

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

51 2019
ЧАСТЬ VI

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 51 (289) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Алексей Викторович Щусев* (1873–1949), русский и советский архитектор. Алексей Щусев родился в Кишиневе (Молдова) в дворянской семье. В восемнадцать лет он поступил в Высшее художественное училище в Санкт-Петербурге. Учился он, в частности, у таких легендарных мастеров, как Репин и Бенуа. Дипломная работа Щусева была отмечена высокой наградой: кроме золотой медали, будущий архитектор получил право на поездку за границу. Воспользовавшись этим, Алексей Щусев в составе научной экспедиции побывал в Средней Азии, посвятив некоторое время исследованию ряда памятников архитектуры. Затем он отправился в Тунис и Европу, где посещал академию искусств в Париже.

Первыми работами Щусева на архитектурной ниве были проекты восстановления храмов, в некоторых случаях практически из руин. За разработанную методику реставрации Щусеву присвоили звание академика. В основе методики лежал научный подход к вопросу, тщательные измерения и расчеты. В новое здание включались не только остатки стен прежнего, но и фрагменты перекрытий, которые извлекали из почвы (например, при раскопках). В последующие годы Щусев занимался как проектами создания храмов, так и светскими работами.

Московский период жизни Щусева начался с победы на конкурсе проектов Казанского вокзала. Причем к идее строительства нового здания Казанского вокзала в Москве Алексей Викторович сначала отнесся почти безразлично. Эскизные проекты, представленные на конкурс, были схематичны, приблизительны. Выбрав эскиз Щусева, правление тешило себя надеждой: если удастся задеть архитектора за живое, заинтересовать его самой идеей «ворот на Восток», то делу будет обеспечен успех. И оно не ошиблось. Вокзал строился на протяжении почти трех десятков лет.

В советское время Щусев стал одним из наиболее востребованных специалистов в своей отрасли. Он принимал активное участие в разработке планов застройки столицы по модернизированным схемам. Его мечтой был «город-сад» с удобными жилыми зонами и практичным транспортным сообщением. Правда, в тридцатые годы его проект был полностью переработан Сталиным, и от первоначальных идей мало что осталось.

Именно по чертежам Алексея Щусева строился Мавзолей. Архитектору блестяще удалось вписать в площадь, казалось бы, инородное по архитектуре сооружение и органично подчинить Мавзолею все, что здесь есть. Эта не самая выдающаяся его работа в дальнейшем спасла Щусева от репрессий и даже позволила помочь многим деятелям культуры, чья судьба сложилась не столь удачно.

В 1934 году Академию наук перевели из Северной столицы в Москву. Для реализации проекта потребовалось строительство большого количества зданий разного назначения. Всего их оказалось около четырех десятков — институтов, музеев, библиотек и других объектов. Для этого была создана целая рабочая группа, которую возглавил Щусев, чей проект и в этот раз выиграл конкурс. Проект был столь масштабным, что строительство растянулось на много лет, и до войны по нему успели построить только несколько институтов и жилых домов. Ему принадлежит проект реконструкции площади Тверской заставы, в ходе которого была разобрана Триумфальная арка, Большой Москворецкий мост, Большой театр оперы и балета имени А. Навои в Ташкенте, здание НКВД на Лубянской площади и другие сооружения.

В 1946 году Щусев основал музей архитектуры в Москве и до 1949 года занимал пост его директора. Значительное место в деятельности Щусева занимали проекты восстановления городов, разрушенных в годы Великой Отечественной войны: Истры, Новгорода и Кишинева. Последним творением Алексея Щусева стала московская станция метро «Комсомольская-кольцевая», отражающая торжество победы над фашизмом.

Алексей Щусев преподавал в Строгановском художественно-промышленном училище, Московском училище живописи, ваяния и зодчества, Вхутемасе, Московском архитектурном институте и др. Он автор более 200 научных работ и статей, стал лауреатом четырех Сталинских премий, был награжден орденом Ленина и двумя орденами Трудового Красного Знамени, ему было присвоено звание «Заслуженный архитектор СССР».

*Екатерина Осянина,
ответственный редактор*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Артемяева А. Д.**
Анализ рынка складской недвижимости в Санкт-Петербурге..... 369
- Артемяева А. Д.**
Состояние рынка инноваций в России 371
- Багаудинова Е. П.**
Ассортиментная политика как фактор стратегического развития фирмы.....374
- Веселова Н. А.**
Особенности внешнеторговой деятельности в России377
- Висовская А. А.**
Тенденции и перспективы ВЭД КНР в машиностроительном комплексе..... 379
- Ганибалова А. А.**
Проектное финансирование жилищного строительства380
- Громова А. В.**
Состояние рынка корпоративной торговой сети..... 382
- Гурьянов М. М.**
Система внутреннего контроля в банковской сфере 385
- Данкуца А. Р.**
Институциональные аспекты народнохозяйственного планирования в командно-административной и рыночной экономике.....388
- Диброва О. В.**
Дебиторская задолженность организации: методы анализа и пути управления390
- Долгополов И. А.**
Инструменты профессионального развития государственных гражданских служащих..... 393
- Evlanova J. A., Korzhavina T. Y., Postnikova D. D.**
Procedure for conservation of fixed assets..... 395
- Жданова Е. Д.**
Теоретические основы инвестиционной привлекательности муниципального района ...397
- Игнатъевский В. А., Щукина А. Ю.**
Аспекты организации местного самоуправления и управления социально-экономическим развитием муниципального образования..... 399
- Исупов Р. И., Петров А. П.**
Применение механизмов муниципально-частного партнерства в развитии транспортного комплекса401
- Каракашян К. О.**
Инвестиционная привлекательность региона (на примере Ростовской области)..... 404
- Корабейникова А. В.**
Принципы замещения вакантных должностей государственной гражданской службы РФ на примере налоговой инспекции..... 406
- Круглов А. В.**
Оценка эффективности деятельности строительных организаций с помощью внедрения системы показателей 408
- Круглова Т. В.**
Понятие и признаки предпринимательского договора 410
- Kurkina Y. A., Khoruzhy L.**
Accounting of settlements with personnel on remuneration412
- Лаговская В. В.**
Влияние человеческого фактора на охрану труда.....414
- Омонов А. А., Нурназарова К. Р.**
Удаленная идентификация физических лиц в сфере банковских услуг: международный опыт, необходимость и проблемы внедрения в Республике Узбекистан..... 416
- Папко Е. Д.**
Распределение накладных затрат в системе управленческого учета..... 419

Питюл С. В.

Аспекты заключения договоров на оказание услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств между юридическими лицами 423

Середкина В. А.

Методы повышения эффективности управления инвестиционными проектами в нефтегазовой отрасли 425

Сивашова С. А.

Упрощенная система налогообложения — один из способов оптимизации налогообложения предприятия 427

Сорокин А. В.

Информационные системы управления энергоэффективностью на микроуровне: мировой опыт и российская практика 429

Стрельцова К. А.

Применение бенч-маркинга в анализе инновационной активности организаций на региональном уровне 431

Jia Baoshan

Research on the establishment of documented information system of science and technology quality management system in colleges and universities 433

Юлдашев К. М., Холмирзаев А. Х.

Осуществление реализации механизма частного партнерства в Узбекистане 435

Яковлева Т. Д.

Факторы кинопроизводства в Российской Федерации и пути его развития 437

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Анализ рынка складской недвижимости в Санкт-Петербурге

Артемьева Анна Денисовна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье содержится актуальная информация о рынке складской недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2019 году. Приведено распределение складской недвижимости по категориям использования и классам, распределение сделок аренды и продажи качественных складов в 2019 г., указана средняя стоимость аренды складского помещения за квадратный метр. Также предоставлен прогноз на 2020 год.

Ключевые слова: складская недвижимость, динамика развития, эксплуатация, аренда.

В последние несколько лет рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области не показывал быстрорастущей динамики развития [1, с. 28]. По данным статистики за девять месяцев 2019 года в эксплуатацию было введено более 100,6 тыс. м², данное значение составляет 48% от общего числа заявленных к вводу площадей и в 3,9 раза больше, чем в 2018 году за аналогичный период [3, с. 4]. К концу 2019 г. построенное число складской недвижимости составило 130 тыс. м² качественных складских площадей, из которых более 50% будут предназначены для сдачи в аренду. Несмотря на низкие показатели ввода складских комплексов в эксплуатацию, на рынке наблюдается спрос на аренду складских помещений. Суммарный объем сделок аренды и про-

дажи складских помещений в 2019 году составил 164 тыс. м², что на 5% ниже показателя прошлого года.

На рынке существует дефицит свободных складских площадей как класса «А», так и класса «В». Доля свободных площадей класса «А» снизилась на 0,1 п. п. по сравнению с итоговым показателем 2018 года и составила 2,9%. Складские площади класса «В» имеют большее снижение — 2,9 п. п., доля свободных площадей равна 3,4%. Возможность арендовать значительные складские площади снизилась, так как на рынке просто не оказалось необходимого объема свободных площадей на территории одного склада [2, с. 3]. Для примера приведем диаграмму распределения складской недвижимости по категориям использования и классам.



Рис. 1. Распределение складской недвижимости по категориям использования и классам

За последние несколько лет наиболее востребованы были площади производственного назначения до 1 тыс. м², в 2019 году основной спрос пришёлся на диапазон от 1 до 2

тыс. м². Для наглядности приведем диаграммы распределения сделок аренды и продажи, и распределения компаний, ищущих промышленное помещение.



Рис. 2. Распределение сделок аренды и продажи качественных складов в 2019 г.,%

Как показывают данные диаграммы в 2019 году наибольший объём рынка аренды и продажи занимают организации, оперирующие в сфере розничной торговли, а наименьший объём рынка — дистрибуция.

Лидирующее положение занимает потребность в расширении помещений, в 2019 году она возникла у поло-

вины покупателей и арендаторов. Примерно столько же арендаторов заявили своё желание о смене местоположения, сохраняется потребность в размещении на севере и юге города. Приведём диаграмму, которая покажет распределение компаний и цели их поиска промышленных помещений.



Рис. 3. Распределение компаний и цели их поиска промышленных помещений, %

Из данных диаграммы видно, что за последнее время цель 37 % компаний, ищущих промышленное помещение, заключается в расширении компании, 30 % хотят изменить своё местоположение. Также высокий процент тех, кто совершает первичный поиск промышленных помещений для своей деятельности.

В структуре спроса на помещения промышленного назначения 49 % организаций готовы заплатить за аренду около 500–650 руб./м²/мес. и этот показатель вырос по сравнению с показателем с 2018 года — 430–500 руб./м²/мес. [2, с. 4].

Также есть складские помещения, стоимость аренды на которых достигает 680 руб./м²/мес., такие склады

имеют категорию «А+» и пользуются спросом у крупных организаций. Наиболее частая цена аренды складских помещений в месяц варьируется в пределах 450–600 руб./м²/мес.

В 2020 г. продолжится строительство новых складских площадей. Планируется ввести в эксплуатацию около 160 тыс. м² складских площадей. Прогнозируется рост арендной ставки за квадратный метр, предполагается, что эти изменения произойдет уже в I квартале 2020 года в связи с ростом ставки НДС. В перспективе ожидается значительный рост уровня свободных помещений по причине того, что занимаемые арендаторами склады на этапе строительства за ними сохраняются.

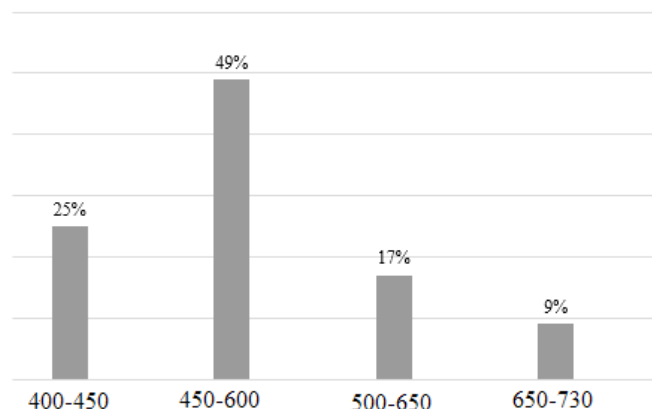


Рис. 4. Распределение диапазона ставок на производственные помещения в черте города, руб./м²/мес.

Литература:

1. Курганов, В. М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров / В. М. Курганов. — М.: Книжный мир, 2017. — 432 с.
2. Московченко С. А. Обзор рынка складской и индустриальной недвижимости I полугодие 2019 [Электронный ресурс] / С. А. Московченко // 2019. — 1–5 с. URL <https://www.knightfrank.ru/research/rynok-skladskoy-nedvizhimosti-sankt-peterburg-i-polugodie-2019-6531.aspx/> (дата обращения 19.12.2019).
3. Московченко С. А. Обзор рынка складской и индустриальной недвижимости III года 2019 [Электронный ресурс] / С. А. Московченко // 2019. — 1 с. URL <https://www.knightfrank.ru/research/rynok-skladskoy-nedvizhimosti-sankt-peterburg-6697.aspx/> (дата обращения 19.12.2019).

Состояние рынка инноваций в России

Артемьева Анна Денисовна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье проанализировано состояние рынка инноваций в России в целом, приведены основные показатели, характеризующие инновационную деятельность России.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, рынок инноваций, патент, технология, технопарк, кластер.

На сегодняшний день российская экономика взяла инновационный курс для развития экономики. Государство проявляет интерес в усовершенствовании уже имеющихся инноваций и делает все возможное, чтобы реализовать новейшие технологии. При упорной работе в нашей стране можно создать действенный конвейер по созданию инновационных механизмов и новых технологий. Государственная политика в сфере науки и технологий должна выбрать нужные приоритеты для становления на путь развития страны в области инноваций. Важнейшей задачей для политики государства в области экономики является создание устойчивой национальной инновационной системы (НИС)[2, с. 18].

Опираясь на мировой опыт и понимая в какое время, мы живем можно сделать вывод, что Россия нуждается в создании в внедрении инноваций во всех отраслях — от производства до потребления. Без реализации собственных инноваций Россия не сможет устоять против давления со стороны конкурентов и решить стратегические задачи своего развития.

Для того чтобы стимулировать рост экономики в регионах Российской Федерации правительство прикладывает все усилия для ведения успешной инновационной деятельности [1, с. 4].

Инновационная деятельность является значительной составляющей развития регионов и поддерживается на федеральном уровне в рамках разработанной стратегии на период до 2020 года «Инновационная Россия». В данной стратегии определены и четко сформулированы основные направления развития инновационной деятельности регионов и их инновационный потенциал, а также предполагается расширение и стабильный рост инновационной сферы.

Важным показателем при анализе инновационной деятельности можно считать количество поданных заявок и выданных на них патентов. Приведем диаграммы поданных заявок на выдачу патентов и разрешений на выдачу патентов (рис. 1).

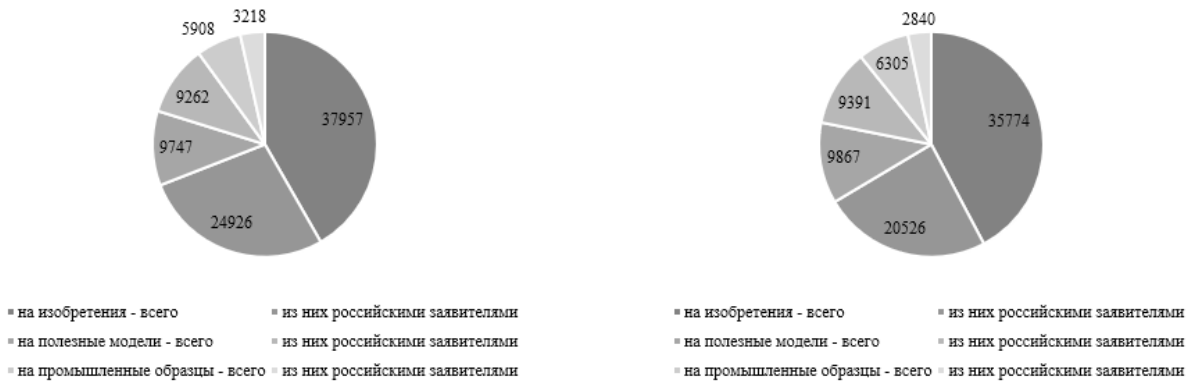


Рис. 1. Количество поданных заявок и разрешений на выдачу патентов в 2018 г., ед. [3]

Количество поданных заявок на патент равно 37957 единиц, на полезные модели 9747 единиц, а на промышленные образцы 5908 единиц. Если смотреть динамику за последние 10 лет, то можно увидеть незначительный спад поданных заявок на выдачу патентов на изобретения и полезные модели, а на промышленные образцы динамика значи-

тельно не изменяется. Можно увидеть, что большая часть заявок поступает от российских заявителей.

С каждым годом большое количество новейших технологий разрабатывается на территории нашей страны. Приведем диаграмму созданных новейших производственных технологий в целом по Российской Федерации (рис. 2).



Рис. 2. Количество созданных новейших производственных технологий в РФ в 2018 г., ед. [3]

Из диаграммы (рис. 2) видно, что наибольшее количество единиц разработанных новейших технологий приходится на Уральский федеральный округ, а наименьшее на Северо-Кавказский. Лидирующими направлениями, в которых идет разработка производственных технологий в 2018 г. стали группы: производство, обработка и сборка; проектирование и инжиниринг, и связь и управление.

Приведем диаграмму созданных новейших производственных технологий в целом по Российской Федерации по группам новейших производственных технологий (рис. 3).

Наименьшие показатели у групп производственная информационная система, интегрированное управление и контроль, и автоматизированная транспортировка материалов и деталей, а также осуществление автоматизированных погрузочно-разгрузочных операций.

Также особое место в инновационной деятельности занимают технопарки и кластеры. Технопарки и кластеры являются неотъемлемой частью рынка инноваций в России.

На данный момент на территории Российской Федерации существуют 63 технопарка. Приведем диаграмму федеральных округов по количеству технопарков (рис. 4).

Как показывает диаграмма наибольшее количество технопарков находятся в Центральном, Приволжском и Уральском федеральных округах.

На территории России созданы 27 кластеров в сфере промышленности. Приведем диаграмму федеральных округов по количеству кластеров (рис. 5).

Рынок инноваций России имеет медленное развитие, необходимо провести модернизацию всех сфер деятельности. Создание эффективной инновационной системы обеспечит прочную основу для перехода на путь инновационного развития и создаст благоприятные условия для перевода экономики России в форму интенсивного развития научно-технического потенциала и коммерциализация результатов инновационной деятельности. Начнет формироваться совершенно новая картина экономики.

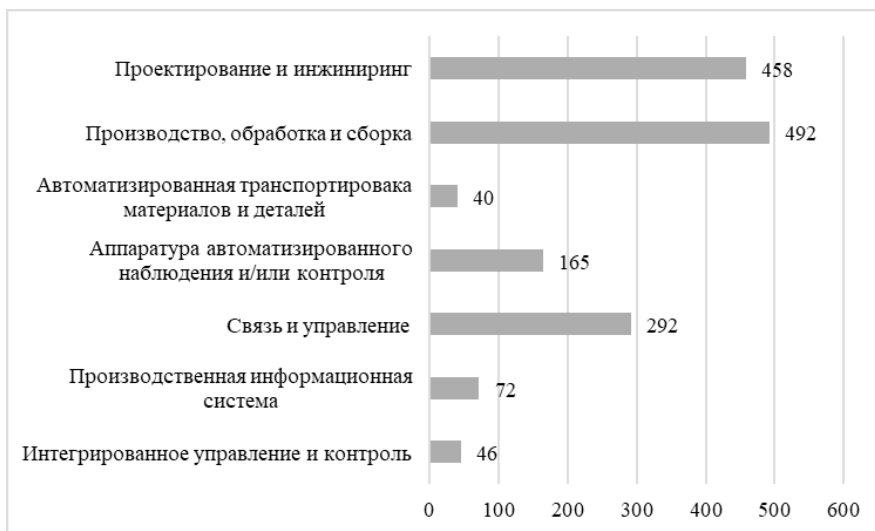


Рис. 3. Количество созданных новейших производственных технологий в целом по Российской Федерации по группам новейших производственных технологий, ед. [3]

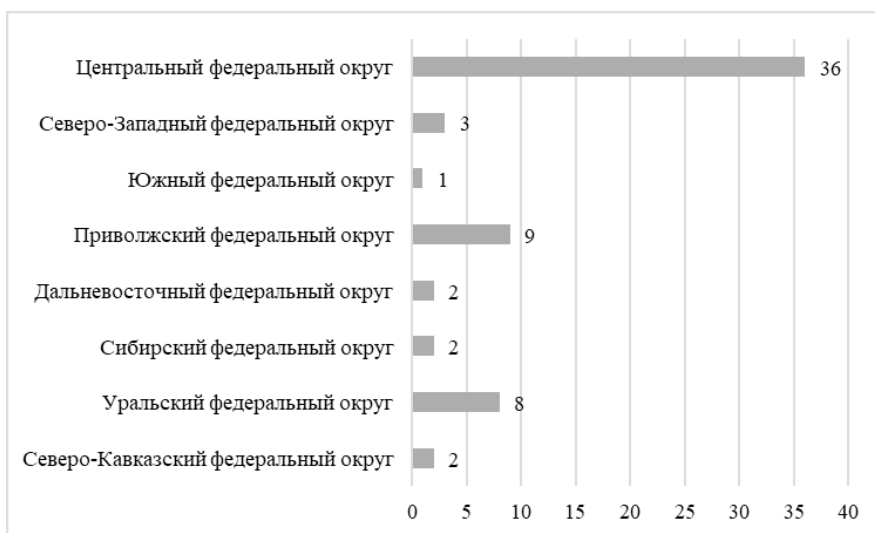


Рис. 4. Количество технопарков в Российской Федерации по Федеральным округам

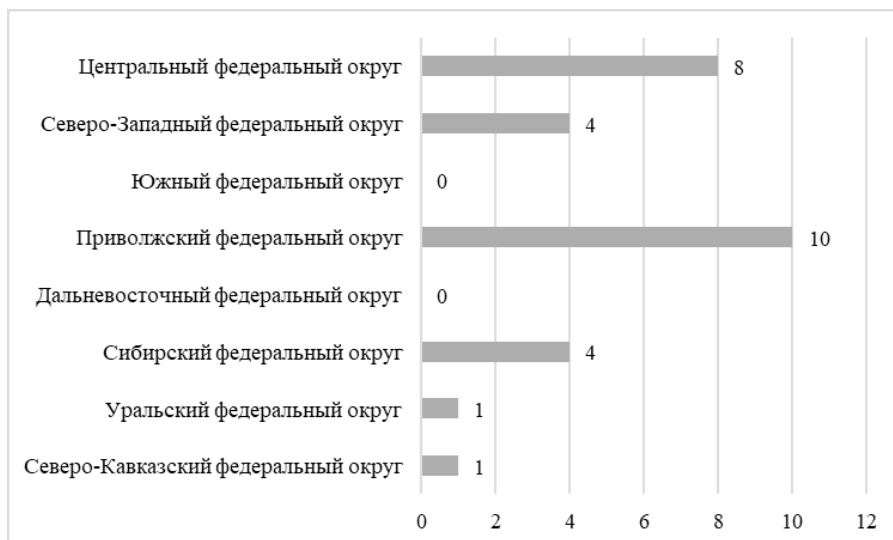


Рис. 5. Количество кластеров в Российской Федерации по Федеральным округам

Переход на расширение инновационного воспроизводства создаст условия для увеличения научно-технического и инновационного потенциала на рынке. Будут созданы условия для модернизации производства, увеличится спрос на промышленные исследовательские компании, а научные организации смогут сосредоточиться на реальных потребностях.

Литература:

1. Асаул А. Н. Проблемы инновационного развития отечественной экономики // Экономическое возрождение России. 2009. № 4. С. 3–6.
2. Бахтурин Г. И. Мониторинг как инструмент оценки состояния национальной инновационной инфраструктуры. // Инноватика и экспертиза/ — 2016. — № 3. — С. 8–23.
3. Наука и инновации: Федеральная служба государственной статистики (Росстат); [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/14477> (Дата обращения 15.12.2019).

Увеличение расходов на науку, повышение оплаты труда научных работников позволят сохранить потенциал научных школ для привлечения талантливой молодежи в науку. Это положительно скажется как на патентной активности, так и на росте объемов работ, выполняемых научными организациями.

Ассортиментная политика как фактор стратегического развития фирмы

Багаудинова Елизавета Петровна, студент магистратуры

Хабаровский государственный университет экономики и права

Данная статья посвящена вопросам формирования ассортиментной политики розничных торговых предприятий, определению ее роли и значения в развитии компаний.

Ключевые слова: ассортиментная политика, структура ассортимента, формирование ассортимента.

Розничный рынок претерпевает постоянные изменения и требует своевременного реагирования на них. Ассортимент, в свою очередь, это ключ к удовлетворению потребностей покупателей и рычаг к управлению объемами продаж, а значит, он является залогом к обеспечению конкурентоспособности и финансовой устойчивости компании в условиях современного рынка. Именно поэтому для любого предприятия так важна продуманная и детально разработанная ассортиментная политика, ведь она служит основой его стабильности и определяет успех результатов коммерческой деятельности.

Ассортиментная политика — формирование ассортимента товаров в зависимости от потребностей рынка, финансового состояния предприятия и его стратегических целей [5].

Ассортимент современных розничных торговых компаний строится согласно следующим принципам:

- оптимальный баланс ассортимента по ширине, глубине и ценовым уровням;
- актуальность ассортимента;
- стабильность ассортимента;
- распределение ассортимента в магазинах согласно квотам полочной мощности;
- ассортимент должен быть эффективным и привлекательным, а также соответствовать ожиданиям наибольшего количества клиентов.

Каждая организация, формируя структуру своего ассортимента должна находить наиболее гармоничное сочетание

ширины (количества видов потребностей) и глубины ассортимента (количества товарных позиций, призванных удовлетворить ту или иную потребность).

Для формирования ассортимента магазина нужно:

- составить ассортиментную матрицу — необходимый и достаточный перечень продаваемых в магазине товаров. Он устанавливается на длительный период, и ее изменения связаны с изменением стратегических целей компании;
- определить ассортиментный минимум товара — минимальный перечень продаваемой в магазине продукции, который составляет на основе существующих групп товаров и зависит от колебаний покупательского спроса и иных факторов, связанных со спецификой магазина;
- контролировать полноту ассортимента товаров — отношение фактического количества видов (разновидностей) товаров к их количеству по ассортиментной матрице [2, с. 12].

Оптимально сбалансированным считается такой ассортимент, который соответствует текущему спросу и предложению на рынке определенного региона, культуре и сезонности потребления товаров, а также покупательской способности клиентов. Баланс регулируется квотами по количеству товарных позиций на каждый вид потребности с учетом сезона. Также баланс настраивается плановым соотношением ценовых уровней в предложении: определён-

ная часть ассортимента призвана удовлетворять экономных клиентов, другая часть должна соответствовать ожиданиям клиентов со средним и высоким доходом.

Предложение количества товарных позиций свыше квот или их дефицит является нарушением баланса ассортимента.

Стабильность ассортимента достигается посредством его постоянного наличия на полке. Для этого, как правило, с поставщиком согласовывается определенный перечень номенклатурных позиций и фиксируется в прайс-листе, который оформляется как приложение к договору поставки. Таким образом, компания обязывает поставщика и поставщик, соответственно, берет на себя обязательства по бесперебойной поставке товара в магазин, что гарантирует постоянное наличие нужных для покупателя товаров в магазине.

Однако нужно понимать, что не всегда условия договора добросовестно выполняются контрагентами, а также могут возникать обстоятельства, не зависящие ни от компании-покупателя, ни от поставщика (например, технические сбои или человеческий фактор, которые могут повлиять на несвоевременную отправку заказа, проведения оплат за товар, неправильную установку даты и времени приемки товара и др.). Поэтому многие компании, чтобы минимизировать риски имеют инструменты, которые позволяют отслеживать уровень логистического сервиса партнеров, и при отклонениях от нормы (100%) сначала выясняются причины, а после, на их основе применяются соответствующие регуляторы:

- совершенствуются технологические процессы компании;
- проводятся переговоры по изменению цепочки поставки;
- используются предусмотренные договором поставки санкции за ухудшение уровня сервиса;
- принимается такая мера как досрочное расторжение договора поставки.

Эффективность и привлекательность ассортимента — одна из основных задач, стоящих перед розничными торговыми организациями. Ассортимент должен всегда соответствовать ожиданиям наибольшего количества целевого сегмента потребителей. На этапе ввода товарной позиции в матрицу магазина обязательно необходимо ставить с поставщиком и/или производителем совместные планы по уровню её продаж в шт. (л, кг, уп.) и в рублях для расчета эффективности товара. Одними из основных критериев привлекательности ассортимента являются: частота покупки, уровень проникновения в покупательскую корзину, доля рынка и пр.

В случае, если через 3 месяца или иной срок, согласованный при вводе товарной позиции в матрицу магазина товар будет продаваться не в соответствии с ожиданиями по показателям эффективности и привлекательности, тогда фирма может заявить поставщику о выводе данного товара из ассортиментной матрицы.

Для детального рассмотрения товарной структуры Е. П. Голубков предлагает проводить ABC- и XYZ-ана-

лиз. Если ABC-анализ позволяет выявить ту часть ассортимента, которая обеспечивает максимальный эффект, то и XYZ-анализ позволяет оценить динамику сбыта и ее стабильность (нестабильность). Поэтому наиболее продуктивным будет результат, полученный путем совмещения этих видов анализа.

ABC-анализ — это анализ ассортимента, который производится, как правило, на основе объема продаж и полученной прибыли (но в зависимости от цели исследования параметры могут быть и иными). Далее ассортимент делится на 3 категории (класса), которые отличаются по своей значимости и вкладу в оборот или прибыль предприятия: А — наиболее ценные товары (ассортиментные группы, подгруппы), которые составляют около 50 и более процентов от общей суммы полученной прибыли или объема продаж, В — промежуточные — составляющие большую часть от 100 процентов за вычетом процента категории А, и категория С — наименее ценные товары (товарные группы, подгруппы), образующие наименьшую прибыль и/или объем продаж.

XYZ-анализ позволяет провести классификацию товаров на основе сравнения стабильности их продаж и уровня их потребления, где в качестве параметра могут использоваться: объем продаж, количество проданных товаров, сумма реализованной торговой наценки. В основе данного анализа лежит определение коэффициентов вариации для анализируемых параметров.

Коэффициент вариации — это отношение среднего квадратического отклонения к среднему арифметическому значению измеряемых параметров. Первым шагом является вычисление среднего квадратического отклонения вариационного ряда по следующей формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (1)$$

где σ — среднее квадратическое отклонение;

x_i — значение i -го периода;

\bar{x} — среднее значение параметра;

n — количество периодов.

Следующим шагом является определение самого коэффициента вариации по формуле:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100\% \quad (2)$$

где v — коэффициент вариации;

σ — среднее квадратическое отклонение;

\bar{x} — среднее значение параметра.

Коэффициент вариации позволяет сравнить между собой стабильность продаж нескольких товаров, имеющих разный объем продаж. Это необходимо для того, чтобы распределить все товары (их группы, подгруппы) на 3 категории:

- 1) X — товары с коэффициентом вариации менее 10%;
- 2) Y — товары с коэффициентом вариации от 10% до 25%;
- 3) Z — товары с коэффициентом вариации более 25%.

В то же время следует обратить внимание на специфику сферы применения данного метода, объекты и параметры анализа, с их учетом возможно установление других градаций категорий X, Y, Z. Например, для категории X может быть выбран диапазон 0–15%, для категории Y — 16–50%, а для категории Z — 51–100% [4].

Для совмещения полученных результатов необходимо сделать матрицу, в результате чего мы сможем установить степень влияния того или иного товара (товарной группы, подгруппы) на конечный результат товарооборота, а также стабильность (прогнозируемость) этого результата. Совмещение результатов ABC- и XYZ-анализа представлено в таблице 1.

Таблица 1. Матрица результатов по ABC- и XYZ-анализу

	Группа X	Группа Y	Группа Z
Группа A	AX	AY	AZ
Группа B	BX	BY	BZ
Группа C	CX	CY	CZ

Товары, находящиеся в группах AX и BX, отличаются высоким товарооборотом. Их уровень продаж стабилен и хорошо прогнозируем. Но не следует создавать избыточный страховой запас данных товаров, необходимо лишь поддерживать их постоянное наличие.

Товары групп AY и BY также пользуются высоким спросом, но имеют недостаточную стабильность продаж в сравнении с группами AX и BX. Следовательно, чтобы обеспечить их постоянное наличие, требуется увеличить страховой запас.

Товары групп AZ и BZ отличаются особой сложностью прогнозирования продаж, хотя на них имеется достаточно высокий спрос. Увеличение страхового запаса по данным товарным группам может привести к росту затрат на их содержание и, как следствие, к снижению прибыльности от их продажи. Чтобы этого избежать, следует пересмотреть систему заказов, то есть либо обеспечить более частые поставки этих товаров, либо стабилизировать объем (сумму) заказа, или совмещать обе системы, что позволит снизить сумму страхового товарного запаса и повысить периодичность их контроля.

Для товаров группы CX характерна стабильность продаж, при том, что уровень потребления низкий. По этой причине их наличие необходимо, чтобы избежать упущенной выгоды и возможной потери потребителя. Для этого можно использовать систему заказов с постоянной периодичностью, что позволит снизить расходы на содержание запасов и повысить их ликвидность.

Продажи товаров группы CY тоже достаточно стабильны, но их объем невелик. Поэтому товары данной группы рекомендуется перевести на систему с постоянным объемом (суммой) заказа.

В группу CZ попадают новые товары, товары спонтанного спроса и т. п. Поэтому часть из них можно безболез-

ненно вывезти из ассортимента, а другая часть должна постоянно контролироваться, так как именно из этих товаров возникают неликвидные и труднореализуемые запасы, которые приводят к большим потерям.

Результаты, полученные путем совмещения ABC- и XYZ-анализа, позволяют выявить товары с низкой оборачиваемостью, скорректировать недостатки системы управления товарными запасами, рационально распределить имеющиеся ресурсы, тем самым увеличить товарный оборот и прибыльность предприятия.

