

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 1 (23) / 2020

Издается с июля 2015 г.

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических 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)*
Искаков Руслан Маратбекович, *кандидат технических наук (Казахстан)*
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)*
Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*
Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, *доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)*
Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*
Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Кыят Эмине Лейла, *доктор экономических наук (Турция)*
Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*
Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*
Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*
Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*
Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*
Федорова Мария Сергеевна, *кандидат архитектуры (Россия)*
Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*
Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*
Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*
Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Суворкина Ж.А., Суворкин А.С., Куреневский А.С., Дряев М.Р.
Успешная антиинфляционная политика как залог экономического роста страны 1

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Герасимов А.И.
Системообразующие факторы и угрозы экономической безопасности железнодорожной отрасли России 4

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Хованова С.В.
Особенности аудита туристических агентств 7

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Беляков Д.В.
Деловая оценка управленческого персонала 9

Кондратьева Л.В.
Оценка эффективности обучения персонала 11

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ким П.В.
Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия 14

Яценко В.С.
Оценка влияния налоговой нагрузки на деятельность предприятий Республики Казахстан 16

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Шоев А.Х.
Разработка комплексных программ социально-экономического развития — важный аспект развития регионов 22

ДЕМОГРАФИЯ

Кулакова А.А.
Уровень жизни населения: сущность и критерии оценки 25

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Гостева О.В.

Выбор стратегии распределительной логистики в современной организации 28

Tran Trung Kien

A study on PBC application in road maintenance management in Hanoi, Vietnam 30

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Успешная антиинфляционная политика как залог экономического роста страны

Суворкина Жанна Андреевна, студент;

Суворкин Александр Сергеевич, студент

Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Красногорск)

Курневский Алексей Сергеевич, студент;

Дряев Максим Русланович, студент

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

В данной статье авторами рассмотрены неблагоприятные последствия инфляции как для рядовых граждан, так и для государства в целом, проведена оценка текущего уровня инфляции в России и предложены меры по развитию антиинфляционной политики.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, таргетирование инфляции, экономический рост, инвестирование.

В условиях все нарастающей нестабильной политической ситуации в мире в России наиболее острым стал вопрос обеспечения стабильного экономического развития, необходимым условием которого является успешная антиинфляционная политика государства.

Инфляция — это процесс «разбухания» денежной массы в стране сверх реальной потребности обращения в полноценных деньгах, последствием которого является неизбежный рост цен и негативные социально-экономические последствия. [4]

Снижение стоимости рубля подрывает конкурентоспособность экономики России, поскольку потребители в условиях роста цен предпочитают более дешевые зарубежные аналоги отечественной продукции. Иными последствиями обесценивания национальной валюты является усиление теневой экономики вследствие снижения реальной заработной платы, пенсий, выплат и иных доходов, еще больше усугубляющего имущественную дифференциацию общества.

Инфляция не только бьет по карману обычного представителя домашнего хозяйства, но и затрудняет ему и другим хозяйствующим субъектам процесс планирования собственных сбережений и вложения долгосрочных инвестиций, в результате чего подрывается доверие к государству. Так, например, даже умеренный уровень инфляции в 5%, сохраняющийся на протяжении 14 лет, приведет к удвоению уровня цен. [2]

Не стоит также забывать, что Россия, стремящаяся выйти на мировой рынок не только в качестве экспортера энергетического и минерального сырья, нацелена на развитие инновационных и высокотехнологичных отраслей промышленности. Учитывая то состояние, в котором сейчас находятся данные сферы, можно говорить о необходимости крупных долгосрочных инвестиций от представителей среднего и крупного бизнеса. Однако в условиях неопределенности и инфляции экономические агенты не спешат вкладывать свои средства в долгосрочные проекты, поскольку не удается посчитать реальный прирост капитала, полученный в результате инвестирования.

Негативные социально-экономические последствия инфляции определяют необходимость усиления мер антиинфляционной политики даже в текущих условиях, когда по итогам 2019 г. уровень инфляции находится на отметке в 3%. [3]

В рыночных условиях существует несколько составляющих успешной антиинфляционной политики, среди которых:

— дефляционная денежно-кредитная политика, направленная на сокращение денежного спроса со стороны населения путем роста налоговой нагрузки и повышения ставок по кредитам;

— политика доходов, контролирующая уровень цен и заработных плат и осуществляемая путем «заморозки» или установления предельных отметок, выше которых не может происходить рост указанных величин;

— политика индексации, направленная на восполнение денежных потерь, понесенных экономическими субъектами в результате снижения стоимости денег;

— политика стимулирования производства и роста сбережений населения.

Поскольку Россия — это все-таки еще страна с переходной экономикой, данные способы применяются не в полной мере. На текущий момент государство, в основном, прогнозирует изменение уровня инфляции и принимает меры по исключению негативных социально-экономических последствий.

Если говорить о прогнозах на 2020 г., то стоит рассмотреть заявление министра экономического развития Максима Орешкина. По его словам, в текущем 2020 г. инфляция будет ниже запланированного базовым сценарием уровня, поскольку в 2019 г. страна шла «ниже той траектории, которая у нас заложена в прогнозе» (прогноз на 2019 г. — инфляция на уровне 3,8%; реальный уровень инфляции составил 3,0% на конец 2019 г.). В первом квартале 2020 г. ожидаемый уровень инфляции составляет 2,5% из-за негативного импульса со стороны кредитования. [3]

Таким образом, мы видим, что инфляционное таргетирование является для России важным инструментом кредитно-денежной политики и мерой стабилизации экономической ситуации. Публикуя прогнозы об ожидаемом уровне инфляции в тот или иной период времени, государство снижает инфляционные ожидания хозяйствующих субъектов и повышает их доверия к проводимой государством политике.

Беспроегрешным направлением в борьбе с инфляцией будет экономический рост в стране. Однако для его достижения необходимо развивать и поддерживать отрасли хозяйствования, а также повышать конкурентоспособность отечественной продукции не только в глазах россиян, но и у иностранных потребителей. Говоря о конкурентоспособности, мы имеем в виду не только качественные и технические характеристики, но и ценовую составляющую продукции. Вследствие чего возникает необходимость стабилизации устойчивости национальной валюты и проведения активной протекционистской политики. [5]

В поддержку своих слов о поддержании отечественной продукции приведем следующий пример. В 2016 г. Фонд развития промышленности запустил в социальных сетях флэш-моб под названием «#ПокупаюНаше». Данная акция поспособствовала тому, что люди начали выкладывать фотографии с отечественными продуктами и рекомендовать их своим друзьям. В результате флэш-моба у многих россиян произошло

«открытие глаз»: многие продукты, которым люди приписывали иностранное происхождение, являлись, как на странном, отечественными». [1]

Отсюда и возникает проблема: многие российские бренды вынуждены маскироваться под зарубежные только для того, чтобы завоевать спрос среди своих же соотечественников. Производители вынуждены таким радикальным способом бороться со стереотипом о том, что в России не могут производиться качественные продукты. Если мы, россияне, не верим в свои бренды, то почему иностранные покупатели должны ими заинтересоваться?

Другим средством для борьбы с инфляцией является ограничение деятельности монополий в России, убивающих здоровую конкуренцию на рынке. Компании-монополисты во многом свободны в своих действиях: помимо того, что они способны сильно завышать цены на свою продукцию, такие компании еще и не стремятся развиваться и использовать в своем производстве передовые и высокоэффективные технологии. Для наращивания объемов производства монополисты идут экстенсивным путем, т.е. они нанимают дополнительную рабочую силу и закупают большие объемы сырья. Вследствие этого немаловажным направлением антиинфляционной политики является демополизация рынка и стимулирование здоровой конкуренции.

Следующим шагом в совершенствовании антиинфляционной политики является пересмотр системы налогообложения, тесно взаимосвязанной с понятием «инфляция».

С 1 января 2019 г. в России был увеличен налог на добавленную стоимость (НДС), вследствие чего ЦБ прогнозировал скачок инфляции вплоть до 6%. Для ликвидации такого неблагоприятного последствия за 2018 г. ключевая ставка была поднята дважды.

Поскольку рост налоговых ставок означает увеличение расходов каждого потребителя, необходимо пересмотреть те налоговые платежи, которые производители включают в издержки производства (отчисления по заработной плате, налог на землю, налог на имущество), так как в ходе повышения данных издержек цены на продукцию будут расти соответственно.

Экономический рост, развитие инновационных отраслей в Российской Федерации, уровень благосостояния жителей страны — все это зависит от успешности проводимой антиинфляционной политики, а, следовательно, необходимо не только таргетировать инфляцию, но и применять иные, не менее эффективные способы борьбы с инфляцией, и даже ориентироваться на зарубежный опыт, накопленный в данной сфере.

Литература:

1. Знай наших: какими российскими брендами можно гордиться // RUSBASE. URL: <https://rb.ru/list/russian-brands/> (дата обращения: 30.01.2020).
2. Киселева П. С. Особенности антиинфляционной политики России // Journal of new economy. 2016. № 6 (68).
3. Росстат подтвердил оценку инфляции в РФ за 2019 год на уровне 3% // Интерфакс. URL: <https://www.interfax.ru/business/690750> (дата обращения: 30.01.2020).

4. Хачатурян К. С., Терентьева Ж. А. Инфляционные процессы в России: причины, способы борьбы и предотвращения // Устойчивое развитие: общество, экология, экономика. — М.: Московский университет им. С. Ю. Витте, 2019. — С. 644–654.
5. Шабанкова О. А. Основные направления антиинфляционной политики России // Вектор экономики. — 2019. — № 9.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Системообразующие факторы и угрозы экономической безопасности железнодорожной отрасли России

Герасимов Андрей Игоревич, студент магистратуры
 Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы системообразующие факторы и условия обеспечения экономической безопасности Российских железных дорог. Сделан вывод о необходимости комплексного подхода к мониторингу и оценке уровня экономической безопасности железнодорожной отрасли России.

Ключевые слова: экономическая безопасность, мониторинг безопасности

Кризисная ситуация на мировом рынке и в экономике страны привела к снижению объемов перевозок на железнодорожном транспорте России. Уменьшились доходы, а вместе с ними инвестиционный потенциал отрасли. В результате инвестиционная программа ОАО «РЖД» сокращена почти в два раза. Все это влечет за собой недофинансирование ремонтных работ. Это, в свою очередь, может вызвать проблемы с безопасностью движения. Для оценки экономической ситуации в железнодорожной отрасли необходимо: выявить угрозы экономической безопасности, произвести выбор индикаторов и определить пороговые значения экономической безопасности, организовать проведение мониторинга и разработать меры по нейтрализации угроз.

Состояние транспорта, отвечающее требованиям экономической безопасности, характеризуется набором показателей-индикаторов стабильности системы, за пределами которых теряется возможность воспроизводства, а затраты на её поддержание растут.

Выбор индикаторов различают по признакам, учитывающим влияние отрасли на обеспечение макроэкономической безопасности и внутриотраслевые угрозы.

К основным индикаторам, как отмечают специалисты [1; 2; 3], относятся объёмные, ресурсные и индикаторы эффективности. В свою очередь к объёмным индикаторам следует отнести: транспортнoёмкость валового внутреннего продукта; структуру транспортного рынка; перевозимость продукции стратегических отраслей и показатели транспортной обеспеченности. К ресурсным индикаторам относятся: доля конечной продукции отрасли в валовом внутреннем продукте; доля работников в численности экономически активного населения; доля основных фондов в общей стоимости основных фондов. К эффективности относят: рентабельность; производительность труда; уровень ресурсопотребления; соотношение по показателям эффективности с другими отраслями промышленности и видами транспорта.

Таблица 1

Классификация индикаторов экономической безопасности железнодорожного транспорта

Сфера деятельности	Угрозы экономической безопасности	Индикаторы экономической безопасности
Перевозочная деятельность	Снижение безопасности перевозочного процесса Физический и моральный износ МТБ Технологическое отставание в организации и управлении перевозочным процессом Снижение научно-технического потенциала отрасли	Показатели безопасности, в т.ч. экономические Износ основных фондов Уровень использования средств доминирующего технологического уклада Уровень внедрения современных информационных технологий Удельные затраты на науку
Социальная сфера	Снижение мотивации в повышении эффективности работы Снижение социальной защищённости	Соотношение роста производительности труда и средней зарплаты Показатели отраслевых социальных программ
Финансовая сфера	Убыточность пассажирских перевозок	Соотношение доходных ставок и предельных затрат

Данный состав индикаторов позволяет, как комплексно оценить участие железнодорожного транспорта в общем воспроизводственном процессе, так и соответствие отраслевого экономического потенциала конечным результатам хозяйственной деятельности.

При определении пороговых значений могут использоваться: расчётные методы (общие пороговые значения рассчитываются на основе частных); метод аналогий (пороговые значения определяются по аналогии с параметрами аналогичных индикаторов зарубежных стран или на различных этапах развития отечественной экономики); метод определения пороговых значений на основе принятых директивных решений; экспертный метод (пороговые значения определяются на основе суммирования мнений группы экспертов).

Возможно сочетание нескольких методов, так как они взаимосвязаны. Процесс определения пороговых значений экономической безопасности состоит из следующих действий: а) определение реально достижимых в проектируемый период параметров прогноза социально-экономического развития; б) проведение анализа на предмет соответствия параметров пороговым значениям экономической безопасности; в) выявление наиболее глубоких и опасных с позиций экономической безопасности отклонений между показателями проектируемыми, пороговыми значениями и оптимальными критериями.

К показателям, определяющим устойчивость работы железнодорожного транспорта, относятся показатели оценки состояния безопасности транспортной системы. В качестве количественных показателей используются статистические данные: число крушений, аварий, случаев брака за определённый период. Так как этого недостаточно, используют дополнительно вероятностные характеристики. Показатель безопасности движения поездов определяется как вероятность движения поезда в неопасном состоянии в течение расчётного времени, а показатель безопасности транспортной системы по параметрам движения поезда — как вероятность нахождения транспортной системы в работоспособном нерабочем состоянии в течение расчётного времени.

