде. Для большинства компаний, зависящих от запасов, это может быть решающим фактором успеха. Ведь чем дольше инвентарь находится на полках, тем больше он не работает, не приносит прибыль.

Оценка оборачиваемости запасов важна, потому что валовая прибыль зарабатывается каждый раз, когда происходит такой оборот. Это соотношение может позволить увидеть, где можно улучшить методы приобретения и управления запасами. Например, можно проанализировать модели закупок, а также контрагентов, чтобы определить способы минимизации количества запасов. Возможно, необходимо превратить часть устаревших запасов в наличные деньги, реализовав их со скидкой. Это соотношение также может помочь увидеть слишком низкий уровень или упускаются возможности для реализации.

Отношение запасов к чистому оборотному капиталу поможет определить, излишний оборотный капитал, связанный с запасами. Он рассчитывается путем деления запасов на общую сумму оборотных активов. В общем, чем ниже коэффициент, тем лучше. Улучшение этого соотношения позволит инвестировать больше оборотных средств в проекты, ориентированные на рост, такие как развитие экспорта, НИОКР и маркетинг.

Оценка соотношения запасов во многом зависит от отрасли и качества инвентаря. В зависимости от того, являются ли товары сезонными (например, лыжное снаряжение), скоропортящимися (продукты питания) или подверженными устареванию (мода), эти соотношения будут сильно различаться. Тем не менее, независимо от отрасли, коэффициенты запасов могут помочь повысить эффективность бизнеса.

Средний период оборота дебиторской задолженности — это среднее количество дней, в течение которых клиенты оплачивают товары или услуги. Он рассчитывается путем деления дебиторской задолженности на общий объем продаж и умножения на 365. Чтобы повысить скорость оборота дебиторской задолженности, можно установить более четкую кредитную политику и установить процедуры сбора. Например, чтобы побудить клиентов платить вовремя, можно дать им стимулы или скидки. Также необходимо сравнить политику с политикой отрасли, в которой функционирует предприятие, чтобы убедиться, что организация остается конкурентоспособной.

3 группа

Коэффициенты рентабельности используются не только для оценки финансовой жизнеспособности бизнеса, но и необходимы для сравнения бизнеса с другими в аналогичной отрасли. Также можно увидеть определенные тенденции в анализируемой компании, сравнивая коэффициенты за определенное количество лет.

Чистая прибыль измеряет, сколько компания зарабатывает (после уплаты налогов) относительно своих продаж. Компания с более высокой маржой прибыли, чем ее конкурент, обычно более эффективна, гибка и способна использовать новые возможности.

Маржа операционной прибыли, также известная как коэффициент покрытия, измеряет прибыль до вычета процентов и налогов. Результаты могут существенно отличаться от чистой прибыли за счет влияния процентных и налоговых расходов. Анализируя эту маржу, можно лучше оценить способность расширить бизнес за счет дополнительных долговых или других инвестиций.

Коэффициент рентабельности активов (ROA) показывает, насколько эффективно руководство использует различные ресурсы (активы) компании. Он рассчитывается путем деления чистой прибыли (до налогообложения) на общую сумму активов. Этот показатель будет широко варьироваться в разных отраслях промышленности. Капиталоемкие отрасли, такие как авиация или железные дороги, будут давать низкую отдачу от активов, поскольку они нуждаются в дорогостоящей инфраструктуре для ведения бизнеса. Сервисные организации, такие как консалтинговые фирмы, будут иметь высокую рентабельность инвестиций, так как они требуют минимальных жестких активов для работы.

Рентабельность собственного капитала (ROE) — это один из важнейших коэффициентов, используемый инвесторами и собственниками бизнеса, который показывает, как эффективно были использованы вложенные (инвестированные) в предприятие деньги. Коэффициент рассчитывается путем деления прибыли компании после уплаты налогов (ЕАТ) на общий акционерный капитал и умножения результата на 100%.

Отличие рентабельности собственного капитала (ROE) от рентабельности активов (ROA) заключается в том, что ROE показывает эффективность не всех активов (как ROA), а только тех, которые принадлежат собственникам предприятия.

Общим инструментом анализа коэффициентов рентабельности является кросс-секционный анализ, который сравнивает коэффициенты нескольких компаний из одной отрасли. Например, бизнес, возможно, испытал спад в чистой прибыли в размере 10% за последние три года, что может показаться тревожным. Однако, если конкуренты испытали средний спад на 21%, бизнес работает относительно хорошо. Тем не менее, необходимо проанализировать основные данные, чтобы установить причину спада и принять решения для улучшения.

4 группа

Доля заемных средств — эти коэффициенты дают представление о долгосрочной платежеспособности компании и о том, в какой степени используется долгосрочная задолженность для поддержки бизнеса.

Соотношение долга к собственному капиталу и долга к активам используется банками для определения того, как финансируются активы, например, от кредиторов или от собственных инвестиций компании. В целом, банк будет рассматривать более низкий коэффициент как хороший показатель способности погасить долги или взять дополнительный долг для использования новых возможностей.

Таким образом, можно выделить 4 основные группы показателей финансовой устойчивости, каждая из которых представлена, в свою очередь, системой коэффициентов (рисунок 1).



Рис. 1. Классификация групп показателей финансовой устойчивости (составлено автором)

Проблема же анализа финансовой устойчивости видится в многообразии проявлений финансового состояния и положения предприятия, и детерминированной этим множественностью показателей финансовой устойчивости. Классификация их на 4 основные группы всё равно образует большое число коэффициентов в рамках каждой из групп. При определении финансовой устойчивости необходимо проанализировать все множество показателей, как

в динамике, так и сопоставляя друг с другом коэффициенты из разных групп. При этом получаемые результаты могут быть противоречивыми. Так, предприятие может иметь высокий уровень прибыли, хорошие показатели рентабельности и, в частности, рентабельности активов. С точки зрения этих показателей, предприятие — экономически эффективно, получает прибыли. Но, при этом, у предприятия может наблюдаться сильная финансовая зависи-

мость. И по этому критерию оно будет оценено как экономически не вполне эффективное. Такое предприятие имеет все шансы достичь финансовой самостоятельности и, поэтому, делая выводы о его финансовом состоянии, необходимо учитывать все факторы, влияющие на его функционирование и все особенности результатов его деятельности.

Таким образом, проблемой при анализе финансовой устойчивости видится проблема верной, правильной, адекватной трактовки результатов, которые могут быть и противоречивыми. Решение данной проблемы возможным станет лишь при таком подходе, который учитывает все факторы и особенности работы предприятия.

Литература:

1. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс [Текст] / В. В. Бочаров. — СПб: Питер, 2019.
2. Грачев, А. В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике [Текст]: учебное пособие / А. В. Грачев. — М.: Дело и сервис, 2015. — 396 с.
3. Карапетян, А. Л. Классификация научного инструментария оценки финансовой состоятельности коммерческой организации [Текст] / А. Л. Карапетян // Экономический анализ: теория и практика, 2017. — № 19. — С. 7–15.
4. Кравченко, А. И. Менеджмент [Текст]: учебное пособие / А. И. Кравченко. — М.: Академический Проект: Фонд «Мир», 2017. — 555 с.
5. Малышенко, В. А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия [Текст]: монография / В. А. Малышенко. — М.: Русайнс, 2017. — 185 с.
6. Мельник, М. В. Экономический анализ [Текст]: учеб. пособие / М. В. Мельник, В. Г. Когденко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 190 с.
7. Перфильев, А. Б. Основные методики оценки финансового состояния российских предприятий и прогнозирование возможного банкротства по данным бухгалтерской отчетности [Текст]: учебное пособие / А. Б. Перфильев. — Ярославль, 2018. — 87 с.
8. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. — М.: Инфра-М, 2017. — 378 с.
9. Стражев, В. И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст]: учебник / В. И. Стражев, Л. А. Богдановская, Г. Г. Виногородов и др.; под общ. ред. В. И. Стражева, Л. А. Богдановской. — Минск: Вышэйшая школа, 2018. — 526 с.

Актуальные проблемы анализа финансового состояния предприятий малого бизнеса

Оськина Александра Сергеевна, студент магистратуры
Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Малый бизнес является основной единицей российского частного бизнеса и движущей силы отечественной экономики. Особенной (усеченной) структурой бухгалтерской финансовой отчетности, малой численностью работников, ограниченным набором финансовых коэффициентов и прочими особенностями обусловлен особый отход к расчету и анализу финансового состояния предприятия.

Финансовым состоянием предприятия в общем смысле называется его способность обеспечивать необходимыми для функционирования деятельности предприятия финансовыми средствами и материальными ресурсами, размещать и распределять их, достигая состояния платежеспособности, создавая высокую конкурентоспособность и положительный запас финансовой прочности организации, и при этом так же способствовать росту его инвестиционной привлекательности и экономического потенциала [1].

Основным критерием эффективности функционирования любого экономического субъекта является анализ его финансового состояния, анализ полученных на основании данного анализа выводов, их интерпретация, а также разработка комплекса действий, направленных на решение выявленных проблем.

Актуальным вопросом анализа финансового состояния экономического субъекта является тот факт, что микро и малые предприятия являются базовым элементом российской экономики. В таблице ниже представлены данные о количестве всех зарегистрированных предприятиях по данным ФНС России на 10.11.2019 г.:

Как видно из данной таблицы, сформированной на основе данных Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства — на микро и малые предприятия приходится 99,33% от всех зарегистрированных в данном реестре предприятий. Однако, базовым эле-

Таблица 1. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10.11.2019 г.

Субъект РФ	Предприятия, шт.:				Доля предприятий, в%		
	Всего	Микро	Малые	Средние	Микро	Малых	Средних
Российская федерация	2505733	2290135	198821	16777	91,40%	7,93%	0,67%
Центральный ФО	859546	782248	70803	6495	31,22%	2,83%	0,26%
Северо-Западный ФО	344937	316999	25956	1982	12,65%	1,04%	0,08%
Южный ФО	194925	178034	15595	1296	7,11%	0,62%	0,05%
Северо-Кавказский ФО	47317	42992	3930	395	1,72%	0,16%	0,02%
Приволжский ФО	444852	404796	36994	3062	16,15%	1,48%	0,12%
Уральский ФО	218375	200829	16202	1344	8,01%	0,65%	0,05%
Сибирский ФО	273188	251387	20207	1594	10,03%	0,81%	0,06%
Дальневосточный ФО	122593	112850	9134	609	4,50%	0,36%	0,02%

Источник: составлено автором по данным Интернет-ресурса <https://www.nalog.ru>

ментом экономики микро и малые предприятия считаются не только по данному критерию. По данным ФНС на 10.11.2019 микро и малыми предприятиями созданы 13675965 рабочих мест и произведено 5644 единицы продукции и услуг. Таким образом, стандартные методы оценки и общепринятые трактовки финансовых коэффициентов необходимо производить с учетом особенностей явного перераспределения субъектов экономики в сторону микро и малых предприятий.

Рассмотрим основные особенности анализа финансового состояния субъектом малого и среднего бизнеса подробнее.

Собственник и управляющий — чаще всего одно лицо. Таким образом, собственника бизнеса беспокоит отдача на вложенный капитал в долгосрочной и краткосрочной перспективе, так как центральным вопросом является приращение стоимости компании [2]. При этом, владельца как управляющего больше интересуют факторы, которые влияют на эффективность организации текущего производства, надлежащее использование трудовых, материальных и иных ресурсов, на краткосрочные и долгосрочные перспективы развития организации в целом на ее рентабельность. В этой связи возникает некая дихотомия «управляющий-владелец», когда интересы одного и того же человека относительно одного и того же объекта бизнеса могут кардинально различаться [3]. Внимание кредиторов организации обычно сосредоточено на показателях ликвидности, они заостряют особое внимание на движении денежных средств, относительно способностей фирмы вовремя уплачивать процентные платежи по своим долгам, а также к нетто-стоимости активов и возможности их реализации для погашения обязательств в случае финансовых затруднений фирмы. Подобное переплетение интересов бизнесмена с двух разных позиций порождает противоречия и может привести к неверной трактовке результатов финансового анализа, так как может быть неверно понята роль бизнесмена и трактована его нынешняя стратегия относительно развития своего предприятия.

Ведение упрощенного бухгалтерского учета. Возможность вести упрощенный вариант бухучета закреплена за малым бизнесом законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. [4]. Надо отметить, что малый бизнес может не применять ряд ПБУ или отдельные их положения. Субъекты малого предпринимательства могут не применять такие стандарты как ПБУ 18/02 (о налоге на прибыль) и ПБУ 8/2010 (об условных активах/обязательствах, оценочных обязательствах) [5,6]. Малые предприятия вправе списывать проценты по кредитам в прочие доходы, независимо от статьи расходования заемных денег. Усложняет стандартный анализ финансового состояния усеченная форма бухгалтерской отчетности организации. В данный момент она представлена балансом, отчетом о финансовых результатах и отчетом о целевом использовании денежных средств. Баланс представлен в усеченном виде — разделы баланса отсутствуют, отчет о финансовых результатах также составлен в упрощенном виде: он содержит лишь информацию о выручке (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов), расходах по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы), процентах к уплате, прочих доходах и расходах, налоге на прибыль и совокупном финансовом результате. Отчет о целевом использовании денежных средств представляет собой усеченный вариант регистров бухгалтерского учета, который в общем смысле расшифровывает обороты организации за отчетный период. Усеченные отчетные формы затрудняют многие расчеты финансовых коэффициентов (особенно связанных с основными фондами и эффективностью их использования), что делает оценку финансового состояния не совсем объективной, затрудняется анализ конкретных направлений экономической и производственной деятельности организации.

Применение среднегеометрического показателя как нормативного значения. В силу указанных выше особенностей, однозначно трактовать значения рассчитанных коэффициентов нельзя. Для микро и малых предприятий целесообразно рассчитывать среднегеометрическое зна-

чение по отрасли с аналогичными видами деятельности за 3–5 лет. Однако, подобный подход также имеет ряд несовершенств. В частности, среднегеометрическое значение не дают возможность проследить тренды развития предприятия, что не позволит объективно оценить значение показателей конкретного предприятия (например, уровень ликвидности, автономии и т.д.) [7].

Усложненная методика/отсутствие внутреннего анализа финансового состояния для внутреннего контроля. Ранее, нами уже говорилось, что чаще всего собственник, управляющий и бухгалтер — это один и тот же человек. Многие малые предприятия в силу отсутствия времени, желания или нужной квалификации не уделяют должного внимания организации учета, ведению и систематизации внутренней документации, а использование упрощенных форм финансовой отчетности не позволяет иметь необходимые данные для полноценных выводов. В таких условиях проведение финансового анализа является нецелесообразным, так как рассчитанные данные не будут иметь ничего общего с действительностью [8]. Наличие опытного и грамотного менеджера или бухгалтера дает возможность организации проводить внутренний финансовый анализ, что позволяет видеть свои слабые места, оценивать свои возможности с точки зрения роста, избегать санкций со стороны органов государственной власти.

Обязательная оценка риска банкротства. Микро и малые предприятия наиболее подвержены риску банкротства, особенно в начале своего пути в силу отсутствия собственного имущества или недостаточности собственных средств для покрытия заемных активов. В этой связи, им рекомендуется в обязательном порядке проводить оценку риска банкротства как часть анализа финансового состояния организации [9]. Данная мера может помочь бизнесменам опередить свою финансовую нагрузку, целесообразность взятия кредита или выбрать финансовый продукт с наилучшими условиями. Периодическая оценка риска банкротства позволит поддерживать ликвидность организации на оптимальном уровне и сде-

лает компанию привлекательнее для контрагентов, что улучшит ее материальное состояние и положительно скажется на росте бизнеса.

Отсутствие риск-ориентированного подхода в целом. В современных условиях проведение внутреннего финансового аудита на основании риск-ориентированного подхода как части системы менеджмента качества является гарантом выживаемости и улучшения финансового состояния субъектов малого бизнеса. Его основная цель заключается в достижении поставленных задач и целевых ориентиров с минимальными рисками для организации или вовсе при их отсутствии [10]. Планово оценивая налоговые, производственные, финансовые риски посредством переводческих срезов или проверок собственной деятельности относительно целевых ориентиров, основываясь не недопустимости принятого уровня риска, микро и малые предприятия могут вовремя распознавать критические точки своей деятельности, вовремя реагировать на изменение внешней среды и приспосабливаться к ее изменению с наименьшими финансовыми и производственными потерями.

Таким образом, при анализе финансового состояния необходимо учитывать ряд особенностей предприятий малого бизнеса. Их особая финансовая отчетность, усложненная методика (либо ее полное отсутствие) внутреннего анализа финансовой устойчивости, использование в качестве нормативных общепринятых нормальных значений коэффициентов делают итоговую картину, относительно истинного финансового состояния предприятий, неточной, искажает ее. Эта неопределенность, в дальнейшем, может приводить к негативным последствиям: неверно избранному курсу по реагированию на возможные риски, непосредственно оказывающих негативное воздействие на финансовое состояние организации, а также способствует принятию неверных решений, направленных на устранение либо снижение последствий, образовавшихся в результате реализации производственных, экономических и прочих рисков.

Литература:

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. (ред. от 26.07.2019) № 402-ФЗ: [по состоянию на 1 декабря 2019 г.] // Информационно-правовой портал «Гарант» / Справ. — правовая система ГАРАНТ-Практик. Режим доступа: <http://www.garant.ru/iv/> (дата обращения: 01.12.2019)
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 13 декабря 2010 (ред. от 06.04.2015) № 167н (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N19691) // Информационно-правовой портал «Гарант» / Справ. — правовая система ГАРАНТ-Практик. Режим доступа: <http://www.garant.ru/iv/> (дата обращения: 01.12.2019)
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 19 ноября 2002 (ред. от 06.04.2015) № 114н (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 N4090) // Информационно-правовой портал «Гарант» / Справ. — правовая система ГАРАНТ-Практик. Режим доступа: <http://www.garant.ru/iv/> (дата обращения: 01.12.2019)
4. Дедкова, А. А., Радченко, А. С. Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3. — С. 25–30. — URL <https://moluch.ru/archive/91/19693/> (дата обращения: 01.12.2019).

5. Докукина, А.А., Иванова, Е.А. Прогнозирование банкротства организации на основе оценки финансового состояния. [Текст] / А.А. Докукина., Е.А. Иванова // Человеческий капитал и профессиональное образование, 2015. — выпуск № 1 (13). — с. 35–47;
6. Жмаев, М.Е. Роль финансового анализа в современной экономике // Вестник науки и образования. 2019. № 18 (72). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-finansovogo-analiza-v-sovremennoy-ekonomike> (дата обращения: 29.11.2019).
7. Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. — 2015. — № 5. — С. 272–275. — URL <https://moluch.ru/archive/85/15991/> (дата обращения: 01.12.2019).
8. Княжев, О.В. Собственник и управляющий. Как предотвратить конфликт интересов // КЭ. 2012. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sobstvennik-i-upravlyayuschiy-kak-predotvratit-konflikt-interesov> (дата обращения: 29.11.2019).
9. Красницкая, Н.А. Проблема оценки акционерного капитала финансовых компаний // Проблемы экономики и юридической практики. 2015. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-otsenki-aktsionernogo-kapitala-finansovyh-kompaniy> (дата обращения: 29.11.2019).
10. Шарапова, И. С., Юга, И. П., Кваско, М.А. Концепция риск-ориентированного аудита // Молодой ученый. — 2017. — № 10. — С. 292–296. — URL <https://moluch.ru/archive/144/40397/> (дата обращения: 01.12.2019).

Методологические основы анализа финансового состояния предприятий

Оськина Александра Сергеевна, студент магистратуры

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

Предприятия малого бизнеса, как и средние и крупные предприятия нуждаются в периодической оценке финансового состояния своей финансово-хозяйственной деятельности. Зачастую, собственники бизнеса пренебрегают данной процедурой, считая ее бесполезной, полагая, что их бизнес не нуждается в оценке финансовой устойчивости, финансовой прочности, ликвидности, платежеспособности и банкротстве. Однако, для развития предприятия и укрепления его места на конкурентном рынке регулярная оценка финансового состояния необходима — в этом и заключается актуальность данной темы.

У современных авторов в области экономических наук можно найти множество определений термина «анализ финансового состояния» или «финансовый анализ». К примеру, автор В.А. Якимов в своем учебнике «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности» определяет анализ финансового состояния предприятия как метод исследования финансово-хозяйственной деятельности, выполняющей сопутствующую, обслуживающую функцию в процессе принятия различных управленческих решений и решения задач [10, с. 3].

Наиболее широкий вклад в развитие отечественной финансово-аналитической школы внес профессор Я.В. Соколов, который смог предать анализу высокое значение в рамках анализа финансового состояния предприятия, который он рассматривал как «науку управления финансовой деятельностью» [7, с. 41]

В общих чертах, И.А. Бланк определяет финансовый анализ предприятия как своего рода «фундамент» для

разработки стратегии развития коммерческого предприятия [1, с. 5].

Представитель европейской финансовой школы Б. Коласс рассматривает корпоративный финансовый анализ в более глубоком смысле как анализ финансового положения предприятия, построенный таким образом, «чтобы выявлять в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижение поставленных целей и решение задач, подвергая опасности планируемую деятельность» [5, с. 11]

Основной методологии проведения анализа финансового состояния бизнеса являются основные принципы финансового анализа и требования, предъявляемые к его проведению заинтересованными пользователями бухгалтерской финансовой информации [9, с. 6]:

Проведение анализа финансового состояния предприятий должно основываться на перечисленных в таблице 1 принципах и требованиях, так как их соблюдение способствует получению наиболее точных значений и правильной их трактовке.

Оценка финансового состояния дает возможность критической оценки финансовых результатов деятельности предприятия, как в статике, так и в динамике, создает предпосылки для определения проблем в финансовой деятельности и средств эффективного использования финансовых ресурсов, а также их рационального размещения.

На анализ финансового состояния как процесс оказывают влияние множество прикладных наук. При этом, он также развивается с ними, вбирая в себя результаты научных исследований, чтобы внедрить их и реализовать

Таблица 1. Принципы и требования анализа финансового состояния

Принцип, требование	Содержание принципа, требования
Научность	Следует руководствоваться научно обоснованными методиками и методами анализа финансового состояния, которые базируются на положениях диалектической теории познания, экономических законов и т.д.
Комплексность	Всестороннее изучение финансового состояния с целью объективности его оценки
Системность	Изучение внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние во взаимосвязи друг с другом, а не по отдельности
Регулярность	Анализ финансового состояния необходимо проводить регулярно, а не только по мере необходимости
Объективность	Критическое изучение тенденций финансового состояния, построение на их основе обоснованных выводов и умозаключений
Действенность	Пригодность результатов анализа финансового состояния для использования на практике
Экономичность	Затраты на реализацию предложенных мероприятий не должны превышать эффекта от их внедрения
Сопоставимость	Данные, полученные в результате анализа финансового состояния должны быть легко сопоставимы с исходными данными, при регулярном проведении процедуры — необходимо обеспечить преемственность результатов
Конкретность	Исходные данные для проведения анализа финансового состояния должны быть из проверенных, надежных источников

на практике. Использование новейших методов анализа в сочетании с передовыми технологиями и мощной вычислительной техникой приводит к повышению точности полученных результатов, позволяет составлять сценарии и прогнозы развития предприятия, а также заблаговременно обнаружить возможные проблемы. Таким образом, анализ финансового состояния является связующим звеном в цепочке различных научных знаний.

Анализ финансового состояния эффективности деятельности предприятий должен включать следующие функциональные области, выделенные в соответствии с функциональной основой системы финансового анализа [3, с. 31]:

Для того, чтобы научиться влиять и даже управлять финансовым состоянием предприятия необходимо разобратся, какие факторы в наибольшей степени оказывают на финансовое состояние организации влияние. Единой классификации по отнесению тех или иных факторов по группам не существует, поэтому сформируем наиболее часто встречающиеся признаки:

1. Внешние и внутренние факторы. Соответственно, внутренние факторы определяют как производственные, внепроизводственные факторы, а также различные формы нарушения хозяйственной и технологической дисциплин, а к внешним были отнесены внешнеэкономические условия, экономическая политика государства,

Таблица 2. Распределение функциональных областей по элементам системы анализа финансового состояния

Элемент финансовой диагностики	Преимущественно выраженная функциональная область	Связь с определенным аспектом эффективности деятельности организаций
Цели управления	Управление	Обобщающий аспект эффективности менеджмента: эффективность в широком смысле — как фактическое достижение поставленных целей организации.
Целевые диагностируемые параметры	Управление Диагностирование	Объектный аспект эффективности: эффективность как система показателей.
Диагностические финансовые индикаторы	Анализ Финансы, учет	Формальный аспект эффективности: эффективность как соотношение определенных показателей выгод и потерь
Инструментарий диагностики	Финансы, учет Аудит Анализ Мониторинг	Инструментальный аспект эффективности: эффективность как поиск методов и результат выполнения итераций по получению каждого из показателей выгод и потерь.
Критерии диагностики	Диагностирование Контроль	Сравнительно-сопоставительный аспект эффективности: эффективность как соответствие установленным критериям.