При формировании ассортимента розничные торговые организации, как правило, делают ставку на товар, пользующийся наибольшим спросом и имеющим с точки зрения коммерции наиболее выгодные условия для получения прибыли. Однако в последнее время наметилась тенденция к диверсификации ассортимента. Дело в том, что если компания продает товары только для определенного сегмента рынка, то оно, получая высокую прибыль в данный момент, является уязвимым и при изменении социально-экономических условий может резко оказаться в положении, когда его продукция не будет востребована. Диверсификация деятельности подразумевает под собой продажу товаров абсолютно различных направлений или даже отраслей, чтобы удовлетворить наибольшее число потребностей наибольшего числа покупателей. Тогда при снижении спроса на какой-то один продукт предприятие будет продолжать получать прибыль за счет продажи товаров, ориентированных на другой сегмент рынка. Такая политика требует затрат и в определенные периоды времени может давать меньшую прибыль, чем если бы предприятие ориентировалось на один популярный продукт, однако в перспективе она преимущественно оказывается выигрышной. Важен баланс между количеством закупаемых товаров и спросом. Оптимальное соотношение объемов закупок и потребления товаров гарантирует предприятию стабильную прибыль.

Ассортиментная политика в какой-то мере определяет и внутренние процессы предприятия — внедрение новых технологий, скорость обновления основных фондов [1, с.11].

С одной стороны, если организация желает занимать твердую позицию на рынке, оно должно регулярно обновлять свой ассортимент.

С другой стороны, научное и техническое развитие заставляет компании внедрять инноваций, изменять технологий, закупать новое оборудования и, как следствие, добавлять в свою матрицу новые товары. Конечно, любые изменения требуют больших затрат, однако в то же время они фирме развиваться и определяют ее перспективы на рынке.

Таким образом, от ассортиментной политики компании зависят многие аспекты ее деятельности, поэтому ее формированием должны заниматься профессионалы, это может быть как отдельный человек, так и целый отдел, все зависит от масштабов предприятия и ее возможностей проводить все необходимые маркетинговые исследования. Надо

понимать, что далеко не каждая фирма может позволить себе проводить масштабные маркетинговые мероприятия, поэтому чаще всего формирование ассортимента основывается на поверхностном анализе рынка и субъективном мнении нескольких человек. Крупные компании в этом от-

ношении имеют существенное преимущество, они готовы вкладывать не малые деньги в маркетинговые исследования и выявление потребностей, которые еще не удовлетворены другими компаниями, что позволяет им становиться лидерами в новых сегментах рынка.

Литература:

1. Куликова Н. Р. Управление ассортиментом товаров: Учебное пособие / Н. Р. Куликова, Т. А. Трыкова, Н. С. Борзунова. — М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 240 с.
2. Магомедов Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: Учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2016. — 176 с.
3. Половцев Ф. П. Коммерческая деятельность. М.: ИНФРА-М, 2013. 248 с.
4. ABC- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативности. 15.07.2013 // Интернет-библиотека: [сайт]. URL: <http://dis.ru/library/531/27354.html> (дата обращения: 30.11.2019).
5. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/20205 (дата обращения: 30.11.2019).

Особенности внешнеторговой деятельности в России

Веселова Наталья Андреевна, студент магистратуры

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

В статье рассматриваются особенности внешней политики России и ее сущность внешнеторговой деятельности государства. Так же анализируются причины замедления темпов роста внешней торговли России.

Ключевые слова: мировая экономика, внешнеторговая деятельность, национальная экономика, внешняя политика, мировой рынок, внешнеторговая деятельность России.

В последние годы мировая экономика пережила значительные изменения. Среди них: распад социалистической системы, изменения в структуре развитых и развивающихся стран, а также формирование системы управления внешнеторговой деятельности в России.

Внешнеторговая деятельность государства является так таковым показателем экономического состояния страны, можно проанализировать и выявить проблемы, цели и задачи, на которые необходимо обратить пристальное внимание. В то время как экономика базируется на международном разделении труда, в современных условиях особое значение имеет не только внутренняя, но и внешняя политика.

Внешняя политика — это взаимодействие между странами, целью которого является поддержание национальной экономики, а так усиление статуса государства на мировом рынке.

Важнейшим фактором является наличие особенностей внешней политики России. К ним относятся:

- защита позиций отечественных производителей
- создание новых инструментов для наибольшей адаптации страны в международное разделение труда
- наличие высокой степени защиты от воздействия внешних негативных факторов мировой экономики
- достаточно высокая степень специализации в области экспорта [2].

Несмотря на свое выгодное географическое положение, большое количество полезных ископаемых, Россия до сих пор часто сталкивается с ограничениями на мировом рынке. Необходимо искать компромисс во внешне-торговой деятельности, так как межрегиональный обмен товарами и услугами на внутреннем рынке невозможен в полной мере обеспечить благосостояние социально-экономической сферы.

Говоря о дальнейших перспективах развития экономики России, необходимо отметить, что на данный момент государство переживает трудные времена.

Введение санкций Европейским союзом, Соединенными Штатами Америки, а также снижение цен на нефть показало всю несостоятельность экономической ситуации в стране.

Если рассматривать с точки зрения геоэкономических интересов, то России необходимо направить все свои силы, как на поддержание, так и повышение их потенциала внутренних ресурсов страны. Данные действия помогут противостоянию негативных процессов, которые происходят в мировой экономике.

Следует отметить, что в современных условиях интеграции, вышеперечисленные меры не могут абсолютно гарантировать безопасность экономики страны. Поскольку санкционный режим негативно влияет на экономику в целом,

поэтому основная цель государства — укрепление внутреннего потенциала страны.

Наиболее позитивным воздействием на состояние российской экономики может стать улучшение отношений и большее взаимодействие с участниками мировой экономики. В первую очередь необходимо укрепление связей со странами СНГ.

Можно отметить следующие структурные изменения, которые произошли в национальной экономике:

1. Полное изменение принципов монетарной политики.
2. Пополнение Фонда национального благосостояния, а так же Резервного фонда России. Именно ресурсы этих фондов должны использоваться для поддержания внутренней экономики страны.

3. Снижение темпов роста развитых стран, а также отсутствие постепенного и плавного развития валютного рынка. В первую очередь, это оказало негативное влияние на финансово-промышленную сферу России. Причиной этих событий стал международный финансово-экономический кризис. Последствия этого кризиса, в условиях глобализации экономики, до сих пор угрожают экономической системе многих стран.

Именно эти изменения помогли обеспечить устойчивость к негативным явлениям внешней среды и всеми способами поддерживать национальную экономику.

Ослабление конкурентных позиций отечественных производителей складывается из следующих причин:

- неблагоприятная пропорция в товарной структуре экспорта (наличие большей части сырья)
- проблемы с расширением ассортимента продукции
- проблемы с переориентацией рынков сбыта
- проблемы с освоением нового типа производства [1]

Можно сделать вывод, что вышеуказанные низкий уровень конкурентных преимуществ является основной причиной замедления темпов роста внешнеторговой деятельности России.

Недостаточное регулирование внешней торговли со стороны государства является наиболее важной причиной, снижающей эффективность экспортной деятельности. Низкая обеспеченность механизмов государственной поддержки экспорта, отсутствие четких и сбалансированных целей в функционировании механизмов развития экспорта

и внешней политики государства, низкая мотивация правительства к формированию российской системы экспорта — все это наиболее значимые факторы, снижающие эффективность экспортной деятельности страны.

Следует отметить, что за последние десятилетия Россия стала полностью зависеть от импортируемых компонентов.

На протяжении многих лет российские ученые подчеркивали, что применение стратегии импортозамещения в нашей стране окажет положительное влияние на экономику в целом. Тем не менее, увеличение ставки финансирования Центрального банка, снижение мировых цен на нефть, а также значительный отток иностранных инвестиций в этот период времени не способствовали применению этой стратегии. Импортозамещение предполагает создание и более широкое развитие национального производства, а не поиск новых рынков сбыта для приобретения товаров.

Анализ стратегии импортозамещения позволяет понять, что невозможно за короткий срок создать ключевые отрасли национального хозяйства. Именно поэтому основными и приоритетными направлениями развития экономики страны являются: расширение военно-промышленного комплекса, создание современной инфраструктуры, развитие жилищного строительства, а также развитие агропромышленного комплекса страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что для полного и эффективного развития внешнеторговой деятельности России на сегодняшний период необходимо создавать и продвигать конкурентную продукцию. Необходимо превратить Россию в государство, способное создавать равные условия конкуренции между предприятиями, которые могут принадлежать к разным отраслям экономики. Эффективная и действенная государственная политика в отношении внешнеэкономической деятельности — самое главное условие для решения этой задачи. В такой политике государства необходимо:

- ужесточить контроль качества ввозимых и вывозимых товаров
- усилить функции государственного регулирования внешнеторговой деятельности
- привлечь инвестиции зарубежных партнеров
- сформировать благоприятные условия для деятельности российских экспортеров. [1]

Литература:

1. Баринов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Баринов В. А. — М.: Форум, 2018. — 160 с
2. Шепелев Д. Р. К вопросу о таможенно-тарифном регулировании внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Социально-экономические и правовая основа развития современного общества. Монография. — Пенза: Наука и просвещение, 2017, — 24 с.

Тенденции и перспективы ВЭД КНР в машиностроительном комплексе

Висовская Алина Александровна, студент магистратуры

Российский государственный социальный университет (г. Москва)

В статье отражены основные тенденции и перспективы ВЭД Китая в машиностроительном комплексе. Машиностроение занимает весомую долю в ВЭД Китая и является показателем научно-технического прогресса страны. Машиностроение помогает обеспечивать другие отрасли оборудованием, а население — предметами потребления. Кроме того, Китай является одним из крупнейших поставщиков промышленного оборудования. И за последние десятилетия список экспортируемого оборудования только растет.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, оборудование, инновации, стратегии, обрабатывающая промышленность, экспорт, технологии.

Машиностроительная отрасль является лидером среди других отраслей промышленности в области высокотехнологичного промежуточного использования. Это часто считается менее научно занятым сектором по сравнению с инновационными отраслями, однако именно машиностроение играет важную роль в распространении передовых машин, оборудования и производственных процессов на другие отрасли экономики.

Большинство продуктов машиностроения относятся к инвестиционным товарам, необходимым для широкого спектра капиталовложений. Отдельные подсекторы машиностроения обеспечивают инвестиционные товары для таких секторов, как текстильная, бумажная, горнодобывающая промышленность, строительство и сельское хозяйство. Некоторые из этих отраслей (текстиль, целлюлоза и бумага и т. д.) подвержены довольно глубоким инвестиционным циклам, что создает значительные проблемы для развития машиностроения. Часть поставщиков инвестиционных товаров обеспечивают несколько секторов экономики, что снижает угрозу сокращения производства.

До конца прошлого века большинство китайских машиностроительных компаний были государственными предприятиями, которые технологически и управленчески отстали от своих международных конкурентов. Во многих отраслях у Китая не было собственных прав интеллектуальной собственности, и внутренний спрос был удовлетворен главным образом импортом.

В первом десятилетии 21 века благодаря иностранным инвестициям была произведена достаточная квалификация рабочей силы для значительного улучшения управления компаниями. Правительство начало придерживаться политики «рынок в обмен на технологии», сосредоточившись на импорте капитала из импорта машин. Многие иностранные компании приобрели акции китайских предприятий.

Размер и темпы роста китайского рынка создали благоприятные условия для развития крупных компаний, которые могли бы лучше использовать влияние масштабов производства, чем их зарубежные конкуренты.

Сегодня прибытие иностранных инвесторов в Китай по-прежнему приветствуется, но ограничения на покупку контрольного пакета акций китайских компаний становятся все более жесткими. Китайское правительство фокусиру-

ется на передаче технологий, а не на импорте машин и капитала. Однако в ближайшие годы страна будет по-прежнему зависеть от компонентов, станков и оборудования специального назначения, изготовленных за ее пределами.

В 2016 году Китай разработал семь стратегических направлений промышленной политики и инвестиций: биотехнологии; новые источники энергии; производственное оборудование, высокий технический уровень; энергосбережение и охрана окружающей среды; экологически чистые транспортные средства; новые материалы; новое поколение информационных технологий. К 2022 году эти отрасли должны составить 8% ВВП страны.

Эта концепция развития позволит китайским предприятиям конкурировать на мировом рынке в высокотехнологичных отраслях с высокой добавленной стоимостью. Конечной целью является создание полных производственных цепочек, от основных разработок до коммерческого использования продуктов.

Развитие семи стратегических отраслей тесно связано с инновациями. Основой исследований и разработок китайских национальных компаний должны быть отечественные инновации. Национальные расходы на НИОКР составляли 2,2% ВВП в 2018 году. Задача китайской промышленной политики становится переходом от «сделано в Китае» до того, что было «разработано».

В качестве мер по изменению модели развития машиностроения Китая предлагается ускорить процесс формирования промышленных групп и корпораций, увеличить инновационные возможности предприятий, охватить всю выпускаемую продукцию стандартами качества, соответствующими мировым стандартам, улучшить управление и кадровую работу на предприятиях машиностроительного комплекса.

Во втором десятилетии XXI века перед китайским машиностроением встали новые задачи: к 2025 г. поднять уровень развития отрасли до уровня промышленно развитых стран. Эти задачи проистекают из Программы «Сделано в Китае — 2025», принятой в 2015 г. Это первый в истории КНР десятилетний план действий, нацеленный на модернизацию национальной обрабатывающей промышленности. В нем определены 9 приоритетных направлений — поднятие инновационного потенциала обрабатывающего сектора, повышение уровня интеграции информационных техноло-

гий и индустрии, укрепление потенциала базовых отраслей промышленности, активизация процесса формирования китайских брендов, всестороннее внедрение «зеленого» производства, обеспечение прорывов в развитии 10 ключевых отраслей, углубление структурной перестройки обрабатывающего сектора, активное развитие обслуживающих производств и производственных услуг и, наконец, повышение уровня интернационализации обрабатывающего сектора.

К 10 ключевым отраслям, согласно плану, относятся: ИТ-индустрия нового поколения, станки с цифровым управлением и роботы высокого класса, аэрокосмическое оборудование, морское инженерное оборудование и высокотехнологичные суда, передовое оборудование для рельсового транспорта, энергосбережение и автомобили, работающие на новых источниках энергии, электроэнергетическое оборудование, сельскохозяйственное машиностроение, новые материалы, биофармацевтика и медицинская техника с высокими характеристиками.

Для достижения поставленных целей внимание, согласно плану, будет акцентироваться на 5 основных проектах. Имеется в виду создание Национального центра по развитию отечественных производственных отраслей, налаживание интеллектуального производства, повышение базовой конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, организация экологического производства, инновации в сфере высокотехнологичного оборудования.

Следует отметить, что модернизация промышленности, и в первую очередь машиностроения будет осуществляться

по линии развития «умного производства». Об этом было сказано в 2015 г., в ходе «Международной конференции по интеллектуальному производству — 2015». Развивать интеллектуальное производство, в первую очередь в машиностроении, предполагается в два этапа.

Первый (2015–2020): внедрение цифровых сетевых технологий в производственные отрасли непосредственно на предприятиях.

Второй (2020–2025): интеграция сетевых технологий и дальнейшая интеллектуализация производственных процессов.

На каждом этапе в Китае планируется придерживаться четырех наиболее важных принципов: развивать инновации, интеллектуализировать производственный процесс, укреплять промышленные предприятия, обеспечивать экологическую безопасность процессов.

Конкретизируя реальные достижения Китая в сфере современных технологий, следует отметить, что в стране был совершен прорыв в освоении технологий ключевого оборудования. Согласно программе развития производства оборудования Китая, аэрокосмическая промышленность, производство оборудования для энергетики, железнодорожного транспорта, производство автоматически управляемого оборудования стали приоритетными направлениями развития машиностроительной отрасли.

Если Китай к 2025 г. сможет решить перечисленные выше задачи, то это, как предполагается, позволит ему выйти в число лидеров по многим техническим инновациям.

Литература:

1. Виноградов А. В. Внутривосточные вызовы Китаю в начале 21 века // МГИМО МИД России. — . 2017. — № 3. — С. 131–145.
2. Котляров Н. Н. Взаимодействие Китая с внешним миром в условиях «новой нормальности» китайской экономики // Мировая экономика. — . 2017. — № 2. — С. 27–37.
3. Глотова М. Роль китайских государственных компаний в инновационной политике КНР // Экономика зарубежных стран. — . 2017. — № 1 (40).
4. 13-я пятилетка (2016–2020 гг.) — важнейший этап построения в Китае общества малого благоденствия «сяокан» / отв. ред. А. В. Островский; сост. П. Б. Каменов. — М.: ИДВ РАН, 2018. — 304 с.
5. Е. Крапина, Научная конференция «Итоги 12-й пятилетки (2011–2015 гг.) и перспективы развития экономики КНР до 2020 г.». // [электронный ресурс] — URL http://www.ifes-ras.ru/events/4-conferences/1753-2016..http://vasilieva.narod.ru/ptpu/7_5_03.htm

Проектное финансирование жилищного строительства

Ганибалова Анастасия Алексеевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Рассмотрены два дискуссионных вопроса в свете последних законодательных изменений института долевого участия в строительстве: во-первых, повышение стоимости жилья в рамках проектного финансирования при декларируемой минимизации рисков и, во-вторых — эффективность системы информационного сопровождения проектного финансирования для минимизации рисков в процессе проектного финансирования жилищного строительства.

Ключевые слова: жилищное строительство, долевое строительство, проектное финансирование, риски, информационное сопровождение.

Project financing of housing construction

Two discussion questions were considered in the light of the recent legislative changes of the institution of shared participation in construction: firstly, the increase in the cost of housing in the framework of project financing with declared risk minimization and, secondly, the effectiveness of the information support system for project financing to minimize risks in the process of housing project financing construction.

Keywords: housing construction, shared construction, project financing, risks, information support.

Рынок жилищного строительства появился в России чуть меньше 30 лет назад благодаря принятому в 1990 году Закону «О собственности в СССР» [3, с. 111]. Именно тогда гражданам РФ была впервые предоставлена возможность совершать сделки с недвижимостью, свободно выбирая место и характеристики будущего жилья [8, с. 297]. Стоит сказать, что существовавшие в то время скудные предложения готовых к продаже квартир стимулировали появление коммерческих строительных компаний, и уже к 2000-му году объемы строительства жилья выросли в разы, но основным источником финансирования проектов являлись, как и сегодня — средства граждан, привлекавшиеся с помощью разнообразных, зачастую мошеннических, договоров [6, с. 37]. В связи с этим в 2004 году был принят Федеральный закон N 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», который закрепил принципиально новый для рассматриваемой области институт — договор долевого участия в строительстве (ДДУ) [1, с. 51].

В связи с данными нововведениями необходимо рассмотреть два дискуссионных вопроса.

Во-первых, повышение стоимости жилья в рамках проектного финансирования при декларируемой минимизации рисков. Задуманный государством как спасительный круг для решения жилищной проблемы, названный договор не смог оправдать всех ожиданий. Главной причиной того — его неспособность защитить граждан от существующих строительных рисков. Участники долевого строительства, при всех «дарованных» Федеральным законом № 214-ФЗ гарантиях, де-факто остаются не покупателями, а соинвесторами. Набор рисков, которые принимает дольщик, заключая ДДУ, свойственен, скорее, инвестированию в ценные бумаги, чем договору, нацеленному на приобретение недвижимости. Участник долевого строительства, чаще всего, не имея никаких специальных знаний, остается один на один со всеми рисками: надежен ли застройщик, окажется ли проект экономически эффективным, достаточно ли будет средств дольщиков для завершения строительства, не приведет ли изменение рыночной ситуации к невозможности реализовать проект

и др. Проблема защиты таких непрофессиональных инвесторов подтолкнула законодателя на создание государственного Фонда защиты прав граждан — участников долевого строительства, а прокатившаяся волна банкротств застройщиков определила очередные реформы рынка девелопмента. Устав бороться с непреходящей проблемой обманутых дольщиков, Президент РФ предложил отказаться от долевого строительства и перейти на принципиально новую систему финансирования жилищных проектов. Соответствующая идея изложена в утвержденной Правительством РФ 21 декабря 2017 года «Дорожной карте» — Плане мероприятий по поэтапному замещению в течение трех лет средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием и иными формами финансирования, минимизирующими риск для граждан. Иными словами, государством запланирован полный отказ от существующей сегодня схемы долевого строительства и переход на механизм банковского финансирования в форме проектных кредитов, которые будут фондироваться за счет средств, размещенных на счетах эскроу. Граждане по-прежнему будут заключать ДДУ со всеми его положительными атрибутами в виде государственной регистрации, прозрачности, подотчетности, однако средства направлять не застройщику, а в банк. В свою очередь, застройщик не сможет получить эти средства до полного выполнения своих обязательств. Подобная реформа по замыслу законодателя должна привести к переносу строительных рисков на профессиональных участников рынка, но действительно ли эскроу-счета — панацея в решении болезненного квартирного вопроса россиян?

Планируемый отказ от долевого строительства кардинально изменит правила игры на рынке девелопмента. Механизм проектного финансирования предполагает, что именно банки будут призваны наладить финансирование строек. Однако стоимость проектного финансирования строительства очень высока.

Во-вторых, особую важность приобретает информационное сопровождение проектного финансирования. Задача государственного управления минимизировать и исключить финансовые риски граждан при приобретении жилья на этапе строительства [7, с. 1150].

Для взаимодействия застройщиков, государства и общества создается единая информационная среда — Единая информационная система жилищного строительства (ЕИСЖС) на платформе портала дом.рф, где реализуются государственные инициативы, направленные на повышение качества и доступности жилья для граждан [5, с. 296]. Дом.рф (наш.дом.рф) — это открытый доступ к информации о застройщиках, объектах строительства и аналитическими данными рынка жилья и ипотеки. Достоверность сведений обеспечивается Федеральным законом 214-ФЗ. Основные задачи данной информационной системы это: обеспечение электронного взаимодействия между застройщиками и государственными органами; предоставление информации о деятельности застройщиков и строящихся объектах недвижимости; формирование аналитической информации о рынке жилищного строительства; создание цифровых сервисов для пользователей системы [2, с. 115].

Основные показатели информационной системы — это перечень и количество зарегистрированных застройщиков

в России в целом и по субъектам федерации, перечень и количество аккредитованных банков, количество предлагаемых застройщиками домов [4, с. 721].

Единая информационная система жилищного строительства — это новая информационная среда взаимодействия государственной власти и бизнеса. Государственные информационные системы давно и успешно работают для защиты интересов граждан. Этот информационный инструмент помогает воплотить важнейшие принципы государственного управления — доступность и прозрачность информации. Теперь такой инструмент есть и в системе долевого жилищного строительства. Важно отметить, что несложный интерфейс, доступные параметры поиска, онлайн консультации, новостные и аналитические данные в ЕИСЖС рассчитаны на легкий доступ самой широкой категории граждан. Для минимизации рисков в процессе проектного финансирования жилищного строительства значение информации в ЕИСЖС сложно переоценить.

Литература:

1. Зуева К. А. Развитие института проектного финансирования в сфере жилищного строительства в Российской Федерации: тенденции и потенциальные риски // Актуальные проблемы права. 2019. № 6. С. 50—56.
2. Капакова К. Б. Переход от долевого участия к проектному финансированию жилищного строительства в России / В сборнике: Актуальные вопросы современной науки. Сборник статей по материалам XX международной научно-практической конференции. В 3-х частях. Уфа, 2019. С. 113—117.
3. Кудрявцева В. А., Закаменных Т. С. Строительный рынок в условиях перехода от долевого к проектному финансированию жилищного строительства // Транспортная инфраструктура Сибирского региона. 2019. Т. 2. С. 111—116.
4. Малинина Ю. В. Проектное финансирование жилищного строительства: спасительный круг или новые риски? // Юридическая техника. 2019. № 13. С. 720—722.
5. Матвеев Г. С., Савин А. В. Проектное финансирование ввода основных средств в жилищном строительстве / В сборнике: Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации: материалы II-й Всероссийской научно-практической конференции. Москва, 2019. С. 296—298.
6. Орденко А. И. Влияние проектного финансирования на развитие рынка жилищного строительства Санкт-Петербурга // Студенческий вестник. 2019. № 11—2 (61). С. 37—38.
7. Старостина К. И., Сафьянов А. Н. Организационно-экономические аспекты реализации схемы проектного финансирования в жилищном строительстве // Экономика и предпринимательство. 2019. № 2 (103). С. 1150—1154.
8. Умаханов Ш. М., Кибалов А. О., Макарцова Т. Н. Проблемы и перспективы проектного финансирования жилищного строительства в России // Вестник современных исследований. 2019. № 1.5 (28). С. 297—300.

Состояние рынка корпоративной торговой сети

Громова Анна Владимировна, студент магистратуры

Московский гуманитарный университет

Статья раскрывает особенности и общее состояние рынка корпоративных торговых сетей. В статье приводится аналитика показателей и рейтинги ведущих торговых сетей за период 2018—2019 годы.

Ключевые слова: торговые сети, рынок, рейтинг, уровень продаж, сегменты рынка, конкуренция, розничные сети, бизнес, экономическая реальность, международный уровень.

Corporate trade network market status

The article reveals the features and general state of the corporate retail chains market. The article provides analytics of indicators and ratings of leading retail chains for the period 2018–2019.

Keywords: retail chains, market, rating, sales level, market segments, competition, retail chains, business, economic reality, international level.

Конкуренция на розничном рынке сегодня невероятно высока. Консолидация является одной из основных тенденций на современном рынке. Сегодня мы можем выделить лидеров рынка в этом сегменте: FMCG Magnit и X5 Retail Group.

По итогам уходящего 2019 года оборот у лидеров составляет 1 трлн рублей. Они пытаются увеличить свою долю на рынке и вытесняют мелких региональных игроков. InfoLine сообщает, что в 2019 году 10 крупнейших розничных сетей занимали 25 % рынка (примерно 4 трлн рублей), а к 2019 году это число выросло до 28 %. Это связано с тем, что некоторые сети не выдерживают конкуренции и уходят с рынка. Силились очень крупные торговые сети «Техносила», «Эльдорадо» и «М.видео». Эти сети в настоящее время являются частью группы компаний Saimag. Это большое событие для бытовой техники и электроники. Фактически, по данным аналитиков ВТБ Капитал, общая доля рынка Eldorado, Technosila и M. Video составила около 25 %. Лидеры рынка потеряли специализированные магазины, но сохранили свои лидирующие позиции [2].

Согласно рейтингу самых продаваемых ритейлеров за 2019 год, «Магнит» лидирует по продажам (1070 млрд руб.), затем следует X5 Retail Group (1026 млрд руб.), затем «Ашан» (360 млрд руб.) и группа компаний «Дикси» (310 млрд руб.), Лента (307 млрд руб.) и другие.

Если сравнивать данные прошлых лет, то видно, что состав крупнейших игроков рынка не меняется. Однако сеть Red & White, специализирующаяся на продаже алкоголя, демонстрирует очень высокий рост продаж. Эта сеть заняла 11-е место в рейтинге крупнейших ритейлеров, так как чистые продажи сети выросли почти на 77 % в прошлом году. Из этого можно сделать вывод, что потребитель меняет свои предпочтения в пользу специализированных магазинов.

В сетях «Детский мир» (32 %), X5 Retail Group (28 %), Leroy Merlin (25 %), Lenta (22 %) и Globus (21 %) также отмечены высокие темпы роста продаж. Среди 20 крупнейших розничных сетей России специализированные магазины «Красное и Белое» (+ 75,8 %) и «Детский мир» показали самый высокий рост продаж в 2019 году (+ 31,4 %).

Мировой розничный рынок растет. Масштабирование является неотъемлемой частью торговой политики всех глобальных ритейлеров [1].

Интернационализация торгового бизнеса основана на стратегиях: органический рост или слияния и поглощения. Крупнейшие в мире ритейлеры выходят на зарубежные рынки и делятся своим передовым опытом.

Несмотря на значительное распространение современных форматов торговых организаций в Российской Феде-

рации, все еще достаточно возможностей для дальнейшего роста. По оценкам экспертов [5], к 2020 году расширение розничной торговли в Российской Федерации достигнет около 36 % розничного рынка. Однако, учитывая меняющуюся экономическую картину мира, необходимо выявить влияние основных тенденций мирового розничного бизнеса и использовать эти знания и опыт для разработки тактики принятия деловых решений, адаптированных к рыночным изменениям при внедрении инновационных технологий управления [3].

Анализ результатов развития мирового розничного бизнеса за 2019 год позволил нам сделать следующую оценку. Растущая геополитическая нестабильность, растущие антиглобалистские настроения, дефляция и осторожное поведение потребителей — все это способствовало неопределенности в розничной среде. Несмотря на экономическую реальность, 250 крупнейших компаний мира (ТОП-250) достигли рентабельности в 2019 финансовом году: продажи с розничными продажами увеличились более чем на 75 % (192 компании) крупнейших розничных компаний в мире [4].

В результате чего, скорректированный с учетом изменений валютных курсов, общий темп прироста составил 5,2 % (2018/2019). Для отнесения компании в ТОП-250 установлен критерий — годовой объем выручки должен составлять не менее 3,5 млрд долл. США. Среднегодовой прирост в ТОП-250 за период 2018–2019 гг. составил 5 %. Общая величина выручки от розничных продаж глобальных компаний розничной торговли ТОП-250 в 2019 финансовом году составила более 4,3 трлн долл. США. (в среднем 17,2 млрд долл. США на компанию). Двести пятьдесят крупнейших ритейлеров реализуют 68 % бизнеса через зарубежные отделения компаний, что приносит им 22,8 % от общего объема выручки [4].

На розничных торговцев, расположенных в Северной Америке, приходится более 1/3 количества из ТОП-250 в 2019 году. Их средний размер составил 23,3 млрд долл. США, на их долю приходилось около половины доходов ТОП-250. Отделения ритейлеров, ведущие бизнес на собственной географической территории, продемонстрировали более эффективное использование активов, чем их зарубежные отделения.

Уровень глобализации североамериканских розничных сетей характеризовался как достаточно низкий: более 40 % отделений оставались операторами одной страны. В первую пятерку крупнейших североамериканских ритейлеров входят: Wal-Mart Stores, Inc., Costco Wholesale Corporation, The Kroger Co., Walgreens Boots Alliance, Inc. (ранее Walgreen Co.), The Home Depot, Inc. Количество ев-

ропейских ритейлеров, входящих в TOP-250, в 2019 году снизилось до 85 по сравнению с 93 в 2018 году.

Причиной снижения является слабый евро в сочетании с замедлением роста корпораций. По сравнению с другими географическими регионами, большая доля европейских ритейлеров (23 из 85 компаний) зафиксировала снижение продаж в 2019 финансовом году. Британские ритейлеры оказали негативное влияние на региональные результаты. Немецкие ритейлеры показали лучший результат в 2019 году. Европейские ритейлеры остаются самыми глобальными. Они ищут возможности роста за пределами своего зрелого внутреннего рынка. Около 40% их общего дохода было получено из-за рубежа в 2019 финансовом году. Это почти вдвое больше, чем в группе TOP 250 в целом.

Более 80% компаний были активны на международном уровне. Французские и немецкие ритейлеры имеют самую большую сеть магазинов в мире. В число пяти крупнейших европейских розничных сетей входят: Schwarz Unternehmensstreuhand KG (Германия), Carrefour S. A. (Франция), Aldi Purchasing GmbH & Co. oHG (Германия), Tesco PLC (Великобритания), Metro Ag (Германия). Ритейлеры Азиатско-Тихоокеанского региона относительно медленно инвестируют в международную деятельность.

В 2019 финансовом году почти 90% от общего объема продаж 59 TOP 250 ритейлеров были достигнуты внутри страны [2]. Почти половина компаний не сообщили о доходах из-за рубежа. В среднем, ритейлеры в этом регионе работали только в 3,8 странах по сравнению с 10,1 для всей группы TOP-250.

Несмотря на замедление в азиатской экономике, розничные продажи в регионе превысили экономический рост на 7,3%. Однако рентабельность продолжала снижаться, снизившись до 1,4% в 2019 году.

К пяти крупнейшим ритейлерам в Азиатско-Тихоокеанском регионе относятся: Aeon Co., Ltd. (Япония), Seven & i Holdings Co., Ltd. (Япония), Wesfarmers Limited (Австралия), Woolworths Limited (Австралия), JD.com, Inc (Китай). Розничная торговля в регионе Африки / Ближнего Востока находится на высоком уровне: темпы роста маржи составили 5,8% (финансовый год 2019), что является самым высоким показателем по сравнению с ростом мировой розничной маржи. Население этого региона составляет 19,1% населения мира. Подъем среднего класса в Африке способствовал модернизации розничного сектора.

Ближний Восток также остается привлекательным розничным направлением. [5] К пяти крупнейшим ритейлерам в этих регионах относятся: Steinhoff International Holdings N. V. (Южная Африка), Shoprite Holdings Ltd. (Южная Африка), Emke Group / Lulu Group International (ОАЭ), The SPAR Group Limited (Южная Африка), Маджид Аль Футтаим Холдинг LLC (ОАЭ). Латиноамериканские ритейлеры характеризовались быстрым ростом продаж (11,3% — 2019/2018) — это второе место по этому показателю после региона Африки / Ближнего Востока [6].

Кроме того, региональные ритейлеры более прибыльны, чем вся группа TOP-250.

В пятерку крупнейших латиноамериканских ритейлеров входят: Cencosud S. A. (Чили), С. А. С. И. Фалабелла (Чили), FEMSA Comercio, S. A. де К. В. (Мексика), Organización Soriana, S. A. В. де К. В. (Мексика), Коппель С. А. де К. В. (Мексика). Крупнейшие и самые многочисленные компании под TOP250 являются дилерами в области FMCG (Быстро движущиеся потребительские товары). Средний объем розничных продаж на одну компанию в 2019 финансовом году составил 21,6 млрд долларов.

Отрасль представлена 133 ритейлерами, на которые приходится более половины всех 250 крупных компаний и две трети продаж TOP 250. Сектор FMCG исторически был незначительным по сравнению с секторами «Одежда и аксессуары», «Бытовая техника и товары для дома». Этот сектор характеризуется продолжающейся консолидацией в форме стратегии слияния и поглощения [7].