На практике используется оценка состояния безопасности движения поездов по показателям количества аварий, крушений и брака.

Одним из основных показателей экономической безопасности, оценивающих устойчивость функционирования железнодорожного транспорта, является степень износа и старения основных средств. Для определения порогового значения данного показателя проводят оценку состояния основных производственных фондов (ОПФ) с целью установления максимального износа технических средств, сооружений, устройств железных дорог, при котором они могут безопасно функционировать. Показатель износа основан на бухгалтерских данных об амортизационных отчислениях, не характеризующих истинное состояние основных фондов. К тому же величины берутся средние, что не отражает полной информации о физическом состоянии основных средств.

Оценка состояния основных фондов по величине амортизационного износа. Обновление материально-технической базы отрасли чаще происходит не за счёт амортизационных средств, а за счёт централизованных инвестиций в виде государственных капитальных вложений. Фактический износ основных средств требует корректировки в сторону снижения в связи с капитальным ремонтом.

При разработке пороговых индикаторов экономической безопасности в части состояния и использования основных производственных фондов учитываются следующие характеристики их физического состояния: производственные мощности предприятий, объектов; восстановительная и остаточная стоимость основных фондов; износ основных фондов; средний возраст основных фондов; стоимость основных фондов, находящихся за пределами установленных нормативных сроков службы технических средств; стоимость основных средств, не отвечающих современным требованиям к эксплуатации; соответствие зарубежным аналогам; количество основных фондов с просроченными сроками капитальных видов ремонта.

Показателем-индикатором, определяющим развитие инфраструктуры транспорта, служит уровень инвестиций в развитие железнодорожного транспорта. Его пороговое значение определяется минимально потребными инвестициями на ежегодное обновление ОПФ, обеспечивающими возможность расширенного воспроизводства.

Следующий индикатор, влияющий на обеспечение устойчивой работы транспорта — уровень импорта технических средств и запасных частей к ним в процентах от общего количества. Этот показатель даёт возможность вовремя определить зависимость от импорта.

Уровень доступности пассажирских услуг служит мерой оценки размера субсидирования транспорта из государственного бюджета. Показатели должны характеризовать возможности удовлетворения потребности в перевозках и степень удовлетворения этой потребности. Выбор правильных индикаторов и их пороговых значений позволяют своевременно разрабатывать меры по нейтрализации угроз экономической безопасности.

Реформирование железнодорожной отрасли, задачей которого является активизация и наращивание экономико-технического потенциала и необходимость повышения конкурентоспособности железнодорожного транспорта и транспортной системы страны в целом, определяет необходимость новых подходов к методологии и организации управления экономическими процессами. В комплексе подходов особая роль отводится поддержанию должного уровня экономической безопасности как обязательному условию устойчивого функционирования и достижения экономического роста национальной экономики, ее отраслей и хозяйствующих субъектов.

Преобразование структуры управления и форм собственности железнодорожной отрасли определяют особую актуальность данной проблемы на уровне хо-

зайствующих субъектов железнодорожного транспорта. При этом достигнутые в последние годы показатели работы железнодорожного транспорта, особенно состояния материально-технической базы, не содержат ка-

чественных изменений и предпосылок для дальнейшего устойчивого роста. Сложность ситуации усугубляется во время нестабильного современного макроэкономического положения.

Литература:

1. Иванов, Д.А., Орлов В. В., Охотников, И. В. Мониторинг и оценка безопасности функционирования объектов железнодорожной инфраструктуры на основе методологии УРРАН // Экономика и предпринимательство — 2016. — № 1 (ч. 1).
2. Латышева Н. А., Шведов Л. А. Совершенствование информационного обеспечения принятия управленческих решений в условиях интеллектуализации производственных процессов // Современная интеллектуальная трансформация социально-экономических систем. Материалы II международной научно-практической конференции. Саратов, ИИРПК, 2019, с. 86–89.
3. Охотников И. В. Риск-ориентированный подход к мониторингу и оценке безопасности функционирования объектов железнодорожного транспорта // Логистика и безопасность России / Под ред. Т. М. Степанян. — М: МАКС Пресс, 2016.

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Особенности аудита туристических агентств

Хованова Софья Вячеславовна, студент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В статье рассматриваются основные аспекты аудита в сфере туризма, также автором изучены законы в сфере туризма, аудит эффективности использования федеральных ресурсов в Российской Федерации.

Ключевые слова: аудит, туризм, законы, эффективность использования

Features of audit of travel agencies

The article discusses the main aspects of the audit in the field of tourism, the author also studied the laws in the field of tourism, the audit of the effectiveness of the use of federal resources in the Russian Federation.

Key words: audit, tourism, laws, efficiency of use

Главной целью аудита является определение объективной истины о фактах хозяйственной жизни исследуемого объекта. Как правило, аудиторскую проверку необходимо рассматривать как установление истины с помощью получения аудиторских доказательств и доведения этой истины к пользователям информации в виде объективного заключения аудитора. Все хозяйственные операции, совершаемые организациями, не исчезают бесследно, а отражаются в той или иной степени в определенных документах. Благодаря этому аудитор может через некоторое время установить законность, достоверность и целесообразность проведенных операций.

В международной практике вопросы сбора информации и ее использования, на которые основывается аудитор в своем выводе, регламентированы комплексом стандартов, а именно МСА 500–599 «Аудиторские доказательства».

В ходе аудиторской проверки объективная истина должна быть подтверждена соответствующими доказательствами. Доказательства по своей сути являются неоспоримой информацией, которая констатирует определенный факт жизни. Таким образом, доказательство является либо подтверждением, либо опровержением происхождения того или иного события или действия.

К источникам аудиторских доказательств туристических агентств можно отнести следующие: первичные документы проверяемой организации; регистры бухгалтерского учета и бухгалтерская (финансовая отчетность); результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности, а также инвентаризации имущества ор-

ганизации; устные объяснения администрации и персонала организации, клиентов, поставщиков и других лиц.

По характеру связи между доказательствами и объектами аудита аудиторские доказательства разделяют на прямые и косвенные.

Прямыми доказательствами являются те, которые аудитор может получить из первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета, финансовой отчетности проверяемой организации и которые не нуждаются в дополнительном подтверждении их достоверности и достаточности. В качестве примера приведем факт недостачи запасов, что подтверждается инвентаризационными описями.

К косвенным доказательствам относятся те, которые не обеспечивают непосредственного подтверждения полноты и точности рассматриваемой информации.

Также аудиторские доказательства туристических агентств подразделяют на внутренние, внешние, смешанные и полученные непосредственно аудитором в зависимости от источника получения информации:

- внутренние доказательства — это та информация, которую аудитор получает от клиента;
- внешние — если доказательства получены от третьих лиц; к смешанным доказательствам (в литературе встречаются также как комбинированные) относятся доказательства, полученные от клиента и подтвержденные внешними источниками; полученные непосредственно аудитором доказательства — это результаты анализа внешних или внутренних доказательств.

Также, согласно МСА, аудиторские доказательства должны соответствовать еще таким критериям как обо-

снованность и своевременность. Обоснованность аудиторского доказательства подтверждается в том случае, когда оно содержит данные, приведенные документально, а именно в первичных документах, учетных регистрах, формах отчетности и других документах, содержание которых закреплено подписями конкретных исполнителей. Своевременность — это характеристика ценности аудиторских доказательств относительно времени их сбора и периода, который они охватывают. Если аудиторские доказательства соответствуют моменту проведения операций или иных фактов, то они являются более достоверными.

Использование внешних подтверждений может быть оформлено по-разному. Внешние подтверждения является одной из составляющих аудиторских доказательств, поэтому необязательно, чтобы это были исключительно оригиналы с печатями. Это может быть подтверждение, полученные от адресата по факсу или электронной почте, в отношении которых у аудитора не возникает сомнений в достоверности.

Аудиторы получают аудиторские доказательства в результате проведения определенного комплекса тестов контроля и процедур, по существу. В конкретных случаях доказательства можно получить только с помощью проведения процедур, по существу.

Процедуры, по существу, выполняются с целью выявления существенных отклонений в бухгалтерской отчетности.

ФЗ «Об аудиторской деятельности» не устанавливает обязательность аудита для туристических организаций. В данных организациях аудиторская проверка в основном является инициативным, осуществляется только по желанию собственника [1].

Целью аудита туристского предприятия является выражение мнения аудитора о том, соответствует ли учетно-аналитической деятельности всем требованиям нормативно-правовых актов, которые регулируют деятельность конкретной организации.

На сегодняшний день применяется различные методики общего аудита и аудита компаний разных отраслей, к сожалению, в сфере туризма разработок мало. Методика аудита основных средств и нематериальных активов, денежных средств, заемных ресурсов и др. в туристических компаниях точно такая же, как и для компаний других отраслей. Но в туристической области есть своя специфика.

Организация аудита в туристических кампаниях может состоять из трех стадий [2]:

- 1) проверки законодательного и нормативного регулирования;
- 2) проверки расходов и доходов;
- 3) проверки валютных операций.

Проверка законодательного и нормативного регулирования. Во время аудита нужно убедиться, что соответствует ли работа турфирмы нормативным документам. Необходимо проверить наличие лицензий на туроператорскую и турагентскую деятельность, а также проверить договоры с партнерами и туристами.

Аудит валютных операций. На данной стадии аудитор устанавливает правовое соответствие ведения хозяйственных операций и учетных регистров нормам российского законодательства, в том числе ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле в РФ», Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» и др. После проводит проверку документов, которые служат основанием для совершения операций по валютному счету.

С целью подтверждения оценки риска системы внутреннего контроля проводят тестирование средств контроля; процедуры, по существу, применяются в проверке финансовой отчетности организаций [3, с. 160].

Аудитор в ходе проверки применяет одну или несколько аудиторских процедур для получения аудиторских доказательств, а именно следующие процедуры: проверки и наблюдения, запроса и подтверждения, пересчета и аналитических процедур.

Подведем итог, что понятие «аудит в сфере туризма» является базовой категорией аудита и важным элементом аудиторской проверки, от которого будет зависеть мнение аудитора по поводу достоверности финансовой отчетности проверяемого субъекта.

Отметим, что, используя приемы и методы аудиторского контроля, аудитор выясняет объективную истину по данным организации. А установив истину, подтверждает ее с помощью собранных доказательств и может обнародовать свое заключение (положительное, условно-положительное или отрицательное) перед внутренними или внешними пользователями отчетной или какой — либо другой информации, что зависит от вида проводимого аудита.

Таким образом, заключение аудитора, которое подтверждено аудиторскими доказательствами, по любым действиям или фактам хозяйственной жизни субъекта, сведет риск пользователей информации к минимальному значению.

Литература:

1. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: base.garant.ru/12164283
2. Александров О. А. Бухгалтерский учет в туризме: Практик. пособие / О. А. Александров. — М.: Омега — Л., 2006. — 190 с.
3. Пожарицкая И. М. Раскрытие методов в научных исследованиях по учету, анализу и аудиту // Новая наука: От идеи к результату. 2016. — № 3—1 (72). — С. 160—164.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Деловая оценка управленческого персонала

Беляков Дмитрий Владимирович, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы методологические подходы к оценке труда персонала предприятий. Сделан вывод о необходимости системного подхода к формированию критериев оценки и показателей деловой оценки персонала.

Ключевые слова: деловая оценка; оценка персонала; критерии оценки персонала.

Деловая оценка персонала, как отмечают специалисты [3; 5; 6], это процесс установления соответствия профессиональных и личностных характеристик работника требованиям должности, которую он занимает или на которую претендует. Оценка персонала можно представить как систему, состоящую из ряда взаимосвязанных элементов, важнейшими из которых являются цели, субъект и объект оценки, критерии, показатели оценки, нормативная база, методы и инструменты, решения по результатам оценки, и предоставление работникам обратной связи по процедуре.

Оценка труда персонала должна соответствовать уровню его профессиональной квалификации, быть соразмерна с достигнутыми результатами. Так, например, Гришина М. В. выделяет различные цели деловой оценки персонала, среди них: 1) дифференциация заработной платы и окладов; 2) способствовать повышению квалификации, контролю результатов; 3) решение вопросов по отбору и подбору кадров (продвижение по службе, перевод на другое место работы, увольнение) и контроль этих решений и другие [2, С. 17–18].

Результаты деловой оценки работников, как отмечают специалисты [1; 4; 6], используются при решении следующих задач: оценка и анализ кадровой ситуации на предприятии; выбор места в организационной структуре и установление функциональной роли конкретного работника; сравнительная оценка работников (например, при оптимизации численности персонала); разработка возможных путей совершенствования деловых и личностных качеств работника, развитие его компетенций; разработка личностно-ориентированной системы мотивации и оплаты труда.

Показатели деловой оценки можно классифицировать по трем категориям:

– показатели результативности труда — здесь различают «жесткие» и «гибкие» показатели. «Жесткие» показатели предписаны информационной системой предприятия и технологическим процессом и легко из-

меряются. Здесь наиболее наглядным критерием является производительность труда работника. Можно измерить общую производительность труда организации, но она часто лишь косвенно связана с различными функциями, выполняемыми, например, административными работниками. Соответственно, «мягкие» показатели оценки используются в связи с ограниченной возможностью измерения конкретного результата. В этом случае необходимы дополнительные критерии оценки: квалификация, владение профессиональными навыками, соблюдение дисциплины труда, наличие/отсутствие нареканий со стороны руководства и другие;

– показатели профессионального поведения можно подразделить на условия достижения результатов труда (мотивация к профессиональному развитию, непрерывное обучение) и показатели непосредственного профессионального поведения (способность работать в команде и самостоятельно, способность принимать решения, готовность к принятию дополнительно нагрузки и ответственности, инициативность). При разработке показателей профессионального поведения стоит помнить, что деятельность сотрудников (их профессиональное поведение) важна не сама по себе, а в аспекте достижения целей организации;

– показатели личностных качеств — свойства личности рассматриваются как потенциал достижения цели конкретным работником. При этом личностные качества подчиненных нельзя оценивать с точки зрения самих личностных качеств: «На работе нет плохих или хороших людей. Есть люди, чьи личностные характеристики соответствуют или не соответствуют выполняемой работе и занимаемой должности» [3, С. 62–74]. Для оценки личностных качеств работника широко используются психологические тесты.