природные условия, конъюнктуру рынка, социальные условия)

2. Постоянные и переменные факторы. Постоянные факторы не зависят от изменения объема производства, переменные, соответственно, зависят. Пример переменных факторов — освоение новой техники, освоение новых видов продукции.

3. Интенсивные и экстенсивные факторы. Интенсивные факторы способствуют улучшению финансового состояния, улучшая производственные показатели. Интенсивные — внедрение инноваций, повышение уровня производительности труда, а экстенсивные связаны с количественным приростом.

4. Количественные и качественные факторы. Экстенсивные факторы благоприятно влияют на финансовое состояние из-за своего количества, интенсивные — за счет своих полезных свойств. Применяются при необходимости определить влияние каждого из факторов на результат.

5. Сложные и простые факторы. Применяются при необходимости определить влияние каждого из факторов на результат.

6. Прямые и косвенные факторы. Применяются при необходимости определить влияние каждого из факторов на результат.

Явным плюсом подобного подхода является большая номенклатура признаков для классификации, что делает возможность применимости группировок

В работе И. Ярковой и А. Глущенко можно найти распределение на факторы финансового и нефинансового характера [2, с. 22] Основными факторами финансового характера принято считать такие факторы, как рыночное положение предприятия, степень его конкурентоспособности, потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, уровень зависимости предприятия от кредиторов, наличие большого объема дебиторской задолженности. Отсутствие группы факторов, объединяющих в себе свойства

и финансовых, и нефинансовых в условиях современной экономики делают подобную логику малоприменимой на практике, так как финансовый менеджмент все же не любит крайностей.

Известные отечественные авторы А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев не делят факторы по определенным группам, а определяют их напрямую [8, с. 129]. Таким образом, основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются:

1. Степень выполнения выполнения финансового плана и по необходимости увеличение собственного оборотного капитала за счет прибыли;

2. Степень оборачиваемости оборотных средств (активов);

3. Уровень платежеспособности организации.

Поскольку выполнение финансового плана преимущественно зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое состояние определяется всей совокупностью хозяйственных факторов [6, 170 с.] Явным недостатком данного подхода является выделение только хозяйственных факторов как основных, но при этом во внимание не принимается влияние внешней среды.

Анализ финансового состояния позволяет получать достоверную информацию об имущественном и финансовом положении организации, так как строится на определенных принципах и требованиях. Место и роль финансового анализа в управлении предприятием определяет множество прикладных наук. При этом он также развивается с ними, вбирая в себя результаты научных исследований, чтобы внедрить их и реализовать на практике. Невозможно выделить, среди рассмотренных, основные и второстепенные факторы, так как в зависимости от ситуации роль основных факторов, оказывающих наиболее сильное влияния на финансовое состояние, может меняться в зависимости от определенных обстоятельств.

Литература:

1. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2013. — 345 с.
2. Глущенко, А. В. Стратегический учет: учебник и практикум для бакалавриата, специалитета и магистратуры / А. В. Глущенко, И. В. Яркова. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 240 с.
3. Ендовицкий Д. А., Бабичева Н. Э. Методологические основы экономического анализа развития организаций // Дайджест-финансы. 2012. № 5. — 30–35 с. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-osnovy-ekonomicheskogo-analiza-razvitiya-organizatsiy> (дата обращения: 01.12.2019).
4. Ивахнюк, А. В. Диагностика экономического состояния как элемент обеспечения устойчивого развития предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 4. (дата обращения: 01.12.2019).
5. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с.
6. Пономаренко М. А. Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия [Текст] // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 169–172. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/130/5844/> (дата обращения: 01.12.2019).
7. Соколов, Я. В. Диагностика финансовой деятельности предприятия и возможности управления ею [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_2949. (дата обращения: 01.12.2019)

8. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.
9. Экономический анализ (с традиционными и интерактивными формами обучения): Учебное пособие / Климова Н. В., — 2-е изд. — М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 287 с.
10. Якимова, А.В. «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности»: учебно-методическое пособие по подготовке и защите курсовых работ для студентов очной формы обучения специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (отрасль — машиностроение)» / В.А. Якимова. — М. Берлин: Директ-Медиа, 2014. — 224 с.

Этапы внедрения внутреннего финансового контроля с учетом специфики бюджетных учреждений

Павлова Анна Владимировна, студент;

Чуб Маргарита Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

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

Методика внутреннего финансового контроля — это совокупность (методических) приемов контроля, которая позволяет всесторонне, полно и объективно исследовать хозяйственные и финансовые операции, осуществляемые в процессе предоставления государственных (муниципальных) услуг с целью своевременного выявления, устранения и предупреждения нарушений, связанных с использованием финансовых ресурсов.

Для формирования системы внутреннего контроля в государственном секторе экономики нашим правительством и министерством финансов были разработаны необходимые базовые нормативно методические основы и рекомендации. Тем не менее, результативность внутреннего контроля в конкретной организации непосредственно зависит от степени подготовленности сотрудников, которым поручены данные обязанности, наличие контроля со стороны руководства и вышестоящей организации по подведомственности. Разработка требуемых формуляров, бланков, приказов по внутреннему финансовому контролю недостаточно для ее действенного и бесперебойного функционирования как системы. Для начала проведения внутреннего контроля следует определить, кто будет его проводить.

Внутренний финансовый контроль бюджетных учреждений может осуществляться следующими путями [3]:

- формируется отдельное подразделение (отдел внутреннего контроля с подчинением руководителю учреждения) или вводится должность ревизора (также с непосредственной подчиненностью руководителю учреждения);
- в учреждении назначается постоянно действующая комиссия, на которую возлагается осуществление данного контроля;
- осуществление внутреннего финансового контроля возлагается на работников отделов учреждения (например, на работников кадровых и финансовых служб).

В данной ситуации внутренний контроль будет вестись в пределах предварительных и текущих контрольных мероприятий.

Также отметим, что Федеральное казначейство проводит анализ осуществления главными администраторами бюджетных средств, внутреннего финансового контроля согласно ч. 4 ст. 157 БК РФ. При этом, порядок проведения анализа подробно предусмотрен приказом Федерального казначейства РФ от 23 июня 2017 г. № 16н «Об утверждении Порядка проведения анализа осуществления главными администраторами средств федерального бюджета внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита» [1]. Кроме того, согласно ч. 4 ст. 160.2–1 БК РФ распорядители бюджетных средств осуществляют внутренний финансовый аудит учреждения.

Также финансовый контроль за деятельностью бюджетных, казенных и автономных учреждений, кроме органов государственного (муниципального) финансового контроля, должны осуществлять учредители данных учреждений.

При этом, с учетом реализации механизмов финансового обеспечения деятельности учреждений при помощи предоставления субсидий акцент при проведении учредителем контрольных мероприятий отклоняется в сторону контроля достоверности, полноты и точности бухгалтерской отчетности. Стало быть, субъекты, производящие оценку внутреннего финансового контроля можно систематизировать на следующей схеме (рисунок 1).

Отдельные попытки разработать критерии эффективности для некоммерческих организаций делали А.И. Бондаренко, И.Я. Сайфутдинов, В. Маслова Т.С. [2, 4, 6] В исследованиях этих ученых преобладают такие подходы к оценке эффективности организаций третьего сектора: целевой (в какой степени достигнуты цели организации), ресурсный (насколько организация обеспечена ресур-

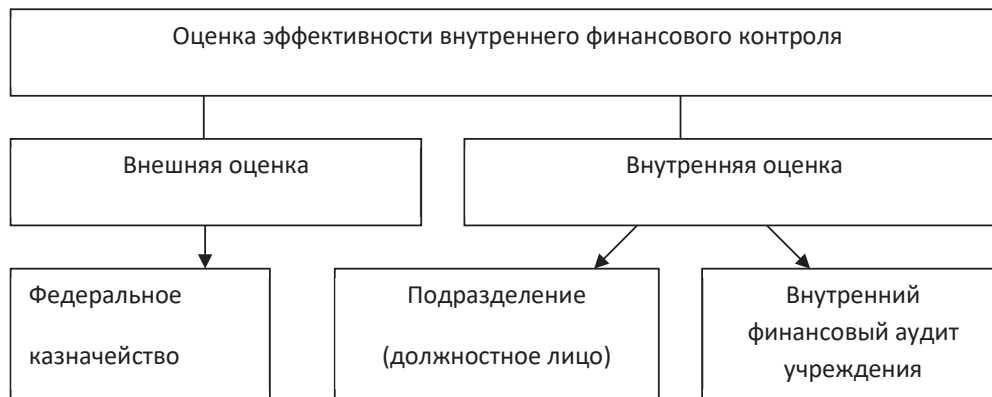


Рис. 1. Субъекты оценки внутреннего финансового контроля бюджетного учреждения [1]

сами), множества заинтересованных (как много граждан, их групп, организаций заинтересовано в деятельности той или другой НКО), социального конструктивизма (как общественность относится к деятельности НКО).

Наиболее распространены целевой и системный подходы, а также обобщающий многопараметрический подход. Ни один из этих подходов следует считать оптимальным, поскольку они не отражают социальное значение деятельности некоммерческих организаций.

Параметрами эффективности некоммерческих организаций могут быть форма и качество системы подотчетности и аудита, внешнего регулирования и финансирования, функции наблюдательного совета, общественного мониторинга [4]. Более практичными показателями эффективности третьего сектора является численность и масштаб выполняемых проектов, количество и соотношение волонтеров и профессиональных работников, структура услуг, которые предоставляет сектор, источники финансирования, отношения с государством, опыт выполнения контрактов с государством.

С целью повышения эффективности деятельности предлагаем этапы внедрения внутреннего финансового контроля с учетом специфики бюджетных организаций

Таким образом, предлагаются следующие этапы внедрения внутреннего финансового контроля с учетом специфики бюджетных учреждений.

1. Предварительный этап. На данном этапе необходимо установить цель и задачи внутреннего финансового контроля бюджетного учреждения. Данный этап предполагает определение ответственных лиц за осуществление внутреннего финансового контроля. Важным шагом в данном этапе является формирование плана мероприятий по внедрению внутреннего финансового контроля.

2. Организационно-аналитический этап. Первоначально на данном этапе необходимо провести оценку внутренней и внешней среды бюджетного учреждения. Важным шагом на данном этапе является разработка ос-

новных направлений внутреннего финансового контроля для бюджетного учреждения. Ключевое место отводится установлению показателей оценки системы внутреннего финансового контроля для бюджетного учреждения.

3. Этап внедрения. На данном этапе формируется отдел внутреннего финансового контроля. Особое место отводится разработке локальных нормативных документов, регламентирующих внутренний финансовый контроль бюджетного учреждения. Важным на данном этапе является формирование материально-технического обеспечения для реализации внутреннего финансового контроля.

Внутренний (внутрихозяйственный) финансовый контроль организует непосредственно руководитель бюджетного учреждения. В том числе он обязан лично и с привлечением ответственных лиц, проверочных комиссий и представителей общественности проводить плановые и внеплановые проверки в структурных подразделениях денежных сумм, имущества и других материальных ценностей [2].

Объект финансового контроля в бюджетном учреждении представляет собой движение денежных средств в процессе составления, распределения, перераспределения и использования государственных и муниципальных централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в сфере образования.

При обнаружении факта причинения ущерба государству, руководитель бюджетного учреждения должен своевременно назначить соответствующее расследование и соответственно принять решение о привлечении виновных лиц к ответственности.

Наряду с руководителем бюджетного учреждения ответственность за финансовую дисциплину возложена также на руководителя финансового подразделения. Именно они должны создать необходимые условия для соблюдения финансовой дисциплины со стороны сотрудников бюджетного учреждения.

Литература:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации (БК РФ). URL: <http://www.bdkodeks.ru/>

2. Бондаренко А. И. Пути совершенствования отечественной системы государственного контроля / А. И. Бондаренко // Современные проблемы науки образования. — Пенза. Из-во: «ИД Академия Естествознания» № 1. — 2014. — С. 462.
3. Маслова, Т. С. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: Учебное пособие [Текст] / Т. С. Маслова, Е. А. Мизиковский. — М.: Магистр, 2016. — 339 с.
4. Мишина, С. В. Совершенствование управления бюджетными ресурсами [Текст] / С. В. Мишина // Финансы и кредит. — 2015. — № 6. — С. 15–20.
5. Рогатенюк, Э. В. О соотношении понятий «контроль», «финансовый контроль» и «государственный контроль» [Текст] / Э. В. Рогатенюк, В. И. Комышева // Вестник Науки и Творчества. — 2017. — № 1 (13). — С. 112–122.
6. Сайфутдинов, И. Я. Эффективность внутреннего финансового контроля в бюджетных учреждениях [Текст] / И. Я. Сайфутдинов // Juvenis scientia. — 2018. — № 11. — С. 17–19.

Факторы внешнеэкономической конкурентоспособности региона

Перелыгина Анна Сергеевна, студент магистратуры

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

В статье исследуются факторы, определяющие состояние внешнеэкономической конкурентоспособности региона, также оказывающие непосредственное влияние на ее развитие.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, эффективность использования, международный рынок, положение региона, факторы внешнеэкономической конкурентоспособности.

В условиях международного рынка конкуренция выступает ключевым фактором в определении конкурентоспособности предприятий, отраслей, регионов, а также признается одним из основных инструментов достижения высокого социально-экономического развития страны.

В современной экономической литературе «конкурентоспособность региона» определяется как обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие его состояние и динамику [1].

Влияние на конкурентоспособность региона оказывают также и внутрирегиональные условия, складывающиеся в социально-экономических процессах и протекающие в региональных подсистемах — отраслевых и территориальных комплексах, организациях, органах государственной власти и местного самоуправления [2].

Таким образом, происходит формирование совокупности факторов, которые и выступают основой появления конкурентных преимуществ региона и определяют развитие его конкурентоспособности.

Факторы внешнеэкономической конкурентоспособности региона в широком смысле представляют собой движущую силу или основное условие обеспечения конкурентоспособности региона на международном рынке, в качестве которого выступают конкретно имеющиеся

у него конкурентные преимущества. Они являются его превосходствами в величине имеющегося потенциала, в способности быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям, в уровне социально-экономических достижений по сравнению с конкурирующими регионами. Исходя из этого, для большинства стран в настоящее время характерна тенденция к расширению внешнеэкономической деятельности регионов, обусловленная поиском действенных инструментов для обеспечения региональной конкурентоспособности в глобальной среде.

В этой связи целесообразно выделить факторы, определяющие состояние внешнеэкономической конкурентоспособности региона:

1. **Экономико-географическое положение (ЭГП).** Выгодное ЭГП региона является одним из ключевых факторов его социально-экономического развития и удержания конкурентных позиций по отношению с регионами-конкурентами, так как оно позволяет оценить близость исследуемого объекта к транспортным потокам, рынкам, промышленным и другим центрам, влияющим или способным оказать влияние на него.

2. **Специализация и отраслевая структура.** В условиях современного рынка регион, обладающий развитой отраслевой специализацией, получает намного больше преимуществ в конкурентной борьбе. При этом важно учитывать, что на расширение отраслевой структуры и развитие специализации оказывают влияние не только имеющиеся природные ресурсы, свободные территории, используя

емые под производственные мощности, но и производительность отраслей экономики [4].

3. **Инновационное развитие.** Само по себе наличие материальных и нематериальных ресурсов не достаточно для развития инновационной деятельности региона, так как инновационный потенциал характеризуется, прежде всего, эффективностью использования таких ресурсов. В этом смысле инновационность рассматривается с точки зрения ресурсов знаний, институциональной структуры, а также взаимоотношений между экономическими субъектами, которые и формируют технологическую динамику регионов. В совокупности они определяют варианты осуществления инновационной деятельности с целью повышения конкурентных позиций региона и экономики в целом.

4. **Квалифицированные кадры.** Подготовка кадров — это сложный и энергоёмкий процесс, от которого зависят функционирование и дальнейшее развитие не только отдельных предприятий и организаций, но и региона в целом. Именно поэтому такой подготовке необходимо уделять достаточно много времени и материальных ресурсов. Усиление внешнеэкономического фактора объективно диктуется проводимыми рыночными преобразованиями, формирующими качественно новые подходы взаимодействия внутреннего рынка с внешним, посредством деятельности квалифицированной рабочей силы [5].

5. **Инвестиционная привлекательность.** Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику того или иного региона зависит от существующего в нем инвестиционного климата. Чем выше уровень инвестиционной привлекательности региона для инвесторов, тем он более конкурентоспособен. Это, прежде всего, основывается на таких показателях как доступность региона для поставщиков, расстояние от рынков сбыта и связь с ними, стоимость и качество рабочей силы, инфраструктура, социально-экономические условия, а также правовая и налоговая база.

6. **Развитость инфраструктуры.** Конкурентоспособность социально-экономической среды региона также зависит от уровня развития и надежности его инфра-

структуры, во многом обуславливающей темпы роста его производительных сил [6]. Зачастую инфраструктуру отождествляют только лишь с транспортом и коммуникациями, однако данное понятие намного обширнее и включает в себя не только территориальный, но и социальный, инновационный, финансовый и другие аспекты.

7. **Образование кластеров, комплексов.** В настоящее время использование кластерного подхода занимает одну из главных позиций в стратегиях социально-экономического развития большинства субъектов Российской Федерации. Реализация кластерной политики обеспечивает рост конкурентоспособности региона при условии активного взаимодействия участников кластеров, которое объясняется их территориально близким расположением, включая расширенный доступ к технологиям, инновациям, специализированным услугам, а также высококвалифицированным кадрам. Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Вовлечение региональных кластеров в глобальные потоки обеспечивает повышение уровня национальной технологической базы, скорости и качества экономического роста за счет роста международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера. [7]

Таким образом, факторы внешнеэкономической конкурентоспособности позволяют оценить не только социально-экономическое положение региона, но и проанализировать его состояние и устойчивость развития. В этой связи важными остаются наличие и эффективность использования имеющихся видов ресурсов, а также способность региона наращивать и активизировать свой потенциал за счет взаимодействия тех или иных хозяйствующих субъектов. Это позволяет сделать вывод о том, что каждый регион обладает внутренним, неиспользованным потенциалом, правильная активизация которого должна стать основой регионального развития и повышения конкурентоспособности не только на отечественных, но и мировых рынках.

Литература:

1. Неживенко Е. А. Конкурентоспособность региона: методологические проблемы исследования // Социум и власть. — 2012. — № 3. — С. 57–61. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17929914>
2. Неживенко Е. А., Новикова И. А. Классификация факторов конкурентоспособности региона // Фундаментальные исследования. — 2013. — № 11(7). — С. 1397–1401. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=33353>
3. Земцов с. П., Бабулин В. Л. Оценка потенциала экономико-географического положения регионов России // Экономика региона. — 2016. — № 1. — С. 117–138. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25694200>
4. Барабанов, А. С. Управление региональной конкурентоспособностью [Текст]: монография / А. С. Барабанов; под науч. рук. д.э.н. Т. В. Усковой. — Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. — 160 с.
5. Яковлева Т. А., Коноплева Е. А. Подготовка кадров для внешнеэкономической деятельности // Экономические науки. — 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/21/>
6. Курс 2030: исследование развития инфраструктуры в России. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://p3institute.ru/netcat_files/23/25/Kurs_2030.pdf

7. Сапир Е. В., Карачев И. А. Кластерная политика как инструмент повышения международной конкурентоспособности региона // Российский внешнеэкономический вестник. — 2014. — № 8. — С. 45–59. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21997913>

Факторы, влияющие на формирование налоговой составляющей местного бюджета

Потапкина Лидия Михайловна

Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва (г. Красноярск)

В статье проведено исследование влияния факторов на формирование налоговой составляющей местного бюджета. Наличие проблем в вопросах обеспечения доходной части местных бюджетов налоговыми и не-налоговыми доходами, порождает диспропорции в бюджетной обеспеченности и среднедушевых расходах бюджетов муниципальных образований. Отмечено, что проводимая на муниципальном уровне бюджетная политика по формированию доходной части местных бюджетов обуславливает существенную зависимость муниципальных образований от трансфертных поступлений из федерального бюджета и отражает низкую эффективность управленческих решений руководства муниципалитетов по увеличению собираемости местных налогов. Авторами отмечено, что для дальнейшего улучшения качества жизни населения и развития муниципальных образований необходимо расширение доходного потенциала местных бюджетов и, следовательно, увеличение налогооблагаемой базы и дополнительных налоговых поступлений.

Ключевые слова: местный бюджет, налоговая составляющая, факторы, влияющие на формирование налоговой составляющей, финансовый механизм управления местным бюджетом.

Factors influencing the formation of tax component of the local budget

The article conducts a study of factors influencing the formation of the tax component of the local budget. The practice of forming the revenue part of municipal budgets reflects the substantial dependence of the latter on revenues from the federal budget and the low efficiency of management decisions of the municipal authorities to increase the collection of local taxes. All this requires both a correction of tax and budget legislation, and an improvement in the quality of municipal government.

Keywords: local budget, tax component, factors of influence, financial mechanism of municipal budget management.

Местный бюджет — это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления. В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, бюджет — единственно допустимый метод формирования и расходования денежных средств, которые необходимы для финансового обеспечения расходных обязательств муниципального образования [2]. Процесс формирования и расходования средств местного бюджета имеет первостепенное значение в управлении финансовыми ресурсами каждого муниципального образования, так как осуществление закрепленных полномочий за местным самоуправлением должно базироваться на прочном финансово-экономическом фундаменте. В настоящее время имеет место низкая обеспеченность местных бюджетов собственными доходами, что вовлекает местное само-

управление в зависимость от органов государственной власти, в том числе и финансовую [5].

На данный момент местное самоуправление в РФ не обладает полной финансовой независимостью. Более того, прослеживается явная тенденция снижения финансовой и экономической автономности местного самоуправления. Доля собственных средств в бюджетах муниципальных образований в ходе изменений налогового и бюджетного законодательства неуклонно снижается и в настоящее время в среднем составляет от 5% до 50%, в зависимости от статуса муниципального образования. К примеру, доля собственных доходов в бюджетах городских округов превышает 50%, что говорит о низкой дотационной зависимости таких образований. Иначе обстоит ситуация в формировании бюджетов муниципальных округов и поселений. Бюджеты этих муниципальных образований формируются в основном за счет дотаций

и субвенций, а доля собственных доходов в них не превышает 30%. Это обстоятельство напрямую ведет к формированию материальной зависимости муниципальных образований от отчислений из бюджетов других уровней и крайне затрудняет выполнение муниципальными органами своих функций. Осуществление межбюджетных трансфертов используется в практике многих стран для выравнивания сбалансированности бюджетов разных уровней. Однако, необходимо отметить, что такая политика может служить причиной снижения мотивации муниципальных образований в развитии собственного социально-экономического потенциала.

По причине того, что основную часть доходов местных бюджетов составляют отчисления из бюджетов других уровней, муниципальные образования заинтересованы прежде всего в исполнении минимального перечня своих расходных обязательств, в то время как любое развитие, в том числе и экономическое, предполагает долгосрочное инвестирование средств. Необходимость наличия у муниципальных образований собственных средств, которыми они могут самостоятельно распоряжаться для осуществления своих обязательств, является очевидной. Механизм местного самоуправления может эффективно функционировать только при наличии достаточных материально-финансовых ресурсов. Этот вопрос является сегодня крайне актуальным для муниципальных органов власти, которые на сегодняшний день не располагают финансовыми ресурсами, необходимыми для развития территории муниципального образования, финансового обеспечения иных затрат.

Современное состояние муниципальных бюджетов свидетельствует о наличии диспропорций в бюджетной обеспеченности и среднелюдных расходах бюджетов муниципальных образований. Для большинства муниципальных образований на протяжении последних лет сохраняются общие проблемы:

- недостаточность собственных финансовых ресурсов для исполнения предусмотренных законодательством расходных полномочий;
- необходимость обеспечения сбалансированности бюджета, что приводит к значительному объему муниципального долга;
- недостаточность средств, выделяемых из вышестоящих бюджетов на осуществление переданных государственных полномочий.

Кроме того, в последние годы в дополнение к вышеперечисленным проблемам у муниципалитетов появились новые:

- недостаточность поддержки муниципальных образований со стороны субъекта РФ в части финансового обеспечения повышения заработной платы отдельным категориям работников бюджетной сферы в рамках реализации майских указов Президента РФ, а также повышения заработной платы работников муниципальных учреждений до уровня, установленного МРОТ;
- значительное опережение роста расходов на оплату труда в связи с реализацией указов Президента РФ над

ростом собственных доходов муниципальных образований.

Динамика формирования доходной части местного бюджета и факторы на нее влияющие. Динамика доходов муниципальных образований в 2018 году по сравнению с 2017-м в большинстве муниципальных образований характеризуется их ростом. В целом по Красноярскому краю за этот период объем поступлений в доходную часть местного бюджета увеличился от 0,5 до 20%. Собственные поступления бюджетов имеют тенденцию к снижению в силу падения объемов поступлений неналоговых доходов, при этом налоговые доходы имеют тенденцию к росту.