Примерами реализации этой стратегии в 2019 году были следующие сделки: крупнейший в США пищевой ритейлер Kroger приобрел Roundy's (США) для расширения своего влияния на рынке [6]; Альбертсонс (США) принял Хагген (США) и Safeway (США); Pace Food Retail (США) стала владельцем Dean & DeLuca (США) [6]; ACME Markets (дочерняя компания Albertsons) приобрела A & P (США), которая занимается бизнесом в течение 156 лет. Ahold (Голландия) переходит во владение Delhaize Group (Бельгия): слияние позволит достичь цели, которая снизит операционные и закупочные расходы [9,10], тем самым усилив конкуренцию с Walmart (США) и расширив доступ к онлайн Продуктовые магазины в г. Ахолд (Нидерланды), Pearod (США) и Amazon (США).

Все четыре российские компании, входящие в TOP250, стремительно растут одновременно. По темпам роста DIXI Group и ПАО «Магнит» были на втором месте по сравнению с другими быстрорастущими ритейлерами во всем мире после двух китайских компаний (рост был обеспечен возможностями растущего рынка), трех американских компаний (рост происходил за счет слияний и поглощений), достигнута) и южноафриканская компания. В целом, российские ритейлеры, входящие в ТОП-250, демонстрируют чрезвычайно быстрый экономический рост. Помимо упомянутых компаний, достаточно активно развиваются и другие ритейлеры с российским и иностранным капиталом [8].

Учитывая, что российский продовольственный рынок является восьмым по величине рынком в мире, существует огромный потенциал роста для крупнейших игроков федерального уровня. Российская продовольственная отрасль в настоящее время расширяется и консолидируется [7].

Следует отметить, что X5 Retail Group заняла первое место среди российских ритейлеров после результатов 2018 года. Эти результаты были достигнуты благодаря клиент-ориентированной стратегии и особому вниманию к качеству предоставляемых услуг. Группа планирует достичь доли рынка в 15% к 2020 году [3].

Для эффективного развития бизнеса российские ритейлеры внедряют мировой опыт инновационных бизнес-технологий [9], основанный на применении знаний, полученных ими из опыта работы крупнейших зарубежных ритейлеров в глобальном пространстве глобального розничного сектора. использовать методический аппарат, основанный на применении современных методов и моделей планирования [5]

Как правильно сказано, «российские продовольственные ритейлеры адаптировались к беспокойной рыночной среде, сократили потребительский спрос и нашли решения, чтобы продолжить свое развитие в сложной геополитической ситуации и замедлить экономический рост» [8].

Таким образом, несмотря на усиливающееся негативное влияние политических и экономических факторов, существует неопределенность относительно деловой среды глобальной экономики. мировая розница выросла. Крупнейшими ритейлерами являются компании из США, Германии и Франции, в основе которых лежит обширный опыт исторического развития розничного бизнеса в этих странах. В последние годы розничный сектор быстро развивался благодаря более высокому экономическому росту в Китае, ЮАР, Объединенных Арабских Эмиратах, Чили, Мексике и Российской Федерации по сравнению с мировой экономикой. Доля бизнеса зарубежных филиалов крупнейших мировых компаний розничной торговли составляет около 70%.

Литература:

1. Александрова Л. Ю., Мунши Ш. М. состояние и динамика развития розничной торговли в России // Современные проблемы науки и образования. — 2019. — № 1–2.
2. Гребнев А. И. Экономика торгового предприятия. Учебник. — М.: Экономика, 2018. Дашков А. П., Памбухчиянц В. К. Коммерция и технология торговли. — М.: Дашков и Ко, 2018. — 700 с.
3. Евстигнеев Е. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия., М, Просвещение, 2018.
4. Ермишин П. С. Особенности создания торговых предприятий // Современная Торговля. — 2019.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М: Финансы и статистика, 2019. — 576с.
6. Кондратьева К. В. Состояние и перспективы развития сетевой торговли // Молодой ученый. — 2018. — № 50. — С. 146–148.
7. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Учеб. Для вузов. — 4-е изд., пераб. и доп. — Мн.: Выш. шк., 2018. Мунши А. Ю.,
8. Розничная торговля: организация и управление /Пер.с англ. под ред. Ю. Каптуревского — СПб.: Питер, 2019. — 216–220с.
9. Саршор Т. Л. Совершенствование стратегии менеджмента. Логистика и система. — 2019. — № 5. — 216–42с. <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19748>
10. <https://cyberleninka.ru/article/n/17077051>

Система внутреннего контроля в банковской сфере

Гурьянов Максим Михайлович, студент магистратуры;

Научный руководитель: Коваленко Борис Борисович, доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

В статье рассмотрены различные аспекты организации систем контроля в организациях, осуществляющих банковскую деятельность. Необходимость внедрения данных систем в кредитной организации необходимо для минимизации внутренних и внешних рисков Банка. На данный момент системы контроля во многих банках формируются из нескольких этапов: внутренний аудит, внешний аудит, контроль соответствия требованиям текущего законодательства (compliance). Очень важно обеспечить, прежде всего, безошибочную и качественную проверку внутренних процессов, так как этап внутреннего аудита первичен и риски потерь на данном этапе значительно ниже, чем на последующих этапах. Аудитор должен быть независим и компетентен, как правило это внутренний сотрудник отдельного подразделения. Многолетний опыт сотрудников, занятых в банковской сфере позволил сформировать систему, которая на данный момент работает эффективно в большинстве случаев, но нельзя исключать человеческий фактор и возможное несовершенство системы.

Ключевые слова: банк, аудит, compliance-контроль, нормативно-правовые акты, урегулирование убытков.

Наиболее приоритетное направление развития банковской сферы — обеспечение безопасности и сохранности, как конфиденциальных данных клиентов и банка, так и ценностей, принадлежащих им. Особенно это актуально в век высоких технологий, когда кажется, для обученных хакеров нет ничего невозможного, а вся информация из любых источников, кажется, лежит на поверхности. Кредитные организации подвержены особенному вниманию злоумышленников, как внешних, так и внутренних. Для всестороннего обеспечения безопасного взаимодействия клиентов и банка необходима современная эффективная система контроля.

Задачи внутреннего аудита банка предельно просты: необходимо соблюдение интересов вкладчиков, акционеров банка, клиентов, а так же предоставление достоверной и полной информации о деятельности кредитной организации, компетенции сотрудников, соответствие деятельности организации правовому полю, в котором она существует, минимизация финансовых и репутационных рисков организации. За счет эффективных действий контролеров и обеспечивается должная надежность работы финансовой системы кредитной организации.

Основные принципы осуществления эффективных проверок в области корпоративной этики, внутренних процессов организаций, финансовых рисков были продиктованы развитием рыночной экономики в западных странах, преимущественно в США, Германии, Великобритании. Основываясь на этих принципах специальной комиссией COSO (Комиссия Трэдвеля) были выведены несколько степеней защиты от различного рода угроз, сопровождающих экономическую деятельность кредитных организаций: внутренний аудит, внешний аудит, контроль соответствия требованиям текущего законодательства (compliance).

Первая степень защиты предназначена для внутренней проверки процессов деятельности банка и предполагает различный рода оценку соответствия операционной деятельности базовым показателям эффективности, стандартам и внутренним уставным нормативам. Корректная организация данного процесса обеспечивает уход от возможных потерь и ведет к предотвращению ошибок на первичных этапах оказания финансовых услуг. Регулярная ревизия так же положительно влияет на развитие и совершенствование внутренних процессов, обеспечивает информированность вышестоящих инстанций о текущей деятельности и обеспечивает корректность и соответствие нормативным актам внутренней отчетность. Устранение ошибок и несовершенных процессов обработки запросов клиентов так же является неотъемлемой частью процесса проведения внутреннего аудита. Очень важно избежание непредвиденных и непредсказуемых событий, которые могут возникнуть в любой момент при дальнейших внешних проверках. Как правило за внутренний контроль отвечает руководство отдела, в котором проводится проверка и вся ответственность возлагается на лиц, принимающих решения в отдельно взятом подразделении. Под пристальным вниманием контролеров первого

этапа проверок находится основная внутренняя операционная деятельность подразделений.

Вторая степень защиты предполагает compliance (в переводе с английского означает согласие, соответствие с чем-либо) — контроль соответствия требованиям текущего законодательства. Осуществляют контроль данного этапа, как правило, надзорные органы, специализированные комитеты, имеющие особые полномочия, позволяющие сформировать информативный отчет о соответствии деятельности организации правовым нормам, законодательству и текущим стандартам внешних надзорных органов. Основные задачи надзорных комитетов: обеспечить устранение возможных угроз, связанных в том числе и с последними обновлениями законодательства, обеспечение информированности вышестоящих инстанций о нарушениях и слабых местах документационного обеспечения деятельности финансовой организации.

Compliance — в первую очередь внутренний, сводится к соблюдению законодательства посредством создания внутренних методологических указаний, предназначенных для корректных действий в правовом поле. Проведение методологической работы на основе отчетов после проверок является частью данного важнейшего этапа внутреннего аудита.

Итоговые результаты внутренних проверок на этапах внутреннего аудита и compliance обеспечивают информированность руководства и таким образом положительно влияют на эффективность операционной деятельности организации после проведения необходимых процедур улучшения процессов и усиления контроля слабых мест системы взаимодействия подразделений как внутри организации, так и за ее пределами.

Внешний банковский аудит проводится Банком России и его основной задачей является обеспечение контроля за действиями управляющего состава кредитных организаций, с целью защиты собственности участников финансовой сферы экономики.

В соответствии с Положением Банка России от 16 декабря 2003 г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах». Разработаны единые стандарты внешнего банковского аудита, которые, в свою очередь, соответствуют всем стандартам международного права. В последней редакции было внесено дополнение главы 2 подпунктом 2.5 В случае если в соответствии со статьей 11.1—2 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» в банке с базовой лицензией функцией руководителя службы внутреннего контроля исполняет руководитель службы управления рисками, он при осуществлении функций руководителя службы внутреннего контроля должен руководствоваться требованиями главы 4.1 настоящего Положения. Глава 4.1 в свою очередь описывает основные функции внутреннего банковского аудита, освещенные ранее.

По состоянию на первый квартал 2018 года в различных подразделениях внутреннего аудита банков были задействованы около 10 тыс. человек. (Таблица № 1)

Таблица 1. Личный состав работников СВА в банках России по состоянию на 01.03.2018 г.

Объем активов банков (млрд руб.)	Кол-во кредитных организаций	Отделы СВА кредитных организаций, ед.	Среднее количество отделов СВА, ед.	Отделы внутреннего контроля, ед.	Среднее количество отделов внутреннего контроля
>100	66	996	13	843	11
50–100	38	165	3	94	2
10–50	96	348	2	648	4
5–10	58	181	2	134	1
Менее 5	221	464	1	395	1
Итого:	479	2154	4,2	2114	3,8

[Источник: Составлено на основе официальных данных сайта Центрального Банка <https://www.cbr.ru/>]

Согласно данным, предоставленным в таблице, в 2018 году сильно сократилось количество банковских служащих, в том числе сотрудников внутреннего контроля и СВА. Связано это напрямую с массовым отзывом лицензий Банком России в течение последних нескольких лет. Число банков сократилось с 729 до 479. При этом общая тенденция распределения Банков в рейтинге по объему активов не изменилась. Хотел бы обратить особое внимание, что наибольшее количество структурных подразделений контролирующих отделов сосредоточено непосредственно в самых крупных банках с объемами активов от 100 млрд рублей.

Средняя численность сотрудников СВА и внутреннего контроля как правило не превышает 1,5% от общей численности сотрудников в организации.

Из данных приведенных выше можно сделать вывод, что далеко не все кредитные организации в России уделяют должное внимание качественному осуществлению контроля внутренней операционной деятельности организации. Это, вероятнее всего, связано с неверной расстановкой приоритетов руководства в кредитной организации. Фактически, недостаточное обеспечение штата внутреннего аудита в банках приводит к номинальному исполнению стандартов регулятора, что негативно влияет на развития бизнеса.

Несмотря на это, важно отметить, что за время существования банковской системы в России накоплен необходимый опыт для осуществления эффективной поддержки кредитных организаций, разработаны технологические процессы, направленные на минимизацию человеческого труда и исключение человеческого фактора при проверке больших объемов данных. В свою очередь регулятор постоянно развивает и совершенствует систему контроля над финансовыми институтами в рамках своих полномочий. Основные направления деятельности, направленной на создание универсальной национальной системы контроля Банков:

1. разработка единых подходов к формированию достаточных полномочий служб внутреннего контроля и аудита для выполнения своих функциональных обязанностей, а также к проведению процедур внутреннего контроля, в том числе регламентирующих организацию работы по управлению основными рисками и т. д.;

2. установление общих подходов к разработке и реализации программ повышения качества внутреннего аудита; эффективной организации и сопровождению деятельности внутреннего аудита;

3. совершенствование процедур и требований к подготовке рекомендаций по результатам проведенных службами внутреннего контроля и аудита мероприятий, а также осуществления контроля за устранением нарушений, выявленных ими в процессе мероприятий;

4. обеспечение условий для плодотворного взаимодействия служб внутреннего контроля и аудита с его заказчиками и собственниками (акционерами) и поддержки со стороны высшего исполнительного руководства;

5. усиление требований к аттестации сотрудников служб внутреннего аудита, в том числе и путем рекомендаций внутренним аудиторам подтверждать свой профессионализм получением соответствующих профессиональных сертификатов и квалификаций, предлагаемых международным Институтом внутренних аудиторов и другими профессиональными организациями.

Подводя итог хотелось бы отметить важность и необходимость развития направления внутреннего и внешнего аудита банковского сектора экономики России. Необходимо постоянно создавать и улучшать имеющиеся методики контроля, внедрять новейшие технологические процессы, использовать инновации в подходе к различного рода проверкам, ведь обеспечение безопасности, сохранности и должной обработки объемных потоков данных в финансовой сфере — основа благополучия очень важного сегмента экономики — Банковского сектора.

Литература:

1. Центральный банк Российской Федерации <https://www.cbr.ru/> дата обращения 19.12.2019;
2. Banki.ru <https://www.banki.ru/banks/ratings/>
3. Горегляд, В. П. Современный аудит: проблемы и перспективы / В. П. Горегляд // с.8 Деньги и кредит № 2 2017;

Институциональные аспекты народнохозяйственного планирования в командно-административной и рыночной экономике

Данкуца Александр Русланович, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный университет

В статье рассматривается роль народнохозяйственного планирования в институциональной среде командно-административной и рыночной экономики на примере СССР и дирижистской Франции. Посредством анализа плановых директив в народном хозяйстве Советского Союза как неполных контрактов и механизма согласования рыночными игроками выполнения плановых индикаторов во Франции было изучено, как долгосрочные программы развития оказывают влияние на улучшение качеств этих двух экономических систем и то, как данный институт наоборот может нивелировать их преимущества.

Ключевые слова: народнохозяйственное планирование, экономика СССР, экономика послевоенной Франции, неполные контракты, транзакционные издержки, оппортунистическое поведение, индикативное планирование, бескризисное расширение воспроизводства

Институт народнохозяйственного планирования как элемент государственного управления экономикой зародился в конце 20х годов прошлого века в СССР. Теоретические обоснования обращения к подобному рода организации хозяйственной жизни страны напрямую вытекали из выводов марксистской политэкономии о невозможности бескризисного расширения воспроизводства рыночными субъектами, что подстегивало создание такой системы экономических отношений, в которой весь объем изготавливаемой продукции регулировался бы всеобщим планом, основанном на анализе имеющихся и перспективных потребностей общества. Экономистами тех лет роль рассматриваемого института формулировалась следующим образом: «Задача перспективного плана народного хозяйства СССР в настоящий момент может быть сформулирована как задача такого перераспределения наличных производительных сил общества, включая сюда и рабочую силу, и материальные ресурсы страны, которое в оптимальной степени обеспечивало бы бескризисное расширение воспроизводства этих производительных сил возможно быстрым темпом, в целях максимального удовлетворения текущих потребностей трудящихся масс и скорейшего приближения их к полному переустройству общества на началах социализма и коммунизма». [4, с. 169–170]

Разработка и приведение в жизнь такого плана подразумевает наличие органа или совокупность оных, занятых указанной деятельностью. В советской системе данная роль отводилась Совету министров (Совету народных комиссаров до 1946 года) и Государственной плановой комиссии, где Совмин занимался целеполаганием и определением главных направлений развития экономики СССР, а Госплан на основе этих указаний и анализе существующих динамик в народном хозяйстве составлял детальные директивы, обязательные для выполнения всеми субъектами экономики, и следил за реализацией разработанных указаний предприятиями [2, с. 98, 254].

Вопреки расхожей точке зрения, впускаемых до различных организаций заданиях не содержалось полного перечня необходимой к выпуску продукции с точно прописанными объемами, планирование осуществлялось

в укрупненных обобщенных показателях, постепенная конкретизация которых происходила на уровнях республиканских Госпланов и Госпланов министерств, далее в плановых органах крупных хозяйственных объединений, и, наконец, определение точной товарной номенклатуры производилось уже в плановых бюро конкретных предприятий [1, с. 79–80]. Данное обстоятельство позволяет рассматривать подобные директивы как специфическую форму неполных контрактов, где принципалом выступали высшие слои советской бюрократии и непосредственно Госплан, задачей которых было формулирование заданий для экономических субъектов, являвшихся агентами, так как обладали некоторой самостоятельностью в выполнении указанных указаний [3, с. 387]. Такое распределение полномочий было продиктовано ассиметричным распределением информации: предприятия не могли сами по себе рассчитать необходимый обществу объем продукции, изготавливаемой ими, а государственные органы не были способны полностью учесть все факторы, оказывающие влияние на производство у каждого актора данной системы.

Описанная институциональная среда, помимо уже отмеченного поддержания бескризисного роста народного хозяйства, обладала рядом других существенных преимуществ на таковой, основанной на рыночной контрактации, главным из которых можно назвать экономию на транзакционных издержках координации. Имея четко определенных поставщиков и потребителей и не нуждаясь в проведении исследований имеющегося спроса, агенты не несли убытков от неопределенности, что нельзя было сказать о предприятиях, расположенных по другую сторону железного занавеса [3, с. 372–373]. Данные функции перекладывались на принципала, который, значительно экономя за счет эффекта масштаба, при помощи соответствующего научного аппарата (балансов народного хозяйства, межотраслевых балансов, экономико-математических моделей и т. д.) организовывал взаимодействие предприятий, исходя из целей удовлетворения потребностей всего общества.

В то же время, находясь в условиях отсутствия конкуренции, акторы более не были экономически заинтересованы в повышении производительности труда, так

как принципал в любом случае обеспечивал их функционирование. Это заставляло составлять такие плановые задания, выполнение которых было бы невозможно без сокращения расходов и рационализации технологического процесса на предприятиях, что, в свою очередь, влекло рост транзакционных издержек поиска информации для принципала, а также увеличения затрат, связанных с оппортунистическим поведением агентов, скрывавших производственные резервы для того, чтобы получить менее напряженные директивы. Кроме того, сами плановики, не имея исчерпывающих сведений о положении дел у того или иного хозяйствующего субъекта, могли дать заведомо нереализуемые императивы, тем самым угрожая карьере руководства данного актора. Подобного рода агентская проблема порождала различные неформальные институты, такие как: корректировки плана, приписки, ведомственность — что затрудняло управление экономикой страны посредством рассматриваемых неполных контрактов. Описанная выше тенденция вместе с совокупностью других факторов в конечном счете привела к кризису и развалу советской системы администрирования народного хозяйства, несмотря на то, что в период становления этой системы она смогла обеспечить крайне высокие темпы роста экономики и улучшения благосостояния населения.

Во время, как в СССР экономисты противопоставляли плановое управление народным хозяйством капиталистической экономике, подобные механизмы прижились и в последней, в частности, во Франции второй половины XX века [2, с. 22]. Также, как и в случае Советского Союза, данный институт поспособствовал стремительному увеличению ключевых экономических показателей страны на этапе своего внедрения, но в дальнейшем потерял свою эффективность, после чего пришлось вернуться к рыночному саморегулированию с весьма ограниченным участием государства.

Нахождение большинства предприятий в частной собственности подразумевало невозможность руководства ими из единого центра прямыми директивами, как это было в СССР, поэтому планирование во Франции строилось по другому принципу: Комиссариат по планированию составлял нормативных прогнозов развития народного хозяйства, в основе которых лежат некие заранее определенные темпы экономического роста, воплощающих в себе набор оптимальных условий [7, с. 98]. Для будущего достижений данных оптимальных условий (индикаторов) созывались исполнительные советы (или комиссии по модернизации), в которых участвовали представители: отраслевых министерств, органов администрации, предпринимательских объединений, крупных компаний и других экономических акторов [5, с. 8]. В ходе обсуждения предложений комиссариата участники этого согласования могли:

- вносить коррективы в прогнозы, предоставляя более точную информацию с мест;
- составлять с другими членами совета контракты, выполнение которых бы обеспечивало достижение описанных индикаторов;

- вносить коррективы в свою деятельность, имея представление о направлениях политики государства на плановый период.

Стимулировать исполнение намеченных оптимальных условий комиссариат мог посредством косвенных мер, тесного взаимодействия с другими органами власти. К числу таких механизмов можно отнести: выдачу дешевых кредитов, распределение дефицитных материалов, упрощение получения лицензий и разрешений на ту или иную деятельность и др. [6, с. 545]. Таким образом, народнохозяйственное планирование в своей французской версии решало две проблемы: поощряло рыночных игроков, осуществляющих развитие наиболее актуальных секторов экономики, и снижало транзакционные издержки координации, обеспечивая стабильную деловую активность на срок действия рассматриваемой государственной программы. Так, ирландский экономист Н. Тимони дала две оценки французскому планированию: «минималистскую», отражающую те функции, которые гарантированно выполняются при работе анализируемого института, и «максималистскую», раскрывающий потенциал системы планирования четвертой и пятой республик при наиболее рациональной организации данной системы и благоприятных внешних факторах. «Минималистская» точка зрения заключается в том, что экономическое планирование во Франции — это процесс, посредством которого политика государственного сектора координируется и благодаря которому социальные партнеры информируются о мнениях и действиях друг друга» [9, с. 140] «Более амбициозный взгляд на планирование заключается в том, что это социальный контракт: подготовка плана предусматривает активные переговоры социальных партнеров для достижения консенсуса по социальным и экономическим целям, которые реализуются посредством политического выбора. Таким образом, план является ориентиром для экономических интересов и социальных сил, он является ориентиром для общественного внимания. План является мобилизующим проектом, он позволяет обществу контролировать и строить вместе свое будущее». [9, с. 142]

Во то же время, данная система обладала и недостатками, один из которых логично вытекал из характера обеспечения согласованности хозяйствующих субъектов Франции. Консультации в исполнительных советах могли быть использованы крупными компаниями для осуществления картельных сговоров по разделу рынка или установлению цены, что естественно негативно влияло на работу менее «могущественных» акторов — малого и среднего бизнеса, например, или профсоюзов [7, с. 101]. Постоянный контакт на совещаниях представителей больших фирм и делегатов от различных правительственных учреждений также предоставлял плодотворную почву для лоббизма, превращая орган для достижения консенсуса экономическими агентами в таковой, обеспечивающий интересы узкого круга привилегированных организаций. Другой немаловажный изъян был обусловлен открытостью французской экономики, что помимо угрозы разрушения прогнозов комисса-

риата волатильностью внешней среды, вносил также затруднения в оказывании влияния на деятельность компаний, чьи основные контрагенты находились за рубежом. Это обстоятельство привело к тому, что со временем все меньше и меньше фирм четвертой и пятой республик ориентировались на плановые индикаторы [8, с. 2].

Приведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что народнохозяйственное планирование служит и в рыночной, и в командно-административной экономике для поддержания бескризисного развития народного хозяйства в целом. Различаются в данном случае механизмы, обеспечивающие это в разных институциональных средах. В командно-административной экономике, которая характеризуется низкими транзакционными издержками координации и отсутствием мотивации к повышению производительности труда агентами, план может быть использован как вид неполного контракта, исполнение которого потребует повышение эффективности производства предприятиями, которым спущены эти директивы. В рыночном же способе ведения хозяйства, где затраты на координацию высоки, но конкуренция стимулирует акторов уменьшать трансформационные расходы, реализация долгосрочных государ-

ственных программ благоприятствуют упрощению и удешевлению анализа спроса и заключения сделок.

Но важно отметить, что данные положительные стороны изучаемого института несут в себе и негативные изменения для внутренне присущих качеств рассматриваемых систем. Так, включение в план условий, которые бы потребовали рационализировать имеющийся у субъектов командно-административной экономики технологический процесс, оборачивается ростом транзакционных издержек поиска информации у принципала (Госплана) при том, что увеличение таковых может перекрывать сокращение производственных затрат, особенно учитывая то, что в таком случае из-за оппортунистического повеления некоторых агентов, скрывающих резервы предприятия, не исключено затормаживание тенденции улучшения производительности труда. В капиталистическом хозяйстве же, также ввиду оппортунистического поведения, планирование, обеспечивающее снижение расходов на координацию у акторов, способно привести к ухудшению экономической эффективности функционирования компаний вследствие монополизации рынка, которая возникает в результате заключения картельных сделок и лоббизма.

Литература:

1. Бадирян, И. З. Методология планирования и составления промфинпланов / И. З. Бадирян. М.: ИЭИ ВСНХ СССР, 1931, 339 с.
2. Брагинский, Б. И. Организация планирования народного хозяйства СССР / Б. И. Брагинский, Н. С. Коваль. М.: Госполитиздат, 1954, 393 с.
3. Институциональный анализ и экономика России. Второе издание / В. Т. Рязанов [и др.]. М.: Экономика, 2013, 503 с.
4. Каким быть плану: дискуссии 20х годов / Э. Б. Корицкий [и др.]. Л.: Лениздат, 1989, 224 с.
5. Бродская И. А. Уроки французских индикативных планов (к разработке российской концепции макроэкономического планирования) // Экономические науки. 2014. № 7 (116). с. 7–14
6. Clough S. V. Economic Planning in a Capitalist Society: France from Monnet to Hirsh // Academy of Political Science. 1956. № 4 (71). P. 539–552.
7. Du Boff R. V. The Decline of Economic Planning in France // The Western Political Quarterly. 1968. № 1 (21). P. 98–109.
8. Estrin S., Holmes P. Recent Developments in French Economic Planning // Economics of Planning. 1982. № 16. P. 1–20.
9. Timoney N. Economic Planning in France // Journal of the Statistical and Social Inquiry Society of Ireland. 1984. № 25, part 1. P. 121–157.

Дебиторская задолженность организации: методы анализа и пути управления

Диброва Ольга Валерьевна, преподаватель

Бузулукский финансово-экономический колледж — филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Активное развитие коммерческой организации в условиях современной экономики требует стабильного роста объемов реализации. Рост производства сам по себе еще не является показателем соответствующего увеличения выручки и прибыли. В итоге рост объемов производства без рынка сбыта становится бессмысленной задачей.

Активизация роста продаж в таком аспекте становится основной задачей финансового руководства компании. Одна из ведущих ролей в этом деле отведена такой категории, как дебиторская задолженность. Правильное и рациональное управление этим активом позволяет обеспечивать рост реализации продукции, с одной

стороны, и сделать его источником дополнительного дохода — с другой. [3]

Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов является объективным процессом хозяйственной деятельности предприятия. Рыночная природа экономики неразрывно связана с неопределенностью и, соответственно, нестабильностью экономической ситуации. Это приводит к тому, что далеко не все покупатели в состоянии произвести расчет сразу — по факту. В такой ситуации предприятие может либо работать только с теми контрагентами, которые оплачивают продукцию сразу или по схеме «деньги — товар»; либо реализовывать продукцию с возможностью оплаты после ее фактической поставки. Возникновение дебиторской задолженности является результатом именно такого выбора. [4]

Экономической сущностью дебиторской задолженности являются средства, которые были отвлечены из оборота организации. Следовательно, это имеющиеся у предприятия деньги, однако не в прямом смысле в виде валюты, а в виде имущественных требований и обязательств физических и юридических лиц, являющихся должниками данной организации. [2]

В соответствии с п. 1 ст. 266 НК РФ: «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией». [1]

Анализ дебиторской задолженности имеет большое значение в управлении предприятием. Основной целью этого анализа является определение состояния дебиторской задолженности и выявление резервов повышения эффективности ее функционирования. [5]

Процесс анализа дебиторской задолженности можно представить в виде последовательности нескольких этапов:

На первом этапе рассматривается динамика общего объема дебиторской задолженности — темпы изменения ее средней суммы в сопоставлении с темпами изменения объема реализации продукции и средней суммы всех активов; динамика удельного веса дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов предприятия.

На втором этапе изучается динамика состава дебиторской задолженности по ее основным видам, в том числе выделяется краткосрочная и долгосрочная задолженность; нормальная (отсроченная) и просроченная.

Дополнительную ценность имеют расчеты изменения суммы каждого из видов дебиторской задолженности в сопоставлении с темпами изменения объема производства и реализации продукции.

Структура дебиторской задолженности выражается в процентах каждого вида в их общей сумме. На основании этого показателя выявляется доля каждого вида дебиторской задолженности в ее общей сумме, которая зави-

сит от расчетно — платежной дисциплины предприятия и уровня выполнения договорных обязательств каждой стороной.

Особое внимание следует обратить на просроченные дебиторскую задолженность, рост которой указывает на ухудшение финансового состояния предприятия. С этой целью рассчитывается коэффициент просроченной дебиторской задолженности, который характеризует долю просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности (Кпр.дз) и определяется по формуле:

$$\text{Кпр.дз} = \text{ДЗ пр.} / \text{ДЗ}\Sigma,$$

где ДЗ пр. — сумма просроченной дебиторской задолженности; ДЗΣ — общая сумма дебиторской задолженности.

Увеличение этого коэффициента указывает на недостатки по взысканию задолженности, ухудшение финансового состояния, снижение расчетно — платежной дисциплины со стороны заказчиков, покупателей и др.

На третьем этапе анализируется иммобилизация средств на дебиторскую задолженность. Этот процесс характеризуют ряд следующих показателей.

Коэффициент иммобилизации капитала (Ким.кап.) характеризует долю дебиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств, он определяется по формуле:

$$\text{Ким.кап.} = \text{ДЗ} / \text{К},$$

где ДЗ — сумма дебиторской задолженности; К — сумма хозяйственных средств (капитала).

Чем выше этот коэффициент, тем больше средств отвлечено из общей суммы капитала в дебиторскую задолженность, то есть фактически тем больше средств компании находится у других юридических и физических лиц.

Коэффициент иммобилизации оборотных средств (Ким.ОА) характеризует долю дебиторской задолженности в оборотных средствах и определяется по формуле:

$$\text{Ким.ОА} = \text{ДЗ} / \text{ОА},$$

где ОА — сумма оборотных активов.

Чем выше этот коэффициент, тем больше оборотных средств отвлечено из оборота в дебиторскую задолженность и находится у других юридических и физических лиц.

На четвертом этапе анализа рассчитывается оборачиваемость дебиторской задолженности (Одз), которую рекомендуется рассчитывать по формуле:

$$\text{Одз} = \text{ВР} / \text{ДЗ ср.},$$

где ВР — выручка предприятия; ДЗ ср. — среднегодовая сумма дебиторской задолженности.

Оборачиваемость дает представление о том, какое число раз дебиторская задолженность трансформируется в выручку от реализации. При анализе оборачиваемости большое значение имеет динамика этого показателя.

Более наглядное представление об оборачиваемости дает показатель продолжительность периода оборота дебиторской задолженности (в днях):

$$ПО_{дз} = 365 \times О_{дз} = 365 \times (ДЗ \text{ ср.} / ВР),$$

где ВР — выручка предприятия; ДЗ ср. — среднегодовая сумма дебиторской задолженности.

Этот показатель указывает, сколько дней в среднем требуется для погашения дебиторской задолженности.

При анализе оборачиваемости дебиторской задолженности важно сопоставлять этот показатель с оборачиваемостью кредиторской задолженности (Окз):

$$О_{кз} = ВР / КЗ \text{ ср.},$$

где ВР — выручка предприятия; КЗ ср. — среднегодовая сумма кредиторской задолженности.

Традиционный подход к вопросам соотношения дебиторской и кредиторской задолженности свидетельствует о том, что суммы дебиторской задолженности должны превышать суммы кредиторской задолженности. Это фактически означает, что запланированных поступлений средств (от инкассации дебиторской задолженности) должно быть больше, чем сумм, подлежащих погашению кредиторам.

Однако существует и другой подход, согласно которому превышение сумм кредиторской задолженности над дебиторской является целесообразным и обоснованным при соблюдении следующего условия:

$$О_{дз} > О_{кз},$$

где $O_{дз}$ — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; $O_{кз}$ — коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Этот же процесс характеризуется коэффициентом соотношений кредиторской и дебиторской задолженностей:

$$К_{кз/дз} = КЗ / ДЗ.$$

Если коэффициент больше 1,0 — это указывает на превышение кредиторской задолженности над дебиторской, т. е. привлеченные средства в общей сумме хозяйственных средств превышают средства, находящиеся у других юридических и физических лиц, и, наоборот: если этот коэффициент меньше 1,0 — то средства, переданные в пользование другим юридическим и физическим лицам, превышают привлеченные средства.

На пятом этапе оценивается эффективность инвестиций в дебиторскую задолженность. Заключение об этом можно сделать на основе анализа коэффициента рентабельности дебиторской задолженности:

$$R_{дз} = (ЧП / ДЗ \text{ ср.}) \times 100,$$

где ЧП — сумма чистой прибыли; ДЗ ср. — среднегодовая сумма ДЗ.

Соотношение показывает, какова отдача в виде чистой прибыли на 1 руб. средств, инвестированных в дебиторскую задолженность. При использовании квартальной отчетности суммы прибыли корректируются: за 1 квартал объемы прибыли принимаются с умножением на 4; за 1 полугодие — с умножением на 2; за 3 квартал — с объемом, умноженным на 4/3.

При анализе эффективности вложений в дебиторскую задолженность можно также рассчитать показатель валовой рентабельности дебиторской задолженности:

$$R_{дз \text{ вал}} = (ВП / ДЗ \text{ ср.}) \times 100,$$

где ВП — сумма валовой (операционной) прибыли; ДЗ ср. — среднегодовая сумма дебиторской задолженности.