Критерии оценки деятельности разделяются по разным основаниям, среди которых можно выделить следующие группы критериев [4, С. 27–31]:

1. Общеорганизационные и специализированные критерии. Общеорганизационные или корпоративные: наличие и соответствие им одинаково для всех сотрудников. Например: качество, своевременность, полнота выполнения обязанностей и др. Критерии, соответствующие определенному рабочему месту, виду деятельности (или специализированные). Эта группа критериев закрепляется в отдельных документах — методиках оценки деятельности, разработанных для каждой отдельной должности.

2. Количественные и качественные критерии. В зависимости от того, что будет предметом оценки в первую очередь, можно выделить количественные и качественные критерии или показатели эффективности деятельности того или иного сотрудника. Количественные показатели являются наиболее распространенными критериями оценки работы персонала. Это самый понятный, самый объективный и самый прямой способ оценки, при котором работники оцениваются на основе достигнутых результатов. Для руководителя главным результатом его работы являются производственные показатели, достигнутые его подчиненными, и своевременность выполнения установленных планов.

При проведении оценки следует учитывать действие факторов, оказывающих влияние на оцениваемые рабочие результаты. К качественным критериям оценки относят:

— качество работы. Очень часто качество работы бывает важнее, чем производительность труда. Как и при оценке количественных показателей, здесь могут действовать факторы, «зашумляющие» результаты оценки качества работы. Например, устаревшее оборудование, низкое качество сырья могут привести к ухудшению качества работы;

— индивидуальные характеристики работника оцениваются с помощью различных оценочных шкал, вопросников или тестов, позволяющих оценить личные и деловые качества, а также особенности рабочего поведения, оказывающие влияние на эффективность работы. При оценке личных качеств работника на первый план выходят те качества, которые имеют наибольшее значение для достижения высоких результатов: коммуникабельность, личностная зрелость, эмоциональная устойчивость и др. При оценке деловых качеств, как правило, определяется степень проявления у работника качеств, характеризующих его отношение к порученной работе. В первую очередь речь идет о таких качествах, как самостоятельность, ответственность, инициативность, надежность, настойчивость и др. Оценка рабочего поведения, как правило, призвана определить, в какой степени работнику свойственны те виды поведения, которые способны внести позитивный вклад в достижение высоких рабочих результатов: поведение в трудных ситуациях, особенности рабочего поведения при взаимодействии с руководителем, коллегами по работе и клиентами.

3. Объективные и субъективные критерии. Наиболее широкое распространение получили объективные критерии оценки рабочих показателей: стандарты, нормативы качества и производительности, которые могут

быть установлены практически для любой работы. Наиболее приемлемо использование объективных критериев для оценки деятельности менеджеров и топ-менеджеров, поскольку эти сотрудники либо определяют стратегию развития компании, либо оказывают реальное влияние на ход событий. Часто говорят, что критерии обязательно должны быть объективными, считающимися и проверяемыми. Но процесс может оцениваться и по субъективным критериям. К субъективным критериям относятся такие показатели и характеристики, которые оцениваются на основании мнений и оценок экспертов. Такая категория критериев используется, в частности, при оценке деятельности специалистов-исполнителей. Объективность здесь всегда будет относительной. Главное в этом случае, чтобы менеджеру было удобно достигать поставленных целей при помощи специалистов, находящихся в его подчинении. Соответственно, только субъективное мнение коллег, и в первую очередь непосредственного руководителя, может служить мерилем правильности производственного поведения сотрудника.

Практически для любого работника не составляет труда собрать информацию об уровне его производительности, о качестве его работы и об основных особенностях его рабочего поведения, таких как трудовая дисциплина, уровень конфликтности. Кроме того, с помощью экспертов, в качестве которых могут выступить непосредственный руководитель оцениваемого или его коллеги, может быть оценена степень выраженности у него тех или иных деловых качеств, важных для работы: ответственность, инициативность, самостоятельность в принятии решений и т.п.

Если при оценке эффективности работы сотрудника в одном показателе учитывается, комбинируется или сочетается информация, полученная в результате оценки различных характеристик работы и рабочего поведения оцениваемого, то такой показатель является интегральной оценкой. Если же оцениваются отдельные аспекты работы или рабочего поведения, например, такие, как уровень производительности или отсутствие опозданий на работу, то данные показатели могут рассматриваться как простые критерии. Совокупность простых критериев дает возможность получить дифференцированную оценку работы и рабочего поведения данного сотрудника, которая в некоторых случаях оказывается предпочтительнее интегральной.

Еще один вопрос, связанный с использованием интегральных и простых показателей, — это компенсаторные возможности различных оцениваемых показателей. К примеру, не слишком высокая профессиональная компетентность руководителя может быть с успехом компенсирована его высокими организаторскими способностями. При этом следует помнить, что для многих профессий существуют такие области, где человек не может восполнить дефицит в одной области за счет хорошей работы в другой.

Таким образом, критерии оценки работы персонала призваны оценить вклад работника в достижение целей организации, что дает возможность руководству

организации принимать верные административные решения. Выбор конкретных критериев оценки (личностные качества, рабочее поведение или рабочие результаты) зависит от категорий оцениваемых работников и от того, как предполагается использовать получаемые результаты.

Литература:

1. Бирюкова, О.Ю., Охотников, И.В. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие. — М.: Макс Пресс, 2018. — 128 с.
2. Гришина М.В. Оценка уровня квалификации персонала организации // вопросы экономики. — 2017. — № 11. — С. 17–18
3. Чуланова О.Л. Деловая оценка персонала организации с позиций оценки качества рабочей силы // Материалы Ивановских чтений. 2018. № 4 (22). С. 62–74.
4. Маслова В.М. Организация деловой оценки персонала в компании // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2018. Т. 7. № 3. С. 27–31.
5. Охотников, И.В., Сибирко, И.В. Методы исследования и прогнозирования социально-экономических систем: монография / И.В. Охотников, И.В. Сибирко. — Саратов: Амирит, 2018. — 104 с.
6. Степанян, Т.М. Инструменты мотивированного воздействия на сотрудников организаций с целью поступательного развития // Образование. Наука. Научные кадры. — 2019. — № 3. — С. 102–104.

Оценка эффективности обучения персонала

Кондратьева Людмила Васильевна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассмотрена сущность оценки эффективности обучения персонала в системе управления человеческими ресурсами. Произведена оценка эффективности обучения персонала АО «ВНИКТИ». Сформулированы рекомендации, направленные на гармонизацию соотношения стоимости обучения с его эффективностью в рассматриваемой организации.

Ключевые слова: обучение персонала, методы оценки эффективности обучения персонала, модель Д. Филипса

Обучение персонала представляет собой сложный, комплексный, многогранный процесс, при организации которого многие компании сталкиваются с рядом проблем. Для их выявления, решения, а также повышения эффективности процесса обучения персонала, как отмечают специалисты [1; 3; 5; 7], необходимо проводить оценку эффективности обучения, используя метод или комплекс методов, наиболее подходящих для конкретной организации. Сам процесс оценки эффективности обучения построен на поэтапном сравнении уровней знаний и навыков сотрудников. Результаты до и после обучения характеризуются разными показателями, на основе которых делается вывод о продуктивном или низкорезультативном вложении средств.

Традиционные методы оценки эффективности обучения, как отмечают специалисты [3; 6; 8], основываются на проведении анкетирования с целью получения информации об удовлетворенности обучением. Некоторые организации проводят тестирование для определения качества приобретенных знаний, а также используется самоотчет, наблюдение. Существуют и нетрадиционные методики. К таким относятся оценка эффективности обучения в рамках комплексных систем оценки типа BSC, KPI, а также методика Джека Филипса [9].

Выполнение новых с точки зрения направления деятельности предприятия стратегических задач, а также необходимость освоения некоторых аспектов той или иной профессии является причиной обучения сотрудников в АО «ВНИКТИ». По итогам профессиональной подготовки работник должен будет справляться с более сложными производственными задачами. Следовательно, для сферы обеспечения показатель эффективности будет выражаться в снижении издержек, уменьшении времени на выполнение поставленных задач и увеличении объемов выполненных работ.

Для производственных работников оценкой эффективного обучения служит производительность труда и качество производимой продукции или услуг. Руководящий состав в свою очередь оценивается быстротой и правильностью принятия управленческих решений, качеством выполнения менеджерских функций.

При продуктивном обучении разных категорий персонала, как отмечают специалисты [1; 2; 10], должен быть достигнут синергетический эффект, который приведет к увеличению основных показателей предприятия и росту его конкурентоспособности. Продуктивность инвестиций в обучение довольно трудно оценить. В качестве основных проблем, связанных с оценкой эффективности обучения в АО «ВНИКТИ»:

1. АО «ВНИКТИ» считает затраты на такую процедуру ненужными и отказывается от такой оценки. По мнению руководящего состава, обучение работников уже приносит организации пользу и в конечном счете оправдывает себя.

2. Нет достаточно высококвалифицированных специалистов, которые проводили бы данную оценку.

3. Нет взаимосвязи результатов обучения с общими достижениями компании.

Используя модель Джека Филипса, оценим эффективность инвестиций в обучение персонала в АО «ВНИКТИ» (таблица 1). Так как инвестиции в обучение персонала имеют свою отдачу в среднем лишь через год, то возьмем производительность труда на предприятии за период 2016–2018 годы.

Таблица 1

Взаимосвязь инвестиций в обучение персонала с производительностью труда на предприятии АО «ВНИКТИ»

Инвестиции в обучение, руб.		Производительность труда, руб.	
2015	2015430	2016	2766600
2016	1978900	2017	2544500
2017	2957560	2018	2562300

Данные таблицы 1 слабо демонстрируют рассматриваемую связь. Однако, согласно экспертному мнению инвестиции в обучение персонала являются одним из факторов роста производительности труда. Также исследования, проведенные Национальным центром качества образования персонала (США), показали, что 10-процентное увеличение затрат на повышение образовательного уровня сотрудников повышает их производительность на 8,6%. Тогда как 10-процентное увеличение инвестиций в оборудование приводит к росту производительности только на 3,4% [4].

Такое распределение издержек вполне естественно и обусловлено значимостью решений, принимаемых на каждом уровне. Эффективная калькуляция затрат на персонал отражает связь с ключевыми показателями эффективности компании. В таблице 2 показана валовая прибыль предприятия за 2015–2018 гг.

Таблица 2

Валовая прибыль АО «ВНИКТИ» за 2015–2018 гг.

Годы	Валовая прибыль, руб.
2015	1434000000
2016	1355900000
2017	1344200000
2018	1367300000

Для проведения оценки эффективности вложений в обучение персонала АО «ВНИКТИ» рассчитаем показатель ROI по представленным годам, используя данные таблиц 1 и 2.

$$ROI_{2016\backslash 2015} = \frac{(1355900000 - 1434000000) - 2015430}{2015430} * 100\% = -3975\%$$

$$ROI_{2017\backslash 2016} = \frac{(1344200000 - 1355900000) - 1978900}{1978900} * 100\% = -691\%$$

$$ROI_{2018\backslash 2017} = \frac{(1367300000 - 1344200000) - 2957560}{2957560} * 100\% = 681\%$$

Самые неэффективные вложения наблюдаются в 2015 году. Как видно из результатов, эффективными были инвестиции в обучение только в 2017 году, намечается рост продуктивности обучения, это говорит о тенденции к гармонизации соотношения стоимости обучения с его эффективностью.

Использование данной методики позволит сформировать стратегические направления в области управления персоналом АО «ВНИКТИ». Данные методы оценки эффективности обучения рекомендуется ввести в АО «ВНИКТИ» для всестороннего исследования результатов работы механизма подготовки персонала предприятия. Оценка эффективности обучения персонала — процесс, требующий немало времени и достаточно высококвалифицированных специалистов, которые проводят данную оценку.

Недостаточный уровень квалификации HR-специалистов мешает адекватно оценивать результаты подготовки персонала. Непрерывное развитие, обучение специалистов HR-блока, а также их мотивация позволит повысить качество оценки инвестиций в персонал.

Таким образом, оценка эффективности инвестиций в обучение персонала является технологией, позволяющей соотнести стоимость обучения с его эффективностью. Проработанная модель оценки эффективности обучения позволяет обосновать значимость обучения в общей системе работы с персоналом, определить эффективность использования тех или иных методов обучения, а также выявить недостатки на различных этапах обучения и скорректировать программу дальнейшей успешной работы предприятия.