Доля налоговых и неналоговых доходов в общем объеме собственных доходов местных бюджетов (без учета субвенций), характеризующая финансовую самообеспеченность бюджетов, различна и варьируется в диапазоне:

- от 53 до 87% — в областных (краевых) центрах;
- от 24 до 80% — в иных муниципальных образованиях.

В 2018 году средняя величина доли налоговых и неналоговых доходов по сравнению с показателями 2017 года снизилась в областных (краевых) центрах с 74 до 72%, в иных муниципальных образованиях — с 63 до 60%, что также обусловлено увеличением объема субсидий и дотаций, получаемых из вышестоящих бюджетов [6].

Динамика налоговых доходов в 2018 году по сравнению с 2017 годом характеризуется ростом объема поступлений.

Рассмотрим динамику бюджетных поступлений на примере Красноярска (таблица 1) [7].

Данные таблицы 1 отражают существенную изменчивость динамики доходов бюджета Красноярска. Так, если в 2018 году доходы бюджета увеличились на 21,2% по сравнению с 2017 годом, то в 2019 году они снизятся на 12,3% по сравнению с 2018 годом. Налоговая составляющая характеризуется поступательным повышением собираемости (цепной индекс прироста составляет 10,5% в 2018 году и 4,7% в 2019 году).

При этом, если в поступлении федеральных налогов наблюдается положительная тенденция, то поступление местных налогов характеризуется понижательной тенденцией (рисунок 1).

Из данных рисунка 1 следует, что если бюджетные поступления от местных налогов выросли в 2019 году на 0,4% по сравнению с 2018 годом, то по сравнению с 2017 годом они снизились на 3,1%.

На собираемость налогов в муниципальный бюджет влияют различные факторы (таблица 2).

Одним из основных факторов, оказывающих негативное влияние на формирование местных бюджетов, выступает несовершенство действующего законодательства. На данный момент существует острая необходимость дальнейшего совершенствования и развития законодательства в сторону наращивания налоговой базы муниципальных образований. Существующая налоговая

Таблица 1. Динамика формирования доходной части бюджета г. Красноярска за 2017–2019 годы

Наименование	Фактические поступления в доходную часть местного бюджета, млн руб.		Прогноз поступлений в соответствии с Решением «О бюджете города на 2019 год и плановый период 2020–2021 годов» от 18.12.2018 № 1–12 (в ред. от 18.06.2019 № 3–43), млн руб.
	2017	2018	2019
ДОХОДЫ БЮДЖЕТА, ВСЕГО	28 438,76	34 657,12	30 409,45
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	11 024,38	12 188,47	12 763,45
налог на прибыль организаций	837,76	1 089,95	1 083,20
налог на доходы физических лиц	7 181,64	8 110,48	8 638,06
единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	1 010,09	952,61	915,42
налог на имущество физических лиц	362,75	371,49	425,01
земельный налог	926,06	894,56	886,98
остальные налоговые доходы	706,07	769,37	814,78
НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	2 770,18	2 386,71	2 785,97
доходы от использования имущества и земли	1 411,73	1 063,25	1 948,87
продажа муниципального имущества	937,57	929,36	523,37
остальные неналоговые доходы	420,88	394,10	313,74
БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ДРУГИХ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	14 637,53	20 091,19	14 858,49
дотации	98,53	78,82	63,06
субсидии	4 335,52	6 947,18	4 261,29
субвенции	10 203,48	10 505,40	10 534,14
иные межбюджетные трансферты		2 559,79	
Безвозмездные поступления от негосударственных организаций	0,00	1,16	0,98
Прочие безвозмездные поступления	19,35	0,52	0,56
Доходы бюджетов бюджетной системы РФ от возврата бюджетами бюджетной системы РФ и организациями остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	74,20	7,48	
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных МБТ, имеющих целевое назначение, прошлых лет	-86,88	-18,41	

база, формирующая налоговую составляющую местных бюджетов, состоит из налогов на земельные участки и доходы физических лиц и является недостаточной для покрытия всех расходных обязательств органов местного самоуправления [9].

При этом, налоговым законодательством установлено, что местные власти не вправе устанавливать налоги на муниципальном уровне, они лишь вводят налоги, установленные федеральной властью.

Решение данной проблемы видится в создании устойчивой налоговой базы на уровне местного самоуправления, которая будет содержать оптимальное соотношение финансирования местных бюджетов за счет налогов и за счет дотационной помощи. Также необхо-

димо законодательно закрепить учет соразмерности материальных возможностей муниципального образования возложенным на него обязанностям. По мнению некоторых специалистов, объем возложенных на местное самоуправление обязанностей не должен превышать 25% от общей части расходов муниципального бюджета. Определенный Правительством Российской Федерации объем финансовых ресурсов, необходимый муниципалитетам для финансирования своих расходных статей, на практике оказывается ниже их реальных потребностей. Расходы органов местного самоуправления в значительной степени связаны с осуществлением отдельных полномочий федерального и регионального уровня, которые в довольно большом объеме и достаточно бесси-



Рис. 1. Динамика поступления местных налогов в 2017–2018 гг.

Таблица 2. Факторы, влияющие на формирование доходной части местного бюджета

Внешние факторы	Внутренние факторы
<ul style="list-style-type: none"> — социально-экономическая политика государства; — уровень социально-экономического развития региона, в территорию которого входит муниципальное образование; — налоговая политика государства; — система распределения налоговых доходов между бюджетами разных уровней; — применяемые методики финансовой поддержки муниципалитетов; — ограничение прав муниципальных образований в области налогообложения, в том числе по установлению элементов местных налогов; — нормы и правила федерального налогового законодательства, в том числе полномочия налоговых органов, налоговое администрирование; — налоговые преференции федерального и регионального уровня. 	<ul style="list-style-type: none"> — природный и экономический потенциал муниципального образования; — политика муниципалитета по поддержке малого и среднего бизнеса; — эффективность финансовой политики муниципалитета; — состояние инфраструктуры социальной сферы и объектов муниципального хозяйства; — уровень теневой экономики; — уровень налоговой культуры; — администрирование неналоговых источников доходов; — налоговые и неналоговые преференции местного уровня; — компетенция и профессионализм органов местного самоуправления.

стемно возлагаются на органы местного самоуправления со стороны отдельных федеральных министерств и ведомств. [8]

В отдельных муниципальных образованиях основную статью расходов средств из местного бюджета составляет обеспечение деятельности бюджетных учреждений, в то время как финансирование других обязательств производится по остаточному принципу. Это затрудняет решение даже мелких бытовых вопросов местного уровня, не говоря уже об осуществлении долгосрочных обязательств за счет средств местного бюджета.

Планирование долгосрочного развития муниципальных образований возможно осуществить путем закрепления за местными бюджетами источников дохода на договорной основе. Фактически, ни одним федеральным законом не определены источники финансирования и не установлена система компенсации затрат, которые производятся, в большинстве случаев, за счет местных бюджетов [10].

На основании этого является актуальной потребность в принятии Федерального закона, который содержал бы принципы наделения органов местного самоуправления отдельными федеральными и региональными полномо-

чиями с обязательной передачей соразмерных финансовых и материальных ресурсов. Однако финансовые средства должны поступать не в местный бюджет, а на специально предназначенный расчетный счет. Глава муниципального образования, в свою очередь, будет являться вторичным распорядителем такого счета.

Проблема развития системы местного самоуправления состоит еще и в том, что реформы в данной области осуществляются преимущественно в определенном отрыве от сложившейся реальности. Решение данной проблемы должно включать в себя комплексное исследование накопившегося опыта функционирования органов муниципальной системы власти, и уже в дальнейшем на этой основе необходимо осуществлять построение усовершенствованной модели функционирования местного самоуправления.

Ряд ученых и политиков придерживаются мнения о существовании у местного самоуправления некоего иммунитета по отношению к государственной власти, что, в конечном счете, вырабатывает недоверие представителей государственной власти к местному самоуправлению как к публичному институту. Сторонники такой позиции считают, что институт местного самоуправления имеет по большей части общественную природу, нежели властную.

Такие утверждения не являются обоснованными. Местное самоуправление, в соответствии с Конституцией Российской Федерации [1], так же, как и государственная власть имеет все признаки публичной власти и является таковой.

Государство непосредственно выполняет роль правового регулятора системы местного самоуправления и осуществляет контроль, а местное самоуправление, выполняя управление немалой частью публичных (в том числе и федерального уровня) дел, выступает в качестве субъекта государства [11].

Однако, без должного контроля со стороны государства на местном уровне имеет место нерациональное использование бюджетных средств.

Выводы. Для повышения эффективности системы контроля государства за деятельностью органов муниципальных образований в сфере исполнения местного бюджета необходимо осуществить ряд мер, в частности:

— законодательное усовершенствование системы государственного контроля за легитимностью деятельности органов местного самоуправления;

— увеличение ответственности муниципальных органов власти при исполнении ими местного бюджета.

Таким образом, от порядка формирования доходов бюджетной системы Российской Федерации и объема аккумулируемых в бюджетах финансовых средств зависит непосредственное решение социальных задач в муниципальных образованиях и субъектах Российской Федерации. Развитие межбюджетных отношений и улучшение финансового положения муниципальных органов напрямую зависит от формирования прочной финансовой базы, которая в свою очередь должна определяться законодательством. Именно законодательство закрепляет правовые гарантии местного самоуправления в сфере финансовой независимости. Для решения проблемы финансовой независимости местного самоуправления необходимо двигаться по пути наращивания налогового потенциала местных образований, осуществления ими независимой бюджетной политики. Вместе с тем, нельзя полностью отказываться от финансирования муниципальных образований из бюджетов других уровней, которое осуществляется с целью выравнивания бюджетной обеспеченности. Такая помощь должна предоставляться лишь при реальном объективном недостатке бюджетного потенциала.

Большинству местных бюджетов не хватает самостоятельности, они зачастую зависят от безвозмездных поступлений из вышестоящих бюджетов. Несмотря на меры, предпринимаемые на уровне Федерации по повышению доходной базы местных бюджетов, собственные финансовые ресурсы не обеспечивают развитие муниципалитетов. Для дальнейшего улучшения качества жизни населения и развития муниципальных образований необходимо внесение изменений в бюджетное законодательство РФ, которые будут направлены на расширение доходного потенциала местных бюджетов и, следовательно, приведут к дополнительным налоговым поступлениям.

В связи с этим необходимым представляется поиск эффективных механизмов и способов увеличения доходности местных бюджетов, создание результативного финансового механизма балансирования муниципальных бюджетов, который должен основываться в первую очередь на законодательно установленных доходных и расходных полномочиях, финансово выгодных для всех уровней власти.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.04.2019) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 15.04.2019) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>

4. Агузарова Ф. С. Роль региональных и местных налогов в формировании доходов консолидированных бюджетов субъектов России // Региональная экономика: теория и практика. 2018. № 2 (449). С. 323–334.
5. Воронина Л. П. Особенности формирования доходов местных бюджетов и их роль в эффективном управлении территорией муниципального образования // Муниципалитет: экономика и управление. 2016. № 2 (15). С. 16–21.
6. Общие проблемы муниципальных образований и пути их решения [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://bujet.ru/article/360484.php> (дата обращения 15.07.2019).
7. Открытый бюджет города Красноярска [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.admkrsk.ru/city-today/finance/Pages/default.aspx> (дата обращения 15.07.2019).
8. Поварова А. И. Проблемы формирования бюджета городского округа // Проблемы развития территории. 2017. № 2 (88). С. 177–191.
9. Савина О. Н. Проблемы формирования доходов бюджетов муниципальных образований // Научные известия. 2017. № 6. С. 26–33.
10. Щербаква Е. В., Гуштан В. И. Проблемы формирования бюджета муниципального образования — моногорода // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий: материалы III Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 21–22 апреля 2017 г.: в 2-х т. Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2017. Т. 1. С. 89–92.
11. Аврамчикова Н. Т. Исторические аспекты эволюции региональной политики России и смена парадигмы пространственного развития на современном этапе // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. 2006. № 6 (13). С. 148–152.
12. <http://ecoedulaw.ru/ru/2017/1/13>

Экспертиза ценности документов в высших учебных заведениях

Ревенько Елена Александровна, студент;

Научный руководитель: Жулаева Анна Сергеевна, кандидат исторических наук, доцент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В представленной статье представлена организация и порядок проведения экспертизы ценности документов в высших учебных заведениях, проблемы проведения экспертизы ценности документов в высших учебных заведениях и предложения по их решению.

Ключевые слова: архивное дело, архив, документ, хранение документов, экспертиза ценности документов, срок хранения документов, постоянное хранение документов, временное хранение документов, архивный фонд, перечень документов по срокам хранения.

Актуальность работы объясняется тем, что в результате накопления «массы» документов в организациях возникают проблемы с определением ценности документов не только для данной организации, но и для общества, сколько по времени хранить документы в архиве и от каких документов можно избавиться без ущерба для организации.

Цель работы состоит в изучении процесса проведения экспертизы ценности документов в высших учебных заведениях для выявления его особенностей и разработки путей совершенствования. Для этого потребуется: рассмотреть нормативно-правовое обеспечение, связанное с экспертизой ценности документов, проанализировать принципы и критерии экспертизы ценности документов; выявить особенности и проблемы проведения экспертизы ценности в высших учебных заведениях; предложить направления совершенствования работы по экспертизе ценности документов в архивах высших учебных заведениях.

Объект исследования является архив ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н. Ф. Катанова». Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова» (далее ХГУ им. Н. Ф. Катанова) является некоммерческой организацией, созданной для достижения образовательных, научных, социальных, культурных и управленческих целей, в целях удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан в образовании, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ [1]. Архив относится к планово-экономическому отделу. Основная цель архива — обеспечение сохранности, учёт, отбор, упорядочение и использование документов, хранящихся в архиве, подготовка и передача документов Архивного фонда Российской Федерации на государственное хранение. Также архив работает с запросами организаций и граждан по вопросам установления трудового

стажа, выдачи архивных справок и копий документов, выдачи подлинных личных документов граждан и по копированию документов архива организации.

Экспертиза ценности документов проводится в два этапа: в структурном подразделении организации и в ведомственном архиве.

Первый этап. На этапе делопроизводства создается большое количество документов, которые имеют постоянный, длительный (более 10 лет) и временный срок хранения. Исполненные документы помещаются в дела, в соответствии со «Сводной номенклатурой дел ФГБОУ ВО »ХГУ им. Н.Ф. Катанова«, согласованной протоколом ЭПК Управления архивами Республики Хакасия от 15.11.2009 № 14, которая формируется в архиве университета на основе «Примерной номенклатуры дел высшего учебного заведения», утвержденной Министром общего и профессионального образования Российской Федерации В.И. Филипповым от 11.05.1999, и двух печеней:

1. Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения, утвержденный приказом Министерством культуры Российской Федерации от 25.08.2010 № 558.

2. Перечень типовых архивных документов, образующихся в научно-технической и производственной деятельности организаций, с указанием сроков хранения, утвержденный приказом Министерства культуры и массовых коммуникаций Российской Федерации от 31.07.2007 № 1182.

Работу по формированию дел в подразделении осуществляет ответственный за делопроизводство, которого назначает начальник планово-экономического отдела. На кафедрах формированием дел занимается лаборант. Заведующий кафедрой организует и постоянно контролирует ведение документации на кафедре. Существуют правила формирования дел, которые прописаны как в литературных источниках, так и в локальных документах. В структурных подразделениях ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н.Ф. Катанова» придерживаются данных правил.

Во-первых, в дела помещаются исполненные документы, без копий, черновики и документов, подлежащих возврату.

Во-вторых, в дела помещаются документы одинакового срока хранения (документы длительного срока хранения отдельно от документов с постоянным сроком хранения).

В-третьих, в дела помещаются документы, охватывающие один вопрос (например, распорядительные документы, протоколы, лицевые счета работников).

В-четвертых, документы в делах расположены в хронологической последовательности (в начале дела — документы от января, в конце — документы от декабря одного года), за исключением личных дел. В них документы располагаются по мере поступления документов.

В-пятых, сформированное дело не должно превышать 250 страниц. При превышении количества страниц в одном деле, они разделяются на два тома, примерно равных друг другу.

Процедура экспертизы ценности документов в подразделениях должна проводиться при составлении номенклатуры дел, при оформлении дел, при проверке правильности отнесения документов к делам и при подготовке дел к последующему хранению.

При функционировании любой организации рано или поздно возникают проблемы, связанные с нехваткой рабочих кадров, с недостатком у них опыта работы, с постоянным пересмотром организационной структуры предприятий и с рядом других вопросов. Не всегда решение данных проблем вписывается в финансовые возможности организации, а также в компетенцию работников, непосредственно связанных с возникшей проблемой. В процессе анализа организации и проведения экспертизы ценности документов в архиве ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н.Ф. Катанова», было выделено ряд проблемы связанных с процессом проведения экспертизы ценности документов.

Во-первых, в штате архива нет достаточного количества документоведов, которые бы могли оказывать методическую помощь всем структурным подразделениям университета в работе с документами при формировании и оформлении дел. У единственного техника архива, в должностной инструкции указывается, что в рамках должностных обязанностей он «инструктирует работников структурных подразделений университета о порядке формирования, подготовки и сдачи документов в архив». Однако один работник не может охватить все структурные подразделения организации. Также и в структурных подразделениях нет людей, владеющих архивным делом в достаточной мере для правильного оформления дел и составления описей. Во-вторых, как такового нет первого этапа проведения экспертизы ценности (в структурных подразделениях). Далеко не все структурные подразделения формируют дела и сдают их в архив ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н.Ф. Катанова» в утвержденном виде. Некоторые подразделения сдают документы в том виде, в котором они хранились в структурных подразделениях (в папках, файлах, со скрепками), это касается дел долговременного хранения (свыше 10 лет) и дел по личному составу, хотя такое оформление допустимо только для дел временного хранения по «Инструкции документационного обеспечения управления в ФГБОУ ВО »ХГУ им. Н.Ф. Катанова«.

Таким образом, в результате того, что не все структурные подразделения проводят экспертизу ценности документов, эта функция остается за заведующим архива, что является отклонением от правил, предписанных в нормативных документах. Было предложено дополнить должностные инструкции ответственных за делопроизводство в подразделениях обязанностями по формированию документов в дела, проведению экспертизы ценности доку-

ментов, по составлению описей дел и по подготовке дел к передаче в архив. Таким образом, одно из предложений по совершенствованию экспертизы ценности документов в ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н. Ф. Катанова» заключается в том, чтобы добавить пять дополнительных должностных обязанностей, которые закрепят за работниками, назначенными ответственными за делопроизводство в подразделении, обязательство проводить экспертизу ценности документов.

В-третьих, при создании документов работники подразделений не придерживаются правил оформления документов, прописанных в стандартах. Накапливается большое количество документов, оформленных не компактно (используется крупный кегль шрифта, большой межстрочный интервал), из-за этого документ помещается на 5 листах, вместо 2–3. Также создается большое

количество копий и дублетных документов. В конечном итоге объем документов, попадающих в архив, увеличивается в 2–3 раза.

Поскольку в ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н. Ф. Катанова» разработана «Инструкция по документационному обеспечению управления», в которой детально представлены бланки, формы и образцы заполнения документов, но всё равно допускаются ошибки при создании документов, было предложено ввести ежеквартальные семинары-практики для работников подразделений для проработки создания и оформления документов.

Подводя итог, следует отметить, что все проблемы связаны между собой, поэтому нужно разрабатывать комплексное решение всех проблем. Нет организации, в которой бы все процессы проходили, как закреплено в теории, поэтому некоторые различия допустимы.

Литература:

1. Устав ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н. Ф. Катанова»: утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 21.10.2015. № 1196. — Абакан: ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н. Ф. Катанова» — 2015. — 53 с.
2. Кожанова Е. Н. Как провести экспертизу ценности документов и составить описи. // Справочник секретаря и офис-менеджера. 2018. № 3. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://e.sekretaria.ru/article.aspx?aid=620644>.

Критерии единства государственной и муниципальной службы в Российской Федерации

Реунова Татьяна Станиславовна, аспирант

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

В статье рассмотрены основные научные и законодательные положения о единстве и отличии государственной и муниципальной службы в Российской Федерации. Также сделан вывод о том, что объединение муниципальной и государственной службы не представляется возможным.

Ключевые слова: государственная служба, гражданская служба, муниципальная служба, муниципальное образование, публично-правовой институт.

Государственная служба, согласно Конституции Российской Федерации, является одной из важнейших форм участия граждан страны в управлении делами общества и государства, равный доступ к которой обеспечивается законом. При этом признается и гарантируется местное самоуправление, которое осуществляет свою деятельность самостоятельно и в пределах своих полномочий. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти и единую систему государственной службы, образуя, тем самым, отдельный институт муниципальной службы [1].

Современные идеи о существовании определенного единства между государственной и муниципальной

службой в Российской Федерации, сводятся к следующим основным моментам.

Во-первых, государственная и муниципальная служба рассматриваются как публично-правовые институты, т.к. их деятельность направлена на достижение интересов общества.

Во-вторых, функции и задачи государственной и муниципальной службы реализуются субъектами властных полномочий.

В-третьих, в основе государственной и муниципальной службы лежат схожие принципы.

В-четвертых, отмечаются сходные элементы в правовом статусе государственного и муниципального служащих.

Также можно отметить, что для государственной и муниципальной службы характерен императивный режим правового регулирования, в соответствии с которым в данных правоотношениях разрешено все, что имеет на это прямое указание в законодательстве.

Принципы муниципальной службы, в соответствии с первым подходом, трактуются с учетом правовой природы публичного управления. Так, О.С. Поддубная и Л.Т. Чихладзе указывают на то, что «Правовая природа принципов муниципальной службы отражает закономерности организации и функционирования института публичного управления, а также традиции и нормы нравственности и права. Принципы учитывают сложившиеся в обществе основы разделения труда и организации управления, а также сочетание в системе муниципального управления основные положения коллегиальности и единоначалия» [6].

В целях обеспечения единства государственной гражданской и муниципальной службы, на основании ст. 7 Федерального закона от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [2.] и ст. 5 Федерального закона от 2 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» [3.], выделены следующие основные моменты.

1. Единство основных квалификационных требований для замещения должностей гражданской службы и должностей муниципальной службы.

Данный критерий единства государственной и муниципальной службы заключается в том, что для Российской Федерации на рассматриваемых видах службы предусмотрен ряд квалификационных требований к уровню профессионального образования, стажа госслужбы или стажа работы по специальности, а также уровня профессиональных знаний и навыков, которые необходимы для замещения должностей гражданской службы и должностей муниципальной службы.

Основой для установления квалификационных требований, которые позволяют замещать должности гражданской службы, является федеральное законодательство, а также нормативно-правовые акты субъектов федерации. В то время как в целях установления квалификационных требований к муниципальным служащим — муниципальные акты, которые основаны на типовых квалификационных требованиях, определяемых на основе соответствующего закона субъекта Российской Федерации [5.].

2. Единство ограничений и обязательств при прохождении муниципальной службы и государственной гражданской службы. Такие ограничения установлены ст. 16 Федерального закона от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [2.] и ст. 13 Федерального закона от 02 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» [3.].

3. Единство требований к подготовке кадров для гражданской службы и муниципальной службы и профессиональному развитию гражданских служащих и муниципальных служащих. Вопросы, связанные с профессиональной подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации гражданского служащего можно найти в ст. 62–63 ФЗ «О государственной гражданской службе РФ» [2.], одна, что касается рассматриваемого вопроса в отношении муниципального служащего, то законодательство о муниципальной службе не содержит таких положений, а ст. 9 Федерального закона от 2 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» [3.] указаны только основные квалификационные требования для замещения должностей муниципальной службы.

Учитывая положения Европейской хартии местного самоуправления ETS № 122 (Страсбург, 15 октября 1985 г.) [1.], для органов местного самоуправления является необходимым обеспечение подбора высококвалифицированного персонала, в основе такого обеспечения лежит принцип учета достоинств и компетенции работников. А для этого требуются обеспечение условий профподготовки, оплаты труда и служебного роста (развития). Поэтому необходимо в федеральном законодательстве о муниципальной службе отразить указанные аспекты, решение которых является обязательным на основании норм международного права и призвано обеспечить единство между государственной и муниципальной службой в Российской Федерации.

4. Учет стажа муниципальной службы при исчислении стажа гражданской службы и стажа муниципальной службы при исчислении стажа муниципальной службы. Российское законодательство декларирует равенство между стажем гражданской и муниципальной службой.

Также к критериям единства государственной и муниципальной службы в Российской Федерации отнесены такие положения как соотносительность условий оплаты труда и социальных гарантий, а также основных условий государственного пенсионного обеспечения граждан, проходивших государственную службу и муниципальную службу и их семей при случае потери кормильца.

Таким образом, единство государственной и муниципальной службы в Российской Федерации подчеркивается на уровне федерального законодательства, однако их существенное разграничение установлено на конституционном уровне, что позволяет отметить их обособленные статусы в государственно-публичных правоотношениях.