Удобство этого показателя — в том, что он может быть сопоставлен со средневзвешенной стоимостью капитала (WACC). Вложения в дебиторскую задолженность обоснованы только тогда, когда они превышают затраты на привлечение капитала:

$$R_{дз \text{ вал}} > WACC.$$

Анализ дебиторской задолженности основывается на данных бухгалтерского учета (реже — управленческого учета). При этом конкретный этап анализа не является самоцелью, но служит основой для дальнейшей оценки прав требования и принятия управленческих решений. [5]

Управление дебиторской задолженностью

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия должно осуществляться по следующим основным этапам:

- анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту;
- формирование стандартов оценки покупателей;
- обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

Существует ряд приемов и способов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их невозврате. Для этого необходимо:

- избегать дебиторов с высоким риском неоплаты, например покупателей, испытывающих серьезные финансовые трудности;
- периодически пересматривать предельную сумму отпусков услуг в долг исходя из финансового положения покупателей и своего собственного;
- при поставке большого количества услуг немедленно выставлять счета покупателям и заказчикам, с тем чтобы они получили их не позднее чем за день до наступления срока платежа;
- определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли и с показателями прошлых лет;
- при предоставлении займа или кредита требовать залог на сумму не ниже величины дебиторской задолженности по предстоящему платежу;

— закрывать задолженность путем зачета, т. е. предоставления встречного однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления иного исполнения долговых обязательств;

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, планирование и контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. На образование дебиторской

задолженности предприятия влияет ряд факторов, как внутреннего так и внешнего характера.

К внешним факторам можно отнести: общее состояние экономики в стране, инфляцию, денежно-кредитную политику Центрального Банка РФ. Внутренними факторами являются: взвешенность кредитной политики предприятия, наличие системы контроля за дебиторской задолженностью и т. д.

Таким образом, любая работа, связанная с дебиторской задолженностью, требует детальной разработки регламента принятия решений, позволяющего оценить и сравнить выгоду и риск.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117 — ФЗ (с изм. от 23.04.2018 № 105 — ФЗ)
2. Грабская Я. И., Морозова Е. С. Управление дебиторской задолженностью как механизм развития экономических отношений в России // Интернет — журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, — № 5. — 2016
3. Мельникова Л. А., Рубцова Ю. В. Учет и анализ дебиторской задолженности // Современный бух. учет. — 2015. — № 5. — с.176–180 —
4. Сысоева И. А. Дебиторская и кредиторская задолженность // Бухгалтерский учет. — 2015. — № 1. — с.11–18
5. Трофимова Т. А., Валинуров Т. Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Международный бухгалтерский учет. — 2015. — с.133–140
6. Тумин В. М., Костромин П. А., Вихрова А. С. Зарубежная и отечественная практика управления устойчивым развитием промышленных предприятий на основе повышения информационной прозрачности ведения бизнеса // Российский технологический журнал. — 2016. — № 1 (10) — с.71–85
7. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_214941/

Инструменты профессионального развития государственных гражданских служащих

Долгополов Иван Александрович, студент;

Научный руководитель: Токмурзин Тимур Маратович, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Данная статья посвящена оценке результативности действующих инструментов профессионального развития государственных гражданских служащих в Москве. Проанализированы проблемы и тенденции профессионального развития государственных служащих.

Ключевые слова: государственные служащие, профессиональное развитие, персонал.

This article is devoted to the evaluation of the effectiveness of the existing tools of professional development of civil servants in Moscow. The problems and trends of professional development of civil servants are analyzed.

Key words: civil servants, professional development, personnel.

Проблема повышения квалификации государственных служащих считается одной из основной проблемы системы государственной службы и кадровой деятельности.

В условиях, в которых система государственного управления в России находится в корне реформированные требования профессионального развития и подготовки государственных служащих крайне важны.

Чтобы эффективным образом осуществлять управление изменениями в разных сферах общественно-политической жизни, госслужащие обязаны обладать специальным уровнем профессиональной, деловой и этической подготовленности.

Недостаточный уровень профессиональной и компетентной подготовки должностных лиц современного государственного аппарата признан на официальном уровне.

Практика государственного управления доказывает это.

Несмотря на это, очень многим сотрудникам по-прежнему не хватает опыта государственной службы и необходимых знаний и навыков.

Они часто не имеют юридической, социальной и экономической подготовки, необходимой для эффективной официальной работы.

В федеральном законе № 79 от 27 июня 2004 г. (с изменениями от 25 декабря 2008 г.), регулирующем правовые основы российской государственной службы, принцип компетентности и профессионализма определен как один из основных принципов организации и функционирования государственной службы [1].

Основное место в системе профобразования российских чиновников отводится

Российской академии госслужбы при Президенте РФ, Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, а также Финансовому университету при Правительстве РФ.

Также, профессиональная переподготовка и повышение квалификации государственных гражданских служащих регулируются президентскими указами и постановлениями правительства, основными из которых являются:

Указ Президента РФ от 24.06.2019 N 288 «Об основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2019—2021 годы» [2];

Указ Президента РФ от 21.02.2019 N 68 «О профессиональном развитии государственных гражданских служащих Российской Федерации» [3].

Образовательные организации, реализующие программы дополнительного профессионального образования для государственных служащих, самостоятельно устанавливают, что они также содержат технологии для занятий.

Деятельность по повышению квалификации государственных служащих осуществляется с отрывом от государственной службы или без нее.

Условия профессионального развития государственного служащего, участвующего в мероприятиях по повышению квалификации, обеспечивают:

- а) глава государственного органа, лицо, занимающее государственную службу Российской Федерации или государственную службу субъекта Российской Федерации, или представитель такого руководителя или лиц осуществление полномочий арендатора от имени Российской Федерации или субъекта Российской Федерации (далее — представитель нанимателя);
- б) организация, осуществляющая образовательную деятельность по дополнительным профессиональным программам (далее — образовательная организация);
- в) государственное учреждение, организация, которая участвует в реализации мероприятий по профессиональному развитию работника.

Профессиональное развитие государственных служащих включает в себя:

- а) дополнительное профессиональное образование;

- б) семинары, тренинги, мастер-классы, другие мероприятия, предназначенные, прежде всего, для ускоренного приобретения новых знаний и навыков государственными служащими;
- в) конференции, круглые столы, официальные стажировки, другие мероприятия по изучению лучших практик, технологий государственного управления, обмена опытом;
- г) самостоятельное изучение учебных материалов государственными служащими, чьи предметы соответствуют направлению их внештатной работы и которые хранятся в едином специализированном информационном источнике для профессионального развития государственных служащих, который создан на основе государственной информационной системы в сфере государственной службы (далее: единый специализированный источник информации), а также в других информационных системах;
- д) образовательные курсы, доступ к которым предоставляется удаленным должностным лицам, в том числе с использованием единого специализированного информационного ресурса и других информационных систем.

Дополнительная профессиональная подготовка государственных служащих осуществляется путем реализации образовательными учреждениями дополнительных профессиональных программ (программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки) в порядке и формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации в области образования.

Продолжительность обучения по программе повышения квалификации государственных служащих составляет не менее 16 часов, а по программе профессиональной переподготовки — не менее 500 часов.

Официальные лица, успешно прошедшие дополнительную профессиональную программу и сдавшие выпускной экзамен, получают свидетельство об обучении или диплом о профессиональной переподготовке.

Дополнительное профессиональное образование чиновников осуществляется:

- а) по государственному контракту о мерах по повышению квалификации государственных служащих в соответствии с законодательством Российской Федерации о системе договоров о закупках товаров, работ, услуг для удовлетворения государственных и муниципальных нужд (далее — законодательство о системе контрактов на закупку).
- б) в соответствии с государственным контрактом в порядке, установленном Правительством Российской Федерации или нормативно-правовыми актами, регулирующими субъект Российской Федерации;
- в) за счет государственных органов, в которых государственные должностные лица выполняют обязанности государственной службы Российской Федерации в образовательных учреждениях, как это определено

в положениях закона о системе договоров в сфере государственных закупок;

- г) на основании государственного образовательного сертификата о дополнительном профессиональном образовании (далее — образовательный сертификат) [3].

Чиновник может пройти стажировку. Стажировка — это обмен опытом, целью которого является изучение передового опыта в соответствующей области профессиональной деятельности для профессионального роста должностного лица (далее — стажировка).

Официальные лица могут проходить стажировку индивидуально, а также совместно с другими должностными лицами в группах, не превышающих 20 человек.

Период, в течение которого должностные лица должны проходить официальную стажировку, должен составлять не менее 5 дней и более 6 месяцев [4].

Должностное лицо, прошедшее стажировку, по рекомендации представителя работодателя или непосредственного руководителя, может участвовать в мероприятиях по повышению квалификации с целью передачи знаний и навыков, организованных кадровой службой, должностным лицам учреждения. Государство, в котором указанное государственное должностное лицо заменяет должность государственной службы.

В современных условиях возрастают требования со стороны государственных чиновников, которым необходимо мыслить современно и принимать эффективные управленческие решения. Чтобы решать проблемы и быть конкурентоспособными, работники, в свою очередь, должны постоянно поддерживать необходимый профессиональный

уровень, поэтому дальнейшее профессиональное обучение должно быть непрерывным и систематическим.

Поэтому одной из приоритетных задач управляющего субъекта является формирование потребностей государственных служащих в области постоянного профессионального развития и обновления знаний.

Согласно социологическому опросу 55,6% респондентов заявили, что потребность в новых знаниях была мотивом, побуждающим государственных служащих пройти дополнительное обучение; 45,0% считают, что обучение позволяет работать более эффективно, рационально и качественно; 17,9% рассматривают обучение как возможность перейти на более интересную работу; 23,1% считают, что обучение — это способ перейти на более высокооплачиваемую работу; 23,9% считают, что обучение помогает им перейти на более высокую позицию. Это является подтверждением того, что дополнительное профессиональное обучение рассматривается государственными служащими как возможность изменить свой профессиональный и официальный статус.

Наконец, следует отметить, что уникальность государственных функций в зависимости от уровня и типа принимаемых решений и выполняемых функций определяет различные методы профессионального развития. В этом контексте меры по повышению квалификации государственных служащих должны осуществляться с учетом особенностей выполняемых функций и уровня замещаемой должности, а также необходимости приобретения специализированных знаний и навыков в этой области деятельности, развивать профессиональные навыки и использовать личные лучшие практики.

Литература:

1. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 N 79-ФЗ (последняя редакция)
2. Указ Президента РФ от 24.06.2019 N 288 «Об основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2019–2021 годы»;
3. Указ Президента РФ от 21.02.2019 N 68 «О профессиональном развитии государственных гражданских служащих Российской Федерации»
4. Постановление Правительства РФ от 18.05.2019 N 618 «Об утверждении Положения о прохождении служебной стажировки государственными гражданскими служащими Российской Федерации»

Procedure for conservation of fixed assets

Evlanova Julia Alexandrovna, student;

Tatyana Yurievna Korzhavina, candidate of economics, associate professor;

Daria Dmitrievna Postnikova, senior lecturer

Russian State Agrarian University — Moscow Agricultural Academy named after KA Timiryazev

The key issue of this article is the procedure for conservation of fixed assets. Fixed assets play a huge role in the labor process, as they collectively form the production and technical base and determine the production capacity of the enterprise. The relevance of this issue is that in a period of economic instability, it is important for the preservation of the organization to reduce costs.

Keyword: preservation of fixed assets; depreciation; accounting; inventory; VAT.

In times of economic instability, cost-cutting is essential to maintaining the organization. Many companies primarily reduce staff costs, but there are measures that have much smaller social consequences, which can also reduce costs and, consequently, reduce losses. These measures include the reduction of depreciation charges in connection with the preservation of fixed assets.

Preservation of fixed assets is a set of measures that are aimed at long-term storage of fixed assets, in the event that there is a complete or partial cessation of economic activity with the probability of resuming their functioning. That is, in the case when the object of fixed assets for any reason is not used, the management of the organization may decide to preserve it for a certain period.

But it should be noted that when transferring fixed assets to conservation, the following difficulties arise:

1. Insufficient legislative regulation of the General procedure for the transfer of fixed assets for conservation and their accounting;

2. No standardized forms for the design of the preservation process;

3. Existence of disputable questions concerning accounting and tax accounting of depreciation of the preserved property.

Since, at present, the procedure for conservation is not regulated by legislation, the entire initiative to conduct this process falls on the leadership of the current organization. However, there are some restrictions on objects subject to conservation, approved by the guidelines.

Thus, the legislation establishes the shortest period of conservation. The duration of this process should be at least three months. In this case, in the case of transfer of fixed assets for conservation for a period of more than 3 months, depreciation is suspended.

The transfer of fixed assets for conservation is carried out with the help of an individual Commission, which is created by the management of the organization. The task of this Commission is the registration of the necessary documentation and inspection of conservation facilities. Members of the individual Commission are heads of structural divisions, representatives of administration and technical services. The Commission also approves decisions on conservation, the list of objects, reasons and terms.

The procedure begins with a mandatory inventory. The final step is to draw up an act approving the transfer of fixed assets

for conservation. The act is drawn up in any form, as a unified form is not developed.

As for accounting, the object transferred to conservation continues to be listed as part of fixed assets and is accounted for separately on account 01 "Fixed assets" sub-account "Fixed assets for conservation". At the same time, expenses related to the transfer of fixed assets for conservation are included in other expenses.

This procedure is made out in accounting as follows:

Table 1. Facts of economic life on the account of the process of conservation of fixed assets

№	The content of the business transaction	Correspondence of accounts	
		debit	credit
1	Object of fixed assets transferred to conservation	01.2	01.01
2	The costs of conservation, deconservation and maintenance of mothballed fixed assets are taken into account.	91.2	10 (23,60.68,70)
3	Resumption of operation of fixed assets	01.01	01.02

During the conservation period, the value of the fixed asset is not excluded from the property tax base (regardless of how the tax is calculated-based on the cadastral or book value) [1]. But there is an exception: if the law of the subject of the Russian Federation provides for the exemption from tax of mothballed fixed assets and the organization complies with the conditions for granting this benefit.

It is important to note that if the fixed asset is used in activities subject to VAT, the "input" VAT on goods (works, services) purchased for the preservation of the fixed asset is deducted. Whereas, previously accepted to the deduction of "input" VAT on the main means transferred to conservation, is not restored.

In our opinion, it is important to assess the feasibility of transferring fixed assets to conservation, as in some cases this may adversely affect the efficiency of the company. Incorrectly executed documents can cause incorrect accounting and taxation of objects. The issue of regulation of the order of transfer of fixed assets for conservation remains open and requires improvement of legislation in this area.

References:

1. Tax code of the Russian Federation (part second) from 05.08.2000 № 117-FZ (as amended on 28.07.2012);
2. The order of the RF Ministry of Finance from 13.10.2003 N 91Н (edited from 24.12.2010) "On approval of Methodical instructions on accounting of fixed assets" (Registered in Ministry of justice of Russia 21.11.2003 N 5252);
3. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of March 30, 2001 №. 26n "on approval of the Regulations on accounting" Accounting of fixed assets "RAS 6/01";

4. Postnikova L. V., Korzhavina, T. Y. Accounting. Educational method. manual / Postnikova L. V., Korzhavina T. Y. — М.: MSHA, 2015.
5. Horuzhiy L. I., Kharcheva I. V. Accounting and analysis. Part 1: Educational settlement / Horuzhiy L. I., Kharcheva I. V. — М.: Publishing house-MSHA, 2015.

Теоретические основы инвестиционной привлекательности муниципального района

Жданова Есения Дмитриевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Подолякина Елена Валерьевна, кандидат технических наук, доцент
Вологодский государственный университет

В настоящее время полномочия по решению большой совокупности социальных задач передаются с федерального на региональный и даже муниципальный уровни, происходит активная реструктуризация и реорганизация экономики муниципальных районов.

Объем поступающих в муниципальный район инвестиций, их состав, деление по направлениям и формам собственности, представляют значительную основу развития муниципального района, позволяющую повысить уровень жизни населения.

Экономическое развитие возможно, в случае управления процессом повышения инвестиционной привлекательности, которое невозможно без понимания сущности указанного понятия, что обосновывает актуальность темы исследования.

Целью исследования является изучение теоретических основ инвестиционной привлекательности муниципального района.

Однако изучение теоретических основ инвестиционной привлекательности невозможно без изучения понятия инвестиции.

Термин инвестиций не использовался в отечественной экономической литературе до 1980-х годов, однако

упоминался в переводных работах западных экономистов. Так, По мнению Дж. М. Кейнса инвестиции — это «текущий прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода», та «часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления».

В отличие от зарубежных авторов, в отечественной литературе выделялось два подхода к пониманию инвестиций: затратный и ресурсный, особенности каждого из подходов представлены в таблице 1.

Для определения экономической сущности инвестиций необходимо произвести синтез затратного и ресурсного подходов, что, в частности, представлено в Федеральном законе от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». В соответствии с пунктом 2 статьи 1 вышеуказанного закона инвестиции это «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».

Таблица 1. Подходы к определению инвестиций

Затратный подход	Ресурсный подход
Понятие инвестиций отождествляется с понятием капитальных вложений. Капитальные вложения являются лишь составной частью инвестиций, поэтому недостатком данного подхода является то, что в понятии инвестиций не учитываются финансовые и интеллектуальные инвестиции	Ресурсы выделяются как составляющий элемент инвестиций, при этом последние рассматриваются как финансовые средства, необходимые для простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Ресурсный подход основывается на приоритете экономических средств, специализированных для простого и расширенного производства основных фондов.

Понятие инвестиций на региональном уровне наиболее точно сформулировал В. В. Спицын, который считал, что инвестиции — это «денежные средства и иные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения дохода (или эффекта)

как хозяйствующим субъектом, непосредственно осуществляющим инвестирование (инвестором), так и всей региональной системой». Сформулированное В. В. Спицыным определение допустимо использовать для определения инвестиций на муниципальном уровне.

В экономической литературе, посвящённой понятию инвестиционной привлекательности, отсутствует единое мнение относительно определения данного понятия. Основные

трактовки понятия «Инвестиционная привлекательность» представлены в таблице 2.

Таблица 2. Трактовки понятия инвестиционная привлекательность

Автор	Определение инвестиционной привлекательности
А. А. Петров.	Совокупность признаков (условий, ограничений), определяющих приток капитала в регион и оцениваемых с помощью инвестиционной активности
И. А. Бланк	Обобщенная характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиций конкретного инвестора [1]
А. Мозгоев	Определяется совокупностью свойств внешней и внутренней среды объекта инвестирования, определяющих возможность граничного перехода инвестиционных ресурсов
А. В. Печенкина	Уровень соответствия объективных характеристик региона (условий ведения бизнеса в регионе) предпочтениям субъектов бизнеса с учетом «искажения» параметров этих характеристик в процессе коммуникации «субъект бизнеса — региональный субъект управления
В. А. Машкин	Наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования
Л. С. Валинурова	Совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции
М. В. Чиненов	Объективные предпосылки для инвестирования, количественно выражаемые в объёме капитальных вложений, которые могут быть привлечены в регион исходя из присущих ему инвестиционного потенциала и уровня некоммерческих инвестиционных рисков

Взгляды авторов на сущность инвестиционной привлекательности значительно отличаются, однако некоторые из них существенно дополняют друг друга. В большинстве случаев, инвестиционная привлекательность рассматривается с позиции региона, который является объектом вложения капитала.

Понятие инвестиционной привлекательности трактуется в широком и узком смысле. В широком смысле оно применимо к региону или отдельной отрасли, а в узком — к конкретному объекту или предприятию. В обоих случаях, инвестиционная привлекательность — это соответствие инвестиционного объекта, предприятия или целого региона, ожиданиям и целям конкретного инвестора.

Основным подходом к трактовке понятия инвестиционной привлекательности, является ее сравнение с целесообразностью вложения средств в интересующий инвестора объект инвестирования. Как правило, в этом случае авторы говорят о наличии определенных свойств объекта, а также условий среды, которые позволяют принять инвестиционное решение. Указанного подхода придерживаются такие авторы, как — А. Мозгоев, В. А. Машкин, Л. С. Валинурова.

Необходимо отметить, что данные определения являются довольно общими и не позволяют чётко определить критерии, руководствуясь которыми инвестор принимает решение об инвестировании. Кроме того, они не позволяют сделать вывод о том, как повысить инвестиционную привлекательность того или иного объекта.

Другие авторы рассматривают инвестиционную привлекательность, как систему экономических отношений. Согласно данному подходу инвестиционная привлекательность объекта инвестирования определяется как система эконо-

мических отношений по поводу осуществления инвестиций в целях получения дохода и (или) получения иного положительного эффекта.

В процессе изучения литературы по вопросам инвестиционной привлекательности можно встретить понятие «Инвестиционного рынка», который также определяется, как система экономических отношений. Так, например, Н. И. Лахметкина под инвестиционным рынком понимает систему экономических отношений, свободной конкуренции и партнёрства между всеми субъектами инвестиционной деятельности, представляющими инвестиционный спрос и инвестиционное предложение» [2]. Таким образом, считать инвестиционную привлекательность системой экономических отношений не вполне обоснованно.

Основываясь на еще одном походе, многие ученые рассматривают инвестиционную привлекательность как совокупность показателей. Например, понятие инвестиционной привлекательности, выведенное Ю. А. Корчагиным, понимающим под инвестиционной привлекательностью интегральный показатель, который определяется по совокупности ее экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития. Аналогично, по мнению Н. Ю. Трясициной, инвестиционная привлекательность — это комплекс показателей деятельности, с помощью которого определяется наиболее предпочтительное инвестиционное поведение.

В литературных источниках встречаются и другие характеристики инвестиционной привлекательности региона. Так, Л. В. Плахова определяет инвестиционную привлекательность региона, как интегральный или синергический фактор, определяющий его конкурентоспособность [3].

Системным информационным ресурсом, на основании которого принимаются инвестиционные решения, считает инвестиционную привлекательность П. Н. Суркин.

В ходе исследования выявлено, что изученные подходы объединяет то, что на выбор инвестором объекта инвестирования и принятие решения о начале инвестиционного процесса в значительной мере влияет высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Систематизировав основные понятия инвестиционной привлекательности региона, проведя аналогию между ре-

гионом и муниципальным районом, возможно сформулировать понятие инвестиционной привлекательности муниципального района.

Инвестиционная привлекательность муниципального района представляет собой совокупность множества факторов (экономических, географических, социальных и т. д.), а также, возможностей, угроз и ограничений, которые определяют степень притока инвестиций в муниципальный район.

Литература:

1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. — СПб.: Ника-Центр, 2005. — 265 с.
2. Лахметкина Н. И, Малофеев С. Н., Капранов Л. Д., Седаш Т. Н. Инвестиционный менеджмент: учебник. — М.: КНОРУС, 2015. — 262 с.
3. Злобин, Б. К. Инвестиционная система региона: концепция, механизм управления: монография. — М.: ИД ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2008. — 288с.

Аспекты организации местного самоуправления и управления социально-экономическим развитием муниципального образования

Игнатъевский Валерий Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент

Вологодский государственный университет

Щукина Александра Юрьевна, студент

Вологодский государственный педагогический университет

Автором в рамках настоящей статьи рассматриваются понятие и содержание муниципального образования, выявляются вопросы организации местного самоуправления и управления социально-экономическим развитием муниципального образования, предлагается в качестве одной из мер социально-экономического развития муниципального образования муниципально-частного партнерства.

Ключевые слова: муниципальные образования, социально-экономического развитие, муниципально-частное партнерство.

The Author considers the concept and content of the municipality in the framework of this article, identifies the issues of organization of local self-government and management of socio-economic development of the municipality, proposes municipal-private partnership as one of the measures of socio-economic development of the municipality.

Keywords: municipal formations, social and economic development, municipal-private partnership.

Проблемой для муниципальных образований в России является то, что в стране были существенно разрушены традиции осуществления местного самоуправления. На протяжении длительного исторического периода население было отстранено от какого-либо участия от процесса принятия решений. Это в значительной мере повлияло на формирование современного мышления граждан, их восприятия местного самоуправления. Оно зачастую воспринимается как «филиал» центральных властей. Безусловно, можно говорить про искреннюю заинтересованность граждан в общественной жизни своего микрорайона. Но пока что это скорее исключение.

Отличительной чертой муниципального образования как формы организации местного самоуправления в России

является то, что в нем имеются специальные органы, которые должны решать сугубо местные задачи. В этом понимании муниципальное образование представляет собой форму осуществления власти на местном уровне [1]. Такое осуществление власти может иметь форму как непосредственного вовлечения в процесс принятия и реализации решения, так и путем участи в выборах и органов муниципального образования. Другими словами, местное самоуправление занимает лидирующее положение по сравнению с другими формами привлечения населения для непосредственного самоуправления.

В кризисной ситуации управление развитием муниципальных территорий как основных элементов социально-экономического развития системы приобретают статус обя-

зательного элемента в системе национального устройства. Необходимость модернизации государственного устройства и отдельных его территорий требует оптимальной пространственной организации экономической и социальной сферы через реформирование систем управления ими. Тем не менее, успешные трансформации муниципальных административных систем и их перевод в качественно новые невозможны без приверженности деятельности правительства на перспективу.

На основе анализа ряда зарубежных и отечественных исследований можно определить социально-экономическое развитие муниципального образования как деятельность, направленную на достижение стратегических целей в изменчивой и конкурентной среде, включающая анализ социально-экономического состояния муниципального образования, определение факторов управляющих воздействий, рассмотрение влияния специфики территориальной факторов, а также мониторинг достигнутых результатов.

Управление ресурсами социального сектора на муниципальном уровне имеет конкретные функции. В конце концов, приоритетной задачей является процесс повышения качества жизни и успешное решение социальных задач и проблем ресурсного обеспечения для осуществления полномочий и эффективной организации работы органов местного самоуправления. Эти задачи требуют рассмотрения и значительного улучшения. Без глубокого понимания роли социальной структуры невозможно обеспечить высокое качество жизни [3].

В наше время мы можем наблюдать как исчезают различия между различными моделями местного самоуправления и комбинированными формами их ресурсного обеспечения, развивается обеспечение социально-экономического развития муниципальных образований.

В отличие от западных стран, основной проблемой российских муниципалитетов является несоответствие между сферой полномочий и имеющимися финансовыми ресурсами. Нехватка ресурсов является серьезной проблемой.

Кроме того, муниципалитеты зависят от различных факторов, нарушающих ресурсную систему: дефицита, плохих специфических ресурсов, чрезмерного государственного регулирования или изменения макроэкономической ситуации.

Для более эффективного социально-экономического развития муниципального образования необходимо развитие муниципально-частного партнерства не только для того, чтобы наращивать возможности бюджета, а для того, чтобы в максимально сжатые сроки совместно с заинтересованным бизнесом решать важные для муниципалитета и жителей задачи. В качестве работающих примеров можно привести:

- аренда земельных участков, предоставляемых инвесторам;
- в сельском хозяйстве — для развития крестьянско-фермерских хозяйств, поддержка начинающих фермеров;

- в строительстве — для строительства домов для детей-сирот, реконструкции детского сада, для строительства гостевых домов в туристических местностях;
- заключение концессионных соглашений на пользование объектах жилищно-коммунального хозяйства.

Как показывает опыт многих, использующих данный механизм, он несет в себе множество преимуществ как для муниципалитетов, так и для местных предприятий-инвесторов. Поэтому практика муниципально-частного партнерства должна расширяться и поддерживаться.

Эта система приоритетов и механизмов разумного использования ресурсов, выделяемых на социальные цели, должна быть правильно структурирована.

Сегодня необходимо искать новые пути ресурсного обеспечения для реализации полномочий муниципалитетов в социальной сфере. Для этих целей частный бизнес активно участвует в решении социальных проблемы муниципалитетов. Кроме того, полномочия органов местного самоуправления в отношении предпринимательской деятельности расширяются [2].

Таким образом, управление развитием территорий муниципальных образований в условиях кризиса требует особого внимания к социальной сфере, потому что без глубокого понимания роли социальной структуры невозможно обеспечить приемлемое качество жизни, которое является необходимым условием для пополнения и рационального использования трудовых ресурсов. Стратегические цели органов местного самоуправления в области социального развития в период кризиса должны быть следующими:

- выявление источников ресурсного потенциала муниципальных образований;
- определение содержания муниципальной социальной политики;
- вовлечение общественных организаций в процесс управления.

Управление развитием муниципалитета должно быть направлено на достижение позитивных изменений в различных сферах жизни, в том числе обеспечение необходимого уровня развития социально — экономической сферы.

Несмотря на все предпринимаемые государством, регионами, районами усилия, существует достаточно проблемных вопросов на пути развития муниципалитетов, без решения которых эффективное функционирование органов местного самоуправления в современный период становится крайне затруднительным, а иногда и невозможным.

В первую очередь это выражается в таких негативных явлениях, как падение объемов производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, демографические проблемы, сокращение количества объектов социальной и инженерной инфраструктуры, снижение уровня и качества жизни населения.

Для устранения указанных проблем необходимо развивать качественно новое государственно-муниципальное партнерство, решение кадровых вопросов, обеспечить со-

крашение безработицы, требуется реализация налогового потенциала территорий и развитие муниципально-частного партнёрства не только для того, чтобы наращивать возможности бюджета, а для того, чтобы в максимально сжа-

тые сроки совместно с заинтересованным бизнесом решать важные для муниципалитета и жителей задачи. Кроме того, управление развитием территорий муниципальных образований требует особого внимания к социальной сфере.

Литература:

1. Ахмедуев А. Ш. Стратегическое управление социально-экономическим развитием региона: методологические основы формирования и системные проблемы организации // Региональные проблемы преобразования экономики, № 1, 2017. — С. 75–84.
2. Приказчикова, О. В. Основы местного самоуправления в России на примере деятельности местных советов / О. В. Приказчикова, Я. Е. Тарасова, К. А. Пацай // Научная дискуссия: вопросы юриспруденции. — 2016. № 1. С. 63–68.
3. Хашоева А. Ш., Дудаев М. Н. Условия социально-экономического развития муниципального образования // Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право: материалы Международной научно-практической конференции: Академия управления, 2015. С. 124–127.

Применение механизмов муниципально-частного партнёрства в развитии транспортного комплекса

Исупов Роман Игоревич, студент магистратуры;

Петров Андрей Павлович, кандидат социологических наук, доцент

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

В статье рассмотрены результаты исследования текущего состояния и перспектив развития транспортного комплекса на примере города Екатеринбурга и Екатеринбургской городской агломерации, а также результаты эмпирического исследования в части применения механизмов муниципально-частного партнёрства в управлении транспортным комплексом.

Отмечается, что в транспортном комплексе продолжает сохраняться и нарастать ряд проблем, решение которых возможно только на основе применения механизма муниципально-частного партнёрства. Вместе с тем существующие программные документы, определяющие развитие транспортного комплекса, не содержат упоминаний о применении механизма муниципально-частного партнёрства.

Данные эмпирического исследования подтверждают факт того, что существующие практики муниципально-частного партнёрства пока нельзя считать достаточными для большинства компонентов транспортного комплекса. В качестве главных причин этой ситуации было определено недостаточное программное обеспечение, при этом финансовое обеспечение реализации программ в корректировках не нуждается.

Для активизации практик муниципально-частного партнёрства в развитии транспортного комплекса необходимы корректировки программ развития транспортной сферы в части дополнения этих программ перечнем конкретных форм и механизмов реализации муниципально-частного партнёрства в развитии транспортного комплекса.

Ключевые слова: транспорт, транспортная инфраструктура, транспортный комплекс, управление транспортным комплексом, муниципально-частное партнёрство, практики партнёрства, программы развития, эффективность проектов.

Одним из важнейших компонентов экономики страны является транспорт. Транспортное обеспечение и транспортная инфраструктура играют существенную и даже определяющую роль при размещении предприятий, степень их развития является условием рационального расположения производства [6].

Транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей экономики. В силу этого эффективное развитие транспортного комплекса любого региона является одним

из доминирующих факторов роста экономической активности и повышения инвестиционной привлекательности региона, следствием чего будет являться улучшение качества жизни населения, проживающего в нем [3].

Для выявления проблем транспортного комплекса регионального уровня был выполнен анализ существующего положения дел в транспортной сфере Свердловской области. Транспортная система Свердловской области является одной из наиболее крупных в России, что позволяет

утверждать о том, что проблемы транспортной сферы, характерные для данного региона, являются характерными и для транспортной системы в целом.

Следовательно, результаты настоящего исследования вполне могут быть использованы для характеристики проблем транспортной сферы любого региона и даже страны, а меры решения проблем вполне поддаются масштабированию. Значимость, размеры и структура транспортного комплекса Свердловской области, включающего все виды транспорта, за исключением морского, определяются осо-

бенностями геополитического положения региона как связующего звена между Европой и Азией [2].

Город Екатеринбург, являясь центром области и Екатеринбургской городской агломерации, одновременно является и крупнейшим транспортным центром страны. В связи с этим развитие транспортного комплекса Екатеринбурга не утрачивает своей актуальности. Развитие и функционирование транспортного комплекса города Екатеринбурга представлено системой взаимосвязанных показателей, отраженных в табл. 1.

Таблица 1. Основные показатели, характеризующие развитие транспортного комплекса Екатеринбурга [4]

Показатель	2017 год	2018 год
Перевозка пассажиров общественным транспортом, млн чел	319,4	322
Перевозка пассажиров муниципальным транспортом, млн чел	194,1	200
Перевозка пассажиров муниципальным автобусом, млн чел	33,7	35,3
Перевозка пассажиров трамваем, млн чел	81,9	85,7
Перевозка пассажиров троллейбусом, млн чел	29,6	29,0
Перевозка пассажиров метро, млн чел	48,9	50,0
Перевозка пассажиров частным транспортом млн чел.	125,3	122
Строительство и реконструкция дорог, тыс. м ²	192,6	125
Уровень автомобилизации населения, единиц /тыс. человек	414,7	428,6
Скорость сообщения по магистральной улично-дорожной сети, км/час	25	25
Увеличение платного парковочного пространства, машино-мест	2497	2497

Данные таблицы свидетельствуют о том, что практически по всем составляющим имеет место положительная динамика. Наиболее показательной характеристикой является значение числа пассажиров, перевезенных общественным транспортом, в том числе, муниципальным.

Необходимо отметить, что продолжает сохраняться разрыв между числом пассажиров, перевезенных общественным транспортом, и числом пассажиров, перевозимых муниципальным транспортом. В 2018 году такая разница составила 122 миллиона пассажиров, в 2017 году эта разница составляла 125,3 миллиона пассажиров.

Доля пассажиров, перевезенных муниципальным транспортом, в общей структуре пассажирооборота снизилась на 12%, при соответствующем увеличении доли пассажиров, перевезенных частным транспортом. Не в последнюю очередь это вызвано тем, что частные перевозчики, более мобильно обновляют парк подвижного состава и зачастую работают на маршрутах, не освоенных муниципальным транспортом [4].