Литература:

1. Алексашина Т.В. Управление персоналом на промышленных предприятиях в условиях перехода к цифровой экономике // В сборнике: Актуальные проблемы современного общества и пути их решения в условиях перехода к цифровой экономике материалы XIV международной научной конференции: в 4 частях. 2018. С. 40–46.
2. Армстронг М. Главный учебник HR в мире / М. Армстронг; (пер.с англ. Е. Л. Бегма). — М.: Эксмо, 2019. С. 348–350.
3. Бирюкова О. Ю., Охотников И.В. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие / О.Ю. Бирюкова, И. В. Охотников. — М.: МАКС Пресс, 2018. С. 73–74.
4. Грачева С. Корпоративные университеты за рубежом // Управление персоналом. — 2012. — № 5(183). — С. 90–95
5. Мицук, И.В., Охотников, И.В., Казакбаев, З.М., Модель интегральной оценки качества образовательных услуг в системе мониторинга инновационного потенциала вуза // Экономика и предпринимательство — 2016. — № 1 (ч. 1).
6. Охотников, И.В., Сибирко, И.В. Методы исследования и прогнозирования социально-экономических систем: монография / И.В. Охотников, И.В. Сибирко. — Саратов: Амирит, 2018. — 104 с.
7. Охотников И. В., Сибирко И.В. Совершенствование корпоративной системы непрерывного профессионального образования и подготовки кадров ОАО «РЖД» на основе цифровых технологий обучения // Современные проблемы железнодорожного транспорта: сборник трудов по результатам международной интернет-конференции (21–22 марта 2019) / Под общ. ред. проф. К. А. Сергеева: в 2-х т. — М: РУТ (МИИТ), 2019, С. 388–392.
8. Панько Ю.В. Роль функционально — стоимостного анализа как инструмента объективной оценки человеческих ресурсов организации в условиях риска кадровых угроз // Фундаментальные исследования. — 2019. — № 5.
9. Пугачев В.П. Стратегическое управление человеческими ресурсами организации: учебное пособие / В.П. Пугачев, Н.Н. Опарина. — М.: КНОРУС, 2018. С. 89–92.
10. Степанян, Т.М. Инструменты мотивированного воздействия на сотрудников организаций с целью поступательного развития // Образование. Наука. Научные кадры. — 2019. — № 3. — С. 102–104.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия

Ким Павел Владиславович, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы системообразующие факторы и условия обеспечения экономической безопасности предприятия. Сделан вывод о необходимости системного подхода к обеспечению экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, риски.

Безопасность как феномен и состояние системы претерпевает те же самые изменения, что и другие явления внешней среды. В настоящее время проблемы безопасности организации (особенно хозяйствующих субъектов), как отмечают специалисты [1; 2; 4; 5], приобрели систематический характер, включая финансовые, технические, интеллектуальные, физические и другие компоненты. Решение этих проблем является одними из основных потребностей и целей организации.

Цель экономической безопасности предприятия состоит в эффективной защите жизненно важных экономических интересов соответствующего объекта безопасности от угроз. Ввиду комплексности и многоаспектности содержания данной категории, ее следует рассматривать как систему. Под системой экономической безопасности предприятия понимают организованную совокупность специальных органов, служб, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних рисков. Основу системы обеспечения экономической безопасности предприятия составляют: цель, задачи, объект, субъект, механизм обеспечения экономической безопасности.

К приоритетным целям экономической безопасности предприятия следует отнести обеспечение эффективности деятельности, финансовой устойчивости и независимости предприятия. Основными задачами системы обеспечения экономической безопасности, как отмечают специалисты [3; 6; 10], являются: мониторинг и прогнозирование угроз; оценка рисков и угроз количественными и качественными методами; разработка инструментов и механизма нивелирования угроз и поддержания стабильного развития предприятия; постоянное совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности.

Одним из имеющих практическую значимость и ценность вопросов является вопрос оценки рисков и угроз экономической безопасности предприятия. Чем достовернее и своевременнее будет оценка, тем более обоснованными и действенными будут меры по ее обеспечению. Выделяют внешние и внутренние риски. Они отличаются степенью предсказуемости их минимизации, а также степенью возможности их минимизации. На практике, как отмечают специалисты [5; 7; 8], существуют определенные пути развития экономической безопасности предприятия, и в большинстве случаев они стратегически направлены, сопровождаются процессами качественного, организационного, инновационного и инвестиционного изменений и создания условий для стабильной и эффективной деятельности.

Основные компоненты экономической безопасности предприятия: Финансовая составляющая (финансово-экономические услуги предприятия); Интеллектуальная составляющая (кадровая служба и главный инженер); Кадровое обслуживание; Технологической составляющей; Правовой компонент. Субъектами обеспечения экономической безопасности предприятия являются лица, службы и подразделения, которые занимаются обеспечением безопасности. Практические действия по обеспечению экономической безопасности, как отмечают специалисты [9; 11], базируются на нормативно-правовой основе деятельности предприятий, мотивации персонала, мерах экономического стимулирования, административных рычагов управления, ресурсосбережении и других приемах.

Основные мероприятия, а также методы и инструменты позволяют сформировать механизм обеспечения экономической безопасности предприятия. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия может быть реализован только в рамках системы

управления, которая обеспечивает решение возникающих проблем. Под этим подразумевается такое состояние предприятия, при котором все его основные элементы находятся в состоянии поддерживать свои параметры в определенном диапазоне.

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия реализуется поэтапно и имеет следующие характерные черты: динамизм и постоянное совершенствование элементов механизма на основе анализа их эффективности; адаптивность и способность к изменениям в соответствии с внешней и внутренней средой функционирования предприятия.

Субъекты обеспечения экономической безопасности обязаны осуществлять мониторинг состояния предприятия в целях обнаружения, прогнозирования и предотвращения угроз экономической безопасности; определять пороговые значения производственно-

экономических показателей и ликвидировать все виды угроз безопасности. Другими словами, обеспечение экономической безопасности предприятия следует рассматривать как непрерывный во времени процесс, основанный на системном мониторинге индикаторов экономической безопасности, позволяющем получить объективную оценку состояния экономической безопасности предприятия и применять соответствующие механизмы её обеспечения.

Таким образом, состояние экономической безопасности предприятия определяет выбор соответствующих рычагов управления. Успех деятельности во многом определяется скоростью и правильностью реакции предприятия на возникающие угрозы, где ключевым фактором, определяющим эффективность предпринимательской деятельности, является создание системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Литература:

1. Бирюкова, О.Ю., Иванов, А.П., Охотников, И.В. Финансовая устойчивость фокусной компании как основа эффективного управления цепями поставок / О.Ю. Бирюкова, А.П. Иванов, И.В. Охотников // Финансовая экономика. — 2018. — № 5. — С. 21–23.
2. Грибов Е. Е., Охотников И.В. Энергетическая безопасность как национальный приоритет и основа конкурентоспособности отечественного производства [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2019 г.). — Краснодар: Новация, 2019. — С. 15–17.
3. Иванов, Д.А., Орлов В.В., Охотников, И.В. Мониторинг и оценка безопасности функционирования объектов железнодорожной инфраструктуры на основе методологии УРРАН // Экономика и предпринимательство — 2016. — № 1 (ч. 1).
4. Комарова А. Г., Охотников, И.В., Сибирко И. В. Проблема развития инвестиционной стратегии компании в России / А.Г. Комарова, И.В. Охотников, И.В. Сибирко // Russian Economic Bulletin. — 2019. — Том 2. — № 6. — С. 260–263
5. Латышева Н. А. Механизм обеспечения экономической безопасности // Угрозы экономической безопасности и меры по их нейтрализации. Сборник трудов конференции. — Саратов: ИИРПК, 2019., С. 32–34
6. Латышева Н. А., Табунщикова С. В. Диагностика как один из факторов экономической безопасности предприятия // Устойчивость и безопасность в современном мире: экономико-социальные и управленческие тенденции. Сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. Под ред. Т.М. Степанян. — Ярославль: Канцлер, 2017. С. 105–110
7. Латышева Н. А., Шведов Л.А. Технологические инновации как основа энергетической безопасности России в условиях глобализации [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2019 г.). — СПб.: Свое издательство, 2019.
8. Охотников И. В., Сибирко И. В. Риск-менеджмент: модель эффективного управления предпринимательскими рисками / Охотников И.В., Сибирко И.В. // Предпринимательство — 2014. — № 1.
9. Охотников И. В. Риск-ориентированный подход к мониторингу и оценке безопасности функционирования объектов железнодорожного транспорта // Логистика и безопасность России / Под ред. Т. М. Степанян. — М: МАКС Пресс, 2016.
10. Сибирко И. В. Особенности оценки экономической безопасности сферы торговых услуг // Системы и механизмы обеспечения экономической безопасности России: материалы межвузовской научно-практической конференции (Москва, ноябрь 2019) / Под общей ред. Т. М. Степанян. — Саратов: ИИРПК, 2019.
11. Сибирко И. В. Технологические инновации как приоритет и фактор обеспечения энергетической безопасности России // Становление и развитие института безопасности (Москва, февраль, 2019) / Под общей ред. Т. М. Степанян. — Саратов: ИИРПК, 2019.

Оценка влияния налоговой нагрузки на деятельность предприятий Республики Казахстан

Яценко Вероника Сергеевна, студент магистратуры
Карагандинский государственный технический университет (Казахстан)

В статье определены основные понятия налоговой нагрузки. Проанализированы различные методики расчета КНН и его влияние на экономическое состояние предприятия в Республике Казахстан. Основное внимание уделено методике, используемой налоговыми органами Республики Казахстан. Указаны недостатки применяемого в Казахстане коэффициента налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, система управления рисками, подоходный налог, НДС, корпоративный налог, совокупный годовой доход.

Assessment of the impact of the tax burden on the activities of enterprises of the Republic of Kazakhstan

Yatsenko Veronika, master student
Karaganda state technical university (Kazakhstan)

The article defines the basic concepts of the tax burden. It analyzes various methods of calculating indigenous peoples and its impact on the economic condition of the enterprise in the Republic of Kazakhstan. The main attention is paid to the methodology used by the tax authorities of the Republic of Kazakhstan. The disadvantages of the tax burden ratio applied in Kazakhstan are indicated.

Keywords: tax burden, risk management system, income tax, VAT, corporate tax, total annual income.

Одним из наиболее важных аспектов функционирования налоговой системы является оценка налогового бремени и его влияния на предпринимательскую деятельность.

Из многих экономических инструментов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, налоги занимают важное место. Согласно условиям рыночных отношений, налоговая система является одним из основных экономических регуляторов, основой финансово-кредитных механизмов национального регулирования экономики. Государство использует налоговую политику, прежде всего как конкретный регулятор воздействия на негативные рыночные явления.

Налоги, как и вся налоговая система, являются мощными инструментами управления экономикой в рыночных условиях. Эффективное функционирование всей национальной экономики зависит от качества построения налоговой системы.

Актуальность исследования. Налоговая нагрузка является экономическим показателем, характеризующим налоговую систему страны. Определение характера, содержания и показателей налоговой нагрузки особенно важны при проведении налоговой реформы. Традиционно понятие налоговой нагрузки используется для сравнения развития налоговой системы разных стран или стадии развития налоговой системы конкретной страны.

Налог является инструментом для формирования государственных фондов и представляет собой форму отчуждения денежных средств юридических и физических лиц в многоуровневые или внебюджетные фонды. В результате налоги влияют на условия и последствия хозяйственной деятельности предприятий. Такая роль налогов обусловлена их фискальной и регулирующей функцией (стимулирование). В краткосрочном периоде эти две функции считаются противоположными, т.е. когда налоги в основном выполняют фискальную функцию, регулирующая (стимулирующая) функция не может быть полностью реализована. В долгосрочном периоде, наоборот, только выполнение регулирующей функции гарантирует, что налог выполнит фискальную функцию, т.е. без развития налоговой базы государственное финансирование невозможно. Следовательно, налоговая система не может функционировать эффективно без учета влияния налогов на экономическое и финансовое положение налогоплательщиков. Налоговая система предполагает согласование интересов государства и налогоплательщиков.

Целью исследования, представленного в этой статье, было сравнение и анализ налоговой нагрузки по отраслям и регионам в Казахстане, и некоторыми странами мира, а также фактический расчет налоговой нагрузки компании.

Казахстан использует два метода для расчета коэффициента налоговой нагрузки. Это система управления рисками (СУР), разработанная Министерством Финансов РК, и методика, применяемая Евростатом.

Рассмотрим методику расчета коэффициента налоговой нагрузки и СУР. Система управления рисками основана на оценке рисков и включает меры, вырабатываемые и (или) применяемые налоговыми органами в целях выявления и предупреждения риска (НК РК, ст. 137).

Риском является вероятность неисполнения и (или) неполного исполнения налогового обязательства налогоплательщиком (налоговым агентом), которые могли и (или) могут нанести ущерб государству.

Цели применения налоговыми органами системы управления рисками:

1. Сосредоточиться на областях высокого риска и обеспечить более эффективное использование имеющихся ресурсов;
2. Улучшить способность выявлять нарушения в налоговой сфере;
3. Свести к минимуму налоговые проверки для налогоплательщиков, чья деятельность определена низкой степенью риска [1].

Налоговые органы анализируют данные налоговой декларации, предоставленные налогоплательщиками, информацию, полученную от уполномоченных государственных органов, местных органов исполнительной власти, уполномоченных лиц, а также другие документы, которые дают информацию о деятельности налогоплательщика.

На основании результатов этого анализа налоговые органы осуществляют:

- Классификацию налогоплательщиков путем отнесения их деятельности к категориям низкой, средней или высокой степени риска;
- Дифференцированное применение мер налогового управления в случае, предусмотренном Налоговым кодексом.

Система управления рисками используется для осуществления налогового менеджмента в случаях, предусмотренных Налоговым Кодексом.

Система управления рисками может осуществляться с применением информационной системы управления рисками.

Критерии уровня риска — это набор характеристик, которые позволяют оценить налогоплательщика и классифицировать в соответствии со степенью риска. Этот критерий предназначен для определения уровня риска налогоплательщика и выбора существующих налогоплательщиков по регионам для проведения предполагаемой налоговой проверки.

Критерии уровня риска являются конфиденциальной информацией, за исключением критериев, указанных в статье 137–1 Налогового кодекса РК. Порядок применения системы управления рисками по критериям, не являющимся конфиденциальной информацией, был утвержден приказом министра финансов Республики Казахстан от 20 февраля 2018 года № 252.

Каждый критерий СУР получает балл. Большое количество баллов связано с первым критерием — коэффициент налоговой нагрузки (КНН) налогоплательщика (Формула 1.1).

Порядок исчисления коэффициента налоговой нагрузки определен главой 2 пунктом 3 Правил расчета налоговой нагрузки налогоплательщиков, кроме тех, которые не зарегистрированы в соответствующих налоговых органах в качестве предпринимателей, утвержденным приказом Министра финансов Казахстана от 20 февраля 2018 года № 253.