Литература:

1. Европейская хартия местного самоуправления ETS № 122 (Страсбург, 15 октября 1985 г.).
2. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // СЗ РФ. 2004. № 31. Ст. 3215.

3. Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2007. № 10. Ст. 1152.
4. Еремян В. В. — Право и политика. — 2006 — № 5// Взаимосвязь государственной гражданской и муниципальной службы как двух видов публичной службы и профессиональной деятельности (к постановке проблемы);
5. Стахов А. И. Административное право России: учебник / А. И. Стахов, П. И. Кононов. М.: Издательство Юрайт, 2014. — С. 301.
6. Поддубная О. С., Чихладзе Л. Т. Муниципальная служба в Российской Федерации. — М., 2006. — С. 34.

Государственная информационная система промышленности как инструмент продвижения продукции гражданского назначения в рамках диверсификации оборонно-промышленного комплекса

Сидоров Кирилл Александрович, студент

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

В данной статье аргументируется позиция о целесообразности использования государственной информационной системы промышленности как инструмента продвижения продукции гражданского назначения в рамках диверсификации оборонно-промышленного комплекса на рынок потребления физическими лицами и анализируются возможности государственной информационной системы промышленности в данном направлении.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, государственная информационная система промышленности, высокотехнологичная продукция, промышленная деятельность, гражданская продукция, промышленная политика.

Государственная система промышленности создана по заказу Министерства промышленности и торговли Российской Федерации в целях реализации промышленной политики и в частности для решения таких задач, как формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития, обеспечение обороны страны и безопасности государства, обеспечение занятости населения и повышения уровня жизни граждан Российской Федерации. Государственная информационная система промышленности создана на основании Федерального Закона от 31 декабря 2014 года № 488

«О промышленной политике Российской Федерации».

Государственная информационная система промышленности предоставляет сервисы для всех субъектов промышленной деятельности — от органов власти Российской Федерации до отдельных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Одним из типов таких субъектов промышленной деятельности являются организации оборонно-промышленного комплекса, перед которыми Президентом Российской Федерации в 2016 году в послании Федеральному Собранию поставлена задача по увеличению доли высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме производства должна составлять к 2020-му году 17%, к 2025-му дойти до 30%, а к 2030-му — до 50%. Диверсификация оборонно-промышленного комплекса про-

водится в целях выработки и реализации, эффективных мер по использованию потенциала ОПК для выпуска высокотехнологичной продукции гражданского назначения, востребованной на внутреннем и внешнем рынках. Готовность оборонно-промышленного комплекса к производству конкурентоспособной продукции будет увеличиваться за счет разработки новых изделий и комплектов двойного назначения в рамках импортозамещения, а также благодаря цифровизации основных производственных процессов и перехода на единый жизненный цикл продукции.

Рассматривая государственную информационную систему промышленности как инструмент информирования всех субъектов промышленной деятельности в рамках диверсификации организаций оборонно-промышленного комплекса необходимо отметить реализацию классифицирования, ранжирования, персонификации и алгоритмов фильтрации финансовых и нефинансовых мер поддержки со стороны государства, так называемый навигатор мер поддержки, сервисов торговой площадки, сервисов трансфера технологий и кадров, взаимодействия с органами государственной власти. Все организации оборонно-промышленного комплекса зарегистрированы в государственной информационной системе промышленности и могут разместить информацию о инвестиционных проектах, текущих проектах по выпуску гражданской продукции, сформировать имеющуюся базу знаний оборонно-промышленного комплекса, про-

вести анализ закупочной деятельности, сформировать каталоги продукции организаций оборонно-промышленного комплекса, увидеть аналитику по консолидации закупок по Федеральному закону от 5 апреля 2013 года № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

На текущий момент в государственной информационной системе промышленности сформирован каталог продукции, в котором размещены номенклатурные позиции всем промышленных и не промышленных организаций Российской Федерации. Данный каталог содержит номенклатурные позиции, недостаточное описание товара, описание технических характеристик для формирования у потребителя желания покупки, наименование производителя, контактное лицо, без указания контактной информации лиц. Дополнительно выделено отсутствие ценовых характеристик, количественных, информации по наличию, качественных характеристик, классификации по типам продукции, возможности фильтрации, отнесения к отрасли, отнесения по классам потребителей, возможности заказа в режиме онлайн.

Одним из возможных направлений по продвижению высокотехнологичной гражданской продукции является рынок потребления физическими лицами. Данное направление на данный момент не предусмотрено в государственной информационной системе промышленности, но

может быть востребовано со стороны организаций оборонно-промышленного комплекса, ввиду большой загрузки по выполнению государственного оборонного заказа и отсутствия опыта продвижения гражданской продукции, востребованной на рынках потребления физическими лицами. В рамках данного направления предлагается сформировать каталог высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения, которая может быть ориентирована на рынок потребления физическими лицами. Предлагается сформировать электронный каталог с ценовыми, техническими характеристиками, информацией о наличии и количестве товара, сформировать необходимое техническое задание к интерфейсу государственной информационной системы промышленности в разделе каталога с целью удобного поиска необходимой номенклатурной позиции, а также предусмотреть возможность покупки на стороннем сайте ритейлера в режиме онлайн. Функции по маркетингу, рекламе каталога, реализации продукции и логистике возложить на ритейлерскую компанию с субсидированием части затрат по выполнению функций со стороны государства. Данный подход будет способствовать выходу высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения оборонно-промышленного на гражданские рынки, способствовать централизованному подходу в режиме «одного окна» к реализации конкретных номенклатурных позиций.

Литература:

1. Официальный сайт // Минпромторг России. URL: <https://gisp.gov.ru/> (дата обращения: 06.12.2019).
2. Официальный сайт // Государственная информационная система промышленности. URL: <https://gisp.gov.ru/> (дата обращения: 06.12.2019).
3. Федеральный Закон от 31 декабря 2014 года № 488 (ред. 02.08.2019 г.) «О промышленной политике Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 05.01.2015 г., № 1 (часть I), ст. 41.

Применение методов ценообразования в рыночной экономике

Суворова Маргарита Дмитриевна, студент;

Елисеев Алексей Сергеевич, студент

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

Цена играет основную роль в концепции рыночного механизма и считается беспристрастной экономической категорией, т.е. инструментарием, который функционирует только на базе экономических законов. В каждом обществе цена отображает активную модель управления экономикой, представляясь ее производной. Актуальность выбранной темы научной статьи определяется, во-первых, усложнением рыночных условий и обострением конкурентной борьбы на внутреннем рынке, во-вторых, расширяющимся выходом на мировые рынки, в-третьих, необходимостью для отечественных предприятий освоения методов форми-

рования эффективной ценовой политики в передовых, высокотехнологичных отраслях промышленного производства.

Всегда цена была ключевым фактором, который определяют выбор клиента. Подобное положение по-прежнему характерно для бедных стран с точки зрения потребительских товаров. Однако, в последние десятилетия, неценовые факторы, таковые, как активизация продажи, режим распределения продукции для клиента, стали относительно сильнее на выбор заказчика.

Цена на продукт для компании считается не только главным фактором, который определяет его прибыль,

но и фактором удачной реализации товаров. Дело в том, что цена в этом случае, как тактический инструмент, дает компании ряд положительных сторон:

— во-первых, в отличие от основной массы методов, которые применяются по стимулированию спроса, применение цены не просит дополнительных затрат, как при проведении рекламных компаний, индивидуализации продукта, продвижении и т.д.;

— во-вторых, покупатели открывают для себя притягательность товаров, которая выражена в цене, легче, чем на базе рекламы, индивидуализации продукта и т.д.;

— в-третьих, даже когда стимулы, такие как личные продажи и реклама, являются основными методами, цена может быть использована в качестве мощного средства их поддержания.

В рыночной экономике есть большое число механизмов регулирования деятельности фирмы, но, главное, они основываются на применении экономических методов, создающих условия для роста заинтересованности фирмы в удовлетворении нужд населения. В обстоятельствах рынка воспроизведение регулируется наряду с иными экономическими законами законом стоимости, действующий через инструмент цен и ценообразования. Следовательно, развитие рыночного ценообразования требует кардинального изменения принципов ценообразования и модели цен.

В современных условиях компании все шире осваивают и хорошо используют современные методы конкурентной борьбы и формируют потенциал выхода производимой продукции на мировые рынки. Среди факторов конкурентоспособности продукции цена остается одним из основных, а действенный механизм управления ценообразованием в организации позволяет проводить приемлемую ценовую политику.

При этом ценовая стратегия и тактика большей части промышленных компаний далеки от совершенства, отсутствует глубокий анализ и понимание потенциала компании в области ценообразования и использования ценовых детерминантов в конкуренции. Механизм ценообразования слабо используется как фактор эффективности предприятия, обеспечивающий надлежащий объем выручки от реализации продукции и прибыли.

Рассмотрим механизм ценообразования на примере ООО «Роберт Бош», исследуем формирование цен предприятия на бытовые холодильники.

В настоящий момент на рынке крупной бытовой техники к 2019 году сложилась следующая ситуация: средняя цена снизилась на 7%, в то время как денежные продажи остались на уровне предыдущего года, либо увеличились незначительно. К концу 2018 г. в штуках рынок показал положительную динамику. Рынок крупной бытовой техники развивается благодаря бюджетного ценового сегмента, прирост в котором составил 21% в денежном выражении. Рынок холодильников отражает те же тенденции, что и рынок крупной бытовой техники: денежные продажи снижаются на 1,8% за счет сокращения средней

цены, в то время как штучные продажи по той же причине увеличиваются приблизительно на 4%.

Как показал анализ конкурентной среды, на рынке бытовых холодильников достаточно сильная конкуренция. ООО «Роберт Бош» формирует цену опираясь на современные потребности рынка и ситуации в экономике. При определении уровня цены в современных условиях рынка необходимо найти оптимальный баланс между ценой, которую может и хочет заплатить за товар покупатель, и издержками ООО «Роберт Бош» при изготовлении продукции. Значение издержек при установлении цены не должно преувеличиваться. Однако ООО «Роберт Бош» рассчитывает получить положительный финансовый результат при принятии решения о производстве и дальнейшей реализации определенного вида продукции. Попробуем определить, каким образом влияет на получение положительного (отрицательного) финансового результата выбор метода ценообразования.

Рассмотрим метод, основанный на определении полных издержек. Так, в ООО «Роберт Бош» произведено 5000 бытовых холодильников Bosch KGV36XW21R. Общая себестоимость составила 77300 руб. В том числе переменные издержки составили: заработная плата 23190 руб.; материалы 44727 руб.; постоянные издержки 9383 тыс. руб. Для определения цены одного бытового холодильника, в данном случае ООО «Роберт Бош», определяет себестоимость одного холодильника:

$77300 \text{ тыс. руб.} / 5000 \text{ шт.} = 15,46 \text{ тыс. руб.}$ — себестоимость 1 холодильника. (1)

После определения себестоимости одного холодильника учитывается предполагаемая прибыль 35%.

$15,46 \text{ тыс. руб.} \times 35\% = 5,411 \text{ тыс. руб.}$ — предполагаемая прибыль. (2)

Далее рассчитываем цену 1-го холодильника без налога на добавленную стоимость:

$15,46 \text{ тыс. руб.} + 5,411 \text{ тыс. руб.} = 20,871 \text{ тыс. руб.}$ — цена 1-го холодильника без налога на добавленную стоимость. (3)

При применении метода прямых затрат ООО «Роберт Бош» должна определить наиболее рентабельный объем продаж по каждой предполагаемой цене (Таблица 1).

Расчет цены данным методом позволяет определить ООО «Роберт Бош» оптимальный объем продаж, при котором будет получена максимально возможная прибыль. Исходя из приведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что наибольшую прибыль ООО «Роберт Бош» получит при объеме продаж 5000 шт. холодильников по цене 20,871 тыс. руб. Метод прямых затрат позволяет находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов на производство продукции, что в свою очередь позволяет менеджерам высшего звена принимать наиболее эффективные и рациональные управленческие решения с целью увеличения прибыли компании и доходности акций. Расчет цен на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли применяется предприятием, когда целью ценообразования является

Таблица 1. **Определение цены на продукцию ООО «Роберт Бош» методом прямых затрат, тыс. руб.**

Показатели	Вариант А	Вариант Б	Вариант В	Вариант Г
Планируемая цена единицы продукции	20,87	21,5	22,5	23,6
Сумма переменных (прямых) затрат на ед. пр.	13,58	14,74	15,64	16,22
Маржинальная прибыль на единицу продукции	7,28	6,76	6,86	7,38
Ожидаемый объем продаж, шт.	5000	4700	4200	3700
Общая маржинальная прибыль	36440	31772	28812	27306
постоянные затраты при полном использовании производственных мощностей	9383	9383	9383	9383
Прибыль от реализации	27057	22389	19429	17923

установление такого уровня цен, при котором обеспечивается получение желаемого объема прибыли. Для этого проводят анализ безубыточности и расчет цены, обеспечивающей необходимый размер прибыли.

В ООО «Роберт Бош» произведено 5000 штук бытовых холодильников Bosch KGV36XW21R. Общая себестоимость составила 77300 руб. В том числе переменные издержки

составили: заработная плата 23190 тыс. руб.; материалы 44727 руб.; постоянные издержки (накладные расходы) 9383 руб. Желаемая маржинальная прибыль — 38000 руб.

Вначале ООО «Роберт Бош» необходимо определить точку безубыточности при цене изделия 20,871 тыс. руб., для чего и проведем следующие расчеты, представленные в Таблице 2.

Таблица 2. **Расчет точки безубыточности**

Параметр	Значение
Параметры единицы товара	
Средние переменные издержки на единицу товара, тыс. руб.	13,58
Цена единицы товара, тыс. руб.	20,871
Расчет затрат	
Постоянные затраты, тыс. руб.	9 383,00
Переменные затраты(включая з/п персонала, материалы), тыс. руб.	67 917,00
Расчет точки безубыточности	
Объем продаж, шт.	1 287
Объем продаж, тыс. руб.	26 860,46

При валовых расходах, равных 26860,46 руб., и при производстве 1 287 штук бытовых холодильников обеспечивается безубыточная реализация, т.е. покрытие всех общих расходов. С целью увеличения валовой прибыли до 30000 руб., посчитаем необходимый объем продаж в натуральном выражении с помощью следующей формулы:

$$P = \frac{C_v + \Pi_{ж}}{Q}$$

где P — цена;

C_v — переменные издержки;

Π_ж — желаемая маржинальная прибыль;

Q — объем продаж.

$$20,871 = \frac{13,58Q + 38000}{Q};$$

$$Q = 5217 \text{ шт. (4)}$$

Исходя из выше проведенных расчетов, ООО «Роберт Бош» необходимо увеличить объем продаж холодильников до 5217 штук, с целью получения желаемой прибыли в размере 38000 руб.

Методы стоимостного ценообразования наиболее применимы для обоснования базовой цены, что помогает определить: возможно, или невозможно выйти на рынок с этим продуктом. Предприятия, фирмы и компании должны найти компромисс с покупателем. Изучая спрос на сегментах рынка, используя эластичность, используя экспериментальные продажи небольшими партиями, ООО «Роберт Бош» находит экономическую ценность продукции.

Сравнивая цену, полученную методом на основе безубыточного анализа с найденной экономической стоимостью, ООО «Роберт Бош» находит ту цену, с которой она выйдет на рынок. Компромисс между продавцом и покупателем в коммерческом ценообразовании должен быть

найден заранее, до выхода на рынок, совместными усилиями служб маркетинга, ценообразования и финансового анализа.

Далее рассмотрим агрегатный метод, суть которого заключается в суммировании цен отдельных функциональных частей изделий, находящихся в одном параметрическом ряду, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли. Допустим, что изделие, уже имеющееся в продаже, стоит 20,871 тыс. руб. Затем к нему добавили еще один узел, стоимость изготовления которого и монтирование на выпускаемом изделии составила 1,5 тыс. руб., тогда при рентабельности 20% к себестоимости цена нового изделия

составит 22,671 тыс. руб. Данный метод имеет как достоинства, так и недостатки. С одной стороны, он чрезвычайно прост для ООО «Роберт Бош», так как ориентируется на затраты, но, с другой стороны, ошибки в определении цен на элементы товара могут привести к ошибкам в определении цены всего товара, т.е. ошибки в определении цены на элементы зеркально воспроизводятся в цене всего товара. Поэтому данный метод рекомендуется использовать как дополнительный к другим методам.

Проведя анализ вышеприведенных расчетов, составим таблицу результатов, в которой подведем итог и дадим сравнительную характеристику основным элементам процесса формирования цены ООО «Роберт Бош» (Таблица 3).

Таблица 3. Сравнительная характеристика методов ценообразования ООО «Роберт Бош»

Показатели	Методы			
	Метод, основанный на определении полных издержек	Метод прямых затрат	Метод на основе анализа безубыточности	Агрегатный метод
Общие издержки	77300	77300	80229,86	84800
Цена	20,871	20,871	20,871	22,671
Количество	5000	5000	5217	5000
Прибыль	27055	27055	28194,3	28555

При рассмотрении представленных данных в Таблице 4, можно сделать вывод, что с использованием агрегатного метода ООО «Роберт Бош» получает самую высокую цену на товар — 22671 руб. при прибыли — 28555 руб., при использовании метода на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли цена на бытовой холодильник составит 20871 руб., при прибыли 28194,3 руб. Что можно порекомендовать в этой ситуации ООО «Роберт Бош», так это использовать несколько методов ценообразования, поскольку благодаря такой ценовой политике, ООО «Роберт Бош» может получить наибольшую прибыль. Нельзя делать окончательные выводы о том, какой метод является наиболее эффективным и какой метод наименее, не принимая во внимание такие факторы, как спрос на продукцию, их качество, наличие конкурентов и т.д.

В последнее время все чаще перед предпринимателем стоит задача страхования рыночных цен. Это определяет необходимость введения дополнительного фазового изменения, а именно страхования конечной цены. С этой целью ряд оговорок в договоре купли-продажи или в договоре поставки, необходимость которого вызвана воздействием постоянно меняющихся факторов на рынке товаров (политическая нестабильность, общеэкономические факторы, изменение экологической обстановки, демографическая ситуация и т.д.).

Разработка и усовершенствования ценовой политики ООО «Роберт Бош» и промышленных компаний в целом должна быть связана с обоснованием дифференцированного размера торговых (оптовых) наценок на реализуемую продукцию и определением мер по оперативной корректировке с учетом конъюнктуры потребительского рынка, экономических условий и других факторов.

Литература:

1. Алклычев, А. Политика цен и воздействие на экономические процессы / А. Алклычев // Экономист. — 2015. — № 5. — С. 12
2. Борисов, Н. В. Новые подходы в формировании цен в 2016 году / Н. В. Борисов // Экономика, финансы, управление. — 2016. — № 2. — С. 8–11.
3. Герасименко В. В. Ценообразование: учеб. пособ. / М.: Инфра-М, 2010. — С. 177.
4. Голощاپов, Н. А. Организация ценообразования на предприятии: учеб. — практ. пособ. / Н. А. Голощاپов. — М.: Инфра-М, 2008. — С. 360
5. Дубинский, Н. А. Политика и стратегия ценообразования на предприятии / Н. А. Дубинский // Финансовый директор. — 2016. — № 6. — С. 13–21.
6. Официальный сайт ООО «Роберт Бош» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.bosch.ru> — Дата доступа: 18.11.2019.

Анализ методов оценки венчурных проектов с целью повышения рентабельности (ROE) (на примере ГИС-технологий)

Тропынина Элина Алексеевна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Ключевые слова: инвестиции, инновационный проект, венчурное инвестирование, метод оценивания, гис-технологии, геоинформационные системы, оценка, венчурный фонд.

Актуальность:

В связи с активным развитием ГИС-технологий растет их значение в формировании стоимости венчурных проектов. Введение ГИС систем в проект приводит к увеличению его рентабельности (ROE), что сказывается на увеличении объемов инвестиций. Определенные методы анализа венчурных проектов помогают выявить слабые стороны, предсказать стратегию развития проекта и уже на начальных этапах внедрить какие-либо наработки, предотвращающие возможные будущие проблемы.

Цели:

Определить какие критерии являются ключевыми при инвестиционной оценке проекта и какие методы могут увеличить его приведенную стоимость.

Задачи:

1. Проанализировать критерии, влияющие на оценивание венчурных проектов
2. Выявить возможные пути внедрения ГИС в проект
3. Выявление спроса рынка относительно покупательской способности
4. Выявить эффективность внедрения новой структурной единицы в проект

Методы:

Экономико-статистический анализ; Сравнительно-географический метод; Описательный метод; Метод Формализации;

В последние годы в России наблюдается бурное развитие новых высокотехнологичных компаний, что создает необходимость в качественной и эффективной оценке их деятельности при реализации подобных проектов. Данная проблема связана с желанием повысить эффективность вложенных средств, направленных на увеличение объемов создаваемой продукции на каждую единицу затрат. Решением проблемы могут служить правильно выбранные методы оценивания проекта, корректная стратегия развития и управления, под которыми понимается своевременное принятие решений по внедрению или упразднению тех или иных наработок венчурного проекта.

В современных условиях развития различных стартапов возникла потребность в грамотной системе оценки проектов для принятия долгосрочных стратегических решений, в том числе и инвестиционных. Сущность инвестиционного проекта заключается в совокупности документов, подтверждающих целесообразность вложения денежных средств в средство производства, для помощи развития только начинающим высокотехнологичным

компаниям [1]. Однако под инвестиционным проектом также принято понимать планируемую и осуществляемую в дальнейшем систему мероприятий по вложению капитала в создаваемые и модернизируемые технологические процессы, с целью сохранения и преумножения объемов производства и производственных сил [2].

Вышеперечисленные особенности характеризуют такое понятие, как «венчурное инвестирование», под которым принято понимать осуществление инвестиций в виде предоставления долгового финансирования в высокорисковые инвестиционные проекты или компании, обладающие потенциалом к быстрому росту. Высокорисковые инвестиционные проекты характеризуются тем, что находятся на ранних этапах развития и нацелены на работу в инновационном секторе экономики и планируют реализовывать на рынке абсолютно новые модели ведения бизнеса в уже сложившихся традиционных отраслях экономики [3].

В связи с вышеуказанными причинами в процессе принятия инвестиционного решения проводится стратегическая оценка и проверка возможности реализации проекта, только после чего производится выбор конкретного проекта. Иными словами, инвестиционный проект является воплощением инвестиционных решений организации, желающей вложить свои денежные средства в виде расширения производственных сил. Данные наблюдения порождают гипотезу, гласящую о том, что внедрение определенных нововведений в проект (на примере ГИС) могут повлиять на увеличение его рентабельности, не меняя структуры. Гипотеза не проверялась ранее, что определяет ее новизну относительно других исследований, которая характеризуется освоением методика увеличения приведенной стоимости и рентабельности венчурных проектов путем внедрения ГИС технологий.

Процесс отбора осуществляется на основании следующих критериев:

1. Соответствие проекта целям, стратегии и ценностям инвестора. Согласуется ли идея инвестиционного проекта со стратегией вложений компании, допустимы ли издержки и риски, возникающие в процессе реализации инвестиционного проекта.

2. Профессиональная компетентность участников проекта. Под данным критерием понимается оцениваемый опыт реализации подобных инвестиционных проектов в прошлом, а также те результаты, к которым смогла прийти компания.

3. Соответствие предложения инвестиционного проекта спросу со стороны рынка. Целью данного критерия является выявление наличия востребованности рынка результатами инвестиционного проекта: наличие платежеспособного спроса на рынке для реализации инвестиционного проекта в определенных параметрах; перспектива продуктов, производимых компанией (стадия жизненного цикла продукта, который будет производиться в результате реализации инвестиционного проекта); текущее и перспективное состояние конкурентной среды на рынке продукта, производимого в результате реализации инвестиционного проекта; наличие у компании эффективных и управляемых каналов распределения продукции, производимой в результате реализации инвестиционного проекта.

Наличие проблем в области достатка ресурсной базы, необходимой для реализации венчурного проекта

4. Наличие проблем в области достатка ресурсной базы, необходимой для реализации венчурного проекта. По данному критерию производится оценка производственных мощностей и энергоресурсов; сырьевой базы; квалифицированных кадров; информационных ресурсов, которые будут задействованы во время жизненного цикла продукта.

5. Научно-техническая перспективность инвестиционного проекта. Рассматривается вероятность технической реализации инвестиционного проекта; сроки и стоимость научно-технических разработок, которые предусматривает инвестиционный проект; обеспечение патентной чистоты научно-технических разработок по инвестиционному проекту; наличие у компании доступа к научно-техническим ресурсам; перспективность применения результатов в будущих работах.

6. Коммерческая успешность инвестиционного проекта. Производится оценка денежных издержек, которые понесет инвестор, вложив свои денежные средства в данный проект, а не используя другие финансовые инструменты для приумножения своего капитала; рассчитывается рентабельность инвестиций выше уровня инфляции; рентабельность проекта с учетом фактора временных издержек; рентабельность активов компании после осуществления проекта.