Однозначно положительным аспектом развития транспортного комплекса Екатеринбурга является развитие дорожной сети общественного транспорта. За девять лет протяженность этой сети увеличилась на 105,4 километра и составляла на конец 2018 года 852,6 км [4].

Несмотря на развитие дорожной сети города, средняя скорость движения продолжает оставаться невысокой. Средняя скорость сообщения по магистральной улично-дорожной сети Екатеринбурга составляет 24,5 км/час, что связано с растущим уровнем автомобилизации населе-

ния. Средний темп роста протяженности дорожной сети составлял 104,5%, тогда как средний темп автомобилизации населения был равен 111,1%.

Вместе с тем в транспортной системе Екатеринбургской городской агломерации продолжает оставаться нерешенным ряд проблем, наиболее значимыми из которых являются следующие:

- неудовлетворительное состояние трамвайных путей, контактной сети электроснабжения и тяговых подстанций трамвайных и троллейбусных систем;
- низкие фактические скорости сообщения на всех видах транспорта вследствие исчерпанного резерва пропускной способности маршрутов;
- низкий уровень субсидирования городского электрического транспорта;
- высокая себестоимость перевозок грузов автомобильным транспортом;
- недостаточное число складских помещений классов «А» и «В»;
- недостаточно развитая система контрактной логистики;
- недостаточный уровень освоения транспортных и информационных технологий в системе логистики [5].

Устаревший подвижной состав и полностью исчерпанный ресурс развития маршрутов городского транспорта определяет низкую скорость движения электрического транспорта на маршрутах. Фактические скорости маршрутного сообщения составляют в г. Екатеринбург — 9,6 км/ч для троллейбуса, 13,7 км/ч для трамвая, для автобусов —

15,6 км/ч. Для 62 % жителей города Екатеринбурга временные затраты на передвижение от места проживания до места работы значительно превышают нормативные [5].

Главной проблемой развития наземного городского электротранспорта является то, что финансирование этого развития предусмотрено Транспортной стратегией РФ исключительно за счет бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников [1].

Мероприятия по развитию метрополитена г. Екатеринбург также предусмотрены в Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. При этом капитальные вложения в его развитие за счет средств федерального бюджета практически не предусмотрены [1].

Несмотря на значительную протяженность автомобильных дорог общего пользования, возможности более полной реализации транзитного потенциала сдерживаются недостаточным уровнем развития автодорожной сети. Около 50 % общего объема перевозок по автомобильным дорогам осуществляется в условиях превышения нормативного уровня загрузки дорожной сети [2].

Техническое состояние сети автомобильных дорог регионального и местного значения не соответствует тенденциям спроса на грузовые и пассажирские перевозки. В структуре действующей сети автомобильных дорог регионального значения преобладают дороги III и IV технических категорий, данные представлены на рис. 1.



Рис. 1. Структура действующей сети автомобильных дорог, % [2]

Помимо того, что большая часть автомобильных дорог относится к низким категориям, вследствие недостаточного финансирования имеет место тенденция ухудшения эксплуатационного состояния автомобильных дорог

регионального значения. Соотношение удельного веса дорог в зависимости от их эксплуатационного состояния представлено на рис. 2.

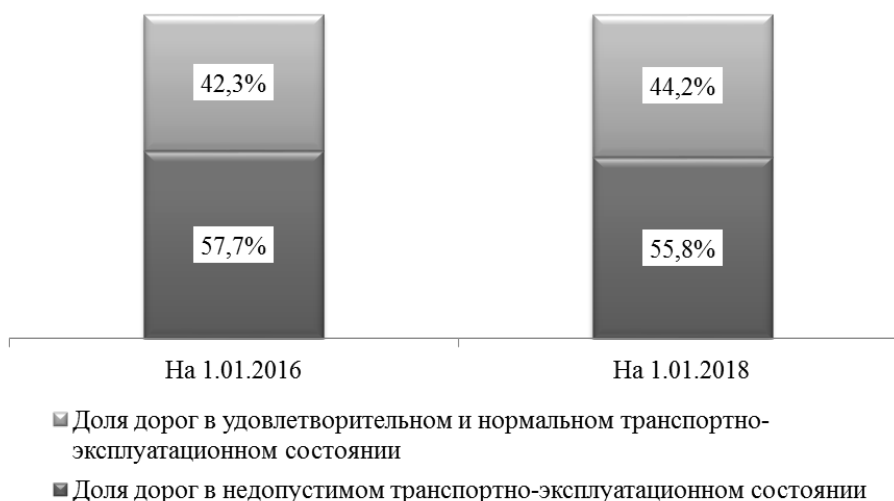


Рис. 2. Соотношение удельного веса дорог в зависимости от их транспортно-эксплуатационного состояния, % [2]

Для развития транспортного комплекса города Екатеринбурга была принята транспортная стратегия, опреде-

ляющая основные направления этого развития. Помимо названной стратегии, принята и реализуется Государственная

программа Свердловской области «Развитие транспортного комплекса Свердловской области до 2024 года» [2].

Однако ни в транспортной стратегии, ни в подпрограмме Государственной программы Свердловской области не отмечено применение механизма муниципально-частного партнерства. Данное обстоятельство расценивается автором как упущение разработчиков программных документов.

Соответственно, напрашивается вывод о том, что программные документы и Стратегический план могут и должны быть скорректированы и детализированы в части использования механизмов муниципально-частного партнерства для решения конкретных задач развития транспортного комплекса.

Для уточнения необходимости и возможности внесения данных корректировок в Транспортную стратегию Свердловской области было проведено эмпирическое исследование в форме опроса среди руководства транспортного комплекса и предприятий транспортной сферы. Результаты опроса показали, что большая часть респондентов отмечает неполное соответствие Транспортной стратегии Свердлов-

ской области задачам развития транспортного комплекса, считая при этом полезным применение механизмов муниципально-партнерства для решения проблем транспортной сферы. Существующее финансовое обеспечение программ развития транспортного комплекса полагают недостаточным практически все опрошенные.

Применение механизмов партнерства возможно в рамках всех программ и проектов для решения всех без исключения задач развития транспортного комплекса Екатеринбург и Екатеринбургской городской агломерации. В случае реализации проектов партнерства финансовое обеспечение реализации программ в корректировках не нуждается.

Таким образом, автор настоящей статьи считает необходимым и возможным внесение в новую редакцию Стратегического плана изменений, касающихся конкретных форм и механизмов реализации муниципально-частного партнерства в развитии транспортной сферы. Аналогичные корректировки возможны в любых региональных и федеральных целевых программах, касающихся развития транспортного комплекса.

Литература:

1. Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года (с изменениями на 12 мая 2018 года) [Электронный ресурс] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р // Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации — Режим доступа: <https://www.mintrans.ru/ministry/targets/187/191/documents> (дата обращения: 10.08.2018).
2. Об утверждении Государственной программы Свердловской области «Развитие транспортного комплекса Свердловской области до 2024 года» (с изменениями на: 29.03.2018) / Постановление Правительства Свердловской области от 25 января 2018 года № 28-ПП [Электронный ресурс] // Сайт компании «Техэксперт» — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/543542657> (дата обращения: 24.12.2018).
3. Маренков Г. В. Транспортная инфраструктура Свердловской области — связующее звено между Европой и Азией [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства транспорта и связи Свердловской области — Режим доступа: <https://mtrans.midural.ru/news/list> (дата обращения: 22.12.2018).
4. Стратегический план развития Екатеринбурга [Электронный ресурс] / Утвержден Решением Екатеринбургской городской Думы от 10.06.2003 № 40/6 «О стратегическом плане развития Екатеринбурга» в редакции Решения Екатеринбургской городской Думы от 25 мая 2018 года № 12/81 // Официальный портал Екатеринбурга — Режим доступа: <https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai> (дата обращения: 29.12.2018).
5. Транспортная стратегия Свердловской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства Свердловской области — Режим доступа: <http://www.midural.ru/> (дата обращения: 10.08.2018).
6. Хегай Ю. А. Проблемы и перспективы развития транспортной системы в России / Ю. А. Хегай // Теория и практика общественного развития (2014, № 4) — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-transportnoy-sistemy-v-rossii> (дата обращения: 12.12.2018).

Инвестиционная привлекательность региона (на примере Ростовской области)

Каракашян Карина Оганесовна, студент магистратуры

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

Инвестиционная политика Ростовской области строится в соответствии со стратегией инвестиционного развития Ростовской области до 2030 года, стратегией социаль-

но-экономического развития области до 2020 года, а также государственной программой «Экономическое развитие и инновационная экономика» Ростовской области. Целью

вышеупомянутых программ является, во-первых, создание благоприятного инвестиционного климата и условий для ведения бизнеса, во-вторых, повышение инновационного потенциала Ростовской области, в-третьих, усиление интеграционных связей Ростовской области с субъектами Российской Федерации, зарубежными странами, в-четвертых, увеличение объема и оптимизация структуры внешне-торгового оборота Ростовской области.

Иностранные инвестиции на территории Ростовской области пользуются полной и бесспорной правовой защитой. Иностранные инвесторы имеют полное право вкладывать капитал во все отрасли экономики, а так же могут заниматься всеми видами деятельности, кроме отраслей и производств, видов деятельности и территорий области, на инвестирование в которые вводятся ограничения, которые установлены законодательством той или иной страны.

Оценивая перспективы области, то можно с уверенностью сказать, что она является одной из регионов РФ, который вобрал в себя большое количество инвестиционных преимуществ по сравнению с регионами-конкурентами. Кроме того, стоит отметить, что в Ростовской области действует формула «семь «И» Губернатора». Это семь слагаемых формулы успеха. Они способны обеспечить опережающее развитие Ростовской области: инвестиции, индустриализация, инновации, институты инфраструктура, инициатива, интеллект.

Приоритетные направления экономики для привлечения инвестиций в Ростовскую область:

- обрабатывающие производства;
- животноводство;
- рыбохозяйственный комплекс;
- производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- тепличное хозяйство;
- производство возобновляемых источников энергии в агропромышленном комплексе;
- развитие туризма в Ростовской области;
- создание объектов инженерной и транспортной инфраструктур;
- добыча полезных ископаемых;
- транспорт;
- розничная торговля;
- жилищное строительство;
- создание объектов социальной инфраструктуры.

Согласно итогам 2019 г. объем инвестиций в экономику Ростовской области за счет всех источников финансирования сократился на 12,3% в январе-июне 2019 г. в сравнении с тем же периодом прошлого года. И так, объем инвестиций в основной капитал, привлеченный Ростовской областью в первом полугодии 2019 г., составил 76,7 млрд рублей [2]. За последние три года это значение является минимальным. Вот несколько показателей для сравнения: так в первом полугодии 2016 г. Ростовская область привлекла 86,7 млрд рублей инвестиций, в 2017 г. — 115,9 млрд рублей инвестиций, а в 2018 г. — 91,4 млрд рублей. Просели

по этому показателю многие соседние регионы в этом году. Так, например, в Краснодарском крае объем инвестиций в основной капитал в первом полугодии 2018 г. составил 179,1 млрд рублей, в 2019 г. — 142,8 млрд рублей. Похожие ситуации наблюдаются в следующих областях: Калмыкия, Крым, Астрахань и Волгоградской областях.

Как и в других субъектах РФ, в Ростовской области, с целью дальнейшей реализации задач, которые установлены национальным проектом, приняты и реализуются региональные проекты. Ими заданы высокие планки по достижению численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства Дона (это около 735 тыс. человек к 2024 г.), создания нового «слоя» предпринимателей — самозанятых граждан (96 тыс. человек к 2024 г.), а так же расширению спектра мер поддержки предпринимателей, в том числе имущественной, консультационной финансовой и др. А так же, стоит отметить то, что в Ростовской области в течение последних лет проводится активная политика по поддержке малого и среднего предпринимательства, его популяризации, развитию инфраструктуры поддержки бизнеса. Принятые меры дают возможность Донскому региону наращивать слой малого и среднего бизнеса. Так, например, за первые 3 месяца 2019 г. число субъектов малого и среднего предпринимательства¹ увеличилась на 0,8 процента (по сравнению с началом года) и достигло 54,1 тыс. ед.

В январе-марте 2019 г. малыми и средними предприятиями было использовано почти 3,3 млрд рублей инвестиций в основной капитал (это на 5,7% ниже уровня прошлого года). Основными направлениями инвестиционных вложений в данный период у малых предприятий Ростовской области являются: сельское хозяйство (21,8%), строительство (21%), промышленное производство (16%). У средних организаций инвестиции в основном осуществлялись в сельское хозяйство (32,8% от общего объема), в промышленные виды деятельности (27,9%) и в деятельность по операциям с недвижимым имуществом (20,6%). Основными направлениями инвестиционных вложений в данный период у малых предприятий Ростовской области являются: сельское хозяйство (21,8%), строительство (21%), промышленное производство (16%). У средних организаций инвестиции в основном осуществлялись в сельское хозяйство (32,8% от общего объема), в промышленные виды деятельности (27,9%) и в деятельность по операциям с недвижимым имуществом (20,6%).

На сегодняшний момент «Перечень инвестиционных проектов Ростова-на-Дону» включает в себя 62 проекта на общую сумму 201 135 млн рублей. Планируемое количество создания рабочих мест: 20495 мест [1].

В соответствии с Областным законом от 10.05.2012 № 843-ЗС «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области» организации,

¹ Юридических лиц.

Областным законом от 01.10.2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области». Инвестиционные проекты, которые реализуются на территории Ростовской области, могут претендовать на следующие формы государственной поддержки:

- предоставление субсидий на возмещение части затрат по созданию объектов капитального строительства инженерной инфраструктуры, являющихся неотъемлемой частью инвестиционного проекта, и (или) их подключению к инженерным системам электро-, газо-, водоснабжения и водоотведения;
- льготы по налогам.

1) *Субсидия на возмещение части затрат* по созданию объектов капитального строительства инженерной инфраструктуры, которые являются неотъемлемой частью инвестиционного проекта, и (или) их подключению к газоснабжения, инженерным системам электроснабжения, водоотведения и водоснабжения, предоставляется заявителям при реализации следующих инвестиционных проектов с объемом инвестиций не менее 100 млн рублей:

- проекты по строительству объектов в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами;
- проекты транспортного комплекса;
- проекты в сфере промышленного производства;
- проекты агропромышленного комплекса.

Литература:

1. Министерство экономического развития Ростовской области — <https://invest-don.com/ru/>.
2. Федеральная служба государственной статистики — <https://www.gks.ru/>.
3. Инвестиционные проекты — <https://investprojects.info>

2) *Льготы по налогам*, которые предоставляются инвесторам на срок окупаемости инвестиционного проекта, который предусмотрен проектной документацией, но не более чем на пяти лет.

При всем этом, объем инвестиций должен превышать:

- 0,5 млн рублей и более — в засушливых восточных районах Ростовской области: Заветинском, Пролетарском, Дубовском, Зимовниковском, Орловском, Ремонтненском;
- 3 млн рублей и более — в таких городах, как Ростов-на-Дону, Таганрог;
- 140 млн рублей и более — в отношении имущества организаций, созданного в рамках реализации инвестиционного проекта, который предназначен для эксплуатации другим лицам и передан в аренду или иное возмездное пользование;
- 1 млн рублей и более — в остальных районах и городах.

Проведенный анализ инвестиционной деятельности в Ростовской области за последние несколько лет показал, что несмотря на то, что объем инвестиций в экономику Ростовской области сократился на 12,3% в январе-июне 2019 года в сравнении с тем же периодом предыдущего года, в целом уровень инвестиционной активности в области достаточно высок и соответствует имеющемуся потенциалу.

Принципы замещения вакантных должностей государственной гражданской службы РФ на примере налоговой инспекции

Корабейникова Алина Владимировна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье рассматривается процесс замещения вакантных должностей в государственной налоговой инспекции.

Ключевые слова: государственная налоговая служба, замещение вакантных должностей, конкурс.

В настоящее время государственная налоговая служба нуждается в качественном выполнении кадровым составом задач и функций, возложенных на государственные органы. Для эффективного выполнения поставленных задач, государственной налоговой службе, необходимо формировать высококвалифицированный кадровый состав. Для выполнения данной задачи отбор на государственную службу должен осуществляться по определенным разработанным механизмам.

В целях реализации данных процессов были разработаны методические рекомендации для использования

в работе. Порядок проведения Конкурса определяется Федеральным законом от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [1], Указом Президента Российской Федерации от 01.02.2005 № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации» [2], Постановлением Правительства РФ от 31.03.2018 № 397 «Об утверждении единой методики проведения конкурсов на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы Российской Федерации и включение в кадровый резерв государствен-

ных органов» [3], приказом ФНС России от 01.06.2018 № ММВ-7-4/371@ «Об утверждении Методики проведения конкурсов на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации в Федеральной налоговой службе и Порядка и сроков работы конкурсных комиссий для проведения конкурса на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации в Федеральной налоговой службе».

Для выявления необходимости в кадровом персонале, в налоговой инспекции, используют экономико-математические и штатно-номенклатурные методы.

Руководитель кадрового подразделения несет ответственность за подбор и расстановку кадров, повышение их квалификации.

Набор персонала в налоговую инспекцию осуществляется из внешних и внутренних источников. К внешним источникам относится привлечение новых людей в инспекцию.

К внутренним источникам относится выдвижение кандидатов налоговой службы, на освободившиеся вакантные должности. Преимуществом данного метода является то, что по сравнению с вновь принятыми сотрудниками, опытные специалисты, проработавшие не один год на государственной службе, имеют более высокие способности, и оцениваются выше по рабочим качествам.

После того как поступает информация от кадрового подразделения, об освободившихся должностях в отделе, начальник отдела принимает решение о выдвижении кандидатур на вакантные должности, о количестве необходимых кандидатур, и информирует об этом руководителя кадрового отдела.

Начальник кадрового отдела на основании должностных инструкций, определяет основные требования к профессиональному уровню кандидатов на замещающие должности. После чего начинает заниматься поиском кандидатов внутри налоговой инспекции.

По отобраннным кандидатам проводят проверку на соответствие знаний, умения, опыта к имеющимся вакантным должностям.

О приеме документов для участия в конкурсе издается соответствующий указ начальника налоговой службы о проведении конкурса на замещение вакантных должностей федеральной государственной гражданской службы в Инспекции. Данный приказ также размещается на сайте федеральной налоговой службы.

Для участия в конкурсе кандидаты предоставляют необходимый пакет документов, такие как: заявление участника на имя руководителя инспекции, на основе рекомендаций от своего непосредственного руководителя; анкету; копию

паспорта; документы, подтверждающие высшее образование; заверенную копию трудовой книжки; документ, подтверждающий отсутствие заболеваний, препятствующих государственной службе. А также иные документы, предусмотренные Законом № 79-ФЗ, другими федеральными законами, указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ.

Во время проведения конкурса в кадровый резерв Управления Федеральной налоговой службы к участнику предъявляются следующие требования: высшее образование, наличие опыта работы в государственной службе более 4 лет. Проводится оценка профессионального уровня претендентов на замещение вакантной должности гражданской службы или включение в кадровый резерв.

Конкурс проводится при наличии двух или более претендентов на замещающую должность. В аттестационную комиссию входят начальник инспекции, начальнику отдела, кадровый специалист и два независимых эксперта.

Победителями становятся кандидаты, успешно прошедшие все этапы конкурса, и получившие наибольшее количество положительных отзывов от комиссии.

По результатам конкурса издается приказ Инспекции о назначении победителя конкурса на вакантную должность государственной гражданской службы и заключается служебный контракт.

Конкурс на замещение проводится несколько раз в год, целью которого является: принятие решения о повышении или понижении в должности, тех или иных специалистов; о конкретных направлениях работы с имеющимся резервом.

Для примера рассмотрим Межрайонную ИФНС № 24 по Свердловской области. За период с января 2019 г. по 31 октября 2019 года в инспекцию было принято — 41 человек. За этот же период, уволенных составило 44 человека. В период с января по сентябрь, было проведено 5 конкурсов на замещение вакантных должностей. Общее количество успешно пройденных претендентов составило — 49 человек.

В связи с тем, что в налоговой службе оплата труда невысока, у специалистов есть возможность поучаствовать в конкурсе на замещение должностей. Для молодых специалистов это прекрасный стимул для повышения заработной платы. Что касается более опытных сотрудников, проработавших не один год, это шанс подняться по карьерной лестнице. Как показывает статистика, желающих поучаствовать в конкурсе, с каждым разом, становится все больше.

Так, для успешно прошедших претендентов, на замещающую должность, результатом конкурса станет: должностной рост, увеличение оплаты труда, престиж и привилегии, расширение выполняемых обязанностей.

Литература:

1. Федеральный Закон РФ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 02.12.2019) // СПС «КонсультантПлюс»;

2. Указ Президента РФ от 01.02.2005 N 112 (ред. от 10.09.2017) «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс»;
3. Постановлением Правительства РФ от 31.03.2018 № 397 «Об утверждении единой методики проведения конкурсов на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы Российской Федерации и включение в кадровый резерв государственных органов» // СПС «КонсультантПлюс»;
4. ФНС России от 01.06.2018 № ММВ-7-4/371@ «Об утверждении Методики проведения конкурсов на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации в Федеральной налоговой службе и Порядка и сроков работы конкурсных комиссий для проведения конкурса на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации в Федеральной налоговой службе» // СПС «КонсультантПлюс»;
5. [Электронный ресурс]: <https://www.nalog.ru/gn66/>

Оценка эффективности деятельности строительных организаций с помощью внедрения системы показателей

Круглов Андрей Владимирович, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящей статье рассмотрены вопросы оценки эффективности деятельности строительных организаций с помощью внедрения системы показателей. Проводится исследование, которое подтверждает высокую значимость представленной системы показателей. В статье обозначены результаты рассмотрения экономических показателей строительных организаций, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: экономика, эффективность, строительная компания, система показателей, строительная деятельность.

This article considers the issues of assessing the effectiveness of construction organizations through the introduction of a system of indicators. A study is conducted, which confirms the high importance of the presented system of indicators. The article outlines the results of the consideration of economic indicators of construction organizations, the relevant conclusions.

Keywords: economy, efficiency, construction company, system of indicators, construction activity.

Одним из видов деятельности в сфере экономики и ключевой отраслью образования фондов, в настоящее время, является строительство. Оно оказывает существенное влияние на экономический рост и успешное развитие нашего государства. Деятельность данной отрасли отечественной экономики предполагает ввод, реконструкцию, модернизацию и капитальный ремонт действующих объектов различного назначения.

Одним из критериев, по которому оценивают экономическое состояние России, является развитие строительства. Оно в значительной степени увеличивает валовый продукт, а также создает интерес к другим отраслям промышленности, услуг или транспорта. В связи с этим особую актуальность приобретают анализ существующей ситуации в сфере строительства, рассмотрение системы показателей, которые влияют на деятельность организации.

Как уже было отмечено выше, строительная сфера оказывает немалое влияние на развитие экономики страны. За последние годы число строительных организаций стремительно увеличилось.

Одним из главных направлений в вышеупомянутой сфере является жилищное строительство, важность которого по сравнению с остальными очевидна.

Основные характеристики строительной отрасли заключаются в следующем:

- 1) рабочие места;
- 2) высокий уровень капиталоемкости;
- 3) результат деятельности — продукт, способный удовлетворить широкий круг потребителей;
- 4) является одним из основных направлений инвестиционной деятельности;
- 5) активизирует инвестиционную деятельность в отраслях, непосредственно связанных со строительством.

Рассмотрев различные аспекты деятельности строительных организаций, необходимо исследовать превентивные меры, направленные на повышение их эффективности. Для предупреждения неблагоприятных последствий в экономике используют систему показателей, выражающуюся в оценке финансового состояния конкретной компании.

Следуя поставленной цели, необходимо рассмотреть систему показателей финансовой составляющей строительной организации, основными элементами которой выступают следующие показатели:

- 1) общие;
- 2) платежеспособности;
- 3) прибыли;

- 4) исполнения обязательств перед бюджетом;
- 5) инвестиционной деятельности.

Под финансовой деятельностью организации понимают создание и ранжирование имеющихся финансовых ресурсов. Конкурентоспособность любой компании зависит от целесообразного управления вышеназванными ресурсами.

Учитывая современные условия развития и деятельности строительных организаций, отметим, что следует разработать такие меры, которые способствовали бы предотвращению неплатежеспособности и увеличению эффективности конкурентного преимущества. Одним из таких способов является увеличение прибыли, создающей прочную основу для дальнейшей деятельности компании.

В связи с данными обстоятельствами, предлагаем рассмотреть показатели прибыли как факторов повышения эффективности функционирования строительной фирмы.

Прибыль определяется как результат финансовой деятельности компании. Законодательное определение данного термина наличествует в Налоговом кодексе РФ, где под ним понимают доходы, которые уменьшаются на сумму расходов.

При использовании прибыли в чистом виде компания должна придерживаться следующих основных принципов:

- 1) стратегия развития строительной организации определяет использование прибыли;
- 2) размещение прибыли должно способствовать стимулированию заинтересованности в результате у работников;
- 3) использование прибыли должно осуществляться в целях будущего развития компании.

Прибыль характеризуется следующими показателями: прибыль от продаж, валовая прибыль, чистая прибыль и прибыль до обложения налогами.

Основным источником финансирования внеоборотных активов строительных организаций выступает прибыль. Помимо этого, нераспределенная прибыль является источником формирования различных социальных фондов. Она представляет собой единственный способ получения доходов для учредителей, которые не являются сотрудниками конкретной организации.

Для получения высокой прибыли строительные компании предпринимают ряд таких действий как: увеличение объема производства, повышение темпов реализации продукции. За счет целесообразного использования имеющихся резервов возможно увеличение объемов производства.

Для наглядного рассмотрения оценки эффективности деятельности строительной организации с помощью внедрения системы показателей представим оценку деятельности компании ГК «КВС». Данная организация является стремительно развивающейся, занимающей лидирующие позиции на рынке строительных услуг.

Другой строительной организацией, предлагаемой к сравнению, является ГК «АСК». Она является конкурирующей компанией для вышеназванной. Обе компании осуществляют строительство жилых строений в городе Санкт-Петербург.

Сравним экономические показатели чистой прибыли и выручки. Результаты представим в виде таблицы № 1.

Таблица 1. Показатели чистой прибыли и выручки компаний «КВС» и «АСК»

	Чистая прибыль «КВС»	Чистая прибыль «АСК»	Выручка «КВС»	Выручка «АСК»
2016	4 566 000	13 670 000	181 000 000	340 000 000
2017	9 320 000	24 890 000	245 000 000	770 000 000
2018	15 579 000	16 770 000	430 000 000	490 000 000
2019	23 891 000	29 890 000	687 000 000	898 000 000

Анализ таблицы показал, что ГК «КВС» имеет постоянно растущую динамику, ГК «АСК» имеет плавную динамику, однако 2017 год характеризовался подъемом чистой прибыли и выручки соответственно.

Сравнение следующего показателя — рентабельности, представим в виде таблицы № 2.

Таблица 2. Сравнение рентабельности строительных организаций «КВС» и «АСК»

Строительная организация	Среднее значение рентабельности
ГК «КВС»	2,28
ГК «АСК»	4,81
Среднее значение	3,55

Для увеличения эффективности строительной организации, зависящей от такого экономического показателя как прибыль, компания может осуществить либо увеличение объема реализации продукции, либо повысить цены на оказываемые услуги. Однако повышение количества объектов строительства находится в прямой зависимости

от спроса потребителя на реализуемые услуги. Повышение цен также может негативно сказаться на деятельности организации в связи с высокой конкурентностью. Соответственно, единственным возможным способом будет являться снижения себестоимости объекта.

Основные способы понижения уровня себестоимости следующие:

- 1) применение современных модернизированных технологий в строительстве;
- 2) снижение затрат на содержание управленческого отдела;
- 3) обеспечение постоянных поставок предполагает выбор надежного поставщика;
- 4) уменьшение затрат на строительные материалы;

5) увеличение уровня производительности, что скажется на эффективности трудовых ресурсов.

Таким образом, рассмотрев основные показатели двух строительных организаций, представим основные выводы:

- 1) произведена оценка строительной деятельности в сфере экономики;
- 2) рассмотрены показатели строительных организаций;
- 3) предложены основные способы для достижения максимальной прибыли.

Литература:

1. Ефимова, Е. Г. Экономика: учебник / Е. Г. Ефимова. — 4-е изд., стер. — Москва: Флинта, 2018. — 392 с.
1. Мухаррамова Эльмира Рафаиловна Оценка эффективности деятельности строительного предприятия с целью максимального использования имеющихся ресурсов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/lib/9309> (дата обращения: 16.12.2019).
2. Нуралиев, С. У. Экономика: учебник / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева. — Москва: Дашков и К°, 2018. — 431 с.
3. Шаркова А. В., Чинаева Т. И., Клепацкая А. С. Анализ деятельности строительных организаций на основе изучения показателей прибыли // Статистика и экономика. 2018. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-deyatelnosti-stroitelnyh-organizatsiy-na-osnove-izucheniya-pokazateley-pribyli> (дата обращения: 17.12.2019).
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://kvsspb.ru> (дата обращения: 18.12.2019).
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ackspb.ru> (дата обращения: 18.12.2019).

Понятие и признаки предпринимательского договора

Круглова Татьяна Владимировна, преподаватель

Бузулукский финансово-экономический колледж — филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Отсутствие единого правового «стержня» на фоне многих законодательных актов осложняет правоприменение, включая защиту прав предпринимателей, которые не могут четко осознать ситуацию с государственным регулированием предпринимательства.

В современных условиях переходного периода, которые присущи Российской Федерации, возникает необходимость ускоренного движения к эффективной экономической формации, будучи основанной на цивилизованных рыночных отношениях, которые соответствовали бы критериям, установленным в развитых странах. Такое обстоятельство и обуславливает важность формирования современных предпринимательских договоров, которые выступают ключевым правовым инструментом, способствующий в рыночных условиях движению товаров, работ, услуг от производителя к потребителю, в чем и заключается актуальность данного исследования.

Согласно пункту 1 статьи 420 ГК РФ [1], договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Определение «предпринимательский договор» само по себе неоднозначно, что является следствием в общем много подходов к пониманию этого феномена и многовариантности его дефиниции.

Предпринимательские договоры представляют собой значительный интерес как с практической, так и с теоретической точек зрения. Но, как известно, в настоящее время, ни один нормативно-правовой акт не дает четкого определения понятию «предпринимательский договор», хотя отечественное гражданское законодательство уделяет особую роль договору, его видам и свойствам. Кроме того, неоднократно высказывались аргументы за принятие предпринимательского кодекса, но, к сожалению, в жизнь претворены они не были. Попробуем проанализировать мнения некоторых ученых относительно данного понятия. Так, например, В. С. Белых считает, что «предпринимательский договор — комплексный правовой институт, сочетающий нормы частноправовых и публичных начал. Поэтому можно утверждать, что предпринимательский договор представляет собой межотраслевое (комплексное) понятие» [2].

Противоположенное мнение высказывает М. К. Сулейменов, который определяет предпринимательский договор исключительно как гражданско-правовой. Предпринимательский договор «входит в комплексную отрасль предпринимательского права, оставаясь при этом целиком в рамках гражданского права».

Согласно мнению В. Ф. Яковлева, «предпринимательский договор — особый тип гражданско-правового дого-

вора, подчиняющегося определенным общим правилам, независимо от того, какой вид договора заключает предприниматель — договор купли-продажи, аренды, подряда, оказания услуг и т. п., т. е. любой общегражданский договор или договор, предназначенный для опосредования исключительно предпринимательской деятельности, заключаемый между предпринимателями, например, продажи и аренды действующего предприятия, финансовой аренды, коммерческой концессии» [5].

Нельзя не согласиться с данными точками зрения относительно сущности предпринимательского договора. Каждый автор равняется на своё субъективное мнение с позиции той сферы предпринимательских договоров, которую автор изучает, а поскольку единое законодательное определение данной договорной конструкции отсутствует, то необходимо воспринимать всю систему взглядов по этому вопросу [4].

Таким образом, авторы относят предпринимательский договор к одному из видов гражданско-правовых договоров.

Понятие «предпринимательский договор» необходимо определять, как общая правовая конструкция отдельных обязательств, которая, в виду участия субъектов предпринимательской деятельности на сторонах соглашения (из которого возникло обязательство), вносит особенности правового регулирования поведения сторон обязательства. Положения о «предпринимательских договорах» применяются также, если в качестве одной из сторон обязательства выступает некоммерческая организация, которая осуществляет приносящую доход деятельность.

Другими словами, предпринимательский договор — это собирательное понятие. Договор купли-продажи может быть заключен и между физическими лицами, однако, как только сторонами становятся субъекты предпринимательской деятельности, такой договор приобретает свои особенности, в частности — особенности заключения, исполнения, изменения и расторжения.

Сторонами «предпринимательского договора» будут субъекты, деятельность которых направлена на систематическое извлечение прибыли от реализации товаров, работ, услуг [3].

Рассмотрим особенности, которыми обладают предпринимательские договоры:

1) предпринимательские договоры имеют особое социальное значение и назначение, поскольку все они в конечном итоге направлены на обеспечение населения страны всеми необходимыми товарами, работами, услугами;

2) одним из субъектов предпринимательского договора является лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность;

3) привлечение к безвиновной ответственности субъектов договорных обязательств в отношениях между собой и применение в отношениях с третьими лицами солидарной ответственности;

4) принцип свободы в предпринимательских договорных обязательствах может быть ограничен содержанием,

порядком заключения, изменения, расторжения, исполнения и др.;

5) правовым регулятором предпринимательских договорных обязательств осуществляется не только гражданским законодательством, но и другими отраслями законодательства;

6) целью договора является получение прибыли и на этой основе участие в формировании социально-ориентированной рыночной экономики посредством производства и реализации пользующихся спросом товаров, выполнения работ, оказания услуг [6].

По нашему мнению, вопрос о понятии предпринимательского договора очень тесно связан с их классификацией и особенностями. Поэтому проведём классификацию предпринимательских договоров, на её основе выделим их основные виды и на примере конкретного договора рассмотрим особенности предпринимательских договоров. Законодательство РФ не предусматривает такой термин, как «предпринимательский договор». Но при этом, в некоторых статьях ГК РФ упоминается о договорах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности или в сфере предпринимательской деятельности (п. 4 ст. 23; п. 3 ст. 401; ст. 428 ГК РФ).