Расчет коэффициента налоговой нагрузки определяется по следующей формуле:

$$\text{КНН} = \frac{\text{Н и ОП}}{\text{СГД}} \times 100\%, \quad (1.1)$$

где:

КНН — коэффициент налоговой нагрузки;

Н и ОП — сумма исчисленных налогов и других обязательных платежей в бюджет, налогов, уплаченных в другие государства и корпоративного подоходного налога, удержанного у источника выплаты, отраженных в налоговой отчетности, за исключением таможенных платежей, налога на добавленную стоимость и акцизов, уплаченных при импорте товаров, налога на добавленную стоимость, в случае если по итогам календарного года общая сумма налога сложилась с отрицательным значением;

СГД — сумма совокупного годового дохода юридического лица без учета корректировок, предусмотренных статьями 241 и 287 Налогового кодекса от 25 декабря 2017 года и (или) дохода юридического лица, применяющего специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации, или дохода индивидуального предпринимателя, полученного совокупно за отчетный налоговый период [3].

Министерство финансов РК периодически рассчитывает средние значения коэффициента налоговой нагрузки по регионам и по видам экономической деятельности по юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Рассмотрим КНН по видам экономической деятельности в Карагандинской области (Рисунок 1).

Значения КНН колеблется от 0% для индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере государственного управления и обороны, до 8,9% для горнодобывающей промышленности и разработки карьеров [1].

Среднеотраслевое значения КНН по ИП ниже, чем у юридических лиц.

Итак, расчет налоговой нагрузки в практике управления экономикой Республики Казахстан представлен в виде КНН и используется в основном в качестве одного из критерия системы управления рисками, применяемым налоговыми органами Министерства финансов. Однако КНН не в полной мере применим для сравнения и анализа практики разных стран и прогнозирования их экономического положения.

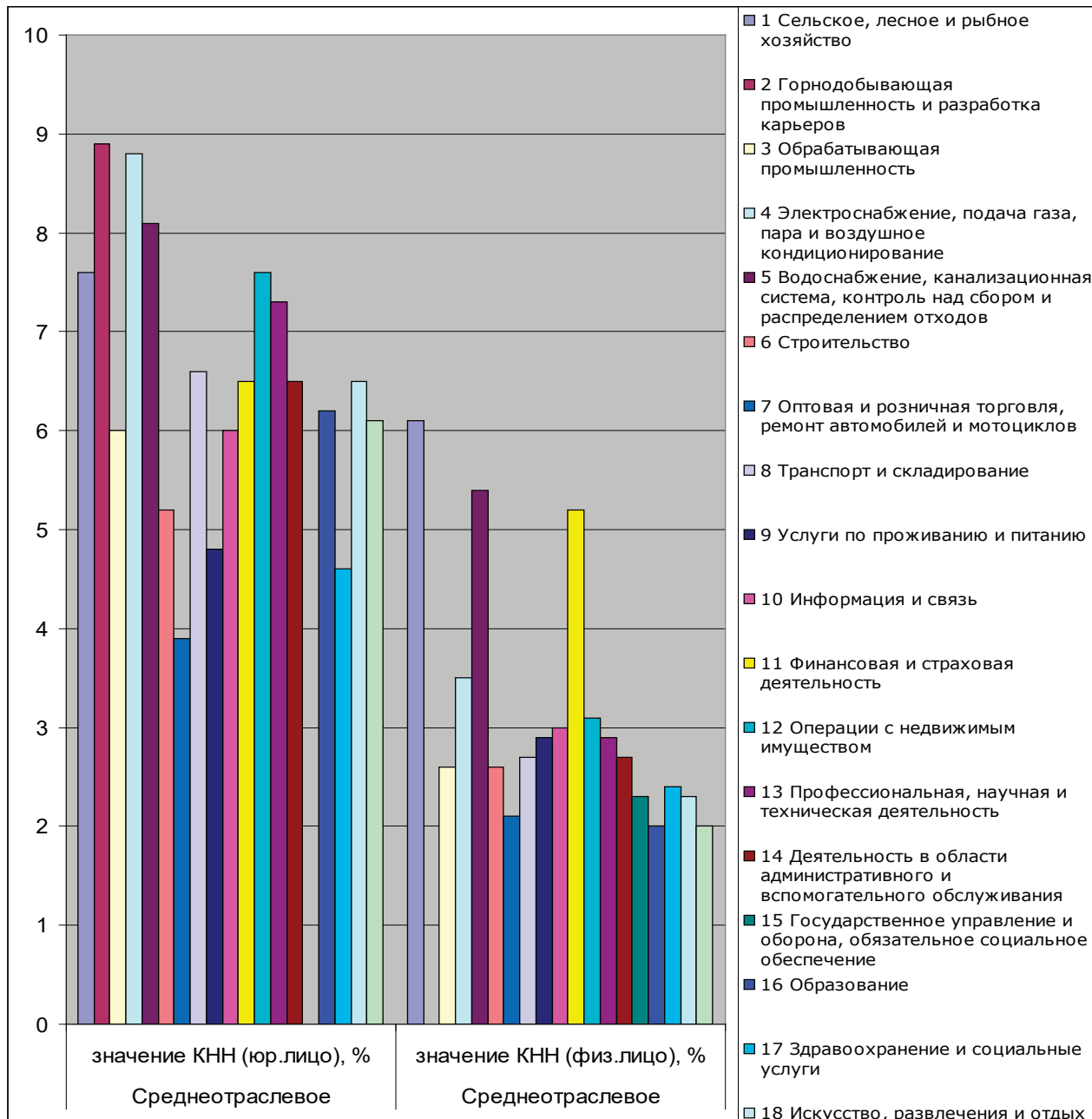


Рис. 1. Среднеотраслевое значение коэффициента налоговой нагрузки для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по Карагандинской области [1]

Традиционным методом измерения налогового бремени экономики страны и сравнения его по размеру с другими странами является отношение общей суммы налоговых доходов к ВВП. На основании этого показателя можно оценить изменение налоговой нагрузки страны за определенный период времени и положение страны на общем пространстве налоговых систем. Показатель можно разделить на отдельные показатели, которые обычно отражают удельный вес конкретных налогов в ВВП. Поэтому часто сравниваются поступления НДС относительно ВВП, налога на прибыль и других налогов относительно ВВП.

Рассмотрим структуру налоговых доходов бюджетной системы Республики Казахстан за 2018 год, которая изображена на рисунке 2.

Как показано в данных на рисунке 1, КПН играет важную роль в налоговой структуре Казахстана и занимает 28%, а доля ИПН в налогообложении менее значительна (11%). В странах ОЭСР ситуация совершенно иная: подоходный налог с физических лиц составляет почти треть всех налогов, а подоходный налог с предприятий — менее одной десятой от общего налогового дохода [2].

Одним из основных объяснений данного факта является, то что крупные компании играют основную роль в экономике Казахстана. Именно крупные налогоплательщики Казахстана обеспечивают от 35 до 50% всех налоговых поступлений в республиканский бюджет. В структуре налогообложения многих зарубежных стран основное внимание уделяется малым и средним предприятиям, которые в основном облагаются индивидуальным подоходным

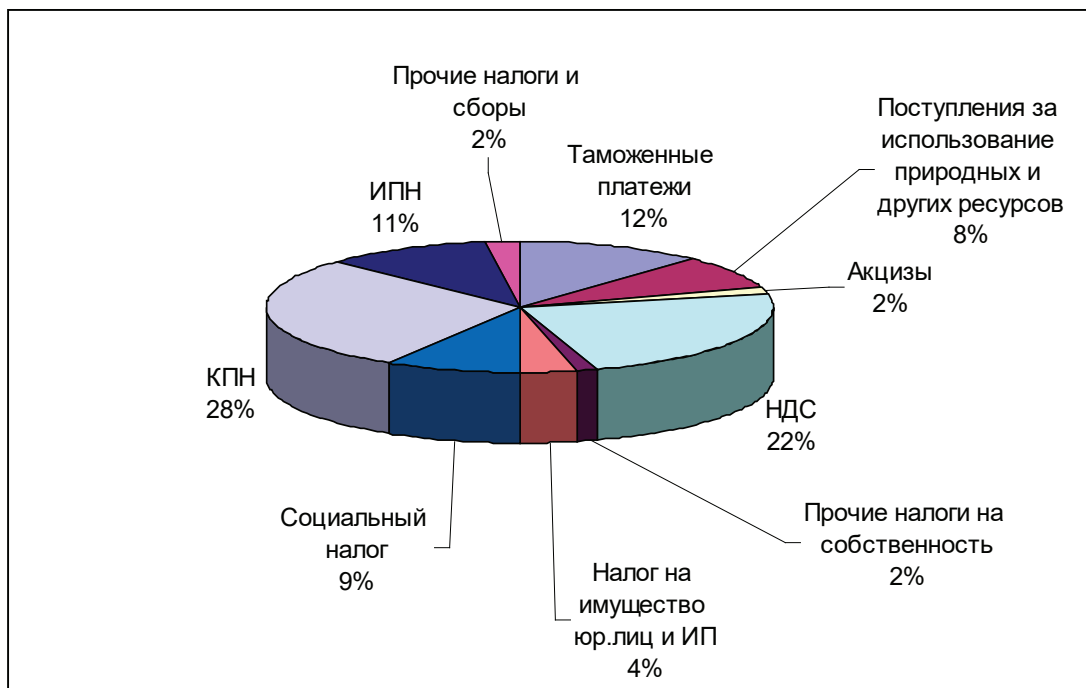


Рис. 2. Структура налогов РК за 2018 г.

налогом. Международный опыт показывает, что малые и средние предприятия имеют высокий потенциал с точки зрения доходов, доходов работников и налоговых поступлений. Именно поэтому в нашей стране малому и среднему бизнесу оказывается помощь и выделяется большое количество льгот.

В Республике Казахстан не существует единой методики расчета налоговой нагрузки, поэтому невозможно сравнить налоговую статистику страны с данными зарубежных стран, а самое главное, затеняет налоговую ситуацию для специалистов, пользователей и публики.

Исследователи в Казахстане изучают различные способы определения показателей налоговой нагрузки: М. Н. Крейниной, А. Кадушина, Н. Михайловой, В. Вишневого, Д. Липницкого, Е. А. Кировой. Большинство авторов последовательны, потому что они используют показатели (добавленная стоимость, вновь созданная стоимость, прибыль) в качестве индикаторов среды, в которой распространено явление. Нельзя определить абсолютный уровень налоговой нагрузки, но его можно измерить в относительном выражении. Поэтому оценка уровня налоговой нагрузки осуществляется путем сравнения фактических значений с базовыми показателями. Хорошая или плохая фактическое значение может определить, высока ли налоговая нагрузка [3].

Сравним уровень налоговой нагрузки между странами. По данным Всемирного банка, Казахстан расположен на 36 месте по налоговой нагрузке среди стран мира и составляет 28,6%. Как видно, более низкая налоговая нагрузка, чем в Казахстане в таких странах, как Грузия (16%), Сингапур (18%), Канада (21%), Хорватия (18%), Дания, Ирландия (26%).

Теперь перейдем к верификации данных на микроуровне.

ТОО «ЗемДорСтрой» — это предприятие, у которого основной вид деятельности — вскрышные работы, т.е. удаление горных пород, покрывающих полезные ископаемые, при открытой разработке месторождений. Вскрышные работы включают процессы подготовки скальных пород к выемке, выемочно-погрузочные работы, транспортирование и отвалообразование. Продажа и реализация полезных ископаемых(угля) не входит в услуги ТОО.

Таблица 1

Данные для анализа хозяйственной деятельности ТОО за 2018 г.

Показатель деятельности предприятия	Сумма, тыс. тенге
Доход	3 305 638
Численность рабочих	280
НДС	405 108
Расходы по реализованным услугам	2 063 148
Расходы по начисленным доходам работников	187 543
Вычеты по фиксированным активам	185 440
Вычеты по инвестированным налоговым преференциям	479 045

Показатель деятельности предприятия	Сумма, тыс. тенге
Прочие вычеты	439 544
КПН	21 288
ИПН исчисленный	8 428
ОПВ исчисленный	18 038
Социальный налог	10 550
Социальные отчисления	5 755
ОППВ	5 795
ОСМС	2 714
Земельный налог	49
Налог на имущество	911
Налог на транспорт	1 938
Налог за эмиссии в окружающую среду	2 649
Плата за пользование земельными участками	105

Предприятие работает рентабельно, численность рабочих с каждым годом растет. Проведем расчет КНН с данными нашего предприятия.

Расчет по методике, применяемой Министерством финансов РК:

$$\text{КНН} = \frac{\text{налоговые отчисления без учета косвенных налогов}}{\text{совокупный годовой доход}} \times 100\% = \frac{78\,220}{3\,305\,638} \times 100\% = 2,4\%$$

Полученный КНН по предприятию составил 2,4%, хотя это намного и ниже среднеотраслевого значения КНН по Карагандинской области по горнодобывающей промышленности и разработки карьеров (8,9%), но предприятие занимается не только вскрышными работами, но и строительно-монтажными работами. Поэтому в данном случае сравнивать полученные данные со среднеотраслевыми значениями КНН нет возможности. Но можно сказать, что КНН очень низок.

Теперь рассчитаем по методике Евростата:

$$\text{КНН} = \frac{\text{налоговые отчисления без учета косвенных налогов}}{\text{СГД-расходы}} \times 100\% = \frac{78\,220}{269\,639} \times 100\% = 29\%$$

Расчет показал, что КНН 29% по международной методике достаточно приближен к данным Всемирного банка по Казахстану — к 28,4%, что достоверно отражает реальность.

По рассмотренному в настоящем анализе предприятию можно сделать вывод, что не стоит увеличивать налоговые ставки в отношении деятельности подобных субъектов бизнеса. В противном случае, при высокой налоговой нагрузке может возникнуть риск остановки деятельности.