7. Соответствие инвестиционных проектов внешним и внутренним общественным порядкам. Другими словами, не будут ли нарушены санитарные и гигиенические нормы; требования экологической безопасности; требования безопасности труда, определяемые как действующим законодательством, так и внутренними актами компании; непротиворечивость нормам финансового, уголовного, гражданского, административного права и т.д.

8. Локальные особенности реализации инвестиционного проекта. Оценивается вероятность возникновения риска при осуществлении инвестиционной деятельности в различных регионах Российской Федерации с учетом применения местных законодательных актов. Требуется учитывать ресурсные возможности регионов, состояние инфраструктуры, степень социальной нестабильности и др.

9. Наличие общественных выгод и появление благ для городского и коммунального сообщества от реализации инвестиционного проекта. Повлияет ли проект на улучшение экологического состояния среды; развитие городской и коммунальной инфраструктуры; повышение уровня занятости населения.

Выбор критериев отбора инвестиционного проекта субъективен и индивидуален в каждом конкретном случае. Вышеперечисленные критерии позволяют организации, осуществляющей инвестиционную поддержку проекта, оценить эффективность вложенных средств и сформировать свое представление о стратегии размещения собственного капитала для его наибольшей эффективности. Однако, венчурное проектирование, в связи с его инновационной составляющей, имеет свойство внедрять какие-либо наработки на начальных стадиях развития, что позволяет ему увеличивать потоки приходящих денежных средств от инвесторов [5]. Одним из подобных методов увеличения приведенной стоимости проекта является улучшение технического и информационного оснащения проекта, например, внедрение ГИС. В современном мире взаимосвязь пользователя с продавцом (B2C) все чаще осуществляется путем цифровой торговли. Поэтому большинство инновационных проектов заинтересовано в том, чтобы сделать это взаимодействие более легким и приятным для пользователя.

Тендер на увеличение проектов в области ритейла в России положительный (рис. 1), поэтому подобное введение положительно отразится на увеличении запросов со стороны рынка. При повышенном спросе доходность компании будет увеличиваться, что является хорошим стратегическим путем развития проекта.

Таким образом, при подведении итогов важно отметить, что выбор критериев для оценивания венчурного проекта является ключевым фактором при принятии инвестиционного решения, так как напрямую влияет на эффективность вложенного капитала. В условиях большого количества возможных критериев необходимо выделить те, что имеют приоритетное значение в стратегическом плане инвестора, которые смогут улучшить и качественно преобразовать его вложения. Совокупность правильно подобранных критериев с учетом индивидуального плана инвестора по его стратегическому развитию способны помочь принять наиболее оптимальное решение не только для инвестора, но и для развития национальной экономики в том числе. В пределах экономики страны оптимально вложенный капитал играет огромную роль в развитии производственных сил и в ускорении научно-технического прогресса, а также в устранении существующего дисбаланса отраслевого развития и в улучшении городской и коммунальной инфраструктуры. В рамках же микроэкономики отдельной организации, куда были направлены денежные средства, будет повышенное влияние на развитие производственных мощностей, развитие конкурентной среды на рынке продукта, производимого в результате реализации инвестиционного проекта, следствием чего также является улучшение ка-

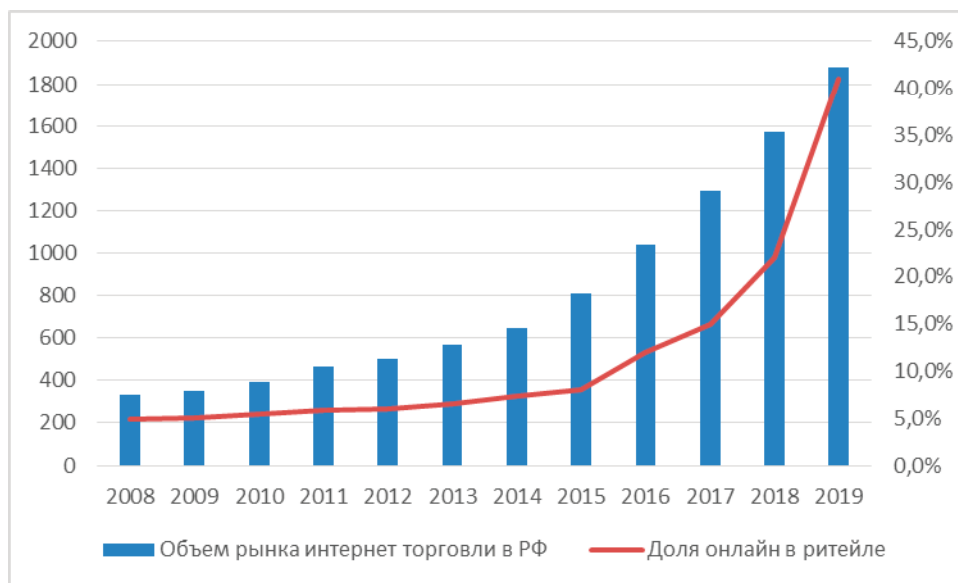


Рис. 1 [6]. Прогноз динамики роста рынка eCommerce

чества производимых товаров и услуг. Поэтому организации, чьей целью является привлечение средств капитала для ускоренного развития, должны не менее ответственно подойти к оценке каждого аспекта своего проекта, чтобы в случае формирования общего состояния венчурного проекта не упустить внедрение тех или иных важных структурных элементов, которые могут качественно повлиять на рентабельность и привлекательность стартапа в глазах

инвестора. На примере внедрения ГИС технологий было доказано его повышенное значение в области ритейла, а также его влияние на увеличение приведенной стоимости проекта. Подобное заключение подтверждает начальное предположение о том, что есть возможность увеличить рентабельность проекта, без изменения структуры, а лишь путем улучшения его информационного оснащения (на примере внедрения ГИС технологий).

Литература:

1. Силаев А. А. Методика оценки стоимости инновационных проектов с привлечением венчурного финансирования // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2012. № 2(125). С. 29–40.
2. Пшеничников Р. С. Совершенствование методов оценки венчурных инновационных проектов // Известия Санкт-Петербургского Государственного Экономического Университета. 2014. № 06.73.02. С. 133–136.
3. Музыко Е. И. Инвестиции в инновационные проекты: новые методы и подходы к оценке // Государственное и муниципальное управление. Учетные записки СКАГС. 2015. № 1. С. 79–89.
4. Лавренко В. Д. Повышение эффективности инвестиционного проекта // Вестник Университета. 2014. № 9. С. 130–133.
5. Косов М. Е. Критерии и методы оценки эффективности инвестиционных проектов // Азимут научных исследований: Экономика и управление. 2017. № 4(21). С. 120–123.
6. Тренды электронной торговли 2008–2019. 2019. URL: <http://marketologi.myinsales.ru/blog/trendy-elektron-poy-torgovli-2008-2019/> (Дата обращения: 28.11.2019).

Сущность и инструменты государственного управления системой здравоохранения

Тынгишева Айнур Мухамедкалиевна, докторант
 Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан)

Статья посвящена теоретическим аспектам государственного управления системой здравоохранения. Выявлены особенности государственного управления системой здравоохранения, рассмотрены основные инструменты государственного управления системой здравоохранения. На основе проведенного исследования обусловлена необходимость формирования четкой системы критериев и индикаторов оценки эффективности деятельности государственных органов управления здравоохранением.

Ключевые слова: здравоохранение, государственное управление, система здравоохранения, инструменты государственного управления.

Под термином здравоохранение понимается система организационных мероприятий по охране и улучшению здоровья населения [1]. Понятие здравоохранение возникло тогда, когда были созданы необходимые условия для деятельности организованных сообществ, государств, их властей, по охране и укреплению здоровья населения как социальной обязанностью. Если все эти условия возникли в период цивилизованного развития общества, то формирование здравоохранения как системы произошло сравнительно недавно.

Выделяют следующие этапы развития системного подхода в здравоохранении. В докладе «ВОЗ-2000» по поколениям реформ в здравоохранении разделена только вторая половина XX столетия. При этом первое поколение реформ (1940–60-е гг.) связывается с «форми-

рованием национальных систем здравоохранения, а также с расширением социального страхования», второе поколение (1970–1980-е гг.) — с развитием первичной медико-санитарной помощи, Алматинской конференцией 1978 г. и стратегией достижения «Здоровье для всех к 2000 г». и, наконец, третье поколение реформ — 1990-х гг. — с «переходом от командно-административной к рыночной экономике в странах постсоветского пространства, а именно заменой общественных систем здравоохранения комбинацией страхования и частных платежей [2].

Рассмотрим понятие государственное управление системой здравоохранения. Большой вклад в интерпретацию к понятию «Государственное управление системой здравоохранения» внесли следующие ученые (таблица 1).

Таблица 1. Основные определения «Государственное управление системой здравоохранения»

Определения «Государственное управление системой здравоохранения»	Авторы
Государственное управление в области здравоохранения — это целенаправленная, плановая, непрерывная деятельность органов государственной власти в отношении управляемых субъектов по вопросам воздействия на них с точки зрения исполнительно-административных и организационных аспектов, основная цель которой — создание условий для получения доступной медицинской помощи гражданами, обеспечение получения качественной и высокотехнологичной медицинской помощи	Кожабек К. М.
Система управления здравоохранением представляет собой набор региональных, муниципальных и иных управленческих органов, ресурсов, участвующих в процессе управленческих решений, взаимодействующих между собой, взаимодополняющих друг друга и ориентированных на достижение поставленной цели	Гареева И. А.
Государственное управление системой здравоохранения — это целенаправленная, планомерная, непрерывная деятельность органов государственной власти, которая проявляется в исполнительно-распорядительном по форме и организующем по содержанию воздействию на управляемые объекты (учреждения здравоохранения) и преследует своей целью обеспечение граждан гарантированным государством правом на получение бесплатной, качественной и высокотехнологической медицинской помощи	Ерохина Т. В.
Государственное управление системой здравоохранения — наука управления, регулирования и контроля финансовых, трудовых и материальных ресурсов органами и учреждениями здравоохранения	Трушкина Л. Ю.
Совокупность направлений, принципов и функций, действий органов управления всех уровней, которые реализуют национальную идеологию охраны здоровья, обеспечивающую выравнивание медицинской помощи населению	Васильцева Л. И.
Примечание — составлено авторами на основании источников [3, 4, 5].	

Одни авторы приближают понятие государственное управление системой здравоохранения как область науки управления, другие как целенаправленную, непрерывную управленческую деятельность органов государственной власти, основной целью которой является обеспечение качественной и высокотехнологической медицинской помощи, а также регулирование и контроль финансовых и материальных ресурсов. Положительным в данных научных трактовках видится широкое понимание здравоо-

хранения как одного из важных объектов государственного управления.

На наш взгляд исследуемые определения имеют и ряд недостатков. Во-первых, авторы не придают существенного значения эффективности управления, а также деятельности неправительственных объединений и гражданской позиции, не учтен принцип долгосрочных приоритетов устойчивого социального-экономического развития.

Таким образом, по результатам анализа подходов к пониманию «государственного управления системой здравоохранения» были выделены следующие признаки, отражающие сущность исследуемого определения: эффективность управления, научная обоснованность, учет долгосрочных приоритетов устойчивого социального-экономического развития; обеспечение согласованности интересов субъектов и т.д.

Для обеспечения успешного управления системой здравоохранения, необходимы эффективные инструменты. На основании рисунка 1 была выделена следующая группа основных инструментов государственного управления системой здравоохранения: стратегические, правовые, инструменты целеполагания и планирования, инструменты финансирования, инструменты эффективности.

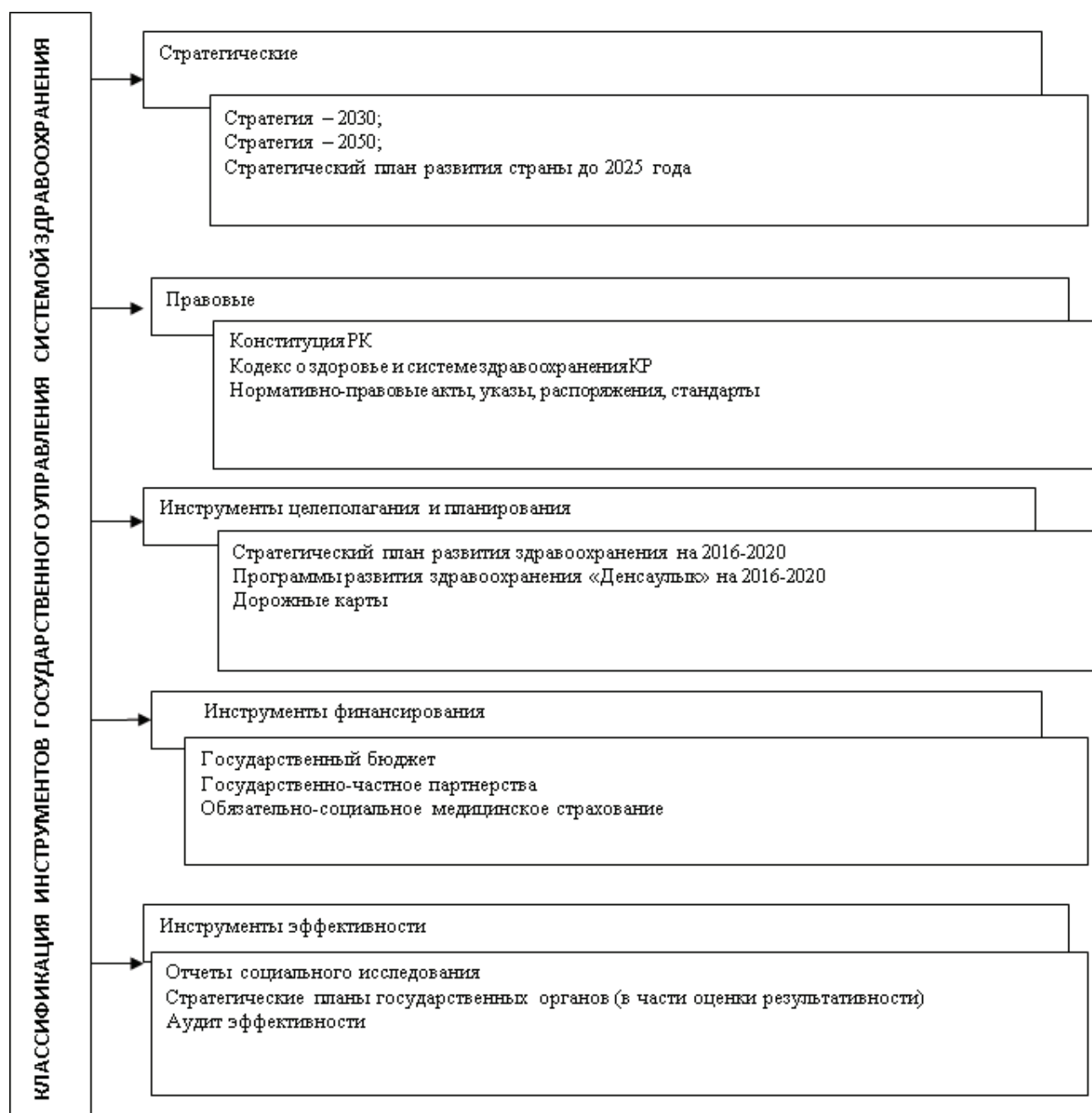


Рис. 1. Классификация инструментов государственного управления системой здравоохранения

Выбор инструментов управления определяется, прежде всего, приоритетными направлениями государственной политики в области развития здравоохранения. На начальном этапе развития независимого государства целевое предназначение инструментов

управление здравоохранением, обеспечивающее общей цели государственного управления здравоохранением, ограничивалось следующими инструментами: правовыми — закрепление общегосударственных принципов функционирования здравоохранения и обеспечение

единства составляющих его компонентов, а также инструментами финансирования — распределение бюджетных ресурсов в зависимости от приоритетов управленческой деятельности в системе здравоохранения. В начале 2000-х годов в рамках новой парадигмы государственного управления, бюджетирования ориентированного на результат появились инструменты, использующие показатели эффективности и результативности.

Следует отметить, что переход на программно-целевое планирование в здравоохранении позволяет формировать четкую систему критериев и индикаторов оценки эффективности деятельности государственных органов управления здравоохранением. Таким образом, основной задачей проводимых реформ является достижение эффективности и результативности государственного управления в сфере здравоохранения.

Литература:

1. Лисицын Ю. П. История Медицины. Учебник. — М.: ГЕОТАР-МЕД, 2004.:400с.
2. Гареева И. А. автореферат на соискание ученой степени доктора социологических наук «Социальная трансформация системы здравоохранения в современных условиях» Хабаровск 2014 год.
3. Кожабек К. М. Правовое регулирование государственного управления здравоохранением в Республике Казахстан: проблемы и перспективы
4. Ерохина Т. В. Органы управления здравоохранением в России: теоретико-правовое исследование / М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Саратовский гос. социально-экономический ун-т». — Саратов: СГСЭУ, 2013. — 132 с.
5. Трушкина Л. Ю., Тлепцеришев Р. А., Трушкин А. Г. и др. Экономика и управление здравоохранением: учеб. пособие. 2-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2003.

Влияние налоговой политики государства на развитие малого предпринимательства

Фадеева Любовь Леонидовна, студент магистратуры
Московский университет имени С. Ю. Витте

Разработаны основные направления совершенствования налоговой политики государства в разрезе ее влияния на малый бизнес как основы государственного управления в сфере налогообложения.

Ключевые слова: государственное регулирование, основа государственного управления в сфере налогообложения, малый бизнес, налоговые платежи, система налогообложения.

Impact of the state tax policy on the development of small entrepreneurship

The main directions of improving the tax policy of the state in the context of its impact on small business as the basis of public administration in the field of taxation have been developed.

Keywords: state regulation, the basis of government in the field of taxation, small business, tax payments, the tax system.

Вступление. Отечественная система налогообложения малого бизнеса сегодня несовершенна, ее характерными чертами на данном этапе развития является наличие множества проблем, которые возникают на пути ее эволюционного и динамического развития. Объективная необходимость обеспечения поступления соответствующих налоговых платежей, соблюдения налоговой дисциплины как условия надлежащего выполнения субъектами хозяйствования обязательств перед государством обусловили подъем государственного управления в сфере налогообложения на более высокий уровень проведения налогового контроля.

Таким образом, ситуация в сфере налогообложения малого бизнеса, является основным источником наполнения бюджетов, характеризуется недоработанностью и несправедливостью распределения налоговой нагрузки, чиновничьим искажением законодательства, ростом проявлений организационной преступности и коррупции в этой сфере, что приводит к увеличению сектора теневой экономики, замораживанию экономических процессов и росту уровня инфляции.

Анализ последних научных исследований. Проблематике и влияния налоговой политики на малый бизнес по-

священы работы многих отечественных ученых. В частности, вопросы теории исследовали Айтхожина Г.С., Гончаров А.И., Мороз В.В., Альпидовская М.Л., и др.

Постановка задачи:

– Определить направления налоговой политики государства в разрезе ее влияния на малый бизнес;

– Обосновать совершенствование налоговой политики государства в разрезе ее влияния на малый бизнес.

Результаты исследования. С момента краха советской командно-административной системы и формирования на экономическом пространстве нашей страны рыночной торговой системы малое и частное предпринимательство явилось «краеугольным камнем» распространения и развития свободной торговли. Появилась необходимость формирования в их отношении налоговой системы. С тех пор наша страна успела «примерить» на себе все три условно разделяемых типа налоговой политики. В 1990-х гг. Россия в начале становления налоговой системы избрала политику максимальных налогов. В таком случае государство вводит большое количество налогов с высокими налоговыми ставками и низкими налоговыми льготами [4].

В результате экономическое положение ухудшилось, массовый характер приобрела «теневая экономика» и налоговое укрывательство. Второй тип — политика социальной направленности была характерна в середине 90-х гг. Характерной чертой явилось высокая степень налогов наряду с высокой степенью социальной защиты и налоговых льгот. Это привело в свою очередь к потере доходной части бюджета.

В настоящее время можно сказать, что мы проходим через третий тип — это политика оптимальных налогов. Характеризуется сокращением общего числа налогов и введением специальных «упрощенных» налоговых режимов направленными на снижение налоговой нагрузки. Данная налоговая политика в большей степени способствует развитию предпринимательства.

Малый бизнес является неотъемлемой частью высоко развитой рыночной экономики, атрибутом современной модели рыночного хозяйства, который предоставляет экономике гибкости, мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы, создает благоприятную среду для конкуренции. Весомыми преимуществами малых предприятий по сравнению со средними и большими является то, что они более мобильны к изменениям в экономике, способны оперативно осваивать новые виды производства, обеспечивает окупаемость капитала и у них не возникает необходимости в сложной процедуре регистрации [3].

Важная экономическая роль малого бизнеса заключается в создании большого количества новых рабочих мест и содействии социально — экономическому развитию малых населенных пунктов. Поддержка и развитие малого бизнеса относятся к приоритетным направлениям экономической политики большинства стран мира. Формами поддержки малого бизнеса в развитых странах зачастую являются специальные режимы налогообложения,

льготные условия кредитования, процедур регистрации и отчетности, государственная поддержка конкуренции на рынке. В России такого специального органа нет, задача поддержки малого бизнеса производится в рамках госпрограммы Развитие малого и среднего предпринимательства.

В частности, доля малых и средних предприятий в общем количестве зарегистрированных предприятий в России составляет около 35%. Доля ВВП, созданная малыми и средними предприятиями, значительно ниже аналогичного показателя среди развитых стран, поскольку в Российской Федерации около половины ВВП создается большими системными предприятиями. Отметим, что доля трудоспособного населения, занятая в субъектах малого предпринимательства (малые предприятия) составляет в Российской Федерации 35%, а доля ВВП, созданная этими субъектами хозяйствования — лишь 20%. Такое несоответствие свидетельствует о недостаточной развитости малого бизнеса, ограниченность конкурентной среды и несовершенство макроэкономической политики государства в отношении малого бизнеса.

Из всех видов макроэкономической политики налоговая политика в наибольшей степени определяет условия функционирования малых предприятий в стране, поскольку напрямую влияет на их финансовые результаты и инвестиционные возможности. По данным статистических опросов, налогообложения занимает первое место среди проблем, затрудняя существование малого бизнеса. При этом наиболее неблагоприятным фактором предприниматели считают сложность налоговой системы и нестабильность требований к отчетности, на втором месте — высокая налоговая нагрузка. Необходимость создания специальных режимов налогообложения для малых и микропредприятий в течение последних десятилетия стала очевидной не только для развитых стран, но и для иных стран. Для этого предприятиям малого бизнеса предложены специальные прогрессивные ставки налога и особый режим налогообложения.

Целесообразность применения благоприятной системы налогообложения для малого бизнеса обусловлена его экономической природой, в частности, следу ими факторами:

– **ограниченные возможности внешнего финансирования,**

– преобладание собственных средств в структуре инвестиционных ресурсов.

В России более половины субъектов малого предпринимательства применяют банковские кредиты, что связано, прежде всего с недостаточным предложением услуг микрокредитования и высокими требованиями банков к кредитам. Уменьшенная налоговая нагрузка на малый бизнес повышает потенциальные возможности самфинансирования предприятий. Российская налоговая система является одной из самых сложных в мире. На практике большинство предпринимателей могут оплатить услуги профессионального бухгалтера, поэтому ведут налоговый

учет и платят налоги самостоятельно. На малых предприятиях работает большая часть занятого населения России. Владельцы малого бизнеса самостоятельно создают рабочие места себе и другим, лишая государство необходимости заботиться обеспечением рабочих мест или выплат по безработице. Значение этого фактора особенно возрастает в кризисный и посткризисный периоды, когда крупные и средние предприятия увольняют работников, вследствие чего растет безработица. Малый бизнес также создает предпосылки для регионального развития, поскольку во многих селах и городках России малые предприятия стали единственной возможностью трудоустройства.

Поддержка малого бизнеса в сфере налогообложения в Российской Федерации действует в виде введения упрощенной системы налогообложения, эту систему на 1 января 2018 выбрали около 85% субъектов малого предпринимательства [1]. Кроме России, данную систему налогообложения в виде уплаты единого налога используют во многих странах, среди которых Украина, Италия, Франция, Словакия, страны Латинской Америки и тому подобное. Например, за 20 лет своего существования в Украине система доказала эффективность с точки зрения стимулирования деловой активности предпринимателей. За это время доля малых и микропредприятий в стране увеличилась с 4% до 70% от его количества зарегистрированных предприятий, а доля ВВП, созданная в малом бизнесе — с 1% до 20%. [5]

Опыт налогообложения малого бизнеса в России свидетельствует о следу их основных пробелах данной системы:

- злоупотребление со стороны предпринимателей; — недостаточный объем уплаты социальных взносов предпринимателями;

- низкая фискальная роль системы.