Поскольку круг договоров, которые можно отнести к предпринимательским, законодательно не определён, можно попытаться на основании некоторых свойств и критериев подвести ряд соглашений под черту предпринимательских.

Можно сделать вывод о том, что предпринимательский договор — комплексный правовой институт, сочетающий нормы частно-правовых и публичных начал. Элементы публичного права особо присутствуют в договорах, заключаемых публично-правовыми образованиями, выступающими в качестве покупателей, заказчиков (публичные контракты).

Предпринимательские договоры в целом в отечественном гражданском праве являются, пожалуй, наименее разработанными как в теории, так и в законодательстве требуют, как научного обоснования, так и закрепления их в нормах Гражданского кодекса Российской Федерации.

Понятие «предпринимательский договор» имеет множество дефиниций, которые обусловлены большим количеством позиций по поводу понимания этого явления. Гражданский кодекс Российской Федерации, а также специальное законодательство не предусматривает такой вид гражданско-правового договора как «предпринимательский договор». Следовательно, предпринимательский договор не может быть отдельным видом гражданско-правового договора и понятие «предпринимательский договор» необходимо раскрывать через другое содержание.

Понятие «предпринимательский договор» необходимо определять, как общая правовая конструкция отдельных обязательств, которая, в виду участия субъектов предпринимательской деятельности на сторонах соглашения (из которого возникло обязательство), вносит особенности правового регулирования поведения сторон обязательства.

Положения о «предпринимательских договорах» применяются также, если в качестве одной из сторон обязательства выступает некоммерческая организация, которая осуществляет приносящую доход деятельность.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) // Собрание законодательства РФ. 2017. № 31 (Часть I). Ст. 4748.
2. Богданов Е. В. Договоры в сфере предпринимательства: монография. М.: Проспект, 2018. 304 с.
3. Занковский С. С., Дятко Г. В. О понятии предпринимательского договора // Предпринимательское право. 2016. N 3. С. 4.
4. Кусаинова А. К., Худайбердина Г. А. К вопросу о понятии предпринимательского договора // Юрист. 2014. N 18. С. 32.
5. Лаптев В. А. Корпоративное право: правовая организация корпоративных систем: монография. М.: Проспект, 2019. С. 43.
6. Рубцова Н. В. Возмездный характер предпринимательских договоров // Юрист. 2016. N 8. С. 4.

Accounting of settlements with personnel on remuneration

Kurkina Yulia A., master of science

Khoruzhy Lyudmila, Dr. of Economics, Professor of the Department of accounting

Russian State Agrarian University — Moscow Timiryazev Agricultural Academy, Moscow

The article discusses the theoretical aspects of personnel accounting for remuneration. The basic concept and essence of reward is given. Messages related to payroll are presented.

Keywords: Salary, wages, accounting, payroll calculations.

Remuneration of labor is one of the main factors of the social and economic life of each country, collective, and individual. It is the main source of income for the overwhelming number of workers, which means that it represents a powerful incentive to increase labor productivity and productivity. Labor accounting is one of the most time-consuming and responsible accountants.

The relevance of the topic is that remuneration is a complex part of the functioning of any commercial organization, since it is remuneration that brings income to the family budget.

Salary is a remuneration for labor depending on the qualifications of the employee, the complexity, quantity, quality and conditions of the work performed, as well as compensation

payments (surcharges and allowances of a compensatory nature, including for work in conditions that deviate from normal, work in special climatic conditions and territories affected by radioactive contamination, and other payments of a compensatory nature) and incentive payments (surcharges and allowances of a stimulating nature, bonuses and other incentive payments).

Remuneration of labor is a system of relations related to ensuring the establishment and implementation by the employer of payments to employees for their labor.

There are several forms of remuneration. The main forms of remuneration are time and piecework. Forms of remuneration are presented in figure 1.

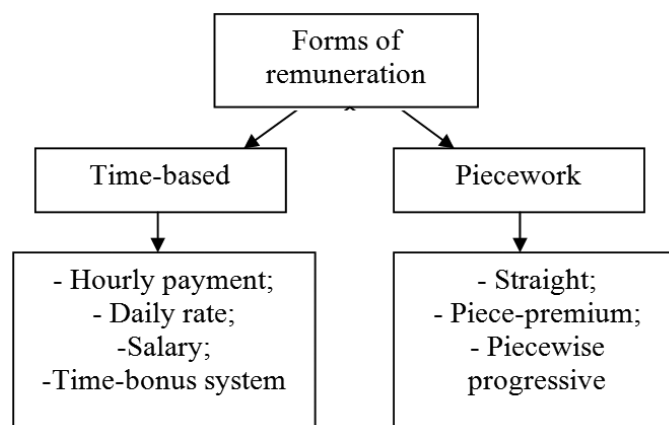


Fig. 1. Forms of remuneration

There are two types of wages — primary and secondary (Figure 2).

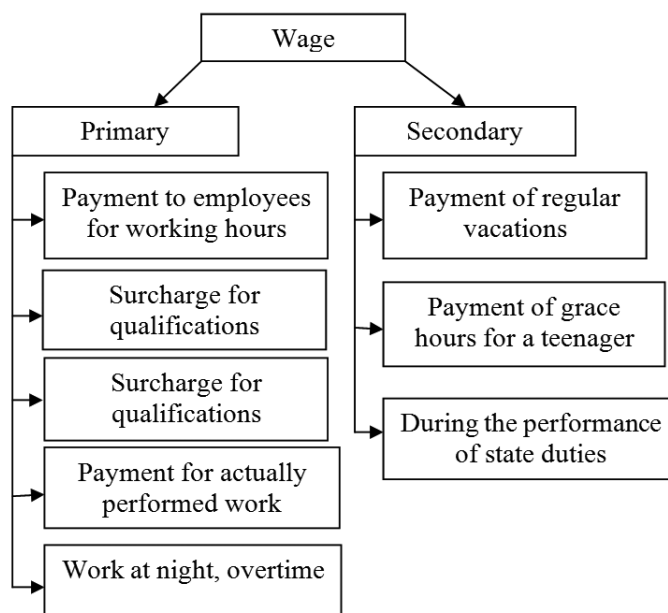


Fig. 2. Types of wages

The normative regulation of accounting for settlements with payroll personnel is presented by the following documents: Federal Law “On Accounting”, the Labor Code of the Russian Federation, the Tax Code of the Russian Federation, Regulation on Accounting and Financial Reporting in the Russian Federation, as well as other regulatory documents.

In organizations, to summarize information on settlements with personnel for pay, account 70 “Settlements with personnel for pay” is intended. Table 1 shows the main accounting entries for account 70 “Settlements with staff for remuneration”.

Table 1. Accounting records for accounting of calculations with personnel for remuneration

The fact of economic life	Debit	Credit
Accrued wages to employees	20,23,25,26	70
Benefits from social insurance funds were accrued	69.1	70
Benefits accrued from the organization	20,23,25,26	70
Withholding tax on personal income	70	68
Salary paid from the cash register	70	50
Deposited wages	70	76.4
Accrued wages due to the reserve for vacation pay	96	70

Various deductions and deductions are made from the amounts of payroll. Deductions are divided into three groups: mandatory, on the initiative of the employer, at the request of the employee.

Analytical accounting of remuneration in organizations is carried out using personal accounts. Personal accounts are opened for each employee upon employment.

So, the main tasks of labor accounting and its payment are:

- accounting of the employee’s personnel, the time worked by them on the volume of work performed;
- the correct calculation of the amounts of payment and deductions;

- accounting for settlements with employees of the organization, the budget and extrabudgetary funds;
- the correct allocation of accrued wages and deductions to social needs.

Settlements with staff on wages is one of the most important and responsible areas of accounting in any organization.

The payroll accountant must be a qualified professional. He should regularly monitor changes in legislation — amendments to regulations, deductions rates for the PFR, FSS, FFOMS, vacation and sick leave payments, benefits for dismissal.

References:

1. Labor Code of the Russian Federation. Part Three of December 30, 2001 No. 197 — Federal Law (as amended on April 1, 2019)
2. Federal Law of December 6, 2011 No. 402-ФЗ “On Accounting” (as amended on November 28, 2018)
3. Khoruzhiy L. I. and other Accounting financial accounting. — Publishing House — MTAA 2012.
4. Khoruzhiy L. I. Management accounting in agriculture: a textbook for students of agricultural Universities — Moscow: Publishing House of the RSAU-MTAA, 2012.
5. Transformation of tax legislation in the digital economy/L. I. Khoruzhy, D. I. Ryakhovsky, V. I. Khoruzhy, K. A. Dzhikiya, D. D. Postnikova//Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2019. T. 10. № 1. С. 2000–2003.
6. Modern problems of accounting, economic analysis and statistics / L. I. Khoruzhiy, A. I. Pavlychev, E. I. Stepanenko, V. I. Khoruzhiy and others. — М., 2017.
7. Khoruzhiy L. I., Accounting And Economics: Modern Methodology And Development Trends / Kharcheva I. V., Postnikova D. D., Postnikova L. V., Ostapchuk T. V., Korzhavina T. Yu., Urazbakhtina L. V., Kerimov V. E., Makhmudov A. R., Pavlychev A. I., Evgrafova L. V., Livanova R. V., Makunina I. V., Chutcheva Yu. V., Khoruzhiy L. I., Akaeva A. S. // Moscow, 2018.

Влияние человеческого фактора на охрану труда

Лаговская Вера Владимировна, студент магистратуры

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье тема посвящена тому, как человеческий фактор влияет на охрану труда.

Известная «Аксиома о потенциальной опасности», гласит, что любая деятельность потенциально опасна, и к травматизму, заболеванию, потере трудоспособности или смерти может привести даже самая безобидная человеческая деятельность. Одним из основных причин, которая приводит к таким последствиям, является — человеческий фактор.

В статье уделяется внимание понятию «человеческого фактора», факторы, влияющие на работоспособность, профилактика возникновения несчастных случаев.

Ключевые слова: человеческий фактор, охрана труда, риск, безопасность.

Influence of the human factor on labor protection

The article is devoted to the topic of how the human factor affects labor protection. The well-known “Axiom of potential danger” States that any activity is potentially dangerous, and even the most harmless human activity can lead to injury, illness, disability or death. One of the main reasons that leads to such consequences is the human factor.

The article reveals the concept of “human factor”, objective reasons leading to accidents, accidents and catastrophes, factors affecting performance, the concept of “zero injuries” and prevention, as well as statistics on the state of labor protection in the Republic of Sakha (Yakutia) for 2018–2019.

Keywords: human factors, labour protection, zero injuries, rise, security.

Наблюдая за практикой деятельности человека, можно прийти к выводу, что нет абсолютной безопасности, которая бы нас окружала, то же самое, можно и сказать о среде обитания и одним из главных понятий безопасности здесь, является «Аксиома о потенциальной опасности». Трудовая деятельность приносит нам пользу, удовлетворение наших потребностей, но одновременно она может скрывать негативные воздействия в виде вредных или опасных факторов, приводящих к травматизму, ослаблению здоро-

вья, заболеванию либо потери трудоспособности и чаще всего к этому приводит «человеческий фактор».

Человек, проживая в техносфере (бывший регион биосферы, преобразованный прямо или косвенно человеческой деятельностью), постепенно создал визуально идеальную искусственную среду обитания, с целью удовлетворения своих потребностей, улучшая, усовершенствуя, а тем самым, осложняя производственные процессы, для достижения большего производительности труда. В итоге проис-

ходят колоссальные преобразования во всех сферах жизни, не стоит на месте научно-технический прогресс, человека уже сменяет авто — и роботизация, раньше было трудно представить, но уже создан так называемый, искусственный интеллект, и транспортным средством можно не управлять самим, за нас это сделает «Tesla». Все это, безусловно призвано облегчить, улучшить жизнь, но с другой стороны, создавая, человек уже и не успевает за всем этим прогрессом.

Таким образом, влияние научно-технического процесса становится не предсказуемым и человек в силу объективных причин допускает в своей деятельности роковые ошибки, приводящие к ДТП, взрывам, авариям и катастрофам, загрязнению окружающей среды, экологическим бедствиям, причиной которых является человеческий фактор.

Термин «человеческий фактор» впервые ввел в жизнь английский экономист Бенджамин Сибом в 1921 году, в своей книге «Человеческий фактор в предпринимательстве». В СССР это термин, известные и ранее, был популярным с 1985 года, когда Генеральный секретарь ЦК КПСС стал выступать с речами, в которых он призывал мобилизовать и активизировать «человеческий фактор» в перестройке [1].

В современном мире, человеческий фактор — многозначный термин, описывающий возможность принятия ошибочных действий или решений в конкретных ситуациях, данное понятие используется также в значениях для характеристики взаимодействия сложной системы «человек-техника», как причина (детерминант) какого-либо явления, чаще отрицательного (ДТП, авария на других транспортных и др.) [2].

В то же время, более конкретно, человеческий фактор — это психологические, физиологические, антропометрические и другие характеристики человека, его возможности и ограничения, определяемые в конкретных условиях во взаимодействии с объектом управления [3].

По данным статистики в двух из трех несчастных случаях причиной возникновения является не техника и технологический процесс, а сам человек, который не соблюдает правила техники безопасности, не исполняет инструктажи, не правильно или не использует средства индивидуальной защиты либо в самой организацией ответственные лица бездействуют и пренебрегают охраной труда.

По результатам Пятого пленума ЦК РПРАЭП (проходивший 3 апреля 2019 г. в Москве) посвященный охране труда, участниками которого были представители технической инспекции РПРАЭП, уполномоченные профсоюзных комитетов по охране труда, представители Федерального медико-биологического агентства, Минтруда и др., был сделан вывод, что в «отрасли достигнуты хорошие резуль-

таты в области охраны труда, но несчастные случаи возникают и до 60% из них происходят вне производственного процесса» [4].

В выступлениях пленума говорилось, что анализ несчастных случаев заставляет задуматься о «человеческом факторе», о личном отношении людей к безопасности, также главной причиной несчастных случаев, названо отсутствие культуры безопасности.

Таким образом, по их оценкам: в основе 2/3 несчастных случаев приходится на «человеческий фактор», что постоянно обсуждается на площадке Российской трехсторонней комиссии и в результате работы, в ТК РФ подготовлен ряд изменений, целью которой является — профилактика, так как это является основной в обеспечении безопасности работников [4].

Возникает вопрос почему, человек, которому присущ инстинкт самосохранения, порой становится виновником травм и аварий? Это может происходить по халатности или по независящим от человека причинам либо когда его побуждают к нарушению требований охраны труда определенные обстоятельства.

Таким образом, причины влияния человеческого фактора на охрану труда многообразны, в том числе и, не названные выше, индивидуальные факторы (нарушение физического или эмоционального состояния работников, неполноценные знания, слабая подготовка и даже волевые качества). Также причины могут порождаться социальными факторами (н-р, климат в коллективе) и внешними обстоятельствами, начиная с условий труда и до таких явлений, как например, суровые условия климата или магнитные бури.

Для того чтобы предупредить проявления и предотвращения несчастных случаев, прежде всего следует, еще в момент обучения будущих специалистов воспитывать в них ответственность за свою будущую профессию, на практике работодателям показывать на собственном примере всю важность соблюдения требования охраны труда, так воспитывается культура безопасности.

Важно и актуально проводить контроль и самоконтроль, профилактическую и образовательную работу, играющую большую роль при постановке вопросов о безопасности в сфере охраны труда. Неукоснительно соблюдать права рабочих, повышать стимул за безопасный труд, ввести систему поощрений не только «за себя», но и коллективно, что поддерживает дух товарищества и взаимную ответственность, тем самым большую предусмотрительность работников, пунктуальность и соблюдение трудовой дисциплины.

Литература:

1. Беляков, Г.И. Безопасность жизнедеятельности. Охрана труда в 2 т. Том 2: Учебник для академического бакалавриата / Г.И. Беляков. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 352 с.
2. [Электронный ресурс] ru.wikipedia.org. Поиск человеческий фактор. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 18.12.2019).

3. Попова, Т. В. Охрана труда: учебное пособие / Т. В. Попова. — РнД: Феникс, 2018. — 318 с.
4. https://profatom.ru/journals/profizdaniya/p_inf_list_sarov_10_04_2019.pdf.

Удаленная идентификация физических лиц в сфере банковских услуг: международный опыт, необходимость и проблемы внедрения в Республике Узбекистан

Омонов Акрам Абдиназарович, доктор экономических наук, профессор;

Нурназарова Камила Рифатовна, студент магистратуры

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В данной статье рассматривается одно из ключевых направлений современного банковского сектора — удаленная идентификация физических лиц. Исследуются понятие удаленной идентификации, ее виды, цели внедрения удаленной идентификации, международный опыт внедрения удаленной идентификации в банковском секторе на примере Казахстана и Российской Федерации, а также необходимость и проблемы внедрения удаленной идентификации физических лиц в Республике Узбекистан.

Ключевые слова: удаленная идентификация, аутентификация, мобильный банкинг, дистанционное банковское обслуживание

Современной тенденцией экономического развития является глобализация всех процессов, что порождает появление новых бизнес-моделей и изменение основных сфер жизнедеятельности, таких как экономика и менеджмент. Дальнейшее проникновение цифровых технологий — одна из характерных особенностей современного глобального мира. Банковский сектор Республики Узбекистан развивается в общем направлении новейших изменений.

В современном мире ведущие банки стремятся бесконечно улучшать качество предлагаемых услуг при одновременном уменьшении издержек на их обслуживание. Одним из важнейших направлений развития банковского сектора является развитие систем дистанционного банковского обслуживания. Самым востребованным видом дистанционного банковского обслуживания на сегодняшний день является мобильный банкинг. Удаленная идентификация в сегодняшнем цифровом мире уже становится неотъемлемой частью любого мобильного банка.

Удаленная идентификация — это механизм, позволяющий физическим лицам получать финансовые услуги дистанционно в разных банках, подтвердив свою личность с помощью биометрических персональных данных. Существует несколько видов удаленной идентификации: идентификация по отпечатку пальцев, идентификация по лицу, идентификация по голосу, идентификация по радужной оболочке глаза, идентификация по сетчатке глаза.

Внедрение удаленной идентификации преследует различные цели. Ниже рассматривается несколько наиболее приоритетных целей для финансовых организаций.

Развитие бизнеса. Для регистрации нового клиента в банке, как правило, уходит большое количество времени: сбор данных клиента, обработка информации, хранение важных договоров. Система удаленной идентификации мо-

жет оптимизировать этот бизнес-процесс и сократить его до минимума. Клиент регистрируется онлайн, там же подтверждает свои данные, получает услугу, а информация о нем напрямую поступает в клиентскую базу.

Увеличение потока клиентов. Удаленная идентификация — это конкурентное преимущество. Если будет возможность, пользователи выберут тот банк, в котором смогут сэкономить время и получить услугу онлайн. В свою очередь, банк, сократив время обслуживания до минимума, сможет обслуживать больше клиентов за один рабочий день.

Экономия денег. Чем больше клиентов пользуются услугами компании онлайн, тем меньше ей нужны привычные офисы продаж и отделения. Если пользователи смогут взять кредит онлайн, при этом подтвердив свою личность, банк сможет сократить расходы на аренду, содержание офисов и большой штат.

Защита от мошенничества. Вероятность подделать биометрические данные человека невысокая. Гораздо меньше, чем вероятность украсть его реквизиты доступа. Удаленная идентификация решает этот вопрос и сильно упрощает сбор информации о клиентах.

Для клиента удаленная идентификация также важна по нескольким причинам. Во-первых, это колоссальная экономия времени, так как для получения необходимой услуги с помощью удаленной идентификации не требуется посещение банка — все необходимые операции представляется возможным совершать удаленно, то есть онлайн. Также это необходимо для людей с ограниченными возможностями, пожилого и маломобильного населения. Во-вторых, контроль над личными данными.

Для получения той или иной услуги в банке клиенту необходимо прийти в отделение банка и пройти очную иден-

тификацию. Если клиент хочет обратиться в другой банк, то ему снова придется пройти идентификацию личности. С удаленной идентификацией пользователю достаточно будет единожды зарегистрироваться в системе, далее для получения любого вида услуг клиенту достаточно будет подтвердить свою личность. Система будет сверять полученные биометрические данные с идентификаторами. При совпадении данных система поймет, что данный пользователь уже зарегистрирован и предоставит доступ к банковским услугам. Данный этап называется удаленной аутентификацией.

В Казахстане на сегодняшний день работают только две системы удаленной идентификации: ЭЦП и динамическая идентификация по одноразовому коду. Эти системы сильно отличаются от зарубежных: в них нельзя зарегистрироваться дистанционно и идентифицироваться по биометрическим данным. Что очень неудобно.

Чтобы внедрить на рынок удаленную идентификацию, отвечающую зарубежным требованиям, казахстанская компания BTS Digital разработала технологию по удаленной идентификации клиентов — Digital ID. Система представляет собой специальное мобильное приложение, доступное для любого жителя Казахстана. При регистрации пользователь вводит номер телефона, после чего проходит проверку личности. Для этого необходимо сделать фото лица на фронтальную камеру смартфона, а затем выполнить несколько простых действий и пройти видеопроверку. Затем пользователю нужно сфотографировать удостоверение личности или паспорт. Пользовательские данные оцифровываются, а система сверяет фото и видео пользователя с фотографией на документе.

В Российской Федерации механизм удаленной идентификации разработан Банком России в рамках реализации Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов.

Для получения банковских услуг с помощью удаленной идентификации необходимо один раз пройти первичную (очную) идентификацию в уполномоченном банке. Такой банк в присутствии физического лица проверит его паспорт и СНИЛС¹, зарегистрирует обратившегося в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА), а также снимет все необходимые биометрические данные (это изображение лица и запись голоса).

В дальнейшем для дистанционного открытия счета или вклада, получения кредита или операций с денежными переводами в новом банке гражданину нужно будет пройти авторизацию в ЕСИА и подтвердить свои биометрические данные с помощью смартфона, планшета или компьютера с использованием камеры и микрофона. При этом получить доступ к системе удаленной идентификации можно будет в одном банке, а пользоваться банковскими услугами — во всех кредитных организациях из списка Банка России.

Дистанционное банковское обслуживание в Республике Узбекистан.

Указом Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева № 5296 от 9 января 2018 года «О мерах по коренному совершенствованию деятельности Центрального Банка Республики Узбекистан» решено, что одной из главных задач Центрального Банка теперь будет совершенствование дистанционного банковского обслуживания посредством инновационных банковских технологий.

В данное время предполагается модернизация Национальной информационной базы банковских депозиторов (НИББД) путем регистрации физических лиц и присвоения им уникальных кодов. Присвоение уникальных кодов физическим лицам является актуальным и в системе «Электронного правительства», поэтому Министерством по развитию информационных технологий и коммуникаций предусматривается внесение в качестве идентификатора физического лица персональный идентификационный номер физического лица (ПИН ФЛ). После идентификации информация о клиенте попадает в единую базу, которая и становится центральной инфраструктурой для хранения информации. Если клиент обратится за услугой в другой банк, ему не придется проходить очную идентификацию, этот банк просто обратится к базе. Однако данный способ удаленной идентификации не гарантирует полной надежности, так как имеет привязку лишь к коду ПИН ФЛ, и тем самым может поспособствовать проявлению элементов мошенничества. Для совершенствования системы предлагается использование биометрических данных физического лица путем создания единой автоматизированной базы биометрических данных. При этом вместе с формированием базы на основе ПИНФЛ потребуются внедрение пунктов сдачи биометрических данных по всей территории Республики Узбекистан. Подобные пункты предлагается организовать и в функционирующих банках страны. После того, как физическое лицо единожды пройдет подобного рода идентификацию, его данные будут загружены в единую базу, доступную для всех банков Республики Узбекистан. В дальнейшем, для получения любых банковских услуг, предоставляемых удаленным способом, гражданину необходимо будет подтвердить свои биометрические данные с помощью соответствующего гаджета с использованием камеры. И для обращения за услугой в другой банк ему уже достаточно будет пройти лишь удаленную идентификацию без физического посещения офиса.

В дальнейшем перечень доступных дистанционно банковских услуг может быть расширен. Не исключено, что удаленная идентификация будет использоваться не только в банковском секторе, но и, например, при страховании, обращении в различные органы власти, к нотариусу и т. д.

На сегодняшний день основным препятствием на пути внедрения удаленной идентификации в Республике Узбекистан является законодательство, а именно закон о противодействии легализации доходов, полученных от преступной

¹ Страховой номер индивидуального лицевого счёта — уникальный номер индивидуального лицевого счёта застрахованного лица в системе обязательного пенсионного страхования.

деятельности, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения от 15 января 2019 года № РНЕ-516. Данный закон не позволяет банкам идентифицировать клиента удаленно, без личного присутствия физического лица.

На 1 января 2019 года количество пользователей дистанционным банковским обслуживанием уже достигло 7 959 107 человек выросло на 56% по сравнению с 2018 годом. Ниже на рис. 1 приведена статистика касательно роста количества пользователей ДБО начиная с 2011 года.



Рис. 1.

Если рассматривать пользователей по видам клиентов, то на 1 января 2019 года количество юридических лиц, пользующихся ДБО составляет 359 770, а физических

лиц — 7 559 337. Подробнее рост пользователей по видам клиентов с 2011 года можно изучить на рис. 2.

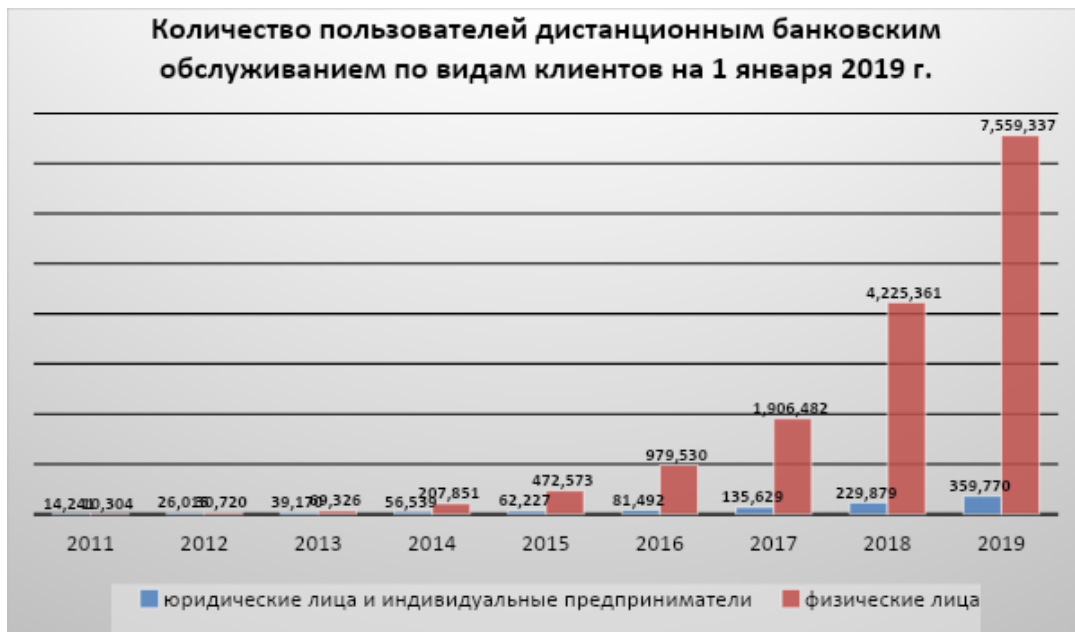


Рис. 2 [2]

Учитывая, что численность постоянного населения Узбекистана на 1 января 2019 года составила 33 миллиона 254 тысячи 100 человек, то есть уже 26% населения Республики Узбекистан пользуются ДБО, а также принимая во внимание положительную динамику роста количества пользова-

телей ДБО начиная с 2011 года, можно сделать вывод о том, что оказание услуг через мобильный банк пользуется спросом среди населения. Также необходимо отметить, что население Узбекистана достаточно молодое, более половины населения составляют лица до 30 лет. То есть данный вид

бизнеса для банков является выгодным и перспективным направлением. В целях повышения привлекательности и дальнейшего развития банковских услуг и продуктов как среди населения, так и в бизнес — среде, представляется целесообразным широкое внедрение технологий удаленной идентификации банками Республики Узбекистан.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию деятельности Центрального Банка Республики Узбекистан» № 5296 от 9.01.2018 г.
2. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» № УП-4947/07.02.2017
3. Официальный сайт Центрального Банка Республики Узбекистан. URL: <http://cbu.uz/ru/platyezhnnye-sistemy/30/> (15.12.2019)
4. Удаленная идентификация клиентов и открытые платформы: будущее уже рядом. URL: <https://bankir.ru/syuzhety/udalennaya-identifikatsiya-klientov-i-otkrytye-platformy-budushchee-uzhe-ryadom-59/> Удаленная идентификация клиента — что это и как работает. URL: profit.kz/articles/13520/Uznat-za-60-sekund-udalennaya-identifikaciya-klienta-cto-eto-i-kak-rabotaet/
5. Численность населения Узбекистана. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2019/01/18/population/>
6. Обзор и перспективы развития систем дистанционного банковского обслуживания. URL: <http://cbu.uz/ru/press-tsentr/obzori/2017/12/96391/>

Распределение накладных затрат в системе управленческого учета

Папко Екатерина Дмитриевна, студент магистратуры
Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва)

Distribution of overloads in the management accounting system

Papko Ekaterina D., master of science
Moscow Power Engineering Institute

Статья посвящена исследованию распределения накладных затрат в системе управленческого учета. Автором отмечено, что на сегодня одной из весомых проблем на предприятии является принятие эффективных управленческих решений, имеющих как производственное, так и экономическое содержание. Для обеспечения правильного представления информации, ее анализа и дальнейшего принятия решений, необходим сбор данных о накладных затратах, связанных с деятельностью предприятия. Путем к этому является выбор способа распределения данного вида затрат в управленческом учете.

Ключевые слова: накладные затраты, управленческий учет, распределение, метод, предприятие.

The article is devoted to the study of the distribution of overhead costs in the management accounting system. The author noted that today one of the most significant problems at the enterprise is the adoption of effective managerial decisions having both production and economic content. To ensure the correct presentation of information, its analysis and further decision-making, it is necessary to collect data on overhead costs associated with the activities of the enterprise. The way to this is the choice of the method of distribution of this type of cost in management accounting.

Key words: overhead costs, management accounting, distribution, method, enterprise.

Важным условием успешной деятельности предприятия является достижение оптимального уровня накладных затрат на функционирование, в результате чего возрастает конкурентоспособность продукции и обеспечивается долгосрочный экономический рост предприятий. Во время управления предприятием важную роль играет

управление затратами, содержащий контроль и регулирование затрат, а также учет затрат, который позволяет осуществлять оценку будущего уровня затрат и финансовых результатов и корректировать их в соответствии с планами деятельности компании. Для сохранения и повышения общей доходности предприятия руководство дол-

жно обладать информацией об объеме затрат в разрезе отдельных видов продукции, каждого структурного подразделения и предприятия в целом. Учет затрат обеспечивает предоставление этой информации, помогает осуществлять контроль накладных затрат, определяя критерии эффективности функционирования. Информация о затратах за каждый период (неделю или месяц) свидетельствует об эффективности деятельности предприятия, показывает, какие нужно принять меры для их оптимизации. Учитывая вышесказанное, вопросы управления накладными затратами через развитие направлений их распределения является актуальным.

Среди исследователей, которые посвятили свои труды изучению разных аспектов управленческого учета накладных затрат, в рамках данной статьи следует выделить таких, как: Федотова С. В., Поршнева А. Г., Кибанов А. Я., Гунин В. Н., Сорокина В. В., Хмара Е. Г., Каверина О. Д., Лебедева П. М., Керимов В. Э., Волкова О. Н. [1–7].

Проанализировав труды отечественных и зарубежных ученых, установлено, что авторами недостаточно внимания уделено вопросам систематизации распределения накладных затрат, которые нуждаются в уточнении направлений их использования в системе управленческого учета. Следовательно, актуальной целью статьи является исследование упорядоченной структуры распределения накладных затрат, которая будет способствовать эффективной организации управленческого учета предприятия.

Несмотря на то, что сфера современного управленческого учета охватывает все сферы управления бизнесом — от создания стоимости к оценке лояльности клиентов и персонала, «классический» управленческий учет имеет дело, прежде всего, с затратами предприятия. Основными предпосылками управления затратами являются такие направления:

1. Оперативное получение информации о затратах, что позволяет своевременно оказывать влияние на деятельностный процесс, оптимизируя его.

2. Соответствие системы учета целям управления, что обеспечивает предоставление информации, необходимой для управления.

3. Критерием точности при расчете себестоимости продукции должна быть не полнота включения затрат, а способ отнесения затрат на ту или иную продукцию.

4. Основное внимание следует уделить распределению косвенных затрат, составлению обоснованных нормативных калькуляций и организации контроля за их соблюдением в процессе деятельности.

5. Выявление отклонений до или во время осуществления производственного процесса позволяет менеджерам предупреждать потери, что имеет большое значение в мобилизации резервов деятельности предприятия и повышении ее эффективности.

6. Четкая взаимосвязь между величиной затрат и лицами, которые за них отвечают и их контролируют [6].

Достижение этой задачи возможно в условиях учета затрат по центрам ответственности [4]. Задачами учета затрат являются:

- сокращение затрат путем сравнения фактических затрат с затратами, предусмотренными в смете;
- сбалансирование объемов производства в подразделениях, для обеспечения равномерного потока материалов;
- обеспечение полных, точных данных о деятельности предприятия;
- распределение накладных затрат и т. д.

В рамках управленческого учета накладные затраты — это затраты на управление и обслуживание производства, сбыт продукции и другие виды деятельности, которые трудно отнести к определенному объекту учета. Накладные затраты существенно влияют на финансовый результат деятельности предприятия. Они сопровождают основную деятельность предприятия, однако не связаны с ней, и не могут быть включены в стоимость реализуемых товаров, работ или услуг. К данным затратам относятся: затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, организацию и обслуживание производства, заработную плату административного персонала.

Распределение накладных затрат необходимо в системе управленческого учета, прежде всего, для понимания того, как ими управлять. Оно позволяет более четко организовать планирование, учет, анализ и контроль затрат по их видам и классификационным признакам [5].