Учитывая, что, как уже ранее упоминалось ранее, предприятие работало в 2015 г. по упрощенной системе налогообложения, поэтому данные кардинально отличаются в 2015 г. и в период 2016–2018 гг., в частности, показатель «НДС», «Расходы по начисленным доходам работников», «Социальные налоги и отчисления в ГФСС», «Налоги и другие обязательные платежи в бюджет», «КПН» значительно ниже в 2015 г., что говорит об эффективности работы при упрощенной системе налогообложения.

Итак, изложенные нами суждения показали, что по регионам налоговая нагрузка варьирует в зависимости от экономической активности региона, а также результативности деятельности налоговых служб. По предприятию налоговая нагрузка соответствует средней, как по расчетам Министерства финансов Республики Казахстан, так и по расчетам Всемирного банка.

Поэтому, чтобы увеличить налоговые поступления в бюджет, необходимо реформировать налоговое законодательство, не для ужесточения условий для бизнеса и отмены специальных налоговых режимов, а для того, чтобы улучшить контрольную функцию налоговых служб и прозрачность в расчете налогооблагаемого дохода. По сравнению со многими странами мира налоговое бремя в Казахстане относительно низкое, но это не из-за более низких налоговых ставок. В отношении налоговой нагрузки следует рассматривать не проблему определения метода ее расчета, и даже не столько определения величины стандартных ставок. Ошибочно полагать, что в большей степени относительно невысокая величина налоговых поступлений в бюджет Республики Казахстан, которая используется в расчетах отечественных и зарубежных исследователей, обусловлена низкой налоговой нагрузкой, более верно рассматривать специфическую для Республики Казахстан низкую собираемость налогов.

Практика показала, что причины этого заключаются в следующем: развитие фальшивых предпринимателей, сокрытие фактического дохода и большое количество неофициальных расходов для компаний для получения пособий и субсидий.

Хотя налоговая нагрузка в Казахстане относительно невелика, это пока недостаточно для достижения требуемых благоприятных условий ведения бизнеса. Кроме того, если налоговое бремя увеличивается для выполнения фискальной функции налогообложения, стимулирующая функция теряется.

Литература:

1. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120- «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.03.2019 г.);
2. Хрусталева, А.А. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства/А. А. Хрусталева//Вектор экономики. — 2017. — № 9(143);
3. Жакенова Г. И., Ишкинина Г.Ш., Морозова О.В. Этапы становления системы налогового администрирования в Республике Казахстан // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2018. — № 3;
4. Kazakhstan Highlights 2019 — Deloitte. — URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-kazakhstanhighlights-2019.pdf>.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Разработка комплексных программ социально-экономического развития — важный аспект развития регионов

Шоев Алим Халмуратович, магистр, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Различия в социально-экономическом уровне развития, экономическом и природном потенциале регионов Республики Узбекистан требуют дальнейшего совершенствования процессов разработки перспективных программ социально-экономического развития с учетом их региональных и отраслевых особенностей.

Как отметил президент республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёев: «В центре нашего внимания должна быть модернизация отраслей и регионов, повышение их конкурентоспособности, а также развитие их экспортного потенциала. Для достижения этой цели нам необходимо привлечь иностранные инвестиции и передовые технологии во все отрасли экономики» [1.стр.2]

Привлечение иностранных инвестиций и передовых зарубежных технологий в региональном разрезе, требует разработку долгосрочной стратегии комплексного развития регионов. В то же время целесообразно учитывать следующие направления обоснования стратегии комплексного развития регионов:

- анализ экономических и социальных процессов с целью повышения эффективности управления развития региона. На этом этапе анализируется уровень экономического и социального развития, достигнутый в регионе;

- обоснование стратегии комплексного социально-экономического развития региона, основанная на выборе способов регулирования ее развития;

- разработка концепции комплексного развития регионов и выбора методов регулирования развития территорий через государственные и рыночные механизмы;

- прогнозирование роста региональных финансовых ресурсов; искать пути расширения и укрепления доходов бюджета [2.стр.73];

- выявление новых источников пополнения доходов бюджета, привлечение дополнительных средств от предпринимательства, иностранных инвесторов и внебюджетных фондов на основе различных форм собственности [3.стр.165].

Разработка комплексных программ социально-экономического развития региона должна основываться на определенных принципах. Эти принципы в контексте региональной экономической науки могут включать:

- осуществимость мер государственной поддержки социально-экономического развития региона;
- сбор и направление ресурсов на приоритетные направления регионального развития;
- открытость контроля и упорядоченности установленных действий;
- индивидуальность поддержки развития региона и каждого подрегиона в нем;
- эффективность механизма поддержки;
- координация деятельности национальных и местных органов власти.

Основной целью разработки и реализации региональных программ социально-экономического развития является содействие сбалансированному и рациональному развитию экономики региона путем эффективного использования ее природно-экономического потенциала и привлечения внешних ресурсов. Ни одна отрасль не может рассматриваться изолированно, вне связи с другими отраслями, без учета общей экономической ситуации в стране. Но равным образом справедливо и то, что территориальная характеристика отрасли в известной мере определяется типичными для нее технико-экономическими и технологическими особенностями производства, в том числе условиями размещения. При этом основным критерием эффективности функционирования отрасли и ее рационального размещения считается достижение наибольшего количественного и качественного результата при минимальных затратах средств производства и труда [4.стр.73].

Поэтому при разработке региональных программ особое внимание следует уделять следующим целям:

- Общая оценка социально-экономической ситуации в регионе, определить тенденции, проблемы и ресурсы для экономического роста;

- анализ количественных и качественных уровней использования местных полезных ископаемых, земельных, водных и трудовых ресурсов в регионе;

- разработка стратегий и тактик социально-экономического развития региона;

- выявление инвестиционного климата в регионе, более активное привлечение иностранных инвесторов, местных предпринимателей, населения и ресурсов для развития основных отраслей экономики;

— выявление конкретных путей создания новых экспортно-ориентированных производств на основе эффективного использования местного сельского хозяйства и минерального сырья;

— разработка механизма социальной защиты населения и обеспечения эффективной занятости населения;

— создание конкурентной среды и полноценной рыночной инфраструктуры среди субъектов хозяйствования;

— повышение самообеспеченности региона продуктами питания и другими потребительскими товарами;

— создание благоприятных условий для ускоренного социально-экономического развития сельских территорий. Для этого целесообразно предусмотреть налоговые льготы для региона;

— расширение доли регионального валового продукта в ВВП страны за счет всесторонней поддержки и стимулирования малого бизнеса и частного предпринимательства, расширения внешнеэкономической деятельности каждого города и района, оптимизации экспорта, импорта и дальнейшего совершенствования деятельности предприятий с иностранными инвестициями, создание новых совместных предприятий.

Для разработки программы социально-экономического развития регионов необходимо прежде всего оценить социально-экономическую ситуацию в регионе.

Для этого необходимо:

— Описание социально-экономического развития региона его городов и районов в прошлом. Особое внимание следует уделить оценке их промышленного, сельскохозяйственного и социального потенциала;

— На основе анализа уровня и состояния экономического и социального развития региона выявляются положительные и отрицательные тенденции его развития, ресурсы и неиспользованные возможности для экономического развития, а также решение важных экономических и социальных проблем;

— Оцениваются результаты проводимых экономических и социальных реформ, становления и развития многомерной экономики, а также состояние региональной рыночной инфраструктуры;

— Анализ деятельности отраслей и крупных промышленных предприятий в регионе за прошедший период, а также выявление причин и факторов их работы или отсталости.

— Промышленное развитие будет определять уровень использования производственных мощностей, определять дополнительные ресурсы и ресурсы для переориентации и расширения производственных мощностей для экспортно-ориентированных и импортозамещающих продуктов. Будут определены приоритетные отрасли с учетом потенциала региона. Необходимо подчеркнуть, что промышленность и в первую очередь ее основные звенья — предприятия и другие, приравненные к ним, структуры имеют территориальную привязанность. В этой связи отраслевая структура промышленности может быть дифференцирована еще по районам под влиянием территориального разделения

труда и тех различий, которые существуют в экономических и природных условиях ее формирования. Территориальная структура промышленности позволяет определить меру соответствия фактически возникших пропорций и связей промышленности тем возможностям, которые существуют реально, а также определить «узкие места» и обосновать необходимые структурные изменения [4.стр.24].

— Оценка обеспеченности населения региона сельскохозяйственной продукцией, сбалансированность их изъятия и поступления, эффективность использования потенциала агроресурсов, а также факторы и причины увеличения (снижения) продуктивности сельского хозяйства и продуктивности животноводства.

Для комплексного социально-экономического развития региона необходимо определить основные направления реализации региональных программ развития. Программа должна включать в себя основные направления и показатели будущего экономического и социального развития региона, городов и районов. Акцент делается на эффективное использование новых рабочих мест, природных, финансовых, трудовых ресурсов и производственных мощностей.

Эти направления должны отражать:

1. Экономически жизнеспособные сектора и отрасли, которые будут определены на основе перспективных потребностей региона и расширения возможностей межрегионального обмена. В дальнейшем прогнозируются экономические показатели развития отрасли, изменения в отраслевой структуре, объемы экспортоориентированной и импортозамещающей продукции. В то же время особое внимание уделяется технологическому и организационному обновлению существующих предприятий. Для этого будет углубляться специализация производства, будут развиваться относительно небольшие предприятия. Эти предприятия используют местные минеральные и сельскохозяйственные ресурсы.

2. Обоснование необходимости строительства новых предприятий в регионе, реконструкции существующих предприятий, изменения их квалификации; расчеты будут сделаны для привлечения дополнительных средств на крупные объекты.

3. Рост сельскохозяйственного производства, темпы, изменения в структуре посевных площадей, а также объем сельскохозяйственного производства. Также определяются пути и источники повышения урожайности, продуктивности животноводства. Планируется внедрение новых технологий.

4. Создание полного цикла переработки сырья, сельскохозяйственной продукции в регионе, точек хранения и реализации сельскохозяйственной продукции, внедрение новых технологий, форм и методов управления путем создания совместных предприятий с иностранными инвестициями.

5. Обоснование перспектив развития транспортных систем и коммуникаций для создания благоприятных условий размещения производительных сил и использования природных ресурсов.

6. Поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства, увеличение их доли в экономике, развитие рыночной инфраструктуры с целью решения проблем создания класса собственников.

7. Определены сферы, параметры развития внешнеэкономической деятельности. В то же время целесообразно уделять особое внимание совершенствованию структуры внешней торговли и развитию предприятий с иностранными инвестициями с учетом местных сырьевых ресурсов.

8. Программа также включает меры по защите окружающей среды, производству экологически чистой продукции, а также обучению, переподготовке и повышению квалификации кадров.

Каждая региональная программа должна предусматривать механизм ее реализации. Финансовые и экономические ресурсы программы играют важную роль в этом механизме.

Для эффективного управления программами регионального развития целесообразно поручить местным органам исполнительной власти следующие задачи:

- разработка концепции регионального, городского и районного развития, внесение предложений по разработке соответствующей инвестиционной программы;

- выявить и определить проблемные районы и города, нуждающиеся в поддержке программы;

- гармонизация программ формирования и реализации местных программ на основе приоритетов и принципов региональной политики республики;

- экспертиза проектов локальных программ и формирование на их основе единых программ и представление их в Республиканскую комиссию по региональному развитию для рассмотрения и утверждения;

- руководство и мониторинг реализации местных программ, регулярное представление текущей информации и отчетов о программе.

Разработка комплексной программы социально-экономического развития региона должна основываться на определенных принципах. Эти принципы в контексте региональной экономической науки могут включать:

- осуществимость мер государственной поддержки социально-экономического развития региона;

- сбор и направление ресурсов на приоритетные направления регионального развития;

- открытость контроля и упорядоченности установленных действий;

- индивидуальность поддержки развития региона и его составляющих;

- эффективность механизма поддержки;

- координация деятельности республиканских и местных органов власти.

Разработка и реализация региональных программ является важным направлением государственного регулирования регионального развития, которое при адекватном внедрении на практике способствует достижению территориальной пропорциональности макроэкономического развития, а также повышению уровня жизни и общего благосостояния населения отдельных регионов и страны в целом.

Литература:

1. Мирзиёев Ш. М. Торжественная речь президента республики Узбекистан на совместном заседании палат парламента Узбекистана, посвящённая вступлению Ш. М. Мирзиёева на должность президента республики Узбекистан. Газета «Тошкент окшоми» № 260 (13.323) от 15 декабря 2016 года.
2. Регулирование территориального развития в условиях рыночной экономики / Под ред. Б. М. Штуцьберга. М., 1993 г.
3. Содыков А. М. Основы регионального развития: теория, методология, практика Т: IQTISOD-MOLIYA; 2005 г.
4. Махмудов Э. Х. «Промышленность Узбекистана, экономика, размещение, приоритеты развития» Т.: «Иктисодиёт» 2013 г.

ДЕМОГРАФИЯ

Уровень жизни населения: сущность и критерии оценки

Кулакова Алина Александровна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы сущность, системообразующие факторы и критерии оценки уровня жизни населения. Сделан вывод о необходимости комплексного подхода к оценке уровня жизни населения России. Ключевые слова: уровень жизни; качество жизни; оценка качества жизни населения.

Изучение проблемы уровня жизни началось еще в XVIII веке, но до сих пор не существует однозначного определения этого понятия, так как ученые, экономисты и философы в своих работах характеризуют его по-разному. Также, часто встречается следующее определение: уровень жизни — это степень обеспеченности материальными благами граждан страны или жителей определённого её региона, их финансовой и духовной удовлетворённости тем объёмом товаров, услуг и возможностей, которую они могут использовать в данный период.