Злоупотребление в основном реализуется в форме создания фиктивных субъектов хозяйствования, сокрытие доходов, превышают их норму для системы и участие в схемах перевода денег в наличные. Эти проблемы частично решаются посредством принятия следу их мер:

- увеличение ставки единого налога и предельной границы валового дохода субъектов малого предпринимательства;

- повышение банковского контроля денежными потоками;

- внедрение административной и уголовной ответственности предпринимателей за осуществление фиктивных операций и другие нарушения норм системы налогообложения;

- процедуры ликвидации субъектов малого предпринимательства. Определенными недостатками уплаты единого взноса является достаточно сложная форма отчета и ежемесячная отчетность;

- к плюсам можно отнести возможность электронного отчета.

При условии представления обоих отчетов (об уплате единого налога и единого взноса) в электронном виде затраты времени предпринимателей значительно снижается.

Совершенно очевидно, что разрыв между фискальным давлением на предпринимателей, работа их на об их основаниях, и тех, кто выбрал единый налог, не должен быть настолько глубоким, поэтому вопрос об увеличении ставок единого и фиксированного налогов остается актуальным. Однако, налогообложение малых предприятий должно выполнять не фискальную, а регулирующую у функции [2]. Необходимо отметить, что в Налоговом кодексе право применения специальных налоговых режимов не обусловлено наличием статуса субъекта малого предпринимательства. Право применения специальных режимов определено соответствием критериев Налогового кодекса. А статус субъекта малого предпринимательств определен критериями ФЗ от 24.07.2007 №209-ФЗ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Мировой опыт показывает, что основной задачей крупных предприятий является создание ВВП, в то время как малые предприятия более эффективно обеспечивают занятость населения. Таким образом, малые предприятия априори не могут эффективно выполнять функции, поэтому увеличение налоговой нагрузки на них безрезультатным с фискальной точки зрения. Негативный эффект от увеличения фискального давления на малый бизнес в виде роста безработицы и социальной нестабильности, как правило, превышает положительный эффект в виде увеличения налоговых поступлений. Именно этим вызвано неравномерное распределение налоговой нагрузки между большими и малыми предприятиями в пользу последних в большинстве стран мира.

Малое и среднее предпринимательство является одним из главных факторов роста рыночной экономики и обеспечения занятости населения, посредством вовлечения значительной части общества в экономически активную деятельность. Принимая этот факт, государство в рамках своей политики в области экономики принимает программы по поддержке малого бизнеса. Данные программы представляют собой комплекс мер по стимулированию малого предпринимательства, суть которых обычно заключается в упрощении процедур финансирования малых предприятий.

Для целей стимулирования частного предпринимательства важнейшее значение имеет предоставление налоговых льгот. Льготная политика хоть и снижает поступления финансовых средств в бюджет, однако через предоставление более выгодных условий малым предприятиям решает важный экономико-социальный вопрос. Кроме льготного налогообложения, возможны различные виды финансовых субсидий, инвестиции или займы из специальных государственных фондов.

Поэтому, на первый взгляд, закономерной представляется целесообразность смещения налоговой нагрузки с крупного на малый бизнес, с целью смещения производства на более эффективные предприятия [4]. Однако подробный анализ позволяет сделать вывод, что это справедливо только при условии, если предельная социальная

ценность налоговых поступлений является сравнительно низкой.

Итак, несмотря на определенные недостатки, эффективной альтернативы упрощенной системе налогообложения нет, поэтому, по нашему мнению, она останется актуальной по крайней мере в течение ближайшего десятилетия. На сегодня в России действуют три режима данного налогообложения для субъектов малого предпринимательства: единый налог, единый налог на вмененный доход и патентная система налогообложения.

Функционирование специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса позволяет максимально упростить учет этих субъектов, контроль за их налогообложением, а также снизить нагрузку на малый бизнес. При современном налоговом законодательстве в России

упрощенная система налогообложения является оптимальным способом взимания налогов с малого бизнеса, поскольку общая система налогообложения является слишком сложной и обременительной.

Однако, как показывает практика развитых стран, макроэкономическая политика в отношении малого бизнеса должна прежде всего учитывать не фискальные функции, а способность малых предприятий создавать устойчивый положительный социально-экономический эффект.

Выводы. Таким образом, на сегодняшний день основной задачей налоговой политики в России остается формирование условий для развития малого бизнеса, что будет способствовать развитию предпринимательской деятельности в стране.

Литература:

1. Захарян А. Г. Совершенствование налогового законодательства как средство стимулирования деятельности малых и средних предприятий Армении // Актуальные вопросы экономики и управления. — 2018. — С. 51–60.
2. Малис Н. И. Совершенствование налоговой политики на региональном уровне: основные направления // Финансовый. — 2018. — С. 51.
3. Мамедов А. А. и др. Налоговая политика России в условиях дестабилизации государственной системы хозяйствования // Постулат. — 2018. — № 1.
4. Муравлева Т. В. Налоговая безопасность как составная часть экономической безопасности малого бизнеса // Экономическая безопасность и качество. — 2018. — № 1 (30).
5. Смородина Е. А. Влияние методов налогового регулирования на развитие малого и среднего бизнеса в России // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. — 2018. — № 2. — 2018. — Т. 17. — № 2. — С. 329–355.
6. Туманянц К. А., Фишер О. В., Синицына Е. Д. Влияние налоговой ставки на деятельность российского малого бизнеса в обрабатывающей промышленности и строительстве // Вестник НГУЭУ. — 2018. — № 4. — С. 161–173.
7. Филиппова Н. А., Шелудякова О. Ю. Оценка современного состояния налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса Республики Мордовия: на примере упрощенной системы налогообложения // Регионология. — 2018. — № 2 (103).
8. Цветков В. А. и др. Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства в агропромышленном секторе // Финансы: Теория и Практика. — 2018. — Т. 22. — № 6.
9. Чупина И. П. Развитие малого предпринимательства в аграрном секторе России // Исследование различных направлений современной науки. — 2018. — С. 166–170.

Вступление в ВТО: преимущества для развития экспортного потенциала Республики Беларусь

Хомюк Лидия Юрьевна, студент магистратуры
Брестский государственный технический университет (Беларусь)

Белорусская экономика является экспортоориентированной и экспортозависимой, в связи с чем поддержка экспорта и развитие экспортного потенциала страны выступают приоритетным направлением экономической политики Республики Беларусь. Кроме того, белорусская экономика является одной из самых открытых экономик мира: внешнеторговая квота Беларуси по итогам 2017 г, составила 133,9% (средне-

мировой уровень 28,5%), экспортная квота 67,1% (высоким считается показатель, превышающий 30%) [1, с. 95].

Высокая зависимость национальной экономики от поставок на внешние рынки предопределила рассмотрение экспорта в качестве важнейшего фактора развития экономики Республики Беларусь и одного из основных объектов экономической политики.



Рис. 1. Динамика экспорта товаров из Беларуси и мирового экспорта в 2010–2018 гг., млрд долл США [2]

Следует отметить, что из-за ограничений Россельхознадзора, с одной стороны, и собственных усилий по диверсификации, с другой, структура экспорта постепенно меняется. В течение 2018 г. проводилась значительная работа по расширению географии поставок белорусских товаров. Товары поставлялись на рынки 178 государств, импортировалась продукция из 188 стран. В страновой структуре произошли сдвиги в сторону увеличения доли ЕС и стран дальней дуги при сокращении удельного веса ЕАЭС, в том числе России. Такая динамика структуры поставок соответствует задачам диверсификации экспорта белорусских товаров, обозначенным в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. по достижению равновесного (30 / 30 / 30) соотношения экспорта белорусских товаров на рынках ЕАЭС, ЕС и стран «дальней дуги».

В целях применения единых мер таможенно-тарифного регулирования в отношении третьих стран решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 [4] утвержден Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС). В настоящее время формирование ЕТТ ЕАЭС связано в том числе с тарифными обязательствами Российской Федерации во Всемирной торговой организации (ВТО). Исходя из таких обязательств, проводится периодическая актуализация ЕТТ ЕАЭС путем снижения размеров ставок ввозных таможенных пошлин. Сегодня применение таможенного тарифа на территории ЕАЭС является недостаточно полным, так как отдельными государствами-членами применяются ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ЕТТ ЕАЭС. Перечни таких ставок ввозных таможенных пошлин утверждаются решениями Евразийской экономической комиссии и закрепляют в праве ЕАЭС возможность исполнения государствами-членами тарифных обязательств, которые они взяли на себя в рамках ВТО.

Члены ВТО идут на соответствующие тарифные уступки, принимая обязательства по доступу на рынок товаров. **Тарифная уступка** — это обязательство, принимаемое страной-участницей многосторонних торговых переговоров, или страной, желающей присоединиться к ВТО в качестве полноправного члена, касающееся вопросов взаимной торговли. Эта уступка может предоставляться в виде снижения ставок таможенных пошлин либо путем их «связывания» [5, с. 25].

При этом следует отметить, что полноправными участниками ВТО уже являются 164 государства. Республика Беларусь — единственная из стран ЕАЭС, которая не входит в состав этой организации. Так, например, Кыргызской Республикой применяются изъятия из ЕТТ ЕАЭС в отношении 166 позиций. Республикой Армения — около 770. В соответствии с договоренностями, достигнутыми государствами членами ЕАЭС, предусматривается полный переход Кыргызской Республики на применение ЕТТ ЕАЭС к 2020 г, а Республики Армения только к 2022 г. Количество изъятий из ЕТТ ЕАЭС, применяемых Республикой Казахстан, периодически увеличивается. В настоящее время их перечень достиг 2475 позиций [6, с. 9].

Государства — члены ЕАЭС, применяющие ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ЕТТ ЕАЭС, обязались обеспечить использование товаров, в отношении которых применяются более низкие ставки ввозных таможенных пошлин по сравнению со ставками пошлин ЕТТ ЕАЭС, только в пределах своей территории и принять меры по недопущению вывоза таких товаров на территории других государств — членов ЕАЭС без доплаты разницы сумм ввозных таможенных пошлин, исчисленных по ставкам ЕТТ ЕАЭС, и сумм ввозных таможенных пошлин, уплаченных при ввозе товаров на их территорию. Поскольку единая таможенная территория ЕАЭС не

предусматривает осуществления таможенного контроля товаров, перемещаемых через границы государств — членов ЕАЭС, со стороны недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности возможны попытки ввоза отдельных видов товаров в ЕАЭС через территорию страны, которая применяет более низкую ставку ввозной таможенной пошлины. При этом добросовестные участники внешнеэкономической деятельности могут оказаться в неравных условиях, что противоречит принципам функционирования ЕАЭС.

Процесс вступления Республики Беларусь в ВТО тянется с 1993 г. Возможно, что столь длительный процесс является результатом недостаточной заинтересованности сторон в его завершении. Определенные та-

рифные уступки со стороны Республики Беларусь могли бы способствовать ее присоединению к ВТО для получения либерального доступа белорусских товаров на рынки государств членов ВТО. Несмотря на то, что **Республика Беларусь не является членом ВТО, применяя ЕТТ ЕАЭС без изъятий**, она фактически исполняет тарифные обязательства, взятые на себя Российской Федерацией при вступлении в данную международную организацию.

В свою очередь стабильный и недискриминационный доступ на рынки, который используют члены ВТО, Республика Беларусь не получает. Кроме того, неравномерно распределяются между бюджетами стран-членов ЕАЭС ввозные таможенные пошлины [7, с. 29] (рис. 2).

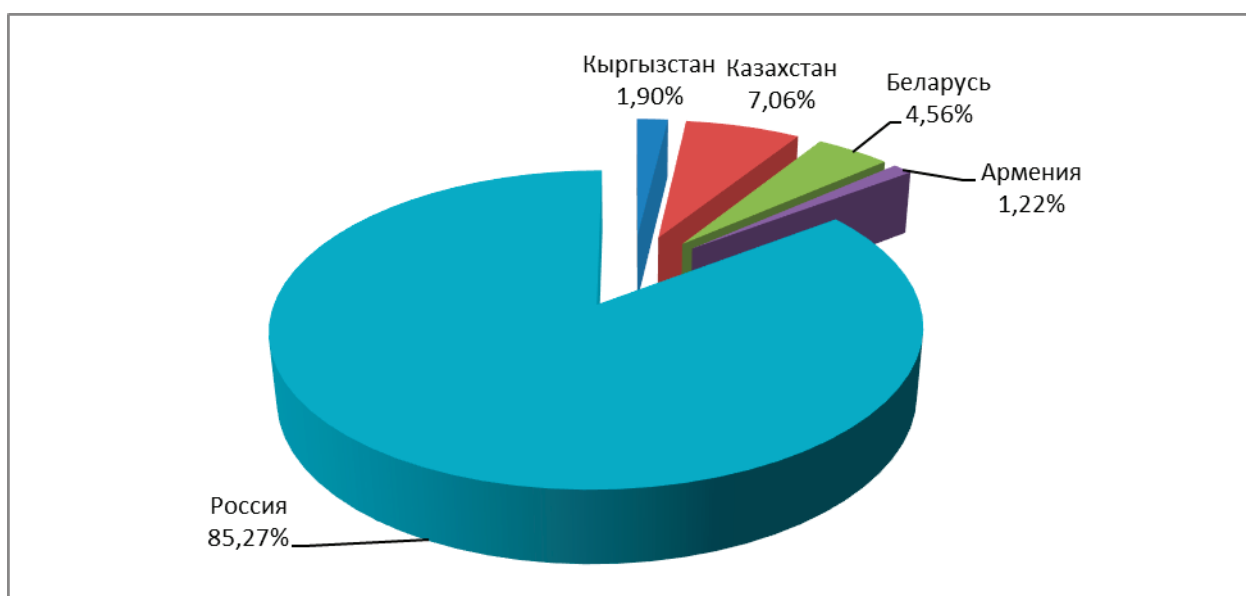


Рис. 2. Нормативы распределения ввозных таможенных пошлин между бюджетами государств-членов ЕАЭС с 01.01.2017 г.

Размер тарифных уступок Российской Федерации в рамках ВТО увеличивается в соответствии с графиком исполнения обязательств и реализуется путем постепенного снижения размера ставок ввозных таможенных пошлин ЕТТ ЕАЭС. При постепенной либерализации ЕТТ ЕАЭС сокращается возможность перспективных тарифных уступок, которые в дальнейшем могли бы использоваться государствами членами ЕАЭС в рамках ВТО. В целях эффективного взаимодействия государств — членов ЕАЭС и формирования равных условий для внешней торговли ЕТТ ЕАЭС должен быть единым для всех, без каких-либо изъятий. Перспективным направлением совершенствования таможенно-тарифного регулирования является минимизация срока полного перехода государств — членов ЕАЭС на исключительное применение ЕТТ ЕАЭС. Достижение такого результата представляется возможным к тому времени, когда тарифные обязательства государств членов ЕАЭС перед ВТО станут одинаковыми. При этом необходимо учитывать наличие

сложных процедур по согласованию с государствами — членами ВТО вопросов пересмотра (формирования) тарифных обязательств государств — членов ЕАЭС и, как следствие, возможное оттягивание желаемых сроков их перехода на полное применение ЕТТ ЕАЭС.

Однако, чем дальше будет затягиваться процесс присоединения Республики Беларусь к ВТО, тем больше страна откроет внутренний рынок для конкурентов. Это утверждение подтверждается официальной статистикой ВТО:

- с 1995 по 2016 г. средневзвешенная ставка таможенной пошлины в Беларуси снизилась с 14,3% до 4,2%;
- с 2007 по 2016 г. доля товарных линий товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) с нулевой ставкой таможенной пошлины увеличилась с 0,7% до 15,9%. Для сельскохозяйственных товаров показатель менялся с 1,8% в 2007 г. до 9,0% в 2016 г. Для несельскохозяйственных — с 0,6% в 2007 г. до 17,0% в 2016 г. [8, с. 15].

Вышеизложенное позволяет подчеркнуть, что необходимо обратить внимание на системные вопросы, решение которых сопряжено со вступлением Беларуси в ВТО. Это лицензирование и квотирование внешней торговли; меры торговой защиты, таможенная оценка, правила происхож-

дения товаров; промышленная политика и субсидирование; технические барьеры в торговле; санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры; интеллектуальная собственность. На повестке дня вопросы доступа на рынок товаров и услуг, а также вопросы господдержки сельского хозяйства.

Литература:

1. Пекутько П. Н., Петракова Ю. Н., Аксютц А. В. Актуальные направления развития инструментов поддержки экспорта белорусской промышленной продукции // Белорусский экономический журнал. — 2019. — № 1. — С. 95–105.
2. Данные ВТО по экспорту товаров и услуг по странам мира в 2018 году // Информационное агентство AfterShock. URL: <https://aftershock.news/?q=node/743700&iull> (дата обращения: 20.11.2019).
3. Макроэкономическая ситуация и тенденции ее развития: наращивание экспортного потенциала // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. — 2019. — № 3. — С. 13–19.
4. Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 30.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.11.2019) // Информационное агентство КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133133/ (дата обращения: 20.11.2019).
5. Макушинский, А. Таможенно-тарифное регулирование: ставки ЕАЭС и правила ВТО // Таможенный вестник. — 2018. — № 5. — С. 24–26.
6. Козловская, С. Долгая дорога к ВТО // Валютное регулирование и ВЭД. — 2019. — № 2. — С. 5–10.
7. Евразийский экономический союз: цифры и факты: Доклад ЕЭК 2018 / Библиотека ЕАС. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/ЕЭК%20-%20Брошюра%20\(Цифры%20и%20факты\)_разворот.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/ЕЭК%20-%20Брошюра%20(Цифры%20и%20факты)_разворот.pdf) (дата обращения: 20.11.2019).
8. Михневич, И. С. Беларусь и ВТО: субъективный взгляд // Валютное регулирование и ВЭД. — 2019. — № 2. — С. 11–14.

Подходы к формированию дивидендной политики

Червяков Кирилл Александрович, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассмотрены существующие подходы к формированию дивидендной политики. Рассмотрены преимущества и недостатки использования разных методов выплаты дивидендов.

Ключевые слова: дивидендная политика, дивиденд, виды дивидендной политики, формирование дивидендной политики, акционерное общество.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации дивидендом признается доход, полученный акционером от организации при распределении прибыли, остающейся после налогообложения, по принадлежащим акционеру акциям пропорционально долям акционеров в уставном капитале этой организации [2, ст. 43].

Формирование политики выплаты дивидендов является одним из ключевых вопросов для устойчивого развития компании. Политика выплаты дивидендов представляет собой систему принципов и подходов, которыми руководствуются собственники и руководители компании при определении доли прибыли организации, которую они считают целесообразно распределить в виде дивидендов по окончании отчетного периода. Дивидендная политика

должна быть основана с учетом интересов акционеров компании, повышения инвестиционной привлекательности компании, соблюдения действующего законодательства Российской Федерации.

В экономической литературе формированию оптимальной дивидендной политики посвящены множество исследований и работ разных авторов. Выделяют три принципиальных подхода к формированию дивидендной политики [4, с. 102] — консервативный, умеренный (компромиссный) и агрессивный.

Консервативная дивидендная политика предназначена главным образом для развития компании. В консервативной дивидендной политике выделяют две методики выплат дивидендов:

1. Методика выплаты дивидендов по остаточному принципу.

2. Методика стабильного размера дивидендных выплат.

В первом случае дивиденды выплачиваются по остаточному принципу, то есть в первую очередь финансируется деятельность самого предприятия, что позволяет удовлетворять потребности производственного развития и наращивать стоимость собственного капитала, следовательно, и рыночную стоимость акций, и только после этого происходит распределение дивидендов.

Преимущества данной политики заключаются в обеспечении высоких темпов развития компании, сохранении финансовой устойчивости. Данная методика дивидендных выплат используется обычно в периоды повышенной инвестиционной активности компаний на начальных стадиях их развития.

Минус такого подхода состоит в том, что выплата дивидендов не является гарантированной, регулярной, а размер дивидендов не фиксирован, и изменяется в зависимости от финансовых результатов и объема собственных ресурсов, направляемых на инвестиционные цели. Другая методика выплаты дивидендов подразумевает установление минимального, но постоянного уровня дивидендов. В данной ситуации выплаты акционерам не зависят от прибыли компании по итогам отчетного периода, и остаются неизменными в случае увеличения доходов фирмы [3, с. 376].

Умеренный подход выплаты дивидендов предполагает минимальный регулярный размер выплачиваемых дивидендов и возможность выплачивать повышенные дивиденды акционерам, в случаях, когда компания получает существенную прибыль. То есть размер выплаты дивидендов не может быть выплачен ниже установленного размера и в тоже время зависит от полученной прибыли компании. Однако при продолжительной выплате минимальных фиксированных дивидендов, то есть без надбавки в отдельные периоды, снижается инвестиционная привлекательность акций компании [3, с. 377].

В целом политика минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды представляется наиболее взвешенным выбором для соблюдения интересов акционеров, нуждающихся в дивидендных выплатах, и внутренних потребностях в росте компании.

Третий подход является агрессивной дивидендной политикой и предполагает постоянный рост выплаты дивидендов. Инвестиционная политика в развитие предприятия при таком подходе отходит на второй план. Данная политика эффективно действует при намерении компании провести новую эмиссию среди большого числа физических лиц. Однако большой минус данной политики заключается в том, что резкое снижение размеров дивидендных выплат может неблагоприятно отразиться на стоимости акций компании, сигнализируя об ухудшении ее показателей.

Агрессивная политика также может реализовываться двумя методами:

1. Методика стабильного уровня дивидендов.

2. Методика постоянного возрастания размера дивидендов.

Методика стабильного уровня дивидендов подразумевает регулярное направление процента от чистой прибыли на выплату дивидендов по обыкновенным акциям в течение продолжительного периода. Одним из основных аналитических показателей, характеризующих дивидендную политику, является коэффициент дивидендного выхода, отношение дивиденда на одну обыкновенную акцию к прибыли, причитающейся на одну обыкновенную акцию. Минусом является нестабильность размеров дивидендных выплат на акцию, определяемая нестабильностью суммы формируемой прибыли.

Дивидендная политика постоянного возрастания размера дивидендов предполагает стабильное значение дивидендного выхода на одну обыкновенную акцию в течение длительного периода времени. Необходимо отметить, что прибыль, причитающаяся на обыкновенную акцию, определяется после выплаты дохода владельцам облигаций и дивидендов по привилегированным акциям (доходность этих ценных бумаг оговаривается заранее вне зависимости от размера прибыли и корректировке не подлежит).

В соответствии с методикой постоянного возрастания размера дивидендов по обыкновенным акциям не выплачиваются дивиденды в случаях, если компания закончила текущий год с убытком или вся полученная прибыль должна быть направлена владельцам облигаций и привилегированных акций.

Кроме того, размер дивидендов, может значительно колебаться по годам в зависимости от прибыли текущего года, что соответственно оказывает влияние на курсовую стоимость акций.

Преимущества политики постоянного возрастания размера дивидендов являются высокая рыночная стоимость акций компании, ее привлекательность в глазах инвесторов при дополнительных эмиссиях.

Недостатками данной методики являются отсутствие гибкости в проведении политики и постоянное возрастание финансовой напряженности — если темп роста коэффициента дивидендных выплат возрастает, то инвестиционная активность предприятия сокращается, а коэффициенты финансовой устойчивости снижаются.

В тоже время некоторые авторы отдельно выделяют политику дивидендных выплат с помощью методики выплаты дивидендов акциями. Данная политика не может быть однозначно отнесена ни к одному из указанных ранее подходов, так как определяется большим количеством факторов [3, с. 376].

В качестве дивидендных выплат акционерам в данной методике вместо денежных средств предоставляют дополнительный пакет акций. Размер выплачиваемых таким способом дивидендов по величине равен сумме уменьшения средств, принадлежащих акционерам, капитализированных в уставном капитале и резервах.

Данный подход может удовлетворять акционеров, поскольку получаемые ими в качестве дивидендных выплат

ценные бумаги могут быть реализованы на фондовом рынке.

При использовании методики выплаты дивидендов акциями динамика рыночного курса ценных бумаг наименее предсказуема. Небольшая сумма дивидендов, выплачиваемая таким образом, как правило, не оказывает влияния на рыночную стоимость акций. Если дивиденды значительны, то рыночная цена акций после дополнительной эмиссии может существенно упасть. Зачастую компании вынуждены прибегать к данной методике дивидендных выплат в случае неустойчивого финансового положения и отсутствия высоколиквидных активов для расчетов с ак-

ционерными либо необходимости реинвестирования прибыли отчетного года в высокоэффективный проект. В соответствии с российским законодательством акционерное общество вправе выплачивать дивиденды акциями, только если это предусмотрено его уставом [1, ст. 42].

На сегодняшний день единой эффективной дивидендной политики не существует. На разных этапах развития компании, в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры, от финансовой устойчивости компании, от целей акционеров и руководителей, политика выплаты дивидендов компании может меняться и быть эффективна в зависимости от ситуации.