Порядок распределения накладных затрат принципиально изменился с тех пор, как Россия начала строить экономику рыночного типа. Однако, методика распределения накладных затрат, а также базы распределения остались неизменными (машино-часы, заработная плата, объем реализации, прямые затраты). Порядок распределения накладных затрат в управленческом учете предполагает, что переменные затраты полностью распределяются и списываются на издержки производства, а постоянные затраты распределяются и списываются на затраты производства в плановой сумме.

Метод распределения накладных затрат между объектами должен быть:

- 1) простым и понятным;
- 2) обеспечивать полное распределение накладных затрат;
- 3) обеспечивать расчет точной рентабельности различных видов продукции и быть связанным с коэффициентом маржинальной прибыли [1].

Справедливое распределение накладных затрат по видам продукции позволяет оценить доходность отдельных видов продукции. Возникает возможность определить те виды продукции, которые приносят дополнительные виды прибыли, и те, которые эту прибыль не приносят.

В различных базах распределения накладных затрат возникают различные расчеты оценки рентабельности видов продукции. Чем выше доля накладных затрат в каж-

дом виде изготовленной продукции, тем больше изменений в оценках прибыльности отдельных видов продукции можно ожидать. Не существует идеальной базы распределения накладных затрат, но существует корректная база распределения для каждого предприятия. Накладные затраты, как отмечалось ранее, негативно влияют на себестоимость продукции, увеличивая ее [2].

Себестоимость можно определить как денежное выражение величины ресурсов, использованных с конкретной целью. Такое определение себестоимости предусматривает три важные составляющие, без которых затраты предприятия не могут быть отнесены на себестоимость произведенной продукции или услуг:

- себестоимость отражает использование ресурсов для производства продукции;
- количество использованных ресурсов предприятием можно представить в денежном выражении и рассчитать общую стоимость ресурсов;
- с конкретизацией цели использования ресурсов можно четко установить объект себестоимости.

Показатель себестоимости продукции в денежном выражении на предприятии дает ответы на следующие вопросы:

- уровень организации производства;
- производительность труда;
- уровень технического оснащения производства.

На каждом предприятии не всегда себестоимость продукции отражает все накладные затраты производства на изготовление этой продукции. Поскольку одни затраты относят к процессу производства, а другие включаются в себестоимость, но прямо не относятся к производству [3].

Финансовый результат на предприятии формируется путем сопоставления доходов и затрат, понесенных предприятием при производстве продукции с последующей целью продажи и получением доходов.

По экономическому содержанию финансовый результат содержит две составляющие — прибыль от производственной деятельности и прибыль (убыток) от финансовых операций. Большую часть составляет прибыль от основной производственной деятельности. Он формируется за счет реализации продукции (работ, услуг) и зависит от двух факторов: суммы прибыли в производимой продукции и изменения доли прибыли в остатках нерезализованной продукции. Доля прибыли в производимой продукции определяется тремя обобщающими показателями: объем производства, цена, себестоимость. Финансовый результат и себестоимость продукции прямо связаны с накладными затратами.

В отношении баз распределения накладных расходов следует выделить:

1. Метод распределения накладных затрат пропорционально основной зарплате производственных рабочих. Данный метод широко используется на практике вследствие легкости получения информации системы учета, однако в условиях различных тарифных систем и систем оплаты труда теряется непосредственная связь между прямыми

расходами на оплату труда и часами работы. Поэтому, данную базу следует использовать для распределения накладных расходов при применении одинаковых тарифных ставок. Одним из преимуществ данного способа распределения является, безусловно, его простота, к недостаткам можно отнести то, что заработная плата является не точной базой распределения, поскольку не отражает затраты машинного времени. Норма распределения накладных расходов рассчитывается при помощи определения соотношения между расчетной суммой накладных расходов и расчетной суммой основной заработной платы.

2. Метод распределения производственных накладных расходов пропорционально времени обработки изделий на основе средних затрат на один машиночас. Недостатком этого метода является то, что он не точен. Это объясняется тем, что производственные накладные расходы зависят не только от количества машинного парка и времени его работы, но и от количества работников и трудоемкости процессов. Итак, применение этого метода можно считать целесообразным при условии, что трудо- и машиноёмкость различных видов продукции отличаются незначительно [7]. Данная база является целесообразной в механизированных предприятиях, где большая часть накладных расходов связана с оборудованием, где обязательным условием является операционный оборот времени работы оборудования.

3. Метод распределения производственных накладных расходов пропорционально прямым материальным затратам. Данный метод следует использовать при условии, что большая часть накладных расходов является функцией прямых материальных затрат. Но одновременно это и является основным недостатком метода. Он рассчитывается как отношение расчетной суммы накладных расходов к расчетной сумме прямых материальных затрат.

4. Метод распределения производственных накладных расходов пропорционально количеству произведенной продукции. Данный метод в качестве базы распределения следует использовать при выпуске одинаковой продукции и в течение одинакового периода времени. Однако данный метод является неоправданным в случае, если на производство отдельного вида продукции расходуются разное количество часов, или изделия имеют существенно разный вес и стоимость. Однако метод оправдывает себя на предприятиях, где изготавливается один вид продукции. Впрочем, применение в качестве базы распределения фактического объема выпуска вызывает некоторые сложности. Этот метод рассчитывается как отношение расчетной суммы накладных расходов к расчетной сумме единиц выпущенной продукции.

Использование только одной базы распределения накладных затрат в системе управленческого учета, например заработной платы, приводит к «оттягиванию» большей суммы этих накладных затрат именно теми видами продукции, которые имеют большую долю использования трудовых ресурсов. Это означает, что более трудоемкая продук-

ция будет по своей себестоимости отражать большую сумму накладных затрат, несмотря на то, что на самом деле ее изготовление может и не быть причиной возникновения таких затрат в пропорциональной величине основной заработной платы [6].

Вывод. Качество учетных данных о накладных затратах оценивается администрацией предприятия с позиции их пригодности для принятия управленческих решений. Ключевым элементом классического управленческого учета является эффективное управление данными затратами. Именно их анализ позволяет:

- сокращать затраты, а значит повышать прибыль;
- принимать адекватные решения при выборе альтернатив;
- внедрять технологию «управления по отклонениям»;
- исключать затраты, которые не создают стоимость.

При недостатке информации об особенностях проведения и учета накладных затрат невозможно решить ни одну управленческую проблему. При внедрении системы управленческого учета крайне важно иметь развернутую, хорошо проработанную систему распределения накладных затрат в пределах конкретного предприятия.

Итак, группировка и распределение накладных затрат и их участие в формировании себестоимости продукции играет решающую роль в формировании финансовых результатов и получении действенной информации для управления деятельностью предприятия. Это требует решения вопроса относительно использования соответствующих методов учета затрат и определения достоверной и объективной базы распределения производственных и непроизводственных накладных затрат по объектам учета затрат. Следует учитывать, что в управленческом учете ни один из конкретных методов распределения не может использоваться на всех предприятиях, поскольку предприятия различаются между собой по отрасли своей деятельности, а также по разному процессу осуществления той или иной деятельности. А в зависимости от разного рода деятельности выделяют и применяют различные базы распределения, которые отвечают самому виду деятельности и условиям ее реализации. Различные методы имеют свои недостатки и преимущества.

Итак, рассматривая все выше сказанное, можно отметить, что распределение накладных расходов должно происходить в постоянном исследовании и рассмотрении системой управленческого учета с целью его улучшения.

Литература:

1. Волкова О. Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. М.: Финансы и статистика, 2005. 272 с.
2. Каверина О. Д., Лебедева П. М. Учет затрат и исчисление себестоимости: прошлое и настоящее // Бухучет в сельском хозяйстве. 2012. № 7. С. 46–55.
3. Керимов В. Э. Управленческий учет: учебник. 3-е изд., изм. и доп. М.: Изд. — торг. корпорация «Дашков и К», 2004. 460 с.
4. Поршнева А. Г. Управление организацией: энцикл. слов. / А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанов, В. Н. Гунин. М.: ИНФРА-М, 2001. 822 с.
5. Сорокина В. В. Современные подходы к исчислению производственной себестоимости // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 220–222.
6. Федотова С. В. Управленческий учет затрат по видам и центрам деятельности // Бухгалтерский учет. 2009. № 16. С. 61–63.
7. Хмара Е. Г. Применение одноступенчатого и многоступенчатого способов распределения накладных затрат // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2017. № 1 (25). С. 33–36.

Аспекты заключения договоров на оказание услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств между юридическими лицами

Питюл Сергей Викторович, студент

Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В настоящее время автосервис, занимающийся ремонтом и техническим обслуживанием автотранспортных средств, является коммерческой организацией. Как правило, относится к малому или микропредприятию и имеет свой юридический статус. Чаще всего это общество с ограниченной ответственностью. Так как для коммерческой организации основной целью является получение максимальной выгоды, руководство такой организации изыскивает пути достижения данной цели. Одним из таких путей является заключение договоров на ремонт и обслуживание автотранспорта другого хозяйственного общества.

В автосервисе договор между юридическими лицами на оказание услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств — это соглашение. Опираясь на данное соглашение, одна сторона обязуется, в установленные в договоре сроки, выполнить определенные работы, а другая сторона — оплатить их, так же в соответствии со стоимостью, указанной в договоре. Что бы грамотно составить данный документ нужно обладать необходимыми компетенциями делопроизводственного характера и подходить к его составлению ответственно. Важно оговорить в договоре все возможные риски. Так как это в дальнейшем может повлиять на несение возможных убытков, а также того, на чью сторону встанет суд при возникновении конфликта. В данной статье мы рассмотрим, как заключить договор оказания услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств между юридическими лицами.

Правовые аспекты

В своей работе юридическое лицо, занимающееся ремонтом и техническим обслуживанием автотранспортных средств руководствуется «Положением о техническом обслуживании и ремонте автотранспортных средств, принадлежащих гражданам (легковые и грузовые автомобили, автобусы, мини-трактора) РД 37.009.026–92» утв. Приказом Минпрома от 01.11.1992 № 43. Положение определяет функции и ответственность организаций, выполняющих обслуживание и ремонт автотранспортных средств.

В 39 главе ГК РФ подробно описан регламент составления и требования к договору об оказании услуг. Главное, что отличает его от договора подряда, является наличие у подрядчика постоянного объема работ, которые затем сдаются заказчику. Заключая договор о предоставлении услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств результат и объем работы не гарантируется. Помимо этого, не всегда получается представить предоставляемые услуги в привычных единицах измерения [1].

Помимо этого, на оказание услуг по ремонту и техническому обслуживанию распространяются Нормы гл. 25

ГК об ответственности за несоблюдение условий таких соглашений.

Информация об услугах (работах), порядок приема заказов и оформления договоров четко прописан в Постановлении Правительства РФ от 11.04.2001 № 290 (ред. от 31.01.2017) «Об утверждении правил оказания услуг (выполнению работ) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств».

Последний акт имеет особое значение, так как непосредственно указывают на то, какие условия должны содержать соответствующие договоры [2].

Порядок составления и состав договора

Договор на возмездное оказание услуг между юридическими лицами обязан содержать такие пункты как: стороны, предмет, условия. Стороны определяются ясно для того, чтобы эти стороны можно было однозначно идентифицировать. Указывается полное наименование, юридический адрес, ИНН и ОГРН обеих сторон.

Все эти реквизиты дублируются в конце документа, там, где будет поставлена подпись и печать директора или уполномоченного представителя каждой из договаривающихся фирм.

Структура соглашения должна быть представлена в таком виде:

- 1) дата составления документа, и наименование населенного пункта;
- 2) реквизиты участников договорных отношений;
- 3) суть заключаемого договора (один из участников договоренности выполняет за плату оговоренные в документе действия в пользу другого участника), предмет договора;
- 4) вид услуг, который исполнитель обязан оказать;
- 5) стоимость предоставляемых услуг и порядок внесения оплаты (прайс на предоставляемые услуги может быть вынесен в дополнительное соглашение);
- 6) срок оказания услуг, определенных договором (в течение какого времени услуги должны быть полностью оказаны);
- 7) основные требования к качеству оказываемых услуг;
- 8) характер и объем ответственности устанавливается для сторон, в случае нарушения одним из участников своих обязательств и иных условий соглашения;
- 9) реквизиты сторон и подписи.

В договоре между юридическими лицами обязательно нужно указать: порядок расчетов; ответственность сторон за ненадлежащее исполнение или отказ от исполнения своих обязательств; разрешение споров, где прописывается досудебное и судебное урегулирование споров [3].

Образец договора на оказания услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств между юридическими лицами

Примерный образец **договора:**

ДОГОВОР № _____
возмездного оказания услуг

г. _____ " ____ " _____ г.

_____, именуем __ в дальнейшем
(наименование юридического лица - исполнителя)

"Исполнитель", в лице _____,
(должность, ф.и.о.)

действующего на основании _____, с одной стороны,
(Устава, положения)

и _____, именуем __ в дальнейшем
(наименование юридического лица - заказчика)

"Заказчик", в лице _____,
(должность, ф.и.о.)

действующего на основании _____, с другой стороны,
(Устава, положения)

заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Согласно настоящему договору Исполнитель обязуется по заданию Заказчика (Приложение №. 1) оказать следующие услуги: _____
(указать действия или деятельность, которые обязуется совершить Исполнитель)
- а Заказчик обязуется оплатить эти услуги.
2. Исполнитель обязуется оказать услуги лично.
3. Стоимость оказываемых услуг составляет: _____.
4. Услуги оплачиваются в следующие сроки и в следующем порядке:

5. В случае невозможности исполнения, возникшей по вине Заказчика, услуги подлежат оплате в полном объеме.
6. В случае, когда невозможность исполнения возникла по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, Заказчик возмещает Исполнителю фактически понесенные им расходы.
7. Заказчик вправе отказаться от исполнения настоящего договора при условии оплаты Исполнителю фактически понесенных им расходов.
8. Исполнитель вправе отказаться от исполнения настоящего договора при условии полного возмещения Заказчику убытков.
9. К настоящему договору применяются общие положения о подряде (статьи 702 - 729 ГК), если это не противоречит статьям 779 - 782 ГК, регулирующим вопросы возмездного оказания услуг.
10. Срок действия настоящего договора:
- начало: _____;
- окончание: _____.

Договор на оказание услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта между юридическими лицами могут носить самый разнообразный

характер и во многом схож с типовым договором. Главное — максимально подробно описать предмет договорных отношений.

Литература:

1. Карпова Е.В. Актуальные проблемы договора подряда и договора возмездного оказания услуг в автосервисе / Е. В. Карпова // Юридические исследования. 2016. № 7. С. 37–45.

2. Рахимов А. Р. Оценка уровня развития предпринимательской деятельности в транспортной области российской Федерации [Электронный ресурс] // Colloquium-journal. 2019. № 20. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-urovnya-razvitiya-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-transportnoy-oblasti-rossiyskoy-federatsii>
3. Фарафонтова Е. Л. К вопросу правового регулирования договора возмездного оказания услуг / Е. Л. Фарафонтова // Основные тенденции развития Российского законодательства. 2011. № 6. С. 64–68.

Методы повышения эффективности управления инвестиционными проектами в нефтегазовой отрасли

Середкина Валерия Андреевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Нефтегазовая отрасль — ключевая сфера экономики Российской Федерации. Поступления нефтегазодобывающего хозяйства составляют около половины доходной части бюджета государства.

Несмотря на падение цен на нефть и газ, нефтегазовые компании страны продолжают вкладывать миллиарды долларов в новые проекты по разработке и добыче нефтяных и газовых ресурсов.

Инвестиционные проекты нефтегазовой отрасли имеют ряд особенностей. Перечислим некоторые из них.

Большая величина горизонта расчета — период, на который рассчитывается инвестиционный проект, достигает десятков лет, который включает разведку, эксплуатацию и ликвидацию объекта.

Сложность и своеобразие каждого природного объекта, что не позволяет унифицировать расчеты.

И наконец, изменчивость условий эксплуатации объекта: геолого-технологические характеристики, а также экономические (цены на продукцию, условия сбыта, налогообложение).

Для таких проектов характерны такие проблемы, как срыв сроков производства работ и выход за рамки запланированного бюджета. Связано это с недостаточно эффективным управлением проектами, особенно в условиях истощения природных ресурсов.

Причинами возникновения проблем при реализации могут быть следующие: слишком оптимистичные прогнозы сроков, некорректная оценка ресурсов и технических возможностей, неэффективное проведение процедур закупки и логистики, а также некачественное предпроектное планирование.

Общая стратегия должна быть разработана на уровне руководства компании, а затем донесена до каждого участника проекта. Проектное планирование должно быть тщательным, включающим четкий алгоритм этапов реализации проекта.

Повышение эффективности управления крупными проектами является актуальной задачей для всех нефтегазодобывающих компаний.

Ежегодно нефтегазовые компании вкладывают миллиарды долларов в крупные инвестиционные проекты. Это особенно актуально в условиях нынешней ситуации: подтвержденные запасы истощаются, следовательно, необходимо все больше средств вкладывать в геологоразведочные работы для того, чтобы максимально точно определить потенциал еще не разработанных месторождений. И с каждым годом роль геологоразведки только возрастает.

Вместе с тем, значительных затрат требует развитие и обустройство нефтегазовых промыслов и транспортной инфраструктуры.

Кроме того, инвестиционные проекты могут привести к значительному перерасходу бюджета из-за срыва сроков строительства.

Таким образом, необходимость повышения уровня эффективности управления крупными проектами растет вместе с увеличением масштабов проектов.

Проблемы управления крупными проектами делятся на две группы: связанные с управлением и непосредственно с процессами.

При управлении проектами часто возникает следующая проблема: отсутствует четкое распределение ответственности на каждом этапе проекта. Важно наличие центра, отвечающего за принятие решений, как текущих, так и определяющих план действий проекта. Кроме того, необходима аналитическая поддержка на протяжении всего проекта. Также часто встречается проблема межфункционального взаимодействия. Все эти проблемы являются внутренними, и преимущество их в том, что их можно решить.

Однако существуют и проблемы, которые связаны непосредственно с исполнением проекта.

Очень часто недостаточное внимание уделяется планированию. Слишком сжатые сроки разработки плана, отсутствие детального анализа могут привести к потерям, которые измеряются миллионами долларов.

Бывает и так, что для утверждения инвестиционных проектов, авторы слишком оптимистично оценивают бюджет, технологии, сроки, доходы и риски, что также приводит к значительным потерям.

Также нельзя недооценивать влияние логистики и закупочных процедур. Важно определить добросовестного контрагента для выполнения работ, а также достичь максимально эффективного взаимодействия «заказчик-подрядчик» на каждом этапе реализации проекта.

Некоторые международные компании уже используют современную методику управления проектами, которая состоит из четырех направлений.

Первое направление это стратегия. Для достижения конкретной цели необходимо четкое распределение ролей головных офисов и дочерних предприятий, зон ответственности между функциональными подразделениями, определение процедур контроля. Головной офис должен установить регламент, которым впоследствии и будут пользоваться дочерние общества.

Вторым направлением являются процессы. Следующий этап после принятия стратегии — планирование алгоритма выполнения конкретного проекта. Современные компании все чаще предусматривают проведение проектно-исследовательских работ (ПИР), которые включают в себя детальное планирование на ранних этапах разработки плана и помогут избежать дорогостоящих изменений. Стоит добавить, что в процессе ПИР должны принимать участие всех подразделения.

Управление проектами требует дисциплинированного выполнения этапов процесса, при котором ключевые показатели используются для анализа реализации проекта.

Другой важный фактор — длительность и качество основных процессов, в частности закупок и логистики. Они оказывают огромное влияние на эффективность проектов, а значит и на их стоимость.

И, конечно, одним из самых важных факторов является использование новых технологий с огромным потенциалом. Их необходимо оценивать и внедрять в новые проекты.

Управление крупными инвестиционным проектом должно быть передано проектной команде, задачей которой и будет успешная реализация проекта. В его функционал должно быть включено обеспечение межфункционального

взаимодействия, а также анализ процессов для принятия правильных дальнейших решений.

Многие успешные компании организуют корпоративные инновационные центры по управлению проектами, которые ведут деятельность по пяти ключевым направлениям:

1. Повышение качества реализации проекта за счет стандартизации процессов и внедрения передовых технологий;
2. Экспертная поддержка проектных команд;
3. Выявление, изучение и внедрение новых технологий;
4. Организация углубленной подготовки технического персонала;
5. Контроль взаимодействия с поставщиками оборудования и технологий, а также в некоторых случаях — координация исследований с российскими высшими учебными заведениями и международными организациями.

Зоны ответственности таких центров могут различаться в зависимости от типа и размеров компании, а также от географического масштаба ее проектов.

И четвертым направлением можно назвать кадровую политику. Нехватка квалифицированных специалистов характерна для нашего государства, часто это связано с удаленностью регионов, где ведется добыча нефти и газа. В связи с этим возникает необходимость в сотрудничестве с профильными вузами. Также актуальными становятся внутрикорпоративные программы: подготовка специальных кадров, тренинги по развитию навыков, повышение квалификации, профессиональная переподготовка.

Учитывая стратегию нефтегазовых компаний по наращиванию объема инвестиций в масштабные проекты, а также текущие обстоятельства при разработке нефтегазовых месторождений, необходимо скорректировать подход к управлению крупными инвестиционными проектами по следующим направлениям: стратегия проекта, бизнес-процессы, управление проектом и кадровая политика.

Таким образом, оптимизация методов управления крупными проектами и развитие внутренних компетенций позволит нефтегазовым компаниям существенно повысить окупаемость инвестиционных проектов.

Литература:

1. Министерство энергетики РФ. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru>. Загл. с экрана (дата обращения: 07.03.2017).
2. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: федер. закон [№ 39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. от 03.07.2016)]. URL: <http://www.consultant.ru/>. Загл. с экрана (дата обращения: 29.01.2017).
3. Официальный сайт нефтяной компании «Роснефть» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosneft.ru/>. Загл. с экрана (дата обращения: 25.02.2017).
4. Мещеряков Д. А. Управленческий учет инвестиционной деятельности // Бизнес в законе: экон.юрид. журн. 2014. № 5. С. 263–267.
5. Рябова М. А. Айнуллова Д. Г. Бюджетный учет и отчетность. Ульяновск: УлГТУ, 2010.
6. Панина Н., Ковалева В. Повышение контроля капитальных вложений в проекты разработки и обустройства месторождений. Территория Нефтегаз. М.: ЗАО «КамелотПабблишинг». 2009. № 6. С. 72–75.
7. Жданкина Н. А. Значение бухгалтерского учета капитальных вложений в системе управления предприятием // Вестник Тамбов. ун-та. 2011. № 5 С. 125–128.

8. Сорокин М. А. Бухгалтерский управленческий учет инвестиций в форме капитальных вложений // Проблемы учета и финансов. 2011. № 2. С. 18–21.
9. Рамазанова А. К. Бухгалтерский учет долгосрочных инвестиций в форме капитальных вложений // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 25. С. 57–61.
10. Бондаренко Н. Н., Ольховик Н. М. Методы и источники финансирования реальных инвестиций // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун-та. 2012. № 36–1, т. 4. С. 141–143. References

Упрощенная система налогообложения — один из способов оптимизации налогообложения предприятия

Сивашова Светлана Анатольевна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

В России наряду с общей системой налогообложения существует возможность применения специальных налоговых режимов.

Ключевые слова: налог, система налогообложения, режим налогообложения, налоговая нагрузка, оптимизация налогообложения.

Законодательство РФ о налогах и сборах предоставляет налогоплательщикам возможность выбора режима налогообложения.

Налоговый кодекс РФ устанавливает специальные налоговые режимы, которые «могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов» [1, с. 22]. Они могут либо заменять режим ОСНО, либо использоваться наряду с ним.

Согласно п. 1 ст. 341.11 НК РФ применение организацией упрощенной системы налогообложения возможно наряду с другими системами налогообложения. Предусмотрен также добровольный переход к УСН или возврат к иным режимам налогообложения.

Организации, применяющие в своей деятельности упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности по уплате налога на прибыль, а также не признаются плательщиками НДС.

Использование УСН возможно, если налогоплательщик отвечает ряду показателей, ограничивающих возможность применения этой системы. Для 2019 года действуют ограничения по численности работников, доле участия в уставном капитале других юридических лиц, по остаточной стоимости основных средств и величине дохода.

Базу налогообложения при УСН выбирает сам налогоплательщик. При УСН доступны два режима — «доходы» или «доходы минус расходы». Ставки налога при УСН — 6% и 15%.

Налог, начисленный по ставке 15%, не может быть меньше минимального. Даже если по результатам работы получен убыток, 1% от дохода должен быть уплачен в бюджет. Налог, начисленный по ставке 6%, может быть уменьшен, но не более чем на 50%.

Организации, применяющие УСН, обязаны вести бухгалтер, составлять и сдавать бухгалтерскую отчетность на об-

щих основаниях. Субъекты малого предпринимательства имеют право вести упрощенный учёт и составлять упрощенную отчетность. Однако акционерные общества, выплачивающие дивиденды, обязаны определять стоимость чистых активов и рассчитывать чистую прибыль по правилам бухгалтерского учёта.

Налогоплательщик при УСН не является плательщиком НДС. По просьбе контрагента организация на УСН может оформить НДС, но в этом случае необходимо сдать декларацию по НДС и заплатить сумму НДС в бюджет. При этом сумма НДС, перечисленная в бюджет, не будет учитываться в расходах при расчёте налога.

Перед организацией встаёт необходимость выбора того или иного режима налогообложения, поскольку учёт налогового фактора и эффективное управление налоговыми платежами способны высвободить дополнительные финансовые ресурсы для расширения производства, инвестиционной деятельности и в целом для повышения конкурентоспособности предприятия.

В данной ситуации необходим сравнительный анализ ряда сопоставимых показателей по каждому из режимов. И только по его результатам можно выбрать режим налогообложения, предпочтительный для конкретного предприятия. Такими показателями может стать налоговая нагрузка и коэффициенты налоговой нагрузки и налоговой эффективности.

АО «Пестравское ХПП» имело право перейти на упрощенную систему налогообложения с 2018 года.

Проанализировав действующую систему налогообложения на ОСНО и смоделированную систему при УСН, можно сделать вывод о том, что предприятию выгоднее использовать упрощенную систему налогообложения, используя объект налогообложения доходы минус расходы. В среднем налоговая нагрузка для общей системы налого-

обложения находится в пределах 27 %, а при упрощенной системе 14 % — 15 %.

Для сравнения эффективности налогообложения хлебоприёмных предприятий проанализируем три предприятия Самарской области аналогичного вида деятельности: АО «Пестравское ХПП», АО «Большеглушицкое ХПП», ОАО «Большечерниговское хлебоприёмное предприятие».

АО «Пестравское ХПП», АО «Большеглушицкое ХПП» используют основную систему налогообложения, а ОАО «Большечерниговское хлебоприёмное предприятие» — упрощенную систему налогообложения.

Эффективность налогообложения предприятий с различными системами налогообложения представлена на рисунке 1.

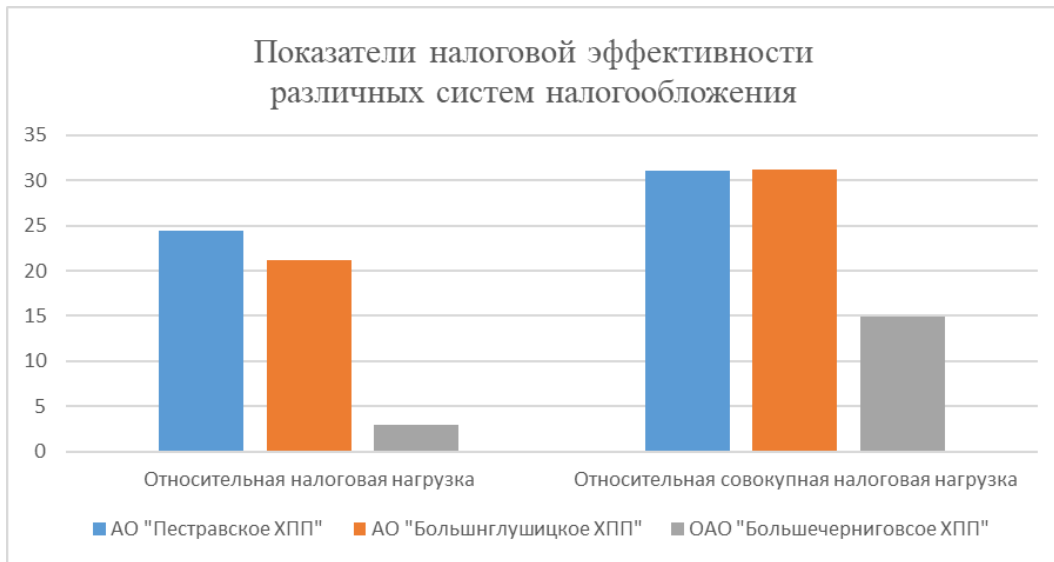


Рис. 1. Показатели налоговой эффективности предприятий с разными системами налогообложения

На рисунке 1 видно, что налогообложение по упрощенной системе значительно эффективнее, чем по основной системе налогообложения.

На рисунке 2 представлены сравнительные показатели налоговой нагрузки АО «Пестравское ХПП» при различных системах налогообложения.



Рис. 2. Коэффициенты налоговой нагрузки при различных системах налогообложения предприятия

На рисунке 3 представлены сравнительные показатели налоговой эффективности АО «Пестравское ХПП» при различных системах налогообложения.

Переход в 2018 году АО «Пестравское ХПП» на упрощенную систему налогообложения по системе доходы ми-

нус расходы при неизменных параметрах хозяйственной деятельности предприятия привёл бы к значительному снижению налоговой нагрузки и более эффективному использованию финансов предприятия.

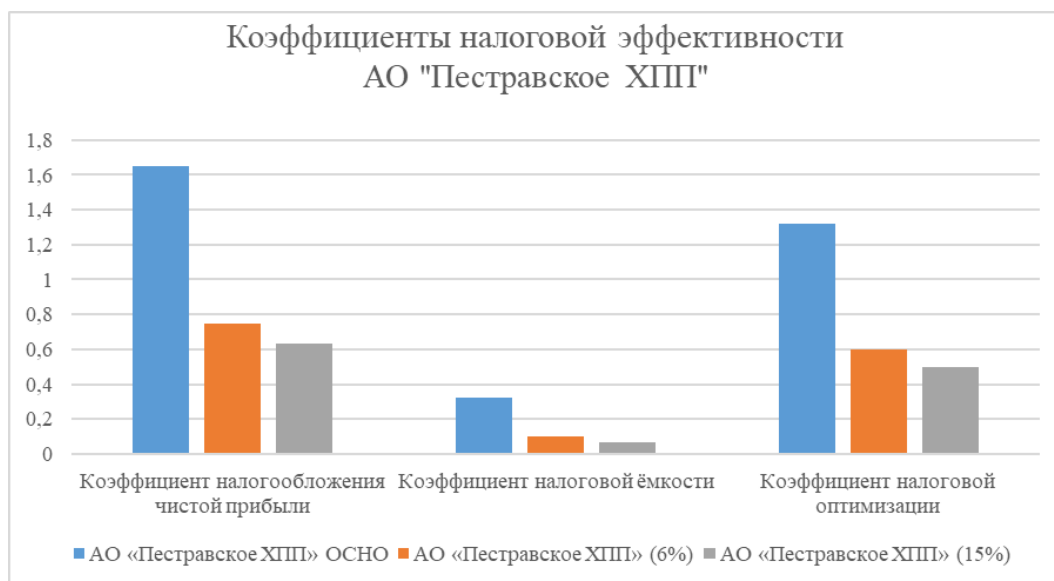


Рис. 3. Коэффициенты налоговой эффективности при различных системах налогообложения АО «Пестравское ХПП»

Государство, совершенствуя законодательную базу в сфере налогообложения, пытается повысить эффективность налоговой системы в целом. Предприятиям же необходимо на локальном уровне максимально использовать все

возможности снижения налоговых платежей посредством методов, предоставляемых государством в рамках законодательства РФ.

Литература:

1. Мочалова Л. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л. А. Мочалова, А. В. Касьянова, Э. И. Рау; под ред. Л. А. Мочаловой. — 2-е изд., перераб и доп. — Москва: КноРус, 2016. — 378 с.;
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая: по состоянию на 1 ноября 2019 г. — Москва: Проспект, 2019—1068 с.;
3. Толмачёв И. А. Специальные налоговые режимы: ЕСХН, упрощенная система налогообложения, ЕНВД / Изд. 3-е, перераб. и доп. — Москва: ГроссМедиа: Российский бухгалтер, 2017. — 657 с.

Информационные системы управления энергоэффективностью на микроуровне: мировой опыт и российская практика

Сорокин Антон Владимирович, студент магистратуры
Волгоградский государственный университет

В статье рассмотрено понятие информационной системы управления энергоэффективностью, приведен обзор решений предлагаемых ведущими мировыми и отечественными производителями автоматизированных систем в области управления энергетическими ресурсами на уровне предприятий или зданий.

Ключевые слова: энергоэффективность, информационные системы управления энергоэффективностью, управление энергетическими ресурсами, энергоресурсы, энергосбережение.

В последнее время вопросам эффективного использования энергетических ресурсов уделяется повышенное внимание, в большинстве стран, в том числе и в России, принято множество документов, посвященных этой теме. Повышение энергетической эффективности существенно влияет на решение проблем, связанных с экономическим развитием, энергетической безопасностью, изменением климата. Не последнюю роль в энергопотреблении

играют промышленные предприятия и жилищно-коммунальный сектор, располагающие высоким потенциалом энергосбережения, сопоставимым с приростом производства всех первичных энергоресурсов, по способности обеспечения экономического роста [1].

Прямое влияние на эффективность предприятия, оказывает объем энергетических ресурсов, используемых предприятием в процессе осуществления деятельности.

В отсутствии адекватного управления энергоресурсами, количество затрачиваемых ресурсов, приобретает тенденцию к росту, вызывая тем самым увеличение соответствующих расходов.

В связи с повсеместным распространением информационных технологий и средств автоматизации, стало возможным появление информационных систем управления энергоэффективностью, обеспечивающих информационную поддержку принятия решений, относительно реализации комплекса мер, направленных на снижение потребления энергоресурсов до уровня, необходимого для эффективного функционирования предприятия.

Информационная система управления энергоэффективностью представляет собой эффективный инструмент позволяющий строить процессы учета энергопотребления, планирования, разработки и внедрения энергосберегающих мероприятий, формировать отчетность, анализировать данные полученные на всех этапах сбора информации и на их основе производить прогнозирование энергопотребления. Основными входными данными для подобных систем являются фактические измерения абсолютного и удельного расхода энергетических ресурсов по наблюдаемым объектам, что позволяет считать энергоэффективность измеримой величиной. Таким образом, появляется возможность наблюдения и эффективного управления реализацией программ повышения энергоэффективности и энергосбережения.