Проанализировав различные подходы, имеющиеся в научной литературе [2; 3; 5; 6], можно заметить, что авторы при определении уровня жизни акцентируют внимание или отталкиваются от различных исходных понятий: от производства, от потребления, от доходов, от стоимости жизни, от потребительских нормативов и стандартов или выделяют комплексный многоаспектный характер данного понятия.

Приведенные выше определения уровня жизни акцентируют отдельные весьма важные составляющие и исходные моменты формирования понятия уровня жизни. Но наибольший интерес представляют трактовки, имеющие комплексный интегрирующий характер. Например, В.И. Гурьев в книге «Основы социальной статистики» приводит следующую формулировку понятия: «Уровень жизни — это сложная комплексная социально-экономическая категория, выражающая степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Он складывается из многих компонентов. Это и размер реальных доходов трудящихся, и уровень потребления населением материальных благ и услуг, и обеспеченность населения благоустроенным жильем, и, наконец, рост образованности, степень развития медицинского и культурно-бытового обслуживания граждан, состояние природной среды».

Современные концепции исследования уровня жизни выстроены в ключе измерения объективных и субъективных показателей на базе объективных ус-

ловий жизни и на основе изучения степени удовлетворенности условиями жизнедеятельности. Различные методики базируются на вычислении интегрального индикатора уровня жизни, но отличаются набором показателей для расчета этого индикатора. В этом заключается главная проблема измерения уровня жизни. В настоящее время нет единой системы показателей и нормативно принятой методики его измерения, а также нет единства в понимании того, какие социально-экономические процессы и явления обозначаются термином «уровень жизни». При данном подходе все выбранные показатели измеряются в метрических шкалах, поэтому их сопоставление и выведение общего интегрального индикатора не составит труда.

Если исследователь в качестве показателей выбирает объективные аспекты уровня жизни, то принципиальных проблем не возникает и допускается использование относительно несложных математических преобразований. Но часто объектами измерения могут выступать субъективные ощущения человека, уровень его удовлетворенности различными сторонами жизнеобеспечения. В этом случае для регистрации различных субъективных составляющих уровня жизни необходимо использовать так называемые номинальные или ранговые шкалы. В данном случае необходимо определить ранг или нормальную величину показателя, после чего распределить ранговые или нормированные значения по показателям. Проблема заключается в том, что ранговые и нормированные значения определяются непосредственно исследователем, т.е. нельзя судить о них как об объективных значениях.

Измерение уровня жизни требует комплексного подхода, для которого необходимы многочисленные интегральные показатели, позволяющие оценить условия жизнедеятельности населения на максимально обобщенном уровне. Для этого проводится процесс так называемого «сворачивания» основных признаков показателей, описывающих уровень жизни как некоторое целостное явление. В итоге информация от первичных

измерений, зафиксированная через элементарные показатели, в результате укрупнения теряется.

Еще одной проблемой в реализации методики оценки уровня жизни, как отмечают специалисты [1; 4; 7; 8], является отсутствие социальных норм, эталонных значений показателей, характерных для конкретного исследуемого региона, муниципального образования или страны в целом. Например, на сегодняшний день законодательно не установлены нормы жилищных условий для населения отдельных регионов, нет обоснованных норм потребления продуктов питания, норм медицинского обслуживания и т.п. Существующие сегодня нормы рассчитываются без учета территориальных особенностей регионов.

Перечисленные проблемы возникают при измерении уровня жизни населения с использованием какой-либо методики. Однако сами существующие в настоящее время концепции и методики нельзя назвать универсальными и идеальными, так как во всех из них есть ряд существенных недостатков, не позволяющих добиться целостной картины исследуемого явления. На это есть несколько причин:

1. На сегодняшний день проблема уровня жизни не нашла завершеного теоретического воплощения ни в одной из общественных наук, то есть данную категорию можно считать предметом междисциплинарного характера.

2. При измерении уровня жизни анализируются только отдельные элементы, поскольку интегральные индексы нельзя считать объективными, следовательно теряется идея целостности жизнедеятельности.

3. Несмотря на высокий потенциал многих теорий, результаты проводимых исследований трудно использовать в области выработки социально-политических решений, поскольку практически ни в одной из анализируемых теорий не показан и не описан эталон, на основании которого можно было бы делать управленческие выводы.

Есть еще одна важная проблема, которую нельзя оставить без внимания. Существует множество методик оценки уровня жизни населения государства, регионов, однако, недостаточно уделяется внимания разработке методик по оценке уровня жизни населения муниципального образования. Под муниципальным образованием понимается населенная территория, в пределах которой осуществляется местное самоуправление, имеется муниципальная собственность, местный

бюджет и выборные органы местного самоуправления. Измерение уровня жизни и оценка социально-экономической ситуации в муниципальных образованиях необходимы для процесса стратегического планирования местного развития и бюджетного процесса.

Многие отечественные и зарубежные ученые уверены, что создание методики, способной охватить весь комплекс показателей уровня жизни населения и пригодной для любой территории, практически невозможно. Эта позиция обоснована различием предметов потребления. Несмотря на то, что не существует единого мнения как по поводу определения понятия «уровень жизни», так и насчет показателей, определяющих его, данная категория все равно используется при оценке социально-экономического состояния стран, регионов, муниципальных образований и так далее. При этом исследователи измеряют и оценивают уровень жизни каждый по своей методике. Некоторые из них определяют показатели по различным регионам и странам, сравнивают их, на основании полученных данных оценивают ситуацию и составляют рейтинги. Другие же занимаются конкретным регионом или страной в целом, изучают факторы, влияющие позитивно и негативно на уровень жизни населения, а также предлагают варианты решения проблем.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно подвести следующие итоги.

Уровень жизни населения является важнейшим социально-экономическим показателем, который используется исследователями при оценке состояния экономики страны, региона, города и т.д. Данная категория изучается на протяжении нескольких веков, однако ученые до сих пор не пришли к единому мнению по поводу нормативного определения данного понятия, используются лишь авторские трактовки в зависимости от объекта и направления исследования.

Несмотря на отсутствие единого мнения насчет показателей, определяющих уровень жизни населения, исследователи активно применяют данную категорию на практике, используя свои методики. Они измеряют и оценивают уровень жизни населения различных регионов и стран, сравнивают их, на основании полученных данных составляют рейтинги. Некоторые из ученых занимаются конкретным регионом или страной в целом, изучают факторы, влияющие позитивно и негативно на уровень жизни населения, и на основании полученных данных предлагают возможные варианты решения проблем.

Литература:

1. Бирюкова, О.Ю., Охотников, И.В. Социально-экономическое прогнозирование: учебное пособие. — М.: Макс Пресс, 2017. — 104 с.
2. Константинов И. В., Иванченко Л.А. Основные проблемы снижения уровня жизни российского населения // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. — 2014. — Т. 2. — № 10. — С. 310—311.
3. Мазепина О.Ю. Проблемы определения и измерения уровня качества жизни населения. Проблемы развития территории. 2014. № 6 (74). С. 83—90.
4. Мицук, И.В., Охотников, И.В., Казакбаев, З.М., Модель интегральной оценки качества образовательных услуг в системе мониторинга инновационного потенциала вуза // Экономика и предпринимательство — 2016. — № 1 (ч. 1).

5. Охотников, И. В. Качество жизни как критерий национальной конкурентоспособности. — М: МАКС Пресс, 2006.
6. Охотников, И. В., Степанов, А. В. Качество жизни как критерий устойчивого развития территорий России / И. В. Охотников, А. В. Степанов // Предпринимательство — 2015. — № 1.
7. Охотников, И. В., Сибирко, И. В. Методы исследования и прогнозирования социально-экономических систем: монография / И. В. Охотников, И. В. Сибирко. — Саратов: Амирит, 2018. — 104 с.
8. Соболев, Т. С. Современный уровень и качество жизни населения России // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. — 2018. — № 2 (25). — С. 7–14.

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Выбор стратегии распределительной логистики в современной организации

Гостева Ольга Викторовна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы методологические подходы к совершенствованию инструментов логистики распределения. Сделан вывод о необходимости системного подхода к формированию распределительных сетей отечественных предприятий.

Ключевые слова: логистика распределения, современная логистика, конкуренция.

Анализ тенденций развития современной экономики показывает все возрастающую роль сферы обращения и сбыта. Поэтому значение логистики распределения особенно возрастает. Это означает, что производители товарной продукции, особенно крупные, будут стремиться, все больше закупать и все меньше производить самостоятельно. На современном этапе развития управленческой науки, как отмечают специалисты [2; 4; 8; 9], логистика является средством достижения стратегических целей за счет функциональной интеграции и координации материальных потоков в цепях поставок.

Логистика распределения базируется на следующих принципах: координация всех процессов товародвижения, начиная с начальных операций товаропроизводителя и заканчивая сервисом потребителя; интеграция всех функций управления процессами распределения готовой продукции и услуг, начиная с определения целей и заканчивая контролем; адаптация коммерческого, канального и физического распределения к постоянно меняющимся требованиям рынка и в первую очередь к запросам покупателей; системность как управление распределением в его целостности и взаимозависимости всех элементов сбытовой деятельности; комплексность, т.е. решение совокупности проблем, связанных с удовлетворением платежеспособного спроса покупателей; оптимальность, как в соотношении частей системы, так и в режиме ее функционирования; рациональность, как в организационной структуре, так и в организации управления.

Экономическая природа логистики распределения может быть исследована более полно, если наряду с ее функциями, как отмечают специалисты [3; 6; 10] рассмотреть задачи и методы их решения. К основным задачам логистики распределения можно отнести: максимизация прибыли предприятия при более полном удовлетворении спроса потребителей; эффективное использование производственного аппарата предприятия за счет оптимальной загрузки производственных

мощностей заказами потребителей; рациональное поведение на рынке с учетом его постоянно меняющейся конъюнктуры.

Для решения каждой перечисленной задачи и всех вместе взятых необходимо придерживаться следующих правил:

Во-первых, результатом распределительной логистики является удовлетворение спроса покупателей и извлечение прибыли предприятием, которое зависит в первую очередь от покупателей. При этом повлиять на решение покупателя, равно как и заставить его в условиях рыночной экономики покупать товар или услугу, распределительная логистика не может. Следовательно, результаты и ресурсы существуют только вне распределительной логистики;

Во-вторых, в процессе продвижения товаров и услуг на рынок необходимо проводить оценку рыночных возможностей предприятия и максимальное использование его потенциальных преимуществ. Следовательно, результатов распределительной логистики можно достичь путем использования возможностей, а не решением проблем;

В-третьих, для получения результатов распределительной логистики необходимо принимать решение, на каких направлениях сбытовой политики сконцентрировать ресурсы предприятия. Следовательно, ресурсы следует направлять на использование возможностей предприятия и рынка.

Наряду с нарастающей конкуренцией и развитием дистрибьюторской сети, существует много возможностей для успешного развития бизнеса. Одним из таких направлений, как отмечают специалисты [6; 7; 10; 11], является создание распределительных структур, объединяющих производителей, оптовиков, логистических провайдеров и розничных сетей. Согласование действий участников такой структуры, определение единых стратегических целей, идентичный уровень используемых технических средств и оборудования, технологий

и информационного обеспечения на всех этапах доведения продукции до конечного потребителя позволят: сократить общие затраты распределительной системы; оптимизировать ассортимент продукции с учетом потребностей конечных потребителей; сократить количество торговых посредников до оптимального уровня; повысить уровень обслуживания, как для конечного потребителя, так и для бизнес-партнеров.

Задача, решаемая руководителями данных подразделений, формулируется довольно просто: «минимизация расходов на распределение продукции при сохранении требуемого уровня качества обслуживания потребителей». Эффективное распределение, как отмечают специалисты [1; 5; 6], позволяет решить задачи снабжения, производства, маркетинга в аспектах формирования экономически целесообразного воспроизводственного цикла, а, следовательно, развития организации путем обеспечения и поддержания конкурентных преимуществ.

В заключение необходимо отметить, что отсутствие системного подхода к процессу формирования стратегии, не позволяет повысить эффективность систем распределения отечественных предприятий. С другой стороны, стратегия логистики должна быть согласована с ресурсной базой организации и должна рас-

сматриваться как основа для реализации других функциональных стратегий. При этом формирование конкурентной стратегии тесно связано с реализуемой стратегией распределения, что свидетельствует о взаимосвязи всех уровней стратегического управления.

Анализ классификации стратегий логистики распределения позволил выделить в качестве базовых вариантов следующие ее виды: стратегия минимизации логистических издержек, стратегия улучшения качества, стратегия специализации и фокусирования, стратегия минимизации инвестиций, стратегия логистического аутсорсинга.

Каждой стратегии соответствует перечень стратегических действий и мероприятий. Процесс выбора и реализации стратегии логистики распределения превращается в инструмент координации взаимодействия как функциональных направлений (производства, маркетинга, финансов), так и стратегий различных уровней (стратегий роста и развития, конкурентных стратегий). Концентрация внимания на формировании актуальной стратегии распределительной логистики способствует значительному повышению эффективности работы предприятия, что предопределяет варианты развития организации и является фактором, формирующим успех компании на рынке.