Литература:

1. Федеральный закон № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 (ред. от 04.11.2019).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).
4. Корпоративные финансы: учебник / Эскиндаров М. А., под ред., Федотова М. А., под ред., Шохин Е. И., Хотинская Г. И., Тазикина Т. В., Слепнева Т. А., Сетченкова Л. А., Сагайдачная О. В., Руб — Москва: КноРус, 2020. — 480 с.
5. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Р. И. Найдёнова, А. Ф. Виноходова, А. И. Найдёнов. — М.: КноРус, 2019. — 208 с.
6. https://finances.social/korporativnyie-finansyi_911/123-upravlencheskiy-podhod-formirovaniyu-83353.html

Влияние маркетинговой стратегии компании на ее продукт

Шарков Роман Витальевич, выпускник

Калужский филиал Московского государственного технического университета имени Н. Э. Баумана

В статье описывается влияние анализа рынка и пользователей на стратегию компании и далее на ее товары и услуги. Приведены некоторые аналитические инструменты, которые помогают скорректировать маркетинговую стратегию.

Почему бизнесы порой меняют направление своей деятельности? Сегодня компания Apple один из крупнейших игроков на мобильном рынке, а также в музыкальной индустрии, более того, с запуском Apple TV+ компания также проникает в индустрию поставщиков контента и стриминговые сервисы. Таким образом можно увидеть, как гигант адаптируется к изменяющимся условиям рынка и меняет свою маркетинговую стратегию и продуктовую линейку чтобы соответствовать текущим трендам.

В 2007 году компания имела долю всего 4% на рынке операционных систем, а на мобильном рынке ее вовсе не было. Тем не менее, Apple вышла на рынок мобильных телефонов со своим новым продуктом, однако этим продуктом был не только сам инструмент (iPhone), этим продуктом была принципиально новая платформа, которая обеспечивала взаимодействие разработчиков программ и их потребителей, т.е. конечных пользователей [5]. Именно данная инновация ценности обеспе-

чила взлет Apple на вершину мобильного олимпа. Стив Джобс сумел очень тонко уловить желания потребителей и направил вектор развития компании в правильное русло.

Сегодня время постоянно усложняющихся технологий, прогресс в огромном количестве сфер идет по экспоненте. С начала XXI столетия этот рост особенно выразителен. Одни компании появляются и умирают, другие как, например, Uber постоянно задумываются о будущем. Uber — одна из самых быстрорастущих и инновационных компаний в сфере такси-услуг. Но уже сейчас ее эксперты строят стратегии о том, что они будут делать, когда дороги займут автомобили без водителя и с автопилотом, ведь беспилотные такси уже существуют и проходят этапы тестирования и юридические согласования. Компания обречена на смерть, если будет придерживаться текущего направления развития [4, с. 12]. Поэтому в будущем мы скорее всего увидим какой-то другой продукт от Uber в области IT-технологий.

Одной из ключевых целей и одновременно проблемой маркетинга является необходимость производить то, что продается, а не продавать то, что произведено. Вернемся к Apple, компания всегда идет чуть позади рынка в контексте внедрения спорных инноваций, т.к. аналитики компании собирают информацию и реакцию пользователей на аналогичные технологии конкурентов (например, беспроводная зарядка в телефонах, технология шумоподавления в наушниках появились в продуктах компании далеко не сразу, а через несколько лет после конкурентов). Данный подход помогает внедрять только такие инструменты и инновации, в которых нуждается пользователь, при этом не тратить ресурсы на тестирование всех возможных решений. Компания Samsung наоборот часто выпускает инновационные продукты, например, смартфон Galaxy Fold. Он скорее призван показать потенциальным клиентам и инвесторам возможности и технологии компании. Однако пользователи весьма позитивно отреагировали на подобную новинку [9].

Бренды в попытке превзойти конкурентов или выпрыгнуть из алого океана конкуренции в голубой ищут новые решения, меняют и модифицируют свой продукт. В книге «Стратегия голубого океана» «голубой океан» определя-

ется как продукт, ценностное предложение которого значительно отличается или превосходит аналогичные предложения конкурентов, тем самым как бы создавая новый рынок с новыми нерегламентированными правилами игры в неконкурентной среде [3]. Для этого, компаниям необходимо опираться на исследования рынка, последние разработки и достижения науки, и самое главное на потребности конечных потребителей. Автор не полностью разделяет идею, что с открытием «голубого океана» компания покидает конкурентную среду, любой «голубой океан» конкурирует в рамках своей сферы с другими товарами или услугами. Необходимо также уточнить, что «голубой океан» со временем превращается в алый, а именно в процессе насыщения рынка. Обычно это происходит за 4–5 лет, однако этот показатель сильно варьируется в зависимости от отрасли и уровня внедрения и развития технологий. На (Рис. 1) показана модель развития рынков в независимости от отрасли, предложенная аналитиками компании

А. Т. Kearney. По прошествии более чем 15 лет, данная модель остается актуальной и универсальной. На ней можно видеть, как меняется количество игроков на рынке с течением времени. [2, с. 30]. При этом 1 начальная стадия — это и есть «голубой океан».

Изменение числа компаний в типичной отрасли по мере продвижения по кривой консолидации

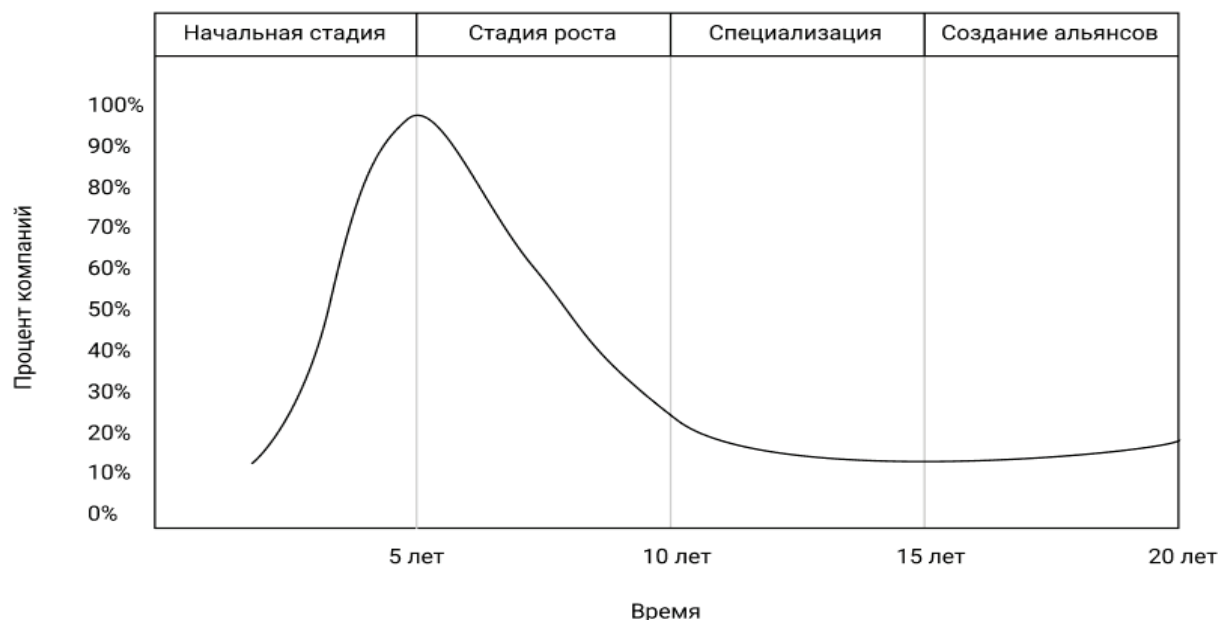


Рис. 1. Прогноз изменения количества компании и отраслевой консолидации

Источник: база данных Value-building grow, А. Т. Kearney.

Каким же образом стратегия развития компании влияет на продукт и способность перехода в «голубой океан»? Задача любого бизнеса генерировать прибыль и минимизировать затраты, издержки и прочие расходы. Для этих целей компания должна постоянно проводить анализ рынков, своей собственной деятельности и по-

требностей клиентов. Для этого, компания должна постоянно коммуницировать со своими клиентами. По результатам исследований будет возможно составить дорожную карту улучшений текущего товара или услуги, или сформулировать рекомендации по созданию нового продукта.

Чтобы стать прибыльной, компания должна добиться маркетинговых и операционных результатов на уровне выше среднего [1, с. 656]

Многие компании заиклены на своем продукте и строят маркетинговую стратегию вокруг него. Однако лучшим подходом было бы начать сначала формировать стратегию. И первым шагом должно быть **определение рынка**.

В начале необходимо шире посмотреть на области применения товаров и услуг, зайти на поле заменителей от сторонних бизнесов. Например, компания Coca-Cola не ограничивается производством только газированных напитков, она определяет свой рынок также среди холодных чаев, спортивных и энергетических напитков. Два последних рынка развиваются со скоростью + 30% в год [6]. Это позволяет охватывать большую аудиторию и соответственно больше продавать за счет присутствия в быстрорастущих рынках. Для этого нужны специфические продукты, такие как Coca-Cola Energy и холодный напиток Costa Coffee. Компания в начале 2019 увеличила чистую прибыль на 12% в основном благодаря своим новым продуктам [7]. Таким образом изменение стратегии компании по переопределению своего рынка и расширению на смежные области привело к созданию новых продуктов и дает ощутимый финансовый результат.

Во-вторых, необходимо определить **рыночный потенциал** — максимальное количество единиц товара, которое может быть потреблено населением четко определенного (географически) рынка (город, регион, страна и т.д.). Но сложность в том, что данное значение постоянно меняется и его невозможно вычислить точно, поэтому мы можем лишь оценить этот параметр. Вводя дополнительные критерии: доступность товара, повторяемость покупок и другие можно повысить точность оценки. Например, пользователи меняют телефон раз в 3–4 года, средняя стоимость 300\$, для города с населением в 300 000 человек — потолок покупок будет 33% (не каждый житель меняет телефон, а только 1/3).

Потенциал рынка = $0.25 * 300\,000 * 0.33 * 300 = 7\,425\,000$ \$

Т. е. можно ожидать, что такую сумму тратят жители города в год на покупку новых телефонов.

Следующее, что необходимо оценить это **индекс развития рынка (MDI)**, иными словами, насколько рынок заполнен в данный момент.

$MDI = \text{Текущий спрос} / \text{Потенциал Рынка}$

Следующий показатель — это **индекс доли рынка**, рассчитывается как произведение долей рынка на каждом этапе жизненного цикла клиента от момента знакомства с продуктом до момента покупки. Например, из всех потенциальных клиентов на ваш товар, знает о нем 40%, из них 80% товар нравится, 50% устраивает цена, 90% имеет намерение купить и 30% в конце концов покупает.

$ИДР = \text{Знает о товаре} \times \text{Товар нравится} \times \text{Цена устраивает} \times \text{Намерение купить} \times \text{Покупка} = 4\%$

Индекс доли рынка при таком подсчете должен примерно совпадать с реальной долей рынка, которую занимает компания.

ИДР может служить качественным индикатором развития компании, особенно в динамике [1, с. 144], он:

- помогает выявить слабые места на жизненном пути клиента;
- позволяет оценить изменения доли рынка в случаях, когда усилия по улучшению направлены на проблемную зону;
- позволяет компании рассчитать разумный потенциал для своей доли рынка.

Основная задача клиентоориентированной рыночной компании — понимать потребителей, конкурентов и рыночную среду в контексте имеющихся технологий, активов и системы управления. Чтобы эффективно решать эту задачу необходима качественная стратегия. Анализ рынка при формировании стратегии занимает важную роль. Поэтому, если вы решили открыть еще одну лавку кофе и хотите выйти на рынок с продуктом X, то сначала необходимо убедиться, нужен ли данный продукт аудитории. Если нет, стратегия продиктует необходимость изменить ваш продукт. Через анализ конкурентов можно определить те самые преимущества и ключевые особенности, которые и должны будут составить инновационную ценность вашего продукта.

Следующим шагом при формировании стратегии является анализ потребности клиентов в продукте, который выпускает или планирует выпускать бизнес. Менеджеры часто рассматривая только цену и отдельные специфические свойства продукта. Это важные показатели, однако стоит рассмотреть весь цикл, который проходит потребитель, приобретая и используя продукт. Поставить себя на место клиента — мощный инструмент для анализа и последующего увеличения потребительской ценности и удовлетворенности. Модель Кано [8] — еще один аналитический инструмент, позволяет компаниям классифицировать качества своих продуктов на основании их ценности для целевой аудитории и уточнить свое предложение.

В результате построения данной модели и ее анализа можно оптимизировать существенные особенности, при этом не отвлекаться на излишние детали и функциональность. В сочетании с моделью четырех действий, это приведет к созданию новой кривой ценности [3, с. 60] и увеличению прибыли.

В соответствии с моделью четырех действий менеджерам компании необходимо ответить на четыре вопроса:

1. Какие факторы, которые отрасль принимает как само собой разумеющиеся следует упразднить?
2. Влияние каких факторов следует значительно снизить по сравнению с существующими в отрасли стандартами?
3. Влияние каких факторов следует значительно повысить по сравнению с существующими в отрасли стандартами?

4. Какие факторы из никогда ранее не предлагавшихся отраслю следует создать?

Объединив полученные ответы с результатами анализа модели Кано, которые показывают ценность качеств продукта для пользователя в координатах удовлетворенность—функциональность, получим конкретное руководство к изменению атрибутов продукта. Зависимости в этих координатах формируют 5 групп: обязательные, атрибуты производительности, привлека-

тельные, неважные и вызывающие восторг. Графики функций групп зависимостей представлены на (Рис. 2). На нем отсутствует функция для группы «неважные» т.к. она является неинформативной, т.е. при улучшении или ухудшении критериев продукта в данной группе пользовательская удовлетворенность никак не меняется. Однако, знать данные критерии необходимо, чтобы учесть это при изменении кривой ценности продукта и его дальнейшем производстве.

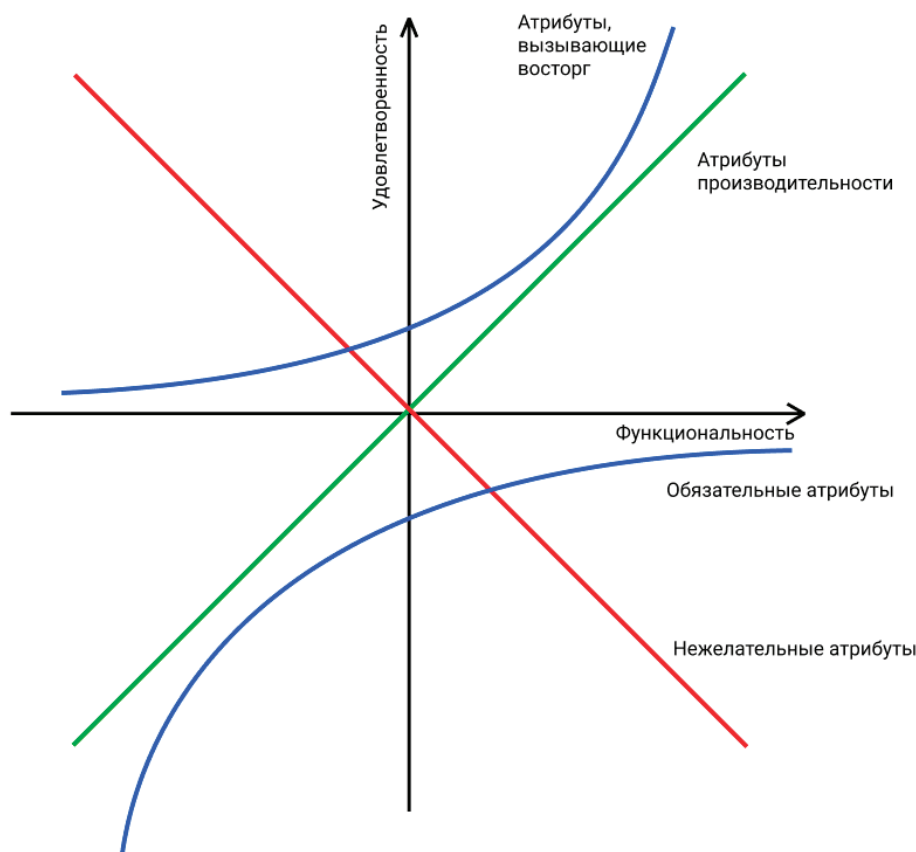


Рис. 2. Кривые предпочтения для различных групп атрибутов в модели Кано

Обязательные атрибуты: например, затемненные стекла в солнцезащитных очках. График функции не поднимается выше 0 по оси удовлетворенности, т.к. случай присутствия этих стекол — это то, чего и ожидает клиент, это не вызовет восторга. Однако, в случае, отсутствия стекол, удовлетворенность продуктом у пользователей падает, как и функциональность.

Одномерные атрибуты: например, производительность компьютера, потребление топлива автомобилем и т.п. формируют прямую зависимость между удовлетворенностью и функциональностью. Чем экономнее автомобиль, тем пользователь более удовлетворен. Улучшать данные атрибуты может быть затратно для производителя, что приведет к повышению стоимости конечного товара. Если стоимость товара выйдет за пределы ожидания целевой аудитории, компания может начать терять клиентов. Поэтому работать с данной группой нужно осторожно.

Привлекательные атрибуты используют для повышения удовлетворенности продуктом, однако их отсутствие не скажется негативно на опыте использования. Примером могут служить различные бонусные программы.

К **неважным атрибутам** можно отнести цвет корпуса принтера. В большинстве случаев этот параметр никак не влияет на функциональность и удовлетворенность.

Нежелательные атрибуты, это такие качества продукта, которые по мере роста своего количества снижают удовлетворенность использованием пользователем. Примером могут служить разрывы соединения Wi-fi сети роутером.

При оценке также необходимо определить значимость атрибута. Мы можем рассчитать сравнительную важность в процентах, поделив величину диапазона между наименьшим и наибольшим значениями атрибута на сумму по всем четырем диапазонам.

Данные для определения и отнесения признаков товаров в соответствующие группы берутся в процессе опроса существующих и потенциальных клиентов.

Следующим пунктом в формировании стратегии может быть определение **потребительской ценности (ПЦ)** вашего продукта. Она складывается из **воспринимаемых достоинств (ВД), репутации бренда (ИРБ) и преимуществ обслуживания и взаимодействия (ИПО)** с продуктом [1, с. 185–189]

Воспринимаемые достоинства нелегко представить в виде цифр. Чтобы оценить их необходимо выделить ключевые качества, на которые смотрит клиент и опре-

делить их удельный вес среди всех достоинств (методики описаны выше). Затем заполнить таблицу вида (Таблица 1), где респондентов просят оценить критерии по шкале от 1 до 10. Критериями могут быть различные характеристики: максимальная скорость автомобиля, скорость печати принтера, цветовой охват монитора и т.д. и их может быть сколь угодно много. Если разница между собственным рейтингом и конкурентами больше 1, тогда весь относительный вес данного качества учитывается в преимущество, в ином случае ставим 0. Преимущество также может быть отрицательным, тогда оно становится недостатком.

Таблица 1. Оценка воспринимаемых достоинств (произвольные значения)

Качества	Относительная важность	Рейтинг компании	Конкуренты			Преимущество
			1	2	3	
1.	30	7	7	6	5	10
2.	20	9	8	6	8	6.7
3.	50	4	9	8	7	-50
Итого	100					-33.3

Для Таблицы 1: преимущество 1 качества = $(0+0+30)/3 = 10$;

2 качества = $(0+20+0)/3 = 6.7$; 3 качества = $(50+50+50)/3 = -50$;

Индекс сравнительного достоинства равен $100 + (-33.3) = 66.7$.

Это означает, про продукт, который производит компания или планирует производить обладает меньшими достоинствами, чем у конкурентов. Для успешного развития его необходимо модернизировать. Аналогичную таблицу необходимо заполнить чтобы найти преимущества обслуживания и индекс репутации бренда. Затем полученные результаты индексов умножить на удельный вес индексов в картине потребительской ценности

Удельный вес достоинств продукта $K1 = 0.6$; преимуществ обслуживания

$K2 = 0.3$; репутации бренда $K3 = 0.1$.

В результате мы получаем общий индекс потребительской ценности (ИПЦ):

$ИПЦ = ВД * K1 + ИРБ * K3 + ИПО * K2$

Для завершения анализа необходимо оценить еще один параметр как воспринимаемая потребителем ценность. Она рассчитывается как разница между индексом потребительской ценности и индексом затрат на покупку (ИЗП) товара. Индекс затрат рассчитывается анало-

гичным образом через заполнения таблицы вида (Таблица 1). В столбец качества в данном случае вносятся все атрибуты товара (в том числе и собственная цена) на которые потребитель вынужден тратить средства: различные расходы, ремонт, сервисное обслуживание и т.п.

Воспринимаемая потребительская ценность = ИПЦ — ИЗП

Изменяя характеристики товара, при этом сохраняя воспринимаемую ценность для потребителя, можно создать условия для повышения цены на товар, либо повысить привлекательность товара при той же стоимости.

Описанные в данной статье методы и инструменты помогают оценить положение компании на рынке и отношение клиентов к ее товарам и услугам. Устаревание продукта и его неактуальность среди пользователей заставляют бизнес корректировать стратегию в поисках прибыли, анализировать новые рынки в поисках подходящих, новаторски и инновационных решений, либо пытаться конкурировать. В результате смены стратегии компании могут поменять направление деятельности оценив свои сильные и слабые стороны, создавав новый продукт и сконцентрировавшись на нем (прим. Apple). Результатом этих действий является расширение и создание новых рынков, а также товаров и услуг, отличающихся своей ценностью от существующих.

Литература:

1. Роджер Бест. Маркетинг от потребителя. — 6. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 696 с.
2. Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 252 с.
3. В. Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков; пер. с англ. Ющенко И. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 336 с.

4. Хакамада И. М. Рестарт: Как прожить много жизней. — М.: Альпина Паблишер, 2018. — 182 с.
5. Маршалл Ван Алстайн, Джефффри Паркер, Сангит Пол Чаудари. Воронки продаж, платформы и новые стратегические правила // Менеджмент. Стратегии. HR: Лучшее за 2017 год. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — С. 18.
6. Девелопер пошел в энергетики // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3897050> (дата обращения: 06.12.2019).
7. Обновление продуктовой линейки Coca-Cola дает успешные финрезультаты // ФИНАМ. URL: <https://www.finam.ru/analysis/marketnews/obnovlenie-produktovoiy-lineiyki-coca-cola-daet-uspeshnye-finrezultaty-20190723-17350/> (дата обращения: 06.12.2019).
8. Объяснение модели Канно: анализ и примеры // Lpgenerator. URL: <https://lpgenerator.ru/blog/2018/07/03/ob-yasnenie-modeli-kanno-analiz-i-primery/> (дата обращения: 06.12.2019).
9. Цена не помешала Samsung Galaxy Fold стать популярным // IXBT. URL: <https://www.ixbt.com/news/2019/11/07/samsung-galaxy-fold.html> (дата обращения: 06.12.2019).

Отличительные особенности проектной деятельности

Шубина Елена Александровна, доцент;
 Бредихина Анастасия Николаевна, студент магистратуры;
 Аникеева Ксения Андреевна, студент магистратуры
 Воронежский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Для того чтобы быть конкурентоспособным в современных условиях и эффективнее использовать ограниченные ресурсы, необходимо внедрение и применение новых управленческих инструментов. Одним из таких инструментов является проектное управление.

Во всем мире методы проектного управления показали свою востребованность и эффективность. Роль проектов в мире повышается, расширяется область применения проектных методов управления/

Ключевые слова: проект, проектная деятельность, управление проектом.

Традиционно под проектной деятельностью на предприятии понимается деятельность, связанная с иницированием, подготовкой, реализацией и завершением проектов, реализуемых предприятием [1, с. 29].

В соответствии с п. 3 «Термины и определения» ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» проект — это «комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание *уникального* продукта или услуги в условиях *временных и ресурсных ограничений*» [2]. Отличительной особенностью проектной деятельности от функциональной деятельности является то, что получаемый результат носит *уникальный характер, а деятельность по достижению такого результата осуществляется на предприятии впервые*. После достижения заданного результата проект завершается и, соответственно, завершается проектная деятельность, связанная с данным проектом.

Функциональная деятельность осуществляется на предприятии *постоянно* различными функциональными подразделениями (конструкторским отделом, планово-экономическим отделом, бухгалтерией, технологическим отделом и т. п.).

Для определения отличий продуктового и инвестиционного проекта обратимся к определению инвестиций в соответствии Федеральным законом от 25.02.1999 N39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капи-

тальных вложений»: «инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [3].

Инвестиционный проект можно рассматривать как комплекс взаимосвязанных мероприятий, предусматривающий вложение инвестиций и как документ, обосновывающий экономическую целесообразность, объем и сроки осуществления капитальных вложений, а также содержащий описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Отличительной сущностной характеристикой инвестиционного проекта является наличие инвестиций и необходимость получения результата в виде полезного эффекта от этих инвестиций (получение прибыли, совершенствование технологии, повышение экологической безопасности, улучшение условий труда и т. п.).

Под продуктовым проектом, как правило, понимается проект создания и вывода на рынок конкретного нового изделия, а также действия по изготовлению конкретного заказа на предприятиях с единичным и мелкосерийным типом производства. Проекты, направленные на снижение себестоимости изделия, повышение его качества, снижение длительности цикла изготовления к продуктовым не относятся.