Рынок информационных систем мониторинга и управления энергетическими ресурсами стремительно развивается [2], в связи с чем, существует ряд доступных инструментов, которые могут помочь в мониторинге, управлении и оптимизации энергопотребления.

В настоящее время на мировом рынке наиболее распространены следующие системы от ведущих производителей [3]:

— Schneider Electric StruxureWare™ [4] — представляет собой набор открытых, совместимых и масштабируемых программных компонент, объединенных в полноценную систему энергоменеджмента, которая агрегирует данные о распределительной сети предприятия и представляет их в качестве понятной информации через интуитивный веб-интерфейс.

— Honeywell Attune Advisory Services — предназначена для непрерывного мониторинга и оптимизации энергетических характеристик зданий. Данная система основана на облачном программном обеспечении (ПО), предоставляемом по схеме ПО как сервис (SaaS — Software as a Service). Помимо программного обеспечения, также предоставляются услуги экспертов по энергетике и автоматизации, которые помогают предприятиям определить каким образом можно повысить энергоэффективность, экономя тем самым время, энергетические и финансовые ресурсы [5].

— Siemens Synco™ — это система управления для малых и средних многофункциональных зданий, таких как магазины, офисы и квартиры. Система в основном осуществляет управление энергетическими установками, производя

мониторинг и контролируя отопительное оборудование, установки для вентиляции и кондиционирования воздуха, обеспечивая поддержку всего жизненного цикла здания [6].

— Cylon Energy — система мониторинга энергоресурсов зданий. Решение может быть адаптировано для любого типа здания, независимо от установленной системы управления энергопотреблением или системы учета. Основным предназначением системы является предоставление информации об использовании и потреблении энергии в здании в режиме реального времени [7].

Наиболее популярными отечественными производителями систем мониторинга и управления энергоресурсами являются [2] НТЦ «АРГО», ЗАО «НПФ Прорыв», АО «Связь инжиниринг М», предлагающие следующие продукты:

— АРГО: Энергоресурсы — программный комплекс, в основе которого лежит модульный принцип, позволяющий конфигурировать комплекс под конкретные задачи, увеличивать производительность, наращивать функционал по мере возрастания требований. Система включает в себя такие компоненты, как модули сбора данных, визуализации данных, мониторинга параметров и состояния объекта, импорта/экспорта, сервисные модули, модули анализа, конфигураторы регистраторов и первичных приборов. «Программное обеспечение при необходимости, может быть доукомплектовано программными системами сторонних производителей, которые функционально и логически тесно связаны с ПО «АРГО: Энергоресурсы» [8]

— Автоматизированная система учета электроэнергии Телескоп плюс — программный комплекс разработанный предприятием ЗАО «НПФ Прорыв», предназначен для автоматизированного сбора данных о потреблении электроэнергии на объектах сетевых компаний, крупных генерирующих компаний, крупных потребителей электроэнергии. В системе выполняется анализ данных, а также формирование отчетных документов для оператора рынка электроэнергии и контрагентов. Предоставляется возможность интеграции с другими системами учета энергоресурсов, обеспечивается возможность круглосуточного доступа к актуальным данным об энергопотреблении из любой точки мира, и практически любого компьютера или мобильного устройства, подключенного к сети Интернет [9].

— Houses Monitoring 4 «СИМ 2007» — программный комплекс разработанный предприятием АО «Связь инжиниринг М», позволяет производить автоматический и ручной сбор данных об электроэнергии потребляемой объектом, формировать отчеты о потреблении электроэнергии для контролирующих органов, воспроизведение исторических данных о потребляемой энергии [10].

Некоторые из вышеупомянутых инструментов представляют собой системы мониторинга и управления энергопотреблением на уровне здания, другие предоставляют функции моделирования и анализа, помогающие прогнозировать энергопотребление, выявлять неэффективные элементы энергетической системы с целью последующей оптимизации. Доступные решения, в основном, направлены

на визуализацию данных об энергопотреблении и уведомлении. Основными проблемами существующих решений является закрытость архитектур предлагаемых на рынке комплексов и отсутствие стандартизации в области информационных систем управления энергоэффективностью [2, 3], что усложняет обмен данными между большим количеством разнородных систем, а также предоставление данных на региональный или национальный уровни.

В ряде публикаций [2, 3, 11] и др., предлагаются различные решения этих и других проблем. В работах [2, 3]

представлены проекты систем строящихся на базе технологий т. н. «Интернета вещей» (IoT), где большое количество датчиков производят различные измерения, передают свои показания в систему, в которой осуществляется агрегация и обработка данных. Многие авторы предлагают стандартизировать форматы энергетических данных (стандартизация позволит упростить обмен данными между большим количеством разнородных систем, в том числе между множеством устройств от разных производителей), разрабатывают обобщенные методики оценки энергоэффективности.

Литература:

1. Кузнецов Н. М. Управление энергоэффективностью и энергосбережением / Н. М. Кузнецов, А. М. Ключин, С. Н. Трибуналов // Вестник Кольского научного центра РАН. — 2016. — № 2 (25). — С. 97–102.
2. Кычкин А. В. Проектирование IoT-платформы для управления энергоресурсами интеллектуальных зданий / А. И. Дерябин, О. Л. Викентьева, Л. В. Шестакова // Прикладная информатика. — 2018. — Т. 13, № 4 (76). — С. 29–41.
3. Marinakis, V., Doukas, H. An advanced IoT-based system for intelligent energy management in buildings. *Sensors (Switzerland)* 2018, 18, 610.
4. EcoStruxure™ Power Monitoring Expert [Электронный ресурс] — URL: <http://www.schneider-electric.com/b2b/en/solutions/enterprise-solutions/enterprise-software-suites/index.jsp> (дата обращения: 01.12.19).
5. Attune™ Advisory Services [Электронный ресурс] — URL: <http://hbsmicrosites.honeywell.com/HBSCDMS/Attune/> (дата обращения: 01.12.19).
6. Synco HVAC Building Automation [Электронный ресурс] — URL: <http://www.buildingtechnologies.siemens.com/bt/global/en/buildingautomation-hvac/building-automation/building-automation-for-small-applications-synco/pages/hvac-building-automation.aspx> (дата обращения: 01.12.19).
7. Cylon Active Energy [Электронный ресурс] — URL: <http://www.cylon.com/about/cylon-active-energy.html> (дата обращения: 01.12.19).
8. НТЦ «АРГО» — Программа АСКУЭ [Электронный ресурс] — URL: <https://argoivanovo.ru/catalog/index.php?IBL=23> (дата обращения: 07.12.19).
9. Программное обеспечение: ЗАО «НПФ Прорыв» — программы и оборудование для нефтедобычи [Электронный ресурс] — URL: <http://www.progyv.com/soft/> (дата обращения: 07.12.19).
10. Программное обеспечение Houses Monitoring 4 [Электронный ресурс] — URL: https://www.allmonitoring.ru/programmnoe_obespechenie/programmnoe_obespechenie/Houses_Monitoring_4 (дата обращения: 08.12.19).
11. Papastamatiou, I.; Doukas, H.; Spiliotis, E.; Psarras, J. How «OPTIMUS» is a city in terms of energy optimization? e-SCEAF: A web based decision support tool for local authorities. *Inf. Fusion* 2016, 29, С. 149–161.

Применение бенч-маркинга в анализе инновационной активности организаций на региональном уровне

Стрельцова Ксения Андреевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Применение бенч-маркинга необходимо для формирования эффективной стратегии развития, как отдельных организаций, региона, так и страны в целом. Бенч-маркинг позволяет выявить лидеров по основополагающим критериям, непосредственно влияющим на функционирование инновационной системы в регионе.

Ключевые слова: инновации, бенч-маркинг, Санкт-Петербург, региональные инновационные стратегии развития.

Бенч-маркинг — это выявление эталонных индикаторов среди ряда анализируемых объектов, и внедрения лучших практик для совершенствования системы объекта для которого проводилось исследование.

Первым этапом становится сбор и сравнение статистических данных основных лидеров регионов по основным показателям, характеризующим инновационную активность региона.

Второй этап, выявление основных индикаторов, характеризующих отсталость и превосходство анализируемого объекта от объектов бенч-марков.

Проанализировав статистические данные инновационной активности организаций Санкт-Петербурге, на основе данных федеральной службы государственной статистики [1], краткий отчет об анализируемых данных и выявленных бенч-марков представлен в таблице 1.

На основании анализа инновационной активности организаций на территории Российской Федерации, можно выявить ряд проблем, препятствующих эффективному функционированию региональной инновационной системы основные из которых:

- Недостаточно эффективная политика в сфере инновационной деятельности на региональном уровне.
- Недостаточно эффективное взаимодействие между элементами инновационной инфраструктуры.
- Основная проблема, с которой сталкиваются инновационно-активные организации Санкт-Петербурга, — обеспечить устойчивый спрос на инновационную продукцию.

В таблице 1 представлена более подробная лепестковая диаграмма сравнения Санкт-Петербурга с регионом лидером-бенчмарком, по 7 анализируемым критериям инновационной активности организаций в регионе.

Таблица 1. Выявление бенч-марков для анализа инновационной активности организаций в Санкт-Петербурге

№ в рейтинге по 2018 г.	Регион	2018
Количество персонала занятого НИОКР, чел.		
1	г. Москва	224517
3	г. Санкт-Петербург	77051
Разработанные передовые технологии, шт.		
1	г. Москва	164
2	г. Санкт-Петербург	130
Доля затрат на НИОКР, в% к валовому региональному продукту (ВРП)		
1	Нижегородская область	6,05
3	Г. Санкт-Петербург	3,12
Доля инновационных организаций в общем объеме, %		
1	Республика Татарстан	22,2
2	г. Санкт-Петербург	16,1
Объем инновационной продукции (млн руб.)		
1	Республика Татарстан	435 557,70
3	г. Санкт-Петербург	303 112,40
1	Республика Татарстан	19,6
4	г. Санкт-Петербург	9,1
Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме, %		
1	Республика Татарстан	20,5
5	г. Санкт-Петербург	7,9
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей, %		
1	Калужская область	34,4
3	г. Санкт-Петербург	29,8

Проблемной точкой является обеспечение инновационной деятельности достаточным объемом финансирования, а именно процесс поиска и получения финансирования.

Основными факторами, способствующими повышению инновационной активности Санкт-Петербурга, являются:

- борьба за лидерство в сфере научных исследований, повышение конкуренции;
- повышение эффективности сотрудничества между промышленными, образовательными и научными центрами по разработке, передаче и коммерциализации инноваций;

- участие инновационных организаций Санкт-Петербурга в международной кооперации для совместного развития, передачи опыта и открытия новых рынков, доступа к передовым технологиям, повышение квалификации кадров, и доступ ресурсам;
- привлечение инвесторов;
- расширение участия Санкт-Петербурга в реализации Национальной технологической инициативы;
- создание конкурентоспособной инновационной экосистемы, включая развитие инновационной инфраструктуры в регионе.

Территориальная расположенность Санкт-Петербурга имеет основную роль не только в экономическом благосостоянии региона, но в становление его на пут инновационного развития, так как очень важна кооперация участников инновационной деятельности и обеспеченность участников необходимыми материальными ресурсами, информационными ресурсами и др. К примеру, инновационные кластеры экономики Санкт-Петербурга обладают значи-

тельным потенциалом развития, а главная ставка в развитии региона сделана на объединенный кластер «инноград науки и технологий».

Среди проблем, решаемых на основе бенч-маркинга — переход на инновационную стратегии развития России, а также создание национальной, региональных и локальных инновационных систем промышленной политики, корпоративного развития конкурентоспособных организаций.

Литература:

1. Гераськина, И. Н. Формирование инновационной активности предприятий региона на принципах синергетического бенчмаркинга / И. Н. Гераськина // Региональная экономика: теория и практика. — № 14 (293). — С. 16–22.
2. Ассоциации инновационных регион за 2018 год [Электронный ресурс] — URL: <http://i-regions.org/images/files/airr18.pdf> (10.02.19)
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] — URL: <http://ac.gov.ru/files/attachment/4843.pdf> (27.12.18)
4. Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/ (31.08.19)

Research on the establishment of documented information system of science and technology quality management system in colleges and universities

Jia Baoshan, PhD, Teacher

Changchun University of Science and Technology, China

Documented information is the carrier of quality management system. The establishment of documented information system in science and technology quality management system in colleges and universities can effectively implement the quality management system.

Key words *quality management system; scientific research management; Higher education management*

Цзя Баошань, доктор технических наук, помощник научного сотрудника
(Чанчуньский университет науки и техники, Китай)

1. Introduction

Scientific research is the main function of colleges and universities, and the quality of scientific research is an important evaluation index to test the performance of scientific research function in colleges and universities. The introduction of quality management system into scientific research in colleges and universities is conducive to the improvement of the quality of scientific research achievements and the efficiency of scientific research management process. It is one of the effective means for the reform of scientific and technological quality management system in colleges and universities. It is also conducive to the continuous improvement of scientific research work in colleges and universities and the continuous satisfaction of customers' requirements and expectations, so that the scientific research management work in colleges and universities can achieve leapfrog development and move towards standardization.

2. Composition of documented information

The establishment of quality management system depends on documented information. According to the definition of

ISO 9000—2015 quality management system basis and terminology, documented information refers to the information and its carrier that the organization needs to control and maintain. The documented information has no restriction on the carrier and format, and can come from any source, mainly consisting of three parts:

a) The management system (including relevant processes) is a set of elements in the process of establishing quality policies and objectives and realizing them. It specifies the structure, post responsibilities, planning, operation, policies, practices, rules, concepts, objectives of the organization and the process of realizing the objectives. These elements usually need to be grasped and controlled by the top management of the organization. The organization usually implements them in the form of issuing quality manual and organizational documents, and monitors and reviews them regularly to ensure the continuous suitability and keep consistent with the strategic direction of the organization.

b) The information generated for the operation of the organization is reflected in a set of documents, usually in two forms:

1) Procedure documents, rules and regulations are usually implemented at the organizational level and generally cross parts.

2) Specification: operation instruction, operation specification, drawing, etc. are usually implemented at the organizational unit level (quality manual and procedure

documents are also specification documents, but are generally listed separately as organization level documents).

c) The evidence of the realization of the results is embodied in various records of the system operation process, which can realize the trace ability of the system operation process.

Table 1. List covered in the documented information system of science and technology quality management system in colleges and universities

Documented information	Content covered
Quality manual	organization profile, organization structure, issuing order, scope of application, organization vision, quality policy, medium and long term objectives, quality management process established by the organization in accordance with the requirements of quality management system and its operation form, realization process of products and services, quality assurance process and function allocation of the organization
Program file	Organizational environment management, related party management, risk and opportunity response, human resource management (including personnel ability, awareness and training), infrastructure management (including equipment), work environment management, monitoring and measuring equipment management, organizational knowledge management, communication process, documented information management, quality information management, operation management (quality plan requirements), and products and services Requirements management, design and development management, design and development management, procurement management (including outsourcing management), production and service provision process management (including development process management), release management (process inspection, final acceptance), non conformity management, process monitoring, internal audit, management review, system improvement management
Other specifications	product specifications, design specifications, drawings, operation instructions, etc
Quality record	system operation process record

3. Management requirements for documented information

a) Creation and update of documented information

1) All documented information shall have identification and description (such as title, date, author, index number).

2) The form of documented information can be language, chart or software version, and it can be paper or electronic.

3) Before the document is released, the authorized personnel shall review and approve its adequacy and suitability. If the document is unsuitable after implementation, the document issuing department shall organize to revise and review the original document, and the changed document shall be approved again.

b) Control of documented information

Control the documented information of the quality management system to ensure that:

1) Available and applicable when necessary. The document distribution department shall keep the document distribution records, and the controlled documents shall be marked with the controlled documents, so as to ensure that the appropriate and effective versions of the documents are available at the place of use.

2) It shall be properly protected (such as preventing leakage, improper use or missing). Each document department shall designate a special person to manage the implementation, distribution, recovery and storage of documents, establish

a list of document directories, and be responsible for the identification of document change status, so as to prevent the improper use of invalid or obsolete documents.

c) Record management

As the documented information to be retained, quality records shall not only implement the relevant control requirements of the above documented information, but also:

1) The records are complete and traceable. The quality records must be filled in truthfully, accurately and timely, the filled items shall be complete, the signature date, etc. shall not be omitted, no space shall be left, the handwriting shall be clear, neat and not scrawled.

2) The storage and protection of records shall ensure that the environment is suitable to prevent damage, loss and deterioration. The quality records of external documents shall be collected, kept and filed by the centralized management department.

3) The printing of «quality record format» and the reproduction, destruction and disposal of quality records shall be approved and recorded by the competent leader.

Acknowledgements This work is supported by the project Research on the Construction of Science and Technology Quality Management System in Colleges and Universities provided by Education Science Planning Subject in Jilin Province of China under grant number GH16125.

References:

1. ISO 9001:2015 Quality management systems — Requirements.
2. Jia Baoshan, Wu Shufang. Study on GJB 9001B-2009 quality management system process monitoring and measurement, Morden Business Trade Industry, 2014, 19,195.

Осуществление реализации механизма частного партнерства в Узбекистане

Юлдашев Кодиржон Мамаджанович, кандидат экономических наук, доцент;

Холмирзаев Абдулхамид Хафизович, старший преподаватель

Наманганский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

В данной статье рассматривается внедрение государственно-частного партнерства в Узбекистане. Обсуждается развитие частных образовательных учреждений и пути развития современного рынка образовательных услуг. В статье также приводятся рекомендации по совершенствованию механизма государственно-частного партнерства в нашей стране и за рубежом.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, частная собственность, неправительственная организация, частный сектор, социальный сектор, финансирование, образование, бюджет, конкурентоспособные кадры.*

This article discusses the implementation of public-private partnerships in Uzbekistan. The development of private educational institutions and the development of the modern educational services market are discussed. The article also provides recommendations on improving the mechanism of public-private partnerships in our country and abroad.

Key words: *public-private partnership, private property, non-governmental organization, private sector, social sector, financing, education, budget, competitive personnel.*

Основной целью социально-экономических реформ в Республике Узбекистан является повышение уровня жизни населения. Одним из приоритетов Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017–2021 годы является развитие социальной сферы. Изучение, анализ и использование опыта зарубежных стран, истории экономических учений по реализации принципов государственно-частного партнерства в социальной сфере играет важную роль в дальнейшем развитии страны. Внедрение современных механизмов государственно-частного партнерства, направленных на повышение эффективности взаимовыгодного сотрудничества при реализации задач по социально-политическому и социально-экономическому развитию страны, как описано в пункте 1.2 Стратегии выше, имеет большое значение в государственно-частном партнерстве. Это связано с тем, что основным источником финансирования государственного сектора из государственного бюджета является активное участие частного сектора в этом процессе. В настоящее время реализация комплексных мер по внедрению современных механизмов дошкольного образования, совершенствованию учебно-воспитательного процесса, совершенствованию инфраструктуры и материально-технического оснащения дошкольных образовательных учреждений является актуальной задачей.

Указ Президента Республики Узбекистан от 15 сентября 2017 года «О мерах по дальнейшему развитию негосудар-

ственных образовательных услуг» определил повестку дня вопросов негосударственных образовательных учреждений и наметил направления их решения. Многие из вышеупомянутых проблем будут решены путем внедрения механизма государственно-частного партнерства в социальном секторе национальной экономики. Это важная предпосылка для достижения целей социально-экономического развития Узбекистана в развитии рыночных отношений.

Именно поэтому Президент Республики Узбекистан неоднократно подчеркивал необходимость внедрения в систему образования механизма государственно-частного партнерства с целью создания современных и доступных дошкольных учреждений. Важность партнерских отношений между государственным и частным секторами является основой для установления партнерских отношений между государственным и частным секторами с помощью мер по повышению прозрачности в планировании и расходовании социальных расходов, повышению прозрачности и независимости.

Для эффективной интеграции механизма государственно-частного партнерства в систему образования целесообразно изучить опыт развитых стран. Вопросы государственно-частного партнерства в Соединенных Штатах отражены в исследованиях Х. Энтони, П. Фелипе и Дж. Гуаке. Стоит отметить, что в США роль частного сектора в секторе образования, в результате государственно-частного партнерства, создания государственной нормативно-правовой

базы, расширит выбор образовательных услуг и повысит качество образования. Об этом свидетельствует повышение качества образования в Соединенных Штатах благодаря расширению партнерских отношений между государственным и частным секторами в результате партнерских отношений между государственным и частным секторами. [1]. В стране вопросы формирования и развития государственно-частного партнерства изучали Н. Юсупов и Ф. Карабаев проводить исследования [3].

Вопросы радикального повышения качества общего среднего образования, формирования интеллектуального, эстетического и физически развитого поколения и воспитания молодежи на новый уровень, в том числе глубокое изучение иностранных языков, других важных и востребованных предметов, таких как математика, физика, химия, биология, актуально. Опыт развитых стран показывает, что здоровая конкуренция между государственными и негосударственными образовательными учреждениями показывает, что граждане имеют право на качественное образование.

Вот почему в ряде развитых стран негосударственный сектор имеет высокую долю среднего образования: 12 % в Германии, 17 % во Франции, 18 % в США, 20 % в Великобритании, 30 % в Испании, Ирландии и Нидерландах. Опыт развитых зарубежных стран также показывает, что государственно-частные партнерства выгодны как частному сектору, так и государству. Механизм государственно-частного партнерства позволяет экономить качественные бюджетные средства для частных образовательных учреждений, а также предоставлять качественное образование детям из семей, нуждающихся в социальной защите, особенно в отдаленных районах страны.

По нашему мнению, механизм государственно-частного партнерства является не только способом повышения качества и эффективности системы образования, но и инновационным средством финансирования образования.

Возникает вопрос, что повлечет за собой внедрение механизма государственно-частного партнерства.

Преимущества механизма государственно-частного партнерства в интересах государства включают в себя:

1. Экономия бюджета будет увеличена за счет государственно-частного партнерства;
2. Государство использует инновационные средства для финансирования социальной сферы;
3. Увеличится возможность внедрения частного капитала в систему образования страны;
4. Повышение эффективности расходов за счет привлечения частного финансирования в частные учебные заведения;
5. Будет повышена конкурентоспособность частных учебных заведений и будут развиваться современные конкурентоспособные образовательные услуги.

Эффективность государственно-частного партнерства в сфере образования заключается в следующем:

1. Повышение эффективности современного конкурентного обучения в системе образования страны;

2. Будет увеличена финансовая поддержка профессорско-преподавательского состава и специалистов в частных учебных заведениях;

3. Частные учебные заведения будут иметь современное оборудование;

4. Появятся возможности для внедрения инновационных идей в частных учебных заведениях;

5. Будет усилена материально-техническая поддержка частных учебных заведений, повысится интерес работников к работе.

Преимущества механизма государственно-частного партнерства для частного сектора включают в себя:

1. Повышение эффективности работы представителей частного сектора в использовании финансовых ресурсов;

2. В результате реализации проектов государственного партнерства их потенциал для получения прибыли увеличивается;

3. Повышение эффективности финансирования частного сектора;

4. Повышение конкурентоспособности частного сектора и повышение его способности реализовывать инновационные идеи;

5. В частном секторе потребность в пожертвованиях удовлетворяется.

В нашей стране в последние годы особое внимание уделяется развитию частных учебных заведений: в настоящее время 43 негосударственных общеобразовательных школ в стране имеют соответствующие лицензии, что составляет 0,4 % из 9680 государственных школ. Большинство негосударственных средних школ (27) расположены в Ташкенте, и в республиках Каракалпакстан, Бухара, Джизак, Кашкадарья, Навоийская, Сырдарьинская, Сурхандарьинская, Ташкентская области нет негосударственных школ. Данные показывают, что, хотя негосударственные образовательные учреждения все еще развиваются, многое еще предстоит сделать. Из негосударственных образовательных учреждений 20 предназначены для начального образования (1–4 классы), а остальные 23 — для общего среднего образования (1–9 классы), где в 330 классах обучаются около 6000 учащихся (по сравнению с государственными школами) 0,12 %).

В заключение можно отметить следующие положительные результаты развития негосударственных образовательных учреждений:

1. С внедрением механизма государственно-частного партнерства формируются бюджетные сбережения и здоровая конкуренция между учебными заведениями;

2. Помимо использования инновационных средств финансирования социального сектора, государство обеспечивает социальную защиту работников частного сектора;

3. Частному сектору будет обеспечено динамичное развитие экономики страны и создание современного конкурентоспособного рынка образовательных услуг;

4. Будут расширены возможности использования интеллектуального потенциала молодежи в частных образова-

тельных учреждениях и расширены возможности для воспитания свободного мышления;

5. С развитием маркетинга услуг в образовательных учреждениях возможности для повышения квалификации будут расширяться;

6. Будет укреплена материально-техническая база частных учебных заведений, будет установлено современное

оборудование и создана система эффективного использования финансовых ресурсов в учебных заведениях.

Внедрив механизм государственно-частного партнерства, особенно в системе образования, государство сможет сократить расходы государственного бюджета на социальные объекты. Государственно-частные партнерства представляют интерес для государственного бюджета как инновационное средство финансирования объектов социального сектора.

Литература:

1. Harry Anthony Patrinos Felipe Barrera-Osorio Juliana Guáqueta. The Role and Impact of Public-Private Partnerships in Education. 2009. The International Bank for Reconstruction and Development //The World Bank. pp 53
2. Юсупов Н. А., Карабаев Ф. Э. Теория и практика государственно-частного партнерства. Учебный модуль. Под редак. А. Э. Шайхова. — Т.: 2013. — 113 с.
3. Низамов А. «Модель государственно-частного партнерства в социальном партнерстве образовательных учреждений». Монография. Т.: ИЕРС и Институт ИКТ. 2017. — 110 б.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с:
5. 15 сентября 2017 г. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию негосударственных образовательных услуг» // от 15 сентября 2017 г. // от / LexUZ

Факторы кинопроизводства в Российской Федерации и пути его развития

Яковлева Татьяна Дмитриевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Горелов Владимир Иванович, доктор технических наук, профессор
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассмотрены основные параметры, влияющие на кинопроизводство в РФ. Выявлены недостатки существующей системы и предложены варианты стратегий развития.

Ключевые слова: моделирование, коэффициент влияния, кинопроизводство, стратегии развития.

Рассматривается задача моделирования развития кинопроизводства в РФ. На основе литературных источников были выбраны следующие ключевые параметры, описывающие систему [1, 2, 3].

Таблица 1. Ключевые параметры

№	Вершина	Описание вершины	Описание связи
1	Кинокомпании	Крупнейшие российские кинопроизводители	→2 (дистрибьютор) — поставка фильмов дистрибьютерам
2	Дистрибьютор	Ключевые кинодистрибьюторы	→15 — количество фильмов в прокате →3 (аудитория) — доставка фильмов потребителю (что будет смотреть) →1 (кинокомпании) — возврат% от сборов →16 (ср.бюджет фильма) отчисление% дохода
3	Аудитория		→10 (объем кассовых сборов) — общая вовлеченность (просмотры) →9 (политика телекомпаний) целевые аудитории влияют на то, что будет в эфире
4	Кинотеатральная инфраструктура	Ключевые операторы сетей кинотеатров	→14 (посещаемость кинозалов) оснащенность кинотеатров, количество залов →2 (дистрибьютор) возвращает% от сборов

№	Вершина	Описание вершины	Описание связи
5	Техническая база	Компании, предоставляющие кинооборудование, количество киностудий	→7 (образование) качественное и современное оборудование →1 (кинокомпания) наличие и предоставление оборудования
6	Кадры	Нехватка кадров практически на всех этапах кинопроизводства.	→1 (киностудии) квалифицированные кадры
7	Образование	Основная масса учебных заведений основывается на теоретической подготовке, предоставляя мало практики	→6 (кадры) некачественная подготовка кадров
8	Нарушение авторских прав	Нарушение авторских прав за счет публикации фильмов пиратскими сайтами или сервисами	→2 (дистрибьютор) уменьшение сборов фильма
9	Политика телекомпаний	Компании проводят строгий отбор для своей аудитории, для того, чтобы был больший охват и продукт был понятен всем	→2 (дистрибьютор) уменьшение сборов, за счет отказа в покупке прав на показ фильма
10	Объем кассовых сборов		→4 (кинотеатральная инфраструктура) % от сборов →2 (дистрибьютор) % от сборов
11	Копродукция	Совместное производство фильмов кинокомпаниями из разных стран на взаимовыгодных условиях. (Количество копродукционных фильмов с участием РФ)	→16 (бюджет фильма) дополнительное финансирование →5 (техническая база) предоставление доп технического оборудования →6 (кадры) участие зарубежных специалистов в производстве
12	Экономические льготы	Система рибейтов в кино — возврата кинопроизводителям части их расходов на производство фильмов из бюджетов регионов, на территории которых проходили съемки.	→11 (копродукция) привлечение других стран для участия в кинопроизводстве за счет выгодных условий
13	Участие государства	Объемы гос.поддержки, кинофикация — переоборудование старых кинотеатров в небольших населенных пунктах	→12 (экономические льготы) создание особых экономических зон →17 (система пошлин и налогов) снижение налогов →16 (ср бюджет фильмов) гос финансирование →8 (нарушение авторских прав) усиление антипиратского законодательства →2 (дистрибьютор) выдача прокатных удостоверений
14	Посещаемость кинозалов		→10 (V кассовых сборов) увеличивает кассовые сборы
15	Количество фильмов в прокате		→14 (посещаемость кинозалов) привлекает зрителей
16	Бюджет фильма	Средний бюджет фильмов	→1 (кинокомпания) влияет на качество и масштаб съемок →5 (техническая база) технические возможности съемок
17	Система налогов и пошлин		→5 (техническая база) Уменьшены пошлины на ввоз техники →13 (государство) часть налогов поступающих в гос бюджет формируют средства для финансовой гос поддержки кинопроизводства

Из этих факторов образуется система, которая представлена в виде орграфа (рис. 1).

Каждому критерию был присвоен коэффициент влияния (табл. 2).

Согласно [4] были проведены расчеты, в результате которых была выбрана наиболее выгодная стратегия уменьшения нарушения авторских прав, в результате которой возрастет прибыль дистрибьютора с кинопроката.

В этой стратегии для уменьшения влияния нарушения авторских прав необходимо развивать и создавать легальные онлайн-видеосервисы и онлайн-кинотеатры, усиливать законодательство в сфере авторского права, а также развивать единый реестр прав на аудиовизуальные произведения.

На следующем шаге в результате расчетов была выбрана стратегия уменьшения влияния дистрибьютора на репертуар [5, 6], который будет показан зрителю.

Для этого необходимо создавать и развивать независимые кинотеатры, а также создать профессиональную фокус-группу, подобную Британскому совету по классифика-

ции фильмов, которая будет отбирать лучшие кинокартины и не допускать попадание в кинопрокат всего потока картин, которое производят российские компании.

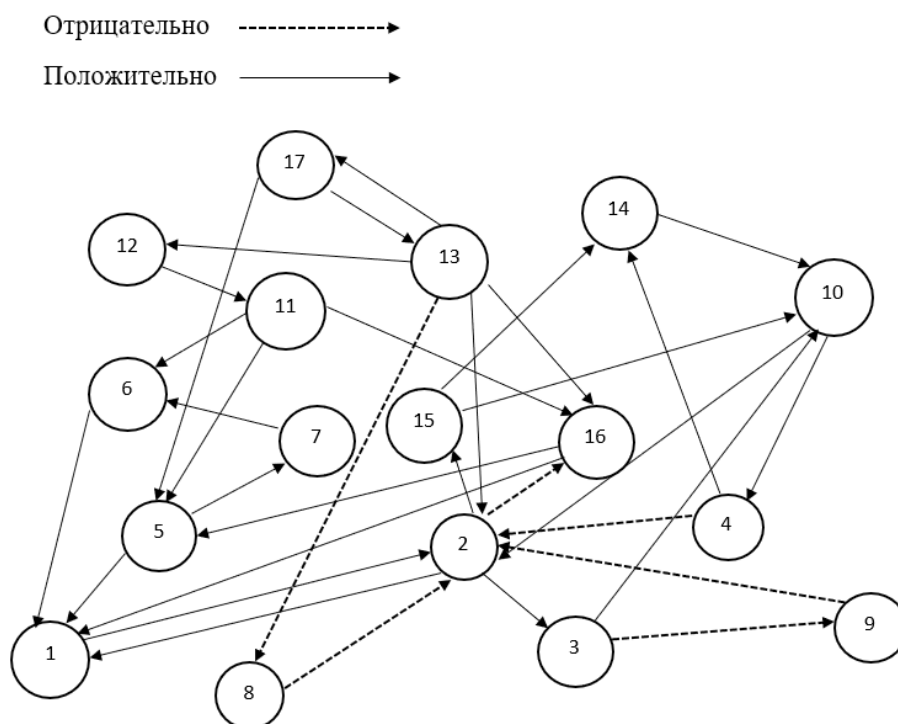


Рис. 1. Системная модель кинопроизводства

Таблица 2. Коэффициенты влияния

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	0,3	0	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,6	0,2	0
3	0	0	0	0	0	0	0	0	-0,5	0,6	0	0	0	0	0	0	0
4	0	-0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0
5	0,3	0	0	0	0	0	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	0,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	0	0	0	0	0	-0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	0	-0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	0	-0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	0	0,5	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	0	0	0	0	0,2	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	0
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0	0
13	0	0,1	0	0	0	0	0	-0,3	0	0	0	0,1	0	0	0	0,5	0,2
14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0
15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0
16	0,5	0	0	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0

Литература:

1. <http://www.proficinema.ru>
2. <https://nevaifilm.ru>
3. <http://cinemaplex.ru>
4. Горелов В. И. Управление развитием общества (теория и практика принятия решений) М., 2007. Монография.
5. Горелов В. И. Современное геоэкономическое пространство: динамика макропоказателей. Безопасность Евразии, 2005, № 2 (28), стр. 278–288
6. Горелов В. И., Карелова О. Л., Ледащцева Т. Н. Системное моделирование в социально-экономической сфере. Москва, 2012. Монография

Молодой ученый
Международный научный журнал
№ 51 (289) / 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 01.01.2020. Дата выхода в свет: 08.01.2020.
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.