Литература:

1. Бирюкова, О.Ю., Иванов, А.П., Охотников, И.В. Финансовая устойчивость фокусной компании как основа эффективного управления цепями поставок / О.Ю. Бирюкова, А.П. Иванов, И.В. Охотников // Финансовая экономика. — 2018. — № 5. — С. 21–23.
2. Буряк, О.А., Колпакова, В.О., Охотников, И.В. Качество информационного взаимодействия как приоритет и основа управления сетевыми структурами / И.В. Охотников, О.А. Буряк, В.О. Колпакова // Экономика и предпринимательство — 2015. — № 12 (ч. 3).
3. Касимова Д.М. Организация закупочно-распределительной деятельности в логистической системе // Сборник статей по материалам межвузовской научно-практической конференции «Проблемы инновационного развития экономики России: безопасность и управление» — Москва-Ярославль: Канцлер, 2017.
4. Касимова Д.М. Специфика закупочной деятельности на железнодорожном транспорте // Сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции «Логистика и бизнес: Проблемы организации развития» — Москва-Ярославль: Канцлер, 2017.
5. Касимова Д.М. Интеграционная стратегия деятельности железнодорожного холдинга // Сборник статей по материалам межвузовской научно-практической конференции (октябрь 2018 г.) Бизнес и власть: проблемы и приоритеты эффективного взаимодействия Саратов: ИЦ «Наука», 2018
6. Латыпов, Р.В., Охотников, И.В., Предеин, А.В. Интегрированный подход к формированию логистических сетей распределения продукции национальных предприятий // Экономика и предпринимательство — 2015. — № 12 (ч. 4).
7. Охотников, И.В., Сибирко, И.В. Локализация в условиях глобализации / Охотников И.В., Сибирко И.В. // Проблемы безопасности российского общества. — 2015. — № 3.
8. Реализация транзитного потенциала Российской Федерации на основе развития международных коридоров: колл. монография / Под общей ред. Т.М. Степанян. — Саратов: ИИРПК, 2019. — 325 с.
9. Сибирко И.В. Совершенствование системы распределения продукции торговых предприятий на основе интегрированного подхода к управлению цепями поставок // Логистические возможности компаний в современных условиях (Москва, декабрь, 2019) / Под общей ред. Т.М. Степанян. — Саратов: ИИРПК, 2019.
10. Степанян, Т.М. Современные тенденции рынка транспортно-логистических услуг. — Нижний Новгород: «ООО Стимул-СТ», 2019.
11. Okhotnikov, I.V., Panko, I.V., Sibirko, I.V. (2019). Logistics Outsourcing as Institutional Innovation and a Tool to Optimize Transaction Costs Within Supply Chains // Proceedings of the 34th International Business Information Management Association Conference — Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management from Regional expansion to Global Growth, 13–14 November 2019, Madrid, Spain.

A study on PBC application in road maintenance management in Hanoi, Vietnam

Tran Trung Kien, PhD

University of Transport Technology (Hanoi, Viet Nam)

Performance-based contracts (PBCs) have been commonly applied in many countries in the world but excluded Vietnam. In Vietnam, PBCs have been piloted on a number of national highways, with the local road system not yet applied. The article clarifies the basic characteristics of PBCs and proposes some solutions to successfully apply PBCs in Hanoi, Vietnam.

Keywords: road maintenance management, PBC contracts, performance, Hanoi road system, regular maintenance, criteria for evaluation.

1. Problem statement

The road system includes expressways, highways (under the charge of Directorate for Roads of Vietnam) and local roads (under the charge of local Department of Transport). Road maintenance management is done mainly under traditional contracts — applying a centralized management model as planned. Specifically, based on the annual maintenance plan, the road management agency assigns the plan and signs a contract with the road maintenance contractor. The road maintenance contractor is responsible for performing the tasks requested by the road management agency and organizing the acceptance and payment on the basis of the execution volume with the pre-determined unit price of work categories (contract based on volume executed).

The road maintenance management contract does not encourage the road maintenance contractor to take preventive measures and prevent damages from rising. If the damage is not repaired in time, it will lead to more and more serious damages causing unsafe traffic, which will be more costly to repair. Currently, according to domestic and foreign experts' and scientists' recommendations, this type of contract is no longer appropriate to the road maintenance strategy in developed countries.

In order to improve the effectiveness of road maintenance management, many countries over the world have studied and applied the Performance-Based Contract (PBC) for more than 20 years.

The studies done by G. J. Zietlow [1], [2]; NCHRP Synthesis 389 [3]; P. Pakkala [4] and World Bank [8] indicate that in comparison with traditional contracts, PBCs offer such great benefits of cost-saving, quality-service guarantee and encouragement of innovation and transparency from contractor side. Particularly, PBCs can be applied in various types of road, from national highways to local road system.

Although PBCs have been widely applied around the world, each country has different socio-economic characteristics and transport systems; thus, it is necessary to consider the practical conditions when implementing PBCs in a certain country.

In Vietnam, PBCs have been piloted since 2010 in Highway 1 and 10 with the total length around 300 kilometers [6]. However, the entire local road system managed by local Department of Transport has not applied PBCs in practice.

Therefore, the research and application of PBCs in road maintenance management on local road system is of great necessity, especially on road system of big city like Hanoi.

2. Contents

2.1. Performance-based contracts in Road maintenance management

The PBC was first applied in 1988 in British Columbia (Canada), then became a part of a road maintenance contract in Australia, England, New Zealand... and is now commonly used all over the world.

The PBC is also known as a lump-sum contract in which the payment for road maintenance is determined by the level of fulfillment of the pre-determined criteria for the result and the quality of maintenance.

As for PBC, the road maintenance contractor has the discretion on what, how and when to implement. Road management agency has the role of supervising and inspecting contractors in compliance with the terms of the contract. Contractors are paid based on the level of fulfillment of performance requirements. If a road construction or property on a road does not meet the quality requirements specified in the contract in a month, the payment will be reduced, even unpaid.

The PBCs obligate the contractor to have good management capacity, which means holding the ability to identify and timely conduct necessary repair activities in the short, medium and long term to ensure that the project still meets the level of service stated in the contract.

Advantages of PBC

— Stable financial source for road maintenance management in a long time: PBC often last for years, so the road management agencies are mandatory to have commitment to provide funding for years of road maintenance.

- The payment for PBC is quick, meeting the capital needs for contractors in maintenance and repair plans. This is an important factor to ensure the sustainable operation of the project.
- Contract management will be less complicated than traditional contracts. The contract has no volume incurred, so there are no risks of excessive cost.
- PBC offers opportunities and encourages contractors to make innovation and creativity during the contract performance.

2.2. Status of road maintenance management in Hanoi

2.2.1. Overview of Hanoi road system

Hanoi is the capital of Vietnam, also the center of politics, economy, culture, science and the important transport hub of the whole nation.

Currently, Hanoi has 1087 roads with the total length of 1,989.88 km, the total surface area of 23,964,249 m² (see Table 1).

Table 1

Hanoi road system

No.	Types of road	No. of Routes	Length (km)	Road width (m)	Structure road surface
1	Highways Expressways	3	117,82	35÷100	Asphalt concrete
2	National highway	12	277,81	7÷72	Asphalt concrete
3	Provincial roads	90	746,14	5÷32	Asphalt concrete, cement concrete
4	Street roads	843	786,55	3,5÷20	Asphalt concrete, cement concrete
5	Roads in urban areas	139	61,57	3,5÷15	Asphalt concrete
	Total	1.087	1.989,88		

Source: [5], [7]

The road surface structure is mostly asphalt concrete (accounting for 90.0%), some provincial roads and old streets have cement concrete structure (see Figure 1). Roads with the width of 7 ÷ 14m account for the largest proportion (36.0%); roads with the width of over 14m comprise only 25.1% (see Figure 2).

Over the past years, although Hanoi road transport system has made great progress, the fast pace of socio-economic development has led to the increasing demand for road traffic. However, the existing road transport system is still inconsistent and does not keep up with the socio-economic development speed, causing the road traffic overload for Hanoi.

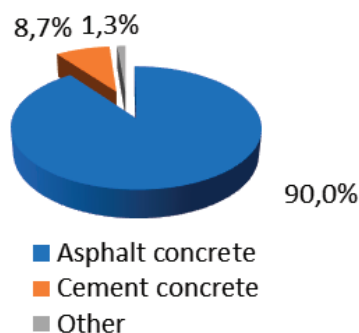


Fig. 1: Hanoi road structure chart by pavement structure

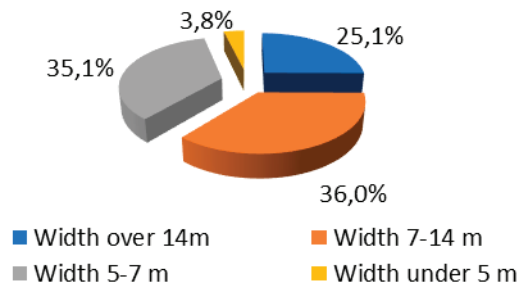


Fig. 2: Ha Noi road structure chart by road width

2.2.2. Status of road maintenance management in Hanoi

For many years, the road maintenance operation has been conducted by Hanoi Department of Transport in accordance with the order method. Annually, Hanoi Department of Transport, based on the maintenance plan, organizes the signing of ordering contracts with road maintenance units. The evaluation of maintenance results is based on the results of contract performance.

The nature of a road maintenance order contract is a contract based on the volume of performance (traditional contract). On the monthly basis, the road maintenance unit conducts inspection of maintenance volumes and implement acceptance with Hanoi Department of Transport on the basis of the workload with the pre-determined unit price of work categories.

Content of acceptance is the work categories in the monthly-approved production plan.

2.2.3. Evaluation of status of road maintenance management in Hanoi

The management of road maintenance has been implemented for many years and basically done in accordance with the regulations of the State and the direction of the Hanoi People’s Committee; it has contributed to ensure technical requirements, contributed to serving the needs of people to travel safely, partly meeting the needs of socio-economic development and reducing traffic congestion.

However, the road maintenance operation is still mainly based on the order-based method, the nature of the order is appointing contractors. The bidding method is still in the pilot stage of implementation in some suburban roads in Hanoi, so it has not really stimulated the competition between the units participating in road maintenance.

Besides, the current form of maintenance management contract is not appropriate, the delivery of volume and acceptance of payment according to the actual volume do not encourage maintenance units to take preventive and protective measures.

The viewpoint of the current road maintenance management is not waiting for the damages then to be maintained, but having to evaluate and predict the degradation process, have timely interventions to prevent damage and ensure the construction is well exploited right to the technical standards as it was newly built.

Therefore, to ensure the road is always in the best service state, it is necessary to change the form of maintenance contract from traditional contract to a new one based on performance quality.

2.3. Several solutions to successfully apply PBC in Hanoi

In order to ensure the successful application of performance-based road maintenance contracts in Hanoi, the author proposes several solutions to be implemented for the Hanoi Department of Transport as follows:

First, organizing of bidding to choose the road maintenance unit.

Bidding for road maintenance is one of the important solutions to increase competitiveness, create motivation for contractors and attract economic sectors and social organizations that are eligible to participate in road maintenance.

Units wishing to participate in road maintenance must pass the capacity bidding, Hanoi Department of Transport plays the role of ordering and organizing the bidding, while the units are service providers. The evaluation of tenders to select contractors is based on technical, capacity, experience and price proposals. Contractors meeting capacity, experience and new techniques are later considered for price.

Second, choosing the project to perform the contract

Although the PBCs have been piloted in Vietnam on the national highway system, the application in Hanoi is entirely new. Hence, it is important to ensure that a successful PBC is to choose the right project to deploy. So:

- Priority should be given to the implementation of PBC contracts on national highways, ring roads and urban highways managed by the Department of Transport since these routes have similarities with the roads that have implemented the PBCs in Vietnam.

Depending on the current technical condition of the route, the appropriate project will be decided. For new roads that are invested in construction or upgrading, pure PBCs will be implemented and for degraded roads, integrated PBCs (recovery and maintenance) will be applied. Therefore, before widely deploying PBCs, it is recommended to choose new routes with good exploitation quality to pilot pure PBC contracts, which are regular maintenance, periodic repair and assurance traffic safety.

– After applying PBC to the system of national highways, ring roads and urban highways, it is necessary to draw experience. On that basis, PBC will be applied to the remaining roads: urban roads, provincial roads and district roads.

Third, building a maintenance management list

The maintenance management list is the maintenance area needed to be included in the PBC, including the management and maintenance tasks related to the categories of the road. The key maintenance management list is the services provided by the contractor including all maintenance management activities or other tasks that the contractor needs to perform to achieve the right level of service, other outcome and quality standards are regulated in the contract.

Finally, building a set of criteria, targets for acceptance

In order to have a basis for payment to the contractor, Hanoi Department of Transport must form a set of criteria and targets for acceptance. Performance criteria and targets must be associated with specific types of works. Performance evaluation criteria must be simple, easy to measure and inexpensive when measuring and checking; convenient for evaluation and acceptance. Performance indicators must be specific, measurable, achievable, realistic and timely.

3. Conclusion

The management of road maintenance plays such a vital role to ensure that the construction is well exploited right to the original design and ensure the traffic safety.

The effectiveness of road maintenance management is determined by the application of modern maintenance technologies, techniques, and management methods. In particular, the management method of road maintenance based on the quality of implementation has many advantages compared to the maintenance management method currently applied in Hanoi. The paper proposed a solution to successfully implement the performance-based road maintenance contract in Hanoi in the coming time.

References:

1. G. J. Zietlow (2009), Performance-based Management and Maintenance of Roads, University of Birmingham, England.
2. G. J. Zietlow (2007), «Performance-Based Road Management and Maintenance Contracts-Worldwide Experiences», in International Seminar on Road Financing and Investment, Arusha, Tanzania.
3. NCHRP Synthesis 389 (2009), Performance-Based Contracting for Maintenance, Washington D. C.
4. P. Pakkala (2007), International Overview of Innovative Contracting Practices for Roads, Finnish Road Administration, February 19, 2007.
5. Hanoi Department of Transport (2016). Report No. 219/BC-SGTVT dated 17/03/2016 on the management and maintenance of Hanoi transport infrastructure.
6. Directorate for Roads of Vietnam (2009), Bidding records for road management and maintenance contracts based on results and quality of implementation of NPP/PBC1. Hanoi.
7. Hanoi People's Committee (2016). Decision No. 7017/QD-UBND dated December 20, 2016 approving the post-investment list of transport infrastructures managed by the City Council.
8. World Bank (2010), Performance Based Contracts in the Road Sector: Towards Improved Efficiency in the Management of Maintenance and Rehabilitation Brazil's Experience.

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал

№ 1 (23) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Оформление обложки Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета М. В. Голубцов

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.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 5.03.2020. Дата выхода в свет: 10.03.2020.
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.