Функции управления проектами, их отличие от функций по реализации проекта

В соответствии с п. 3 «Термины и определения» ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» управление проектом — это «планирование, организация и контроль трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направленные на эффективное достижение целей проекта» [2]. Таким образом, функции управления проектом включают планирование, организацию и контроль трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов, используемых при реализации проекта. Например, проект строительства школы предполагает

— осуществление функций по реализации проекта: работы по возведению здания школы, закупке материалов и т.п.;

— осуществление функций по управлению проектом: планирование закупок и строительных работ, расчет затрат на строительство, управление персоналом, мониторинг результатов и т.п.

В соответствии с п. 5 ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» в составе действий по управлению проектом выделяют:

- управление содержанием проекта;
- управление сроками проекта;
- управление затратами в проекте;
- управление рисками проекта;
- управление персоналом проекта;
- управление заинтересованными сторонами проекта;
- управление поставками проекта;
- управление качеством в проекте;
- управление обменом информацией в проекте;
- управление интеграцией проекта [2].

Все объекты управления проектной деятельностью имеют общие признаки: достижение цели имеет приоритет над выполнением функций, цель взаимосвязана с задачами, мероприятиями, ресурсами и показателями.

Управленческие проекты приобретают особую актуальность, позволяя, например, в рамках стратегии организации сделать акцент на уникальных мероприятиях, предполагающих создание новых систем и организационных технологий. При этом стратегия развития организации является реалистичной, если содержит проекты, конкретизирующие стратегические задачи.

Таким образом, проектному управлению рекомендуется отводить особое место в составе системы стратегического управления организацией.

Литература:

1. Голикова Г.В. Управление проектами: учебное пособие/Г. В. Голикова, Ю.Р. Николаева, Е.А. Шубина, Р.М. Тайдаев. — Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2018. — 187 с.

Необходимость и возможные формы организации управления проектом

Для выполнения функций управления проектом на предприятиях формируют специальную организационную структуру. Для управления портфелем проектов предприятия часто создают специализированное подразделение — проектный офис. В ряде случаев принимается решение о вынесении функций проектного офиса на аутсорсинг.

Отдельно для каждого проекта формируются временные органы управления проектом. В соответствии с п. 4 ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» для каждого проекта рекомендуется формировать команду проекта, а также руководителя проекта, заказчика и куратора проекта.

Руководитель проекта осуществляет непосредственное управление проектом. Для ведения документооборота, мониторинга хода реализации проекта отдельно выделяется должность администратора проекта. Целесообразность выделения работника, выполняющего функции администратора проекта отражена и в Постановлении Правительства РФ от 15.10.2016 N1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».

Заказчик проекта — физическое или юридическое лицо, которое является владельцем результата проекта. Куратор проекта — лицо, ответственное за обеспечение проекта ресурсами и осуществляющее административную, финансовую и иную поддержку проекта. Команда проекта — совокупность лиц, групп и организаций, объединенных во временную организационную структуру для выполнения работ проекта.

Для управления крупными проектами может формироваться специализированное подразделение (проектный офис или дирекция по управлению проектом), включающая руководителя проекта, администратора проекта и функциональных специалистов, специализирующихся на осуществлении отдельных действий по управлению проектом. Сотрудники данного подразделения входят в состав команды проекта.

В организации может эффективно сочетаться функциональная и проектная деятельность. Если первая подчинена выполнению текущих целей и задач, то проектная, возникает при появлении новых сложных задач и организации крупных мероприятий, на решение которых отводится ограниченное количество времени и финансовых ресурсов.

Если текущая деятельность укладывается в существующую организационную структуру, регламентирована нормативными актами и поддерживается информационными системами, то проектный подход формализован и тем более автоматизирован гораздо слабее.

2. ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. требования к управлению проектом». — <http://protect.gost.ru/document.aspx?control=7&id=179244>
3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ. — http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/

Современные проблемы малого предпринимательства в РФ

Щукина Валентина Романовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

На сегодняшний день на развитие экономики в стране и на повышение ее гибкости особое влияние оказывает предпринимательство. Именно от того, насколько развиты в стране малые и средние предприятия, зависит состояние экономики в целом.

К малому предпринимательству относятся хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. Иными словами это бизнес, который опирается на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения, и, в первую очередь, выполняет услуги населению. Согласно Федеральному закону № 209-ФЗ от 24.07.2007 в микропредприятиях должны работать до 15 человек, в малых — до 100; выручка должна составлять 120 млн и 800 млн соответственно [1, с. 5–6].

В современных условиях экономики малое предпринимательство является наиболее популярным, так как его можно организовать, обладая небольшими навыками и опытом. Со временем, от роста валового дохода охваты малого бизнеса могут вырасти до средних. Принимать участие в экономике своей страны, и внедрять что-то новое, необходимое для страны — одна из основных задач любого предпринимательства. Это нужно для того, чтобы происходило ее регулярное развитие. Тут имеется ввиду применение новых технологий, а также поиск альтернативных источников энергии и сырья.

В нашей стране сравнительное развитие малого предпринимательства началось в 1990 году. Это были общества с ограниченной ответственностью, которые становились приемниками ранее созданных кооперативов. 50 тысяч кооперативов существовало к 1917 году. К этому году у потенциальных предпринимателей возникает огромный интерес, и они начинают массово проходить обучение и посещать разнообразные курсы по предпринимательской деятельности.

В настоящее время малое предпринимательство в России нельзя назвать успешным. Согласно статистике, более 50% индивидуальных предпринимателей прекращают свою деятельность или «замораживаются» в первый год существования. И только до 10% предпринимательств существуют более трех лет. К сожалению, такая обста-

новка в экономике нашей страны носит постоянный характер уже долгие годы и 2018–2019 года не исключение.

Согласно сведениям Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», Россия занимает одно из последних мест в мире по доли малого и среднего бизнеса в ВВП страны — 20%, тогда как в Японии и Китае этот показатель равен 60%, в США-50%, в Австрии-44%, Казахстане и Бразилии-30% [2, с. 23–27].

Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что самую маленькую долю (2,2%) занимает такие виды деятельности, как добыча полезных ископаемых; обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха и водоснабжение; 2,3% занимает сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство; 2,4% — деятельность профессиональная, научная и техническая; 4,2% — транспортировка и хранение; 4,3%-деятельность по операциям с недвижимым имуществом; 6,3% — прочие виды деятельности; 7,5%-строительство; 10,4%-обработывающие производства; самая большая доля (60,4%) приходится на оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов.

По итогам анализа осуществления мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Счетной палатой РФ было заключено, что цель увеличения доли малого бизнеса в ВВП России до 40% к 2024 г. может быть не достигнута [4].

К основным источникам таких низких показателей можно отнести:

1. Кризисное состояние экономики

«Известиям» в пресс-службе Минэкономразвития рассказали, что в России за 2018 год закрылось 668 тысяч индивидуальных предпринимателей. Основные города, в которых отмечают наибольшее количество ликвидированных ИП, это Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Татарстан и Краснодарский край [5].

2. Высокие ставки налогообложения и высокая стоимость страхования

В ряде регионов возрос налог на имущество. С 2019 года малый и средний бизнес лишили права на пониженную ставку страховых взносов в 20% (перевели на общий тариф 22% по обязательному пенсионному страхованию). На прекращение работы предприятий МСП



Рис. 1. Оборот малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в 1 квартале 2019 года (в % к итогу) [3]

повлияли повышение НДС с 18% до 20%, отмена пониженных тарифов страховых взносов для предпринимателей, которые работают на упрощенной и патентной системе налогообложения, а также на едином налоге на вмененный доход [6].

3. Финансовые сложности и недостаточное информирование о государственной поддержке

Государство не оставляет без внимания начинающих предпринимателей в нашей стране и оказывает им поддержку. Существуют программы от государства, суммы которых разнятся от региона к региону. Главная проблема в том, что предприниматели плохо проинформированы о данных программах, следовательно, не обращаются за помощью к государству. Города, которые используют эту возможность, это Москва, Санкт-Петербург, а также республика Татарстан [7].

К сожалению, на сегодняшний день не существует какого-то общего электронного ресурса с информацией о всех изменениях, которое выпускает государство.

В 2019 году, основные сферы, которые получают финансовую помощь от государства это — производственная сфера, — туризм, — инновации и технологии, — народные промыслы, — социальная предпринимательская деятельность.

4. Дефицит квалифицированных кадров на рынке труда

Эта проблема вытекает из 4 пункта, так как финансовые сложности в компании напрямую влияют на заработную плату сотрудников предприятия. Естественно, при выборе места работы человек выберет организацию с большим бюджетом, где ему предложат совсем другой уровень заработной платы, чем в небольшую компанию.

5. Отсутствие четкого планирования и неэффективное управление

Для того, чтобы фирма активно развивалась и приносила прибыль начинающему предпринимателю в будущем, необходимо иметь четкий бизнес-план, а также, финансовый запас, которого хватит на начальный период времени, когда фирма еще не будет получать прибыль. Такой план действий по развитию предпринимательства необходимо подготовить заранее. Это поможет избежать неприятностей и «погибнуть», а также понять, как лучше использовать ресурсы, потенциал, информацию, возможности, для того чтобы оптимизировать перспективу развития. Не все индивидуальные предприниматели, имея необходимые для своей деятельности средства, могут правильно планировать свой бизнес и эффективно управлять своими ресурсами.

6. Кредитование малого бизнеса

Открывая свое дело, индивидуальные предприниматели сталкиваются со сложностями кредитования малого бизнеса. Банки не стремятся выделять кредитные средства на развитие малого предпринимательства из-за ри-

сков, которые могут возникнуть, например, невозможностью возместить заемные капиталы. По статистике, лишь 30% заявителей в России получают положительный ответ на получение кредита, а микрокредитование доступно и того меньшему числу — только 10%.

Малое предпринимательство позволяет экономике совершенствоваться, поэтому необходимо проводить изменения по решению выше перечисленных проблем. От эффективности этих изменений зависит развитие малого бизнеса и экономики.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» — С. 5–6. — URL: <https://duma.consultant.ru/documents/921317?items=1&page=5> (дата обращения: 16.11.2019)
2. Абазьева М. П. Основные проблемы малого предпринимательства в России // Вопросы экономики и управления. — 2019. — № 3. — С. 23–27. — URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/126/4124/> (дата обращения: 22.11.2019)
3. Официальная статистика: предпринимательство [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. 1999–2018. — Режим доступа — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/ (дата обращения: 22.11.2019)
4. Счетная палата: доля малого бизнеса в ВВП РФ может не вырасти до 40% к 2024 году // Вести. Экономика, сетевое издание. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/107684> (дата обращения: 15.11.2019)
5. В Минэкономразвития рассказали о массовом закрытии юридических лиц // Газета Известия. URL: <https://iz.ru/935902/2019-10-24/v-minekonomrazvitiia-rasskazali-o-massovom-zakrytii-iuridicheskikh-litc> (дата обращения: 28.10.2019).
6. Кризис наступает, малый бизнес вымирает // Вести Экономика. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/127272> (дата обращения: 25.11.2019).
7. Приказ Министерства экономического развития РФ от 25 марта 2015 г. N167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» (с изменениями и дополнениями) // Портал ГАРАНТ.РУ. [Электронный ресурс]. — URL: <http://base.garant.ru/70940868/> (дата обращения: 24.11.2019).

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Стратегия продвижения медицинских услуг

Глухова Марина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
Кучинская Анастасия Андреевна, студент магистратуры
Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова

В статье рассмотрена роль маркетинга медицинских услуг в деятельности учреждений здравоохранения, как неотъемлемой составляющей, которая обеспечивает эффективность их деятельности; на основе анализа работ отечественных и зарубежных авторов обоснован выбор необходимых элементов маркетинг-микса в сфере медицинских услуг и определено их место; доказана ключевая роль услуги в комплексе маркетинга учреждения здравоохранения; рассмотрены инструментальные стратегии маркетинга — сервисная, ценовая, распределительная, коммуникационная, персонала, процесса, материального свидетельства; выдвинута гипотеза о наличии существенного положительного влияния инструментальных маркетинговых стратегий учреждений здравоохранения на их деятельность; оценено влияние указанных стратегий на удовлетворенность клиентов и на эффективность деятельности учреждений здравоохранения на рынке.

Ключевые слова: рынок медицинских услуг, маркетинг медицинских услуг, медицинская услуга, стратегии медицинских услуг, стратегия.

The article examines the role of marketing of medical services in healthcare facilities as an integral component, which ensures the effectiveness of their activities; based on the analysis of works of domestic and foreign authors justified the selection of the necessary elements of marketing mix in medical services and determine their place; proved the key role of services in marketing complex health care organization is considered instrumental marketing strategies — customer, pricing, distribution, communication, personnel, process, physical evidence; it is hypothesized that there is significant positive impact of instrumental marketing strategies of healthcare institutions on their activities; the influence of these strategies on customer satisfaction and on the effectiveness of health institutions in the market.

Keywords: market of medical services, marketing of medical services, medical service, strategy of medical services, strategy.

Быстрое развитие рынка медицинских услуг организаций частной формы собственности вносит существенные изменения в структуру конкуренции в отрасли, не говоря уже о влиянии процессов автономизации медицинских организаций, которые станут стимулом для коммерциализации деятельности учреждений здравоохранения государственной и частной форм собственности и их вовлечения в конкурентную борьбу.

В этом контексте маркетинг медицинских услуг хоть и медленно, однако уверенно занимает значительное место среди других предпринимательских функций, начиная с внедрения маркетинговых инструментов (оперативного маркетинга) и гармонично внедряясь в деятельность больниц в виде стратегического планирования и формирования программ развития. Сейчас большинство частных организаций имеют развитую маркетинговую корпоративную культуру в наборе своих конкурентных

преимуществ, что предоставляет им возможность достигать новых высот в конкурентной борьбе и максимизации прибыли [2].

Как известно, во второй половине двадцатого века во всех развитых странах мира четко обозначились тенденции динамичного роста сферы услуг: увеличилась доля доходов от сферы услуг в ВВП и доля занятых в ней, выросло число сервисных организаций, расширилась международная торговля услугами. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, доля сервисного сектора составляет около 70% мирового ВВП. В ряде развитых стран-лидеров доля доходов от сферы услуг превышает $\frac{3}{4}$ ВВП [1].

Поскольку в мире преобладают экономические системы, ориентированные на развитие сферы услуг, потребители становятся более критическими и требовательными в отношении качества сервиса и высоких стандартов обслуживания.

Поскольку пациент как потребитель медицинской услуги — важный субъект в постоянно изменяющейся внешней среде, медицинские организации должны стараться максимально удовлетворить его потребности. Именно поэтому маркетинг медицинских услуг приобретает все большую популярность и осознается среди топ-менеджмента учреждений здравоохранения как неотъемлемая составляющая, что обеспечивает его эффективную деятельность. Маркетинговый процесс медицинских услуг, включает маркетинговое планирование, принятие маркетинговых решений и формирование комплекса маркетинга и маркетинговых стратегий [3].

Прежде всего, выясним теоретическую составляющую исследования, опираясь на взгляды различных авторов по маркетингу-микс для медицинской услуги.

Существует мнение ряда ученых, среди которых Бумса Б., Ловелука с. и Ахмада А., что маркетинговые стратегии в отношении медицинских услуг могут быть классифицированы по составляющим маркетинга-микс на семь основных стратегий, а именно продуктовую, ценовую, сбытовую (распределительную), коммуникационную стратегию персонала, стратегию материального свидетельства и стратегию процесса, материальное свидетельство, процесс [5–7].

Ценовая стратегия. Обеспечение прибыльности и долгосрочного выживания сервисной организации, основанных на удовлетворении потребностей клиентов, является делом маркетинга [2].

Цена — один из фундаментальных элементов комплекса маркетинга и маркетинговых стратегий [6]. Некоторые исследователи свидетельствуют, что цена — лишь фактор для других маркетинговых стратегий, который создает доходы для организации, тогда как все остальные связаны с затратами [6]. Степень сложности ценовой стратегии в сервисном секторе является относительно важным вкладом в высшей степени однородности между большинством групп услуг и отделяет поставки услуг и операционные системы. Однако, при исследовании ценовых стратегий важно изучить восприятие менеджерами различных ценовых стратегий, которые они обычно используют в маркетинговой деятельности. Расходы имеют существенную долю в цене медицинской услуги.

Менеджеры должны учитывать корпоративные цели так тщательно, как и расходы, устанавливая цены на услуги. Полное покрытие расходов является недостаточным, ввиду факта того, что лечебному учреждению нужно соответствовать его финансовым задачам и быть доходным. В дополнение к рассмотрению расходной составляющей отметим, что на ценовую стратегию медицинских услуг существенно влияет эластичность спроса. Ценовая эластичность спроса измеряется изменениями спроса потребителей на услуги в зависимости от изменений в цене.

В таком подходе, как сегментация, поддерживается мнение, что разные группы потребителей нуждаются в дифференцированных услугах и поэтому для них необхо-

дима разработка различных ценовых стратегий [10]. И так, можно выдвинуть гипотезу, что ценовая стратегия медицинских услуг имеет существенное положительное влияние на его деятельность.

Стратегия распределения/сбыта. Сделки купли-продажи дают товарам и услугам возможность быть доступным. Так, Котлер, Р. и др. установили, что важность каналов распределения меняется в зависимости от видов учреждений. Страховые компании, осуществлявшие страхование жизни, в полной мере полагались на собственный успех продаж, пока другие зависели исключительно от брокеров и других независимых посредников [9]. Зитхамл В. отмечает, что организациям здравоохранения нужно развивать успешные команды по продажам, которые имеют необходимые базовые навыки, знания и мотивацию по поставкам медицинских услуг. Учреждения здравоохранения, которые реализуют свои продукты и, прежде всего, медицинские услуги, должны направлять деятельность в сфере распределения на решение трех задач: физическая доступность, доступность во времени и доступность информации и продвижения. Он приводит примеры доступности для учреждений здравоохранения. Так, стоматологические поликлиники, расположенные в людных местах и пешеходных зонах, способствуют физической доступности и удобству для потребителей [8].

Они также работают по выходным дням и в вечерние часы, обеспечивая лучшую доступность во времени. И они зависят от трафика покупок в торговых центрах (доступность продвижения) больше, чем от словесных рекомендаций врача, создавая спрос [1]. Доступность означает способность пациента/клиента легко добраться и покинуть без проблем местоположение учреждения, предоставляющего услуги, благодаря ее эффективному расположению и пространственной ориентации.

Итак, можно построить еще одну гипотезу: эффективная стратегия распределения имеет положительное влияние на медицинские услуги.

Стратегия продвижения (коммуникационная стратегия). Продвижение и коммуникации — один из ключевых компонентов маркетинга-микс медицинских услуг, с помощью которых больницы могут сообщить о своих продуктах клиентам [2]. Менеджеры больницы должны, прежде всего, исследовать потребности клиентов в обслуживаемой среде и впоследствии выбрать соответствующие инструменты коммуникации, которые помогут удовлетворить потребности потребителей, принесут прибыль и потенциал прироста, а также позволят решить поставленные перед организацией задачи.

Продвижение может обеспечить возможность организации дифференцировать себя на как бренд и корпоративном уровне. Стратегия продвижения состоит из ряда компонентов, которые известны как «коммуникационный микс» [7].

Каждому инструменту присущи различные преимущества и недостатки, поэтому сервисные организации пробуют использовать более одного инструмента коммуни-

каций для максимизации преимуществ и минимизации недостатков каждого.

Итак, стратегия продвижения оказывает положительное влияние на деятельность медицинских услуг.

Стратегия материального свидетельства. Зитхамл В., и Битнер М. считают, что внешний вид рабочего места, интерьер больницы ассоциируется с материальным проявлением, ранее идентифицированным как структурный дескриптор [8]. Вид рабочего места имеет отношение лишь к аспектам окружающей среды, которые не подлежат дизайну, поскольку являются от природы меняющимися. Эти аспекты включают такие вещи, как чистоту и опрятность или общий вид места предоставления услуг. Например, рабочее место, на котором предоставляется услуга, может быть грязным или загроможденным различными инструментами, которые могут отвлечь клиента от получения услуги. Такие вещи как, например, мебель, стеновое покрытие, картины создаются дизайнерами интерьера, их наличие не может соответствовать дизайну помещения, если они будут грязными, поврежденными, разбитыми, неправильно расположенными или ветхими. Медицинские услуги обладают рядом уникальных характеристик, которые имеют особое значение для стратегии маркетинга. Материальное свидетельство помогает медицинской услуге материализовать высокий уровень ее неосязаемости [4].

Итак, на основе изучения литературных источников можно выдвинуть гипотезу, что стратегия материального свидетельства имеет существенное положительное влияние на эффективность медицинских услуг.

Стратегия доставки/процесса. Процесс — один из ключевых элементов расширенного комплекса маркетинга в сфере услуг. Анфилатов, В.С. объясняет это тем, что именно процесс, в первую очередь, влияет на решение покупателя о покупке услуги и уровень удовлетворения потребностей клиента [2].

Мнение пациента об услуге формируется под влиянием его опыта относительно процесса. Он может быть распределен на три фазы, а именно: присоединение, интенсивное использование и разделение. В медицинской деятельности фаза присоединения наступает, когда пациент подключается к процессу предоставления услуги для того, чтобы получить чисто медицинскую помощь.

Интенсивная фаза потребления завершается фазой потребления, в течение которой пациент выходит от потребления услуги. Каждая фаза может содержать различные вспомогательные элементы в форме продвижения или поддержки услуги.

Итак, следующая гипотеза может заключаться в том, что стратегия процесса оказывает положительное существенное влияние на эффективность деятельности больниц.

Стратегия персонала. Люди играют ключевую роль в сервисной организации, особенно в течение процесса предоставления услуги, когда участники должны взаимодействовать с клиентами. В маркетинге услуг долгое время подчеркивали важность персонала и особенно контакт клиента с сотрудником в качестве определяющих компонентов в поставке услуг высокого качества и взноса до полного удовлетворения потребностей клиента [5].

Сейчас роль людей в поставке услуг значительно изменится из-за контекста услуги. Однако, отрасль здравоохранения — это сфера, где штат медицинского персонала особенно важен. Данное убеждение широко распространено среди ученых и практиков, поскольку качество предоставления услуги для организации сферы здравоохранения определяется природой взаимоотношений между клиентом и поставщиком медицинской услуги. Взаимоотношения с клиентами состоят из различных видов эпизодов, которые отличаются отношением к содержанию, частотой, продолжительностью и регулярностью. У врача имеется существенная свобода выбора в удовлетворении потребностей клиента, и характер взаимодействия в значительной степени основывается на атрибутах опыта.

Ограничением в проведенном исследовании является охват опросом только учреждений здравоохранения частной формы собственности, функционирующих на рынке медицинских услуг, что не может быть безоговорочно распространено на другие рынки.

Поэтому перспективой для дальнейших исследований является сравнительное изучение влияния инструментальных маркетинговых стратегий на эффективность деятельности медицинских услуг других форм собственности на различных региональных рынках, а также сервисных предприятий других отраслей, с целью проверки выдвинутых гипотез.

Литература:

1. Андреев В. Д., Боков М. А. Теория и практика стратегического планирования / Под ред. В. И. Шаповалова. Сочи: РИЦ СГУТиКД, 2017. 264 с.
2. Анфилатов, В. С. Системный анализ и управление: Учеб. Пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; Под ред. А. А. Емельянова. — М.: Инфра-М, 2016. — 416 с.
3. Березина Е. А. Исследование эффективности организации маркетинга на предприятии. СМАЛЬТА. 2017. № 6. С. 18–20.
4. Зырянова С. А. Стратегии развития организации на рынке интернет-услуг // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 27(71). URL: <https://sibac.info/journal/student/71/150685> (дата обращения: 27.11.2019).
5. Booms, B., & Bitner, M. Marketing Strategies and Organization Structures for Services Firms. In James Donnelly & William George (Eds.), *Marketing of services: 1981 special educators' Conference Proceeding* (pp. 46–51). Chicago: American Marketing Association. 2018. — p. 478.

6. Lovelock, C. *Services Marketing People, Technology, Strategy* (4th ed.). Prentice Hall. 2019. — p. 199.
7. Ahmad, A. *The Impact of Competitive Environment on Services Marketing Mix Strategy of Health Organizations in Developing Countries: Jordanian Private Sector Hospital Senior Managers Perspective*. Unpublished PhD Thesis, The University of Huddersfield, UK. 2018. — p. 56.
8. Zeithaml, V., & Bitner M. *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm* (2nd ed.). Irwin McGraw-Hill. 2017. — p. 191.
9. Kotler, P. *Marketing Management: The Millennium Edition* (10th ed.). Prentice Hall International Inc. 2019. — p. 88.
10. Palmer, A. *Principles of Services Marketing* (3rd ed.). UK: McGraw-Hill Publishing Company. 2019. — p. 204.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 49 (287) / 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 18.12.2019. Дата выхода в свет: 25.12.2019.

